



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

**FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE
LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES, CASO:
EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. – CHIMBOTE, 2023**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORA

PEREZ PINEDO, ELEINE JULIA

ORCID: 0000-0002-1421-171X

ASESOR

QUIROZ CALDERON, MILAGRO BALDEMAR

ORCID ID: 0000-0002-2286-4606

CHIMBOTE - PERÚ

2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0031-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **08:20** horas del día **03** de **Enero** 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:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Presidente
MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER Miembro
SOTO MEDINA MARIO WILMAR Miembro
Mgtr. QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES, CASO: EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. - CHIMBOTE, 2023**

Presentada Por :
(0110071046) **PEREZ PINEDO ELEINE JULIA**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **MAYORIA**, la tesis, con el calificativo de **13**, 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:

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Presidente

MONTANO BARBUDA JULIO JAVIER
Miembro

SOTO MEDINA MARIO WILMAR
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 EMPRESAS NACIONALES, CASO: EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. - CHIMBOTE, 2023 Del (de la) estudiante PEREZ PINEDO ELEINE JULIA, asesorado por QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 4% 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, 01 de Abril del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

Dedico este trabajo de tesis a Dios que es mi guía y luz en este camino, que me anima a aceptar los retos profesionales y que me da fuerza y valentía necesaria para lograr mis propósitos y me prodiga con sus bendiciones, a mi maravillosa familia quienes con su valioso e incondicional apoyo, me enseñaron con su ejemplo los valores como la responsabilidad, la honestidad, el sacrificio y el ser agradecido por todo lo que obtenga. Con sus nobles y valiosos consejos me han ayudado e inculcado el deseo de superarme.

Agradecimiento

A mis compañeros, amigos, docentes y asesor el Mg. Baldemar Quiroz quien con su sabiduría y conocimientos investigativos me guío, me apoyó y me enseñó a desarrollar este trabajo de investigación con la debida prestancia permitiéndome acceder a nuevos conocimientos, mejora de mis competencias profesionales y promover mi realización y satisfacción personal.

Índice General

CARÁTULA	I
ACTA DE SUSTENTACIÓN	II
CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD	III
DEDICATORIA	IV
AGRADECIMIENTO	V
ÍNDICE GENERAL	VI
ÍNDICE DE CUADROS	VIII
RESUMEN	IX
ABSTRACT	X
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	11
II. MARCO TEÓRICO	14
2.1. Antecedentes	14
2.2. Bases teóricas	21
2.3. Hipótesis	50
III. METODOLOGÍA	51
3.1. Nivel, tipo y diseño de investigación	51
3.2. Población y muestra	51
3.3. Variables. Definición y operacionalización	51
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información	52
3.5. Método de análisis de datos	52
3.6. Aspectos Éticos	52
IV. RESULTADOS	54
V. DISCUSIÓN	67
VI. CONCLUSIONES	74
VII. RECOMENDACIONES	77
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	78
ANEXOS	86
Anexo 01. Matriz de consistencia	87
Anexo 02. Instrumento de recolección de la información	88
Anexo 03. Validación del instrumento	90
Anexo 04. Carta de Autorización	93

Anexo 05.	Formato de consentimiento informado	94
Anexo 06.	Fichas bibliográficas	95

Índice de cuadros

Cuadro 1. Respecto al objetivo específico 1	54
Cuadro 2. Respecto al objetivo específico 2	59
Cuadro 3: Respecto al objetivo específico 3	62

Resumen

La presente tesis tuvo como objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales: caso empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 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; encontrando así los siguientes resultados: Respecto al Objetivo Específico N°01: Se concluye de acuerdo a las revisiones de los autores en los antecedentes, que la disponibilidad del financiamiento interno o externo es muy esencial para las microempresas ya que con ello puedes lograr alcanzar sus logros establecidos. Respecto al Objetivo Específico N°02: Se concluye que la empresa Generación JL S.A.C., se financió con crédito externo, es una empresa formalizada, quien tuvo la oportunidad de obtener un préstamo del Banco de Crédito BCP con condiciones crediticias atractivas. Respecto al Objetivo N°3. Se concluye, una vez analizado el objetivo específico 01 y objetivo específico 02, que el financiamiento interno y externo es oportuno en las empresas para continuar con sus actividades, revelando una relación sólida entre el financiamiento y el crecimiento empresarial. Conclusión general: Se destaca que el acceso inteligente al financiamiento y la adaptación a las necesidades cambiantes del mercado son elementos relevantes para potenciar las oportunidades de crecimiento y consolidar la salud financiera de la empresa.

Palabras clave. Financiamiento, empresa, préstamo financiero, crecimiento sostenible, entorno empresarial.

Abstract

The general objective of this thesis was: Describe the relevant factors in the financing of small national companies: case of the company Generación JL S.A.C. - Chimbote, 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; thus finding the following results: Regarding Specific Objective No. 01: It is concluded according to the authors' reviews in the background, that the availability of internal or external financing is very essential for microenterprises since with this you can achieve their established achievements. Regarding Specific Objective N°02: It is concluded that the company Generación JL S.A.C., was financed with external credit, is a formalized company, which had the opportunity to obtain a loan from BCP Bank with attractive credit conditions. Regarding Objective No. 3. It is concluded, once specific objective 01 and specific objective 02 have been analyzed, that internal and external financing is appropriate for companies to continue their activities, revealing a solid relationship between financing and business growth. General conclusion: It is highlighted that intelligent access to financing and adaptation to the changing needs of the market are relevant elements to enhance growth opportunities and consolidate the financial health of the company.

Keywords. Financing, business, financial loan, sustainable growth, business environment.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En América Latina, las pequeñas empresas [PYMES] contribuyen de manera esencial al fortalecimiento de la economía. Estas empresas exhiben una notable diversidad en cuanto al acceso a mercados, innovaciones tecnológicas y talento humano, así como su vinculación con otras empresas, los factores descritos influyen en su productividad, capacidad para exportar y perspectivas de desarrollo (Caldentey y Titelman, 2018).

Sin embargo, su aportación total medida a través del Producto Bruto Interno [PBI] es baja, lo que indica problemas en términos de eficiencia y rendimiento. Ello se refleja en las considerables brechas de productividad en comparación con las grandes empresas, que son hasta seis veces superiores que las pequeñas. Esto implica abordar numerosas debilidades estructurales presentes en las economías latinoamericanas ya que las Pymes son componentes fundamentales, pero presentan fragilidades (Dini y Stumpo, 2019).

En el Ecuador se reveló que las MiPymes son el impulso principal económico ocupando más del 90% del total del tejido empresarial, generando producción y empleo; no obstante, enfrentan dificultades al tratar de acceder al mercado crediticio, dependiendo en mayor medida de préstamos a corto plazo lo que les hace susceptibles a la variabilidad de los intereses y las restricciones monetarias, lo que les impiden crecer y ser sostenibles en el tiempo (Palacios-Dueñas et al, 2019).

En Chile consideraron que las MiPymes desempeñan un rol esencial en las economías a nivel global, representando el 98.6% de las compañías chilenas, abarcando el 65.3% de los empleos formales. Presentando dificultades actualmente relacionadas al acceso financiero directo y créditos garantizados, lo que exige la revisión de los mecanismos existentes para hacerlos más eficientes y facilitar su accesibilidad (Cardemil, 2022).

Actualmente, los gobernantes de diversos países han venido promocionando programas de inclusión financiera para sus Pymes con la finalidad de acelerar la colocación de créditos y simplificación de los procesos y coordinar la oferta de beneficios; como es el caso argentino con su programa CREAR. Asimismo, Brasil busca fortalecer el aspecto financiero de sus Pymes implementando el Programa Nacional de Apoyo a la Microempresa y la Pequeña Porte [PRONAMPE] ofreciendo préstamos y financiaciones, con tasas de interés diferenciadas y con mayores plazos de pago, aumentos del techo de facturación, créditos más altos, impuestos accesibles de pagar e incentivos gubernamentales para dinamizar la economía. Por su parte, Colombia, reconociendo a las organizaciones que implementen cambios significativos en sus productos o servicios ofrecidos, abrió su convocatoria

otorgando Un Premio Innova a la Innovación Empresarial Colombiana dirigida a las MiPymes. También, en Chile y Canadá, promueven ayuda necesaria para lograr incrementar el capital a las mujeres empresarias; en el primer caso chileno implementaron un programa que fomenta la asociatividad con la entrega de apoyo económico y técnico durante tres años para mejorar su oferta comercial; y en el caso canadiense otorgan préstamos de hasta 50,000 mil dólares por medio del Fondo Préstamos para Mujeres Empresarias (Organización de Estados Americanos [OEA], 2023).

A nivel nacional, se cuenta con alrededor de 10 millones de Mype en el Perú, siendo sólo el 30% formales, aportando con un aproximado del 25% del PBI y con un 85% de generación de empleo. Orientadas en un 52% a servicios, 35% al comercio y un 13% a las actividades productivas (Ojeda, 2023).

En la actualidad el Estado Peruano interesado en reactivar la economía peruana ha lanzado el Programa “Con Punche Perú” en su primera y segunda etapa promoviendo el financiamiento de las MYPE colocando 3000 millones de liquidez a través del Programa Impulso Empresarial MYPE-IMPULSO MYPERU para la continuidad de sus actividades operativas. Mediante este programa se beneficiará a más de 200 mil empresas en cualquiera de sus actividades. Dicho programa fue precisamente diseñado para provisionar financiaciones, a una menor tasa de interés que se ofrece en el mercado crediticio y los plazos para acogerse a este beneficio está fijado hasta fines del año 2023. Se calcula que el 21% será destinado en compras de activos fijos, como capital de trabajo un 36% y para consolidación un 43% (Ministerio de Economía y Finanzas [MEF], 2023).

Un estudio realizado en Piura sobre las Mipymes señala que es evidente el papel que cumple dentro de las economías de los países impulsando el progreso; no obstante, este tipo de empresas suelen verse afectadas cuando desean obtener financiamiento para resolver sus problemas de liquidez; paralizando su funcionamiento en algunos casos. En ese sentido el sistema financiero se erige como una solución aparente, que evalúa la salud financiera de prestatarios para mantener un mercado financiero equilibrado. No obstante, este sistema no siempre satisface la demanda de financiamiento de las empresas. Esto conduce a la búsqueda de alternativas, a menudo en el sector financiero informal, donde los costos suelen ser muy altos (Gómez et al., 2022).

En la región Ancashina de acuerdo a información recogida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2020) desarrollan operaciones cerca de 2 mil 195 Pymes que bordea el 2% de las empresas peruanas. La empresa elegida pertenece al rubro

restaurantes, en la localidad de Chimbote, Santa y viene siendo excluida de cualquier tipo de financiamiento a través del Centro de Desarrollo Empresarial [COFIDE]. Palpándose la realidad problemática existente de escasez de capital, préstamos con vencimientos muy cortos, tasas elevadas de interés y garantías exigidas muy alejadas de sus posibilidades. Por lo que se formuló el siguiente enunciado: ¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales caso: Empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 2023?

El estudio investigativo se justificó:

Desde el punto de vista teórica: Aportó nuevos conocimientos valiosos para investigaciones futuras relacionadas al tema. Buscó encontrar sustento para respaldar el crecimiento económico y financiero de la Pyme, sirviendo de base en el diseño de políticas y estrategias adaptadas a sus necesidades y siendo fuente de referencia importante en este campo.

Desde el punto de vista práctico: Siguiendo una estructuración determinada la investigación desarrolló propuestas para mejorar opciones y alternativas empresariales, permitiendo a las pequeñas empresas tener la opción de elegir las mejores condiciones crediticias e implementar las recomendaciones planteadas y demostró que este modelo de estudio puede ser replicado en otras empresas similares o parecidas.

Desde el punto de vista metodológico: Se utilizó instrumentos y técnicas adecuadas que permitieron realizar un análisis descriptivo y profundo de la variable, para generar información esencial y así las pequeñas empresas puedan utilizar los resultados del estudio para la mejora de sus prácticas empresariales y dar respuesta al enunciado del problema alcanzando resultados válidos y confiables de acuerdo a los objetivos propuestos.

En ese sentido, se planteó el siguiente objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales: caso empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 2023. Y para dar respuesta al objetivo general, se desarrollaron los siguientes objetivos específicos:

1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales.
2. Describir los factores relevantes del financiamiento de la Empresa Generación JL S.A.C. – Chimbote, 2023.
3. Explicar las oportunidades de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales y la Empresa Generación JL S.A.C. – Chimbote, 2023.

II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Palacios-Dueñas et al. (2022) en su artículo científico titulado: La Incidencia de la Administración Financiera en el Desarrollo de las Mipymes del Cantón Jipijapa-Ecuador, 2022; cuyo objetivo se centró en investigar la incidencia de la administración financiera en el desarrollo de las mipymes del cantón Jipijapa. Su metodología fue de tipo cualitativo, inductivo-deductivo, bibliográfico-documental y de alcance exploratorio. Se concluyó, que las Mipymes confeccionaron estados situacionales, pero no fueron evaluados de manera exhaustiva a través de mecanismos financieros, reflejando por ello las limitaciones que enfrentan, el de gestionar solo un presupuesto básico y no todas contaron con un profesional contable permanente en la empresa como soporte financiero y se evidenció que algunas utilizan sistemas informáticos simples; debido a ello a menudo las Mipymes recurren a compromisos con entidades financieras, pero se encuentran con problemas de deudas vencidas debido a lo limitado de sus ventas que no les permitieron cubrir sus obligaciones financieras.

Altamirano (2021) en su tesis titulada: Financiamiento de Pymes familiares en contexto e inestabilidad; tuvo como objetivo el evaluar las dificultades de obtención de fuentes de financiamiento acorde a las necesidades de inversión de las Pymes en un contexto de inestabilidad en la Ciudad de Córdoba, Argentina en el año 2021. Metodológicamente fue cualitativa, descriptiva - no experimental, cinco empresas de distintos sectores de servicios integraron la muestra. El autor concluyó, que las Pymes enfrentaron desafíos significativos en comparación con grandes compañías debido a la falta de personal capacitado y el limitado respaldo del gobierno y las instituciones financieras. Esto las colocó en una posición desfavorable frente a las demandas del sistema financiero. Resaltando que la tecnología es esencial para que las Pymes superen los obstáculos y compitan en un entorno empresarial cada más globalizado.

Bohórquez y López (2018) en su proyecto de investigación titulado: Fuentes de Financiamiento para Pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras; tuvo como objetivo: Analizar las fuentes de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas y su incidencia en la toma de decisiones financieras; por lo

cual, el enfoque de la investigación fue cualitativo, con alcance descriptivo, con una muestra de 08 Pymes. Por lo que se concluyó, respecto al financiamiento que las Pymes no diseñaron planes ni aplicaron estrategias de prevención de riesgos operativos, financieros e inherentes; dificultando la toma oportuna de decisiones que permita a las Pymes se recuperen mediante la adecuada gestión de sus recursos internos y su accesibilidad a préstamos externos. Estos aspectos se reflejaron en sus estados de flujos de liquidez corriente y permitieron adaptarse a los cambios constantes del mercado, utilizando estrategias inteligentes y efectivas para buscar oportunidades de mejora. De esta manera, las Pymes tuvieron las oportunidades de ser rentables, eficientes y atractivas tanto para el mercado nacional e internacional.

2.1.2. Nacionales

Moncada (2022) en su tesis titulada: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Perú: Caso Empresa Mixtura Piurana-Sullana, 2020. Tuvo como objetivo general: Establecer las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso empresa mixtura Piurana – Sullana, 2020. La metodología fue: tipo descriptivo, cuantitativo y no experimental. En los resultados se determinó: Se mencionó que la Mype se financió con fuente interna, y externa mediante un crédito externo otorgado por el Banco Scotiabank. Respecto al plazo otorgado fue con vencimiento a corto plazo y fue invertido en mejora del local y compra de mercadería. Señalando que la tasa de interés por un préstamo de S/ 20,000.00 le pareció muy alta, comparándola con otras entidades y que también cubrió algunos gastos operativos autofinanciándose con los ingresos que le generó su negocio. Se concluyó, cómo oportunidades de financiamiento, habitualmente recurre a las fuentes de financiamiento externa y recursos propios.

Sánchez (2022) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: empresa Bohemia 80 E.I.R.L. –Huacho 2018. Tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y de la empresa BOHEMIA 80 E.I.R.L.- Huacho, 2018. Enmarcó su metodología con un diseño no experimental, descriptivo-

bibliográfico-documental y de caso. El resultado del cuestionario aplicado a la empresa estableció que la Mype recurrió a un financiamiento comercial de parte de entidades bancarias. Específicamente se obtuvo del Banco Scotiabank, con una tasa de interés del 18% anual, el monto solicitado fue de 3000 soles, accedieron a créditos a corto plazo. Siendo usado para la compra de activos fijos. Finalmente se concluye, las micro y pequeñas empresas son fundamentales para el crecimiento de un país, en cuanto al financiamiento por mayoría se determinó que las Mypes recurren a financiamientos de la banca comercial.

Curo (2021) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas Rubro Servicio del Perú: Caso Cevichería Lucero, Ayacucho-2019. Tuvo como objetivo general: Describir la principal Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad en las Micro y Pequeñas Empresas Rubro Servicio del Perú: Caso Cevichería Lucero, Ayacucho-2019. La metodología investigada fue cualitativa, tuvo diseño experimental descriptivo, bibliográfico y los resultados del objetivo 2 fueron: Se obtuvo financiamiento de terceros y se viene pagando dos créditos uno con la Caja Huancayo y el segundo con la Cooperativa San Cristóbal; considerando que ambas formas de financiarse fueron sin duda de gran ayuda permitiéndole cumplir con sus objetivos. También mencionaron, que las tasas de interés por los préstamos fueron muy elevadas al provenir de las microfinancieras, ello elevó los costos financieros y, por último, referente al uso del financiamiento recibido le permitió comprar muebles, equipos e implementos. Se concluye que la empresa, en su mayoría utiliza las inversiones financieras provenientes de entidades financieras y lo utiliza en innovación, ampliación de local, activos fijos necesarios para la empresa, además las encuestas demuestran que los empresarios buscan un financiamiento con los intereses más bajos posibles.

Carbajal (2019) en su tesis titulada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la Micro y Pequeña empresa caso: Cevichería el Piurano-Tingo María, 2018. Su objetivo general fue identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería el Piurano-Tingo María, 2018. El trabajo de investigación tuvo un enfoque cuantitativo y un diseño no experimental-descriptivo. Arribando a los siguientes resultados:

Respecto a las fuentes de financiamiento, la representante legal manifestó que para iniciar su negocio se autofinanció, indicando que el capital propio no fue suficiente para el crecimiento empresarial por lo que se vio en la necesidad de recurrir a préstamos por medio de entidades no bancarias; y fue atendida según el monto solicitado de acuerdo a sus necesidades. El crédito fue otorgado por la Caja Trujillo por un monto de S/ 10,000.00 soles; mediante un pagaré de dos años a una tasa del 25% anual. Destinó el préstamo en implementación y/o ampliación de local. Concluyó, que la empresa consideró que autofinanciarse no es suficiente para mejorar las oportunidades de la empresa y prefirió recurrir a entidades no bancarias para conseguir financiación de modo más rápido.

2.1.3. Regionales

Jamanca (2023) en su tesis titulada: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento para la Micro y Pequeña empresa del Sector Servicio, Rubro Restaurante Las 200 Millas II de Olga Moreno Pineda, Independencia –Huaraz, 2020. La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento para la micro empresa del sector servicio, rubro restaurante. Para desarrollar esta investigación se aplicó un diseño descriptivo y de medida cualitativa, bibliográfico, documental y de caso; la población estuvo conformado por las Mype del rubro restaurantes del Perú y la muestra estuvo conformada por la micro empresa elegida. y cuestionario. Los principales resultados fueron: Utilizó recursos propios, y externos que provinieron de entidades no bancarias. Se aplicó una tasa de interés del 9% mensual a largo plazo y fue destinado como capital de trabajo y en la compra de activos fijos y corrientes. En conclusión, la empresa en estudio, utilizó el financiamiento interno y externo, el cual fue solicitado a una entidad no bancaria, ya que le brindaron mayores facilidades, optando por un vencimiento a largo plazo.

Menacho (2023) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de la Microempresa La Leña Real Chicken, Huaraz y Propuesta de Mejora, 2022. La presente investigación tuvo como objetivo general: Identificar y describir las características del financiamiento de la microempresa “La Leña Real Chicken” de Huaraz y hacer una propuesta de mejora, 2022; el diseño de investigación fue no experimental- descriptivo-documental y de caso. Para la recolección de

información se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario, obteniendo los siguientes resultados: La empresa utilizó recursos financieros propios y ajenos o de terceros. Solicitó un préstamo en la entidad Caja Raíz, la cual le otorgó un crédito por un monto de S/20,000 soles, especificando que la mayoría de microempresarios acuden a estas entidades por las facilidades que les brindan. Indicando que le fue aplicado una tasa de interés de 3.2% mensual y 38.4% anual y le prestaron a corto plazo. Empleó el préstamo como capital de trabajo, activo corriente y compra de activo fijo considerando ésta una tasa de interés relativamente alta a comparación del sistema bancario. Finalmente, se concluye que la microempresa estudiada es formal y subsiste por una buena gestión en la administración; asimismo, la dueña no está conforme con el financiamiento obtenido, porque la tasa de interés pagada ha sido relativamente elevada; además de ello, el plazo y el tiempo de la aprobación del crédito no ha sido el más adecuado. Es por ello que, se realizó una propuesta de mejora del financiamiento.

Chauca (2022) en su tesis titulada: Propuestas de Mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales: Caso Empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2020. El objetivo general fue: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2020. Basó su metodología como cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para recopilar datos empleó la técnica de la revisión bibliográfica, y las fichas bibliográficas y un cuestionario como instrumentos; encontrando así los siguientes resultados: La empresa se financió con financiamiento externo o de terceros. Financió sus operaciones mediante un préstamo obtenido del banco BCP por la suma de S/ 30,000.00, cumpliendo con los requisitos establecidos, donde la tasa de interés mensual fue de 1.42% y anual de 17.04% que se consideró baja y adecuada, con vencimiento a corto plazo y el préstamo se usó en capital de trabajo. Como conclusión, el autor propuso a la empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L., continuar asesorándose durante el proceso de obtención de un préstamo financiero para evaluar y acceder a las mejores ofertas crediticias disponibles, maximizando así los beneficios.

Quevedo (2021) en su tesis titulada: Propuesta de Mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las Micro Empresa Pollería Meme de Tumbes 2020. La presente investigación tuvo como objetivo general determinar y describir las principales propuestas de mejora de los factores relevantes en el financiamiento en la micro empresa pollería Meme del departamento de Tumbes 2020, para ello es que se empleó una metodología cuantitativa, con un diseño no experimental y descriptivo, además que la población estuvo constituida por todas las Mype que se encuentran en el rubro de pollerías, y se eligió como muestra la micro empresa MEME. En sus resultados se observó: La empresa inició sus actividades con financiamiento propio como forma de financiamiento, al no ser suficiente el capital propio, se tramitó un préstamo bancario. Las tasas de intereses oscilaron desde 16 a 20% anual; escogiendo la más adecuada. Eligiendo el corto plazo. Utilizó esos recursos para el mejoramiento y/o ampliación del local. Concluyó que si se expandieron las formas de financiamiento logrando minimizar los costos de manera eficiente.

2.1.4. Locales

Escobar (2023) en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio servicios del Perú: Caso Pollería “Shuluta E.I.R.L. – Yarinacocha y Propuesta de Mejora, 2022. Se propuso como objetivo general: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la pollería SHULITA E.I.R.L. - Yarinacocha, 2022 y Propuesta de Mejora. La investigación siguió un diseño metodológico de enfoque cualitativo, descriptivo, no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Se utilizaron las técnicas de entrevista y revisión bibliográfica y como instrumentos un cuestionario y fichas bibliográficas, cuyos resultados fueron: La empresa financió sus operaciones con financiamiento propio y de terceros. Obtuvo créditos bancarios específicamente con el Banco BCP. El interés mensual es el 2.5% y 30% anual por un monto de S/ 10,000.00, eligiendo el corto plazo para su devolución. Dicho préstamo fue utilizado como capital de trabajo. Se concluye que la MYPE estudiada. ha propuesto asumir el gasto en el proyecto de expansión que la empresa tiene a mediano plazo, con financiamiento externo y autofinanciamiento.

Flores (2021) en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio servicios del Perú: Caso Empresa Multiservicios Dj E.I.R.L. – Chimbote, 2019. Su objetivo fue: Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa Multiservicios Dj E.I.R.L. Chimbote, 2019. La metodología utilizada fue el diseño no experimental, cualitativo y descriptivo. Obteniendo los siguientes resultados: La empresa se financió mediante financiamiento propio y de terceros. Gestionó un préstamo ante la financiera Mi Banco, por un monto de S/ 30,000.00, con una tasa de interés moderada pues conforme va cumpliendo con sus obligaciones puntualmente, les van bajando los intereses y le otorgaron a largo plazo. Principalmente fue utilizado como capital de trabajo y compra de activos y equipos. La conclusión fue que mediante el estudio de las Micro y Pequeñas empresas como la empresa Multiservicios Dj E.I.R.L logró conocer los factores relevantes del financiamiento los cuales vienen poniendo en práctica; asimismo, las estrategias para promocionar su negocio, homologar proveedores e incentivar a sus clientes a tener mayor preferencia.

Bendezú (2020) en su tesis titulada: Caracterización del Financiamiento y la rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa From Chimbote E.I.R.L. – Nuevo Chimbote y Propuesta de Mejora, 2018. Tuvo como objetivo general: Describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú y propuesta de mejora, El diseño de la investigación fue no experimental, descriptiva, bibliográfico, documental y de caso; para el recojo de información se utilizó un cuestionario de preguntas cerradas aplicadas al Titular gerente del caso; Se obtuvo como resultados: La empresa utilizó financiamiento externo. Recurriendo a la Banca formal, en este caso el Banco de Crédito que le otorgó un crédito, por la suma de S/ 36,000.00. Fijándose un interés mensual de 1.4% y 16.8% anual, a corto plazo de un año. Fue usado como capital de trabajo. Concluyó que las Mypes recurren a financiamiento de terceros, en su mayoría por medio de entidades no bancarias y bancarias, con este financiamiento invierten para desarrollar sus actividades y se plantea un financiamiento de leasing financiero.

Collantes (2019) en su tesis titulada: Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Restaurant Tila Café – Chimbote, 2018. Propuso como objetivo describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicio del Perú y de la empresa Restaurant Tila Café- Chimbote, 2018. La metodología se diseñó como descriptiva, documental y no experimental. La población estuvo constituida por las Mypes pertenecientes al sector de servicios del Perú y la empresa elegida Tila- Café de Chimbote. Los resultados, referente a las fuentes de financiamiento utilizó solo la externa. Relativo al sistema financiero financia sus actividades con entidades financieras acudiendo a la banca formal, por el monto de S/ 20,000.00 por medio del Banco Scotiabank. Referente al tipo, fue un préstamo bancario. Respecto al costo, la tasa de interés fue del 27% y 28.18% TCEA. Respecto a los plazos fue otorgado a largo plazo (36 meses). Referente al uso, fue destinado a la adquisición de un activo fijo y capital de trabajo. Concluyó que el acceso al financiamiento de terceros de la banca formal e informal tiene una particularidad y son los intereses muy altos y que el préstamo obtenido se destinó tanto a capital de trabajo como a activos fijos. Contribuyendo a mejorar la infraestructura y brindar un servicio de calidad a sus clientes.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría del financiamiento

Tal como lo señala Goldenberg (2020) la Inclusión financiera, en el contexto de la Teoría Financiera, representa una parte fundamental de la responsabilidad que recae en todas las entidades financieras en su compromiso con el bienestar de la población. Su objetivo principal es fomentar el crecimiento económico y reducir la informalidad, brindando oportunidades de expansión a las empresas a través de las inversiones, la cual se destaca como un factor clave para el crecimiento. Esta idea de inversión presenta desafíos importantes, tales como mejorar la disponibilidad de los servicios financieros, crear productos y servicios personalizados y reforzar los sistemas y procedimientos de protección al consumidor, con el fin de promover un desarrollo sostenible.

Sumergida en el concepto de asimetría de la información Modigliani y Miller (1958) presentan la Segunda Teoría de Pecking Order, conocida como Teoría de

Jerarquía de Preferencias que explica que las organizaciones no están estructuradas de capital óptimo específico; es decir, siguen una jerarquía en la obtención de financiamiento. Priorizando a las fuentes internas para satisfacer esta necesidad financiera, recurriendo a fuentes externas solo en caso que las internas resulten insuficientes. La configuración financiera se deriva tanto del empleo de recursos internos como externos (Arévalo et al., 2021).

En este contexto, First et al. (2018) señala que la empresa puede mostrar diferentes grados de dependencia o independencia con respecto al financiamiento interno disponible. Esta estructura financiera, tal como la describen los autores, se establece en función de la posición adoptada por la empresa; es decir, que tan cautelosa o audaz esté posicionada la empresa financieramente. Según la explicación se menciona que estos estudios argumentan que la estructuración financiera representa una combinación de recursos utilizados para respaldar la inversión realizada por el ente organizacional. Esta perspectiva se basa en los principios contables de la partida doble, donde la inversión de la empresa se registra como activo y el financiamiento se refleja en el pasivo y el patrimonio, lo que, en última instancia, da origen a la configuración de la estructura financiera. Asimismo, permitirá la identificación de necesidades presentes y a futuro.

2.2.1.1. Importancia del Financiamiento

Según Le y Kim (2020) acceder al capital es un elemento fundamental para el crecimiento del sector empresarial, ya sea a través de recursos internos o a través de los mercados financieros. Cuanto mayor sea el acceso de las empresas al capital, mayores serán las oportunidades de inversión, lo que a su vez aumentará su competitividad y tendrá un impacto positivo en el (PBI).

Tal como lo demuestran Nguyen et al. (2020) señalando que el acceso al capital crea un círculo virtuoso, ya que las empresas que invierten en innovación, como la creación de nuevos productos, adopción de nuevas tecnologías, investigación o desarrollo, o la mejora de productos existentes; tienden a tener un mayor acceso al crédito, porque ante el sistema financiero exhiben mayor respaldo, desarrollo y crecimiento acorde con las exigencias empresariales actuales.

Conocido es que aquellas empresas que han logrado consolidarse y tienen altos niveles de inversiones en activos tangibles y adoptan nuevas ideas tienden a

disponer de garantías adecuadas o movimientos de capitales. La disponibilidad de financiamiento facilita la inversión en activos, innovación y expansión, lo que a su vez contribuye a la solidez y continuidad de las operaciones a largo plazo en los mercados nacionales e internacionales obteniendo mejores ventajas competitivas (Eton et al., 2021; Lakuma et al., 2019).

2.2.1.2. Características del financiamiento

Con el mismo razonamiento Regis (2018) encuentra una relación entre el tamaño de la empresa y la restricción crediticia: i) las pequeñas y medianas empresas tienen mayor probabilidad de tener restricciones crediticias, ii) la antigüedad de la empresa no es un predictor significativo para tener restricciones crediticias, iii) las empresas con alto desempeño tienen mayor probabilidad de no tener restricciones crediticias y iv) las decisiones de inversión se encuentran vinculadas con las restricciones crediticias. Así, el tamaño, junto con sus características asociadas, tiene relación con la restricción crediticia.

Por otro lado, Obokoh et al. (2016) considera que las razones de menor acceso a crédito por parte de las pequeñas y medianas empresas podrían relacionarse con los requisitos que solicitan los intermediarios financieros. Como obstáculos para solicitar un crédito se tiene a la necesidad de presentar garantes, la falta del historial crediticio y carencia de contabilidad desarrollada, el bajo entendimiento de las condiciones del crédito y la falta de información.

2.2.1.3. Objetivos del financiamiento

De acuerdo con Aguirre y Romero (2016) el objetivo que tiene una empresa de conseguir financiamiento es asegurar la liquidez necesaria para llevar a cabo las operaciones empresariales de manera segura y eficiente. Para lograrlo propone un proceso de financiamiento que incluye: Prevenir la necesidad de fondos, realizando un análisis de la situación del país, analizando alternativas, negociando con instituciones financieras, manteniendo una vigilancia constante para cumplir con las obligaciones contractuales, procesando los pagos o programando renovación del financiamiento.

Por su parte, Caliz (2021) sostiene que la estrategia financiera al brindar apoyo al capital de trabajo en decisiones a corto plazo, plantea, tres objetivos clave para las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes):

Provee de liquidez: Al disponer de sumas significativas de dinero, es esencial reflexionar sobre su utilización. Utilizar el 100% de este capital puede congelarlo, incluso si se destinó al crecimiento empresarial, ya que el dinero no generará rendimientos rápidos. Optar por crecer con el financiamiento de terceros permite invertir el capital en estrategias internas para mejorar las ventas y aumentar la liquidez a corto plazo.

Permite asegurar el patrimonio: Evitar invertir todos los recursos en un solo fin. Ante crisis o períodos de baja rentabilidad, es fundamental contar con instituciones que ofrezcan financiamiento sin tener que recurrir a recursos propios, evitando así desestabilizar tanto la empresa como el patrimonio personal. Aprender a hacer rentable el financiamiento contribuye a aumentar los fondos en las cuentas.

Permite oportunidades de compra: En el actual entorno cambiante y competitivo, es esencial contar con un fondo de financiamiento para adquirir nuevos equipos y contratar personal adicional, y de ese modo mejora la operatividad del negocio y dinamizar sus movimientos económicos y financieros.

2.2.1.4. Tipos de financiamiento

El Pagaré cambiario: Es un título-valor por el cual una persona (denominada firmante) se obliga a pagar a otra (beneficiario) o a su orden, una determinada cantidad de dinero en la fecha y lugar indicados en el título. La literalidad del pagaré, como se observa, es una promesa de pago, es decir, un compromiso directo a cargo del firmante de hacer frente a una obligación pecuniaria a favor del beneficiario o de la persona que resulte legítimo tenedor del documento. Este carácter promisorio es precisamente lo que nos permitirá distinguir el pagaré de los otros títulos de pago regulados en la Ley Cambiaria, documento celebrado que servirá como garantía del préstamo (Echaíz, 2012).

El Débito automático: Es una forma de pago que le permite al cliente, previa expresión de voluntad contenida en un documento de fecha segura, realizar cargos con carácter periódico contra montos de dinero disponibles por éste en una cuenta pasiva predeterminada, o dentro de los montos asignados a su favor mediante líneas de crédito, para efectuar el pago de obligaciones contraídas por éste, o por terceros deudores, con acreedores, hasta por el monto al que ascienda la obligación o por el monto máximo establecido en la orden de pago respectivo.

El cliente podrá realizar la solicitud de débito automático directamente a través de la empresa o indirectamente por medio del acreedor. Tal como se encuentra enmarcado en el Decreto Supremo N°198-2006-EF (2016) que rige la normatividad vigente.

Bonos: Son documentos conocidos como certificados manuscritos donde figura el compromiso del deudor para efectos de pagos en un tiempo, asimismo; las sumas específicas de dinero e intereses respectivos (Martínez, 2016).

Crédito comercial: Éste crédito permite agilizar las operaciones o actividades comerciales porque su costo es bajo. La posible desventaja es que en caso no se cancele de acuerdo a los plazos de vencimiento, el banco u otra entidad prestataria puede tomar y efectivizar las medidas legales (Martínez, 2016).

Crédito bancario: Las entidades bancarias son las acreedoras, con los cuales los empresarios mantienen relaciones de función. Ofrece oportunidades y se ven reflejadas cuando las empresas necesitan de préstamos los bancos extienden y logran cubrir necesidades inmediatas y también apoya a estabilizarlas en relación al capital en un corto lapso de tiempo. Sin embargo, las desventajas que suele verse con frecuencia es que las empresas deben ir amortizando el préstamo sumando tasas incluidos los intereses pasivos muchas veces altos y el sistema bancario posee un centro de cobranza donde suelen ser perseverantes en sus cobros exigentes, convirtiéndose en una limitante que atenta a sus propios intereses (Martínez, 2016).

Hipoteca: Es cuando se afecta un inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación, propia o de un tercero. La garantía no determina la desposesión y otorga al acreedor los derechos de persecución, preferencia y venta judicial del bien hipotecado. Es de necesidad su inscripción en el ente Predial al momento de constituirla. (Código Civil Peruano [C.C.P., 1984], Artículo 1097).

Ahorros personales: Abarca las diferentes cantidades de dinero que cada persona o empresa considera como capitales reservados para el futuro de ser utilizados de acuerdo a sus gastos económicos proyectados (Martínez, 2016).

Depósitos a largo plazo: Son aquellos ahorros que realizan las personas para sus proyectos futuros que permanecen fijos a solicitud del ahorrista, bajo ciertas condiciones especificadas en las cláusulas en cuanto a tiempo y otros, si existiera

la necesidad de variar los plazos o efectuar un retiro antes de la fecha fijada, se asumirá costos por intereses e inclusive se perderá el interés pactado en el contrato (Martínez, 2016).

Cuenta corriente: Engloba las transacciones donde los clientes realizan depósitos de acuerdo a sus movimientos ingresando el dinero o cheques a diario producto de sus ingresos (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017).

Hipoteca: Es cuando se afecta un inmueble en garantía del cumplimiento de cualquier obligación, propia o de un tercero. La garantía no determina la desposesión y otorga al acreedor los derechos de persecución, preferencia y venta judicial del bien hipotecado (Martínez, 2016).

Asimismo, Martínez (2016) menciona al:

Leasing: Es una operación crediticia en el cual se alquila un activo con la posibilidad de adquirirlo al finalizar el período de arrendamiento. Existiendo múltiples oportunidades y beneficios en este modelo de negocios, dado a que al finalizar el plazo pactado y a la firma del contrato te otorgan la oportunidad de compra del bien, es decir; usted podrá pagar un valor o porcentaje una vez terminado el arrendamiento para quedarse con el bien.

Renting: Es un tipo de arrendamiento no financiero se aplica a medio y largo plazo y se enfoca en bienes de uso duradero, especialmente equipos industriales como vehículos, sistemas informáticos, entre otros. En general, a menos que se acuerde lo contrario, no se contempla la opción de compra.

Factoring: Consiste en un contrato en el cual una empresa (llamada cedente) cede, (facturas, recibos, letras, etc.) generados contra sus clientes, a plazos cortos y antes que se venzan ya sea con o sin derecho de retorno. Permitiendo a una empresa contar por anticipado con el dinero en efectivo de sus facturas otorgadas al crédito, sin tener que esperar el periodo que se estableció por ambas partes al momento de realizar las ventas que pudieron darse desde 30 a 90 días; se realizará solo una transacción o venta a una entidad bancaria a cambio de una comisión porcentual de descuento (Pollerola, 2015).

2.2.1.5. Fuentes del Financiamiento

Izaguirre et al. (2020) sostiene que el financiamiento implica la evaluación de las inversiones, lo que a su vez tiene repercusiones en las políticas de las organizaciones. Esto conlleva a que las inversiones tengan una importancia

eventual y secundaria. Además, se analizan tanto los factores directos como los indirectos del financiamiento, con el objetivo de garantizar los requisitos mínimos de liquidez. En diferentes situaciones empresariales, es necesario tomar medidas, ya sea a través de financiarse interna o externamente, mediante la adquisición de deuda.

Según su procedencia se conoce al:

Financiamiento Interno, de acuerdo con Izaguirre et al. (2020) son todos los recursos que son generados por la organización, internamente para cubrir sus necesidades financieras contándose en este orden el aporte del socio o propietario, la acumulación de ganancias, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas (Izaguirre et al., 2020).

Ccaccya (2015) indica que el financiamiento interno se genera, provee y produce a través de las operaciones mismas empresariales, como las aportaciones de accionistas y socios, capitalización de utilidades, reinversión de ganancias, depreciación y ventas de activos obsoletos y se utiliza este tipo de financiación para facilitar el desarrollo empresarial y es más accesible, no requiriendo cumplir con requisitos externos, siendo una decisión de autofinanciamiento.

Financiamiento externo: De acuerdo con Carmona (2018) es aquel que se consigue cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios; es decir, cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos en el mantenimiento del curso normal de la empresa, siendo necesario recurrir a terceros como a los: Créditos financieros, avances en cuentas, factorajes financieros y leasing financiero.

De acuerdo con Ccaccya (2015) el financiamiento externo se refiere a los recursos que provienen de entidades, organizaciones o personas ajenas a la empresa. Estas pueden adoptar diferentes formas y se obtienen a través de instituciones financieras como cajas de ahorro, bancos y otras entidades no gubernamentales. Acceder a este tipo de financiamiento suele requerir el cumplimiento de requisitos esenciales establecidos por estas instituciones antes de su obtención; previa evaluación de documentación, capacidad de pago e historial crediticio en estado normal.

2.2.1.6. Sistema de financiamiento

Para Tarango (2019) quien argumenta que, en el ámbito de los sistemas financieros y las contribuciones en los mercados de capitales, se promueve la estabilidad del sistema financiero. Esto significa que a través de la recaudación de impuestos se ha logrado un aumento en el crecimiento de la población y una reducción de la pobreza. Este efecto se observa con frecuencia durante las crisis económicas de los países, y a pesar de estas circunstancias ha brindado un valioso apoyo al sector financiero. Además, es esencial tener en cuenta que este sistema fomenta y respalda el desarrollo empresarial y económico, con el propósito de impulsar a las nuevas empresas en el mercado, permitiéndoles prosperar y competir exitosamente.

En el Perú, los sistemas financieros se dividen en dos categorías principales:

Sistema bancario formal, que lo conforman un grupo de entidades bancarias, como el Banco de Crédito del Perú BCP, Banco Continental BBVA, Banco Interbank, Scotiabank y el Banco de la Nación, entre otros: que desarrollan actividades y operaciones bancarias.

El sistema no bancario, que abarca a todas las instituciones financieras presentes en diversas ciudades del país, incluyendo cajas municipales, cooperativas y cajas rurales (Astoray, 2010).

2.2.1.7. Costo de financiamiento e intereses

Para Tarango (2019) este costo se refiere a la retribución que recibe un prestador al proporcionar sus recursos permitiendo que los prestadores puedan llevar a cabo sus operaciones de manera efectiva. Dicho costo guarda una estrecha relación con los intereses que se genera como contraprestación por el acceso a recursos financieros y dicha compensación será devuelta conforme lo previsto. Coll (2020) sostiene que los costos financieros se originan a partir de la compensación recibida de terceros por el uso de recursos ajenos. Estos costos resultan de la adquisición de productos y servicios financieros, como préstamos, crédito o leasing, necesarios para adquirir activos y generar un margen de utilidad promedio, que sirva para enfrentar eventualidades económicas relacionadas con la naturaleza del negocio. Considerando muy necesario tener conocimiento de todas las actividades conformantes del proceso global de una transacción financiera, de ese modo, se pueden controlar los costos inmersos en

las mismas por lo que ello generará un mejor manejo de los desembolsos de efectivo y, por ende, una eficiencia en el costo de financiación de los productos o servicios financieros, requiriéndose para tal efecto establecer un sistema de costos en una empresa para poder medir el impacto que tienen los movimientos económicos.

El interés interbancario viene a ser la tasa cobrada por los bancos como satisfacción de la contraprestación de la cesión de fondos y se realiza por todo movimiento. (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017).

Tipos de interés. Según el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP, 2018) se tiene:

Interés real: Son las tasas que se actualizan periódicamente de acuerdo al nivel que fluctúa la inflación.

Interés nominal: son aquellos que se les resta el porcentaje de inflación.

Interés simple: Se refiere al costo del dinero que resulta de un préstamo o inversión y se calcula sobre la base del capital inicial, que permanece constante a lo largo del tiempo.

Interés compuesto: Generalmente es utilizado esta modalidad por las compañías que actúan como intermediarios financieros debido a que los intereses producidos por un préstamo o una inversión se agregan al capital inicial, denominado capitalización (Gutiérrez, 2020).

Tipo de descuento: se emplea para actualizar el capital o sus flujos, es decir cuando se ha hecho un préstamo y el prestatario decide pagar antes de la fecha acordada, se aplica el tipo de descuento reduciéndose los intereses originalmente aplicados (Gutiérrez, 2020).

Interés interbancario: es la tasa cobrada por los bancos como satisfacción de la contraprestación de la cesión de fondos (Enciclopedia de Clasificaciones, 2017). Gutiérrez (2020) indica que las tasas de interés se clasifican:

Tasa Nominal. Es la tasa de interés expresada en términos anuales, calculada en base a un año.

Tasa equivalente: Se aplica cuando se comparan dos tasas de intereses nominales que tiene diferentes períodos de capitalización, pero que generan el mismo rendimiento después de un año.

Estas tasas se consideran equivalentes en términos de interés:

Tasa efectiva: Se define como el interés compuesto que una inversión produce en un año y se utiliza para comparar el rendimiento de dos tasas nominales que tienen diferentes períodos de capitalización. La TEA refleja el efecto de los intereses a lo largo del tiempo.

Tasa real de rendimiento: Hace referencia al rendimiento que se obtiene de una inversión después de ajustarla por la inflación del período. Mide el poder adquisitivo real de los rendimientos de la inversión una vez que se tenido en cuenta el impacto de la inflación del período. (p. 87-97)

2.2.1.8. Uso del financiamiento

Necesidad de activo fijo: Los activos fijos como los inmuebles, maquinaria y equipos, son esenciales para el funcionamiento de las microempresas. Desempeñando un papel fundamental en la satisfacción de las necesidades de los clientes y en la capacidad de sumar ventajas competitivas en el mercado en que se desenvuelve. Si las pequeñas empresas tienen la intención de crecer y expandirse, se hace imprescindible adquirir más activos fijos. Sin embargo, es importante tener en cuenta que estos activos suelen tener costos significativos, por lo que a menudo se requiere financiamiento para solventar el costo total de adquisición. Siendo recomendable que la empresa liquide esta deuda antes de que los activos fijos alcancen el final de su vida útil, ya que mantener deudas pendientes puede resultar en costos adicionales y traer como consecuencia dificultades financieras a futuro para el ente (Chagerben-Salinas et al., 2017).

Necesidad de capital: Para que las microempresas puedan prosperar de manera efectiva, es esencial que dispongan de una situación financiera sólida. Es inevitable que una empresa tenga que enfrentar gastos inesperados y obligaciones financieras imprevistas. Razón por la cual la liquidez es un recurso fundamental para abordar estas responsabilidades de manera oportuna. En ausencia de liquidez, las microempresas podrían enfrentar serias dificultades y, en última instancia, verse abocadas a posibles quiebras o paralizaciones en sus diversas actividades (Chagerben-Salinas et al., 2017).

Moreno (2018) describe al Capital de Trabajo como:

El dinero que dispone la empresa para cumplir con obligaciones presentes, representando el ciclo financiero a corto plazo. Es decir, es el lapso de tiempo promedio que transcurre desde la compra de materia prima y prestar servicios,

transformando a la vez productos o brindando servicios y sus ventas y; por último, la recuperación de los ingresos en forma de efectivo. Este concepto se alinea con el principio del devengado contable.

Garantías financieras: De acuerdo con la información proporcionada por el Banco Bilbao Vizcaya Argentina (BBVA, 2022) las garantías financieras tienen como objetivo principal respaldar el cumplimiento de las obligaciones pactadas entre las partes involucradas y su naturaleza puede variar según el tipo de activo o las condiciones específicas acordadas entre el prestamista y el prestatario.

Clasificándose en diferentes categorías, como se detalla a continuación:

Aval: En esta modalidad, el avalador, que puede ser tanto una persona natural o como una entidad jurídica, desempeña un papel fundamental. En caso de que el deudor original no cumpla con sus obligaciones de pago y, por lo tanto, no asuma lo adeudado, el avalista deberá responsabilizarse de dicha deuda. Este compromiso también se extiende a otros avalistas que hayan respaldado inicialmente la garantía, pudiendo ser uno o varios individuos o entidades.

Hipoteca: Es cuando la entidad financiera con la que se ha firmado el activo financiero puede tomar posesión de un bien de nuestra propiedad como garantía en caso de incumplimiento de pago. Por lo general, se trata de bienes inmuebles, aunque en ocasiones puede involucrarse bienes muebles o propiedades que no son embargables.

Fianza o pignoración: Aunque suele ser poco común, esta es una forma de garantía que se establece antes de la firma del contrato, similar a un aval voluntario. Es como un signo de seguridad ya que proporciona una especie de seguro desde el principio para el arrendatario.

2.2.1.9. Plazos de financiamiento

Según su plazo de vencimiento, indica Aragón y Cabedo (2016):

Corto plazo: Es cuando las obligaciones por parte del deudor deben ser cumplidas en un lapso de tiempo corto, el cual no supera un año.

Largo plazo: Se trata de los financiamientos que son otorgados con el objetivo que el deudor cumpla con sus obligaciones dentro de un lapso de tiempo que supera el año. Se pueden otorgar financiamientos de largo plazo que superan los cinco años. Ejemplo: Hipoteca, leasing o arrendamientos financieros (Córdoba, 2016).

2.2.1.10. Requisitos para obtener financiamiento

Según Prestamype (2023), los principales requisitos son:

- Ser mayor de 18 años y menor a 72 años.
- Tener DNI de Perú o Carnet de extranjería.
- Contar con RUC en estado HABIDO y ACTIVO
- Recibos de ingresos: Facturas, boletas de ventas, boletas de sueldos o recibos por honorarios, etc.
- Tener un ingreso alineado con la suma del préstamo solicitado.
- Tener continuidad en actividades operativas de mínimo 6 meses.
- Tener una cuenta en el Banco en que gestionas el préstamo.
- No debe contar con deudas impagas.
- Presentar un recibo de servicios de agua o luz.
- Contar con un aval de garante

Según Gerencie (2016) define el término siguiente:

Aval: Se refiere al individuo o entidad que asume la responsabilidad de respaldar tu deuda o las obligaciones no monetarias que has contraído con un acreedor, ya sea un banco, la administración u otra empresa. Para validar este compromiso, es necesario contar con un contrato por escrito, comúnmente formalizado con un avala notarial para otorgarle un respaldo más sólido.

2.2.2. La empresa

Para Westricher (2020) las teorías que abordan la empresa son inherentemente muy interesantes al explorar su existencia y características, Numerosos autores han dedicado esfuerzos significativos para elaborar síntesis exhaustivas sobre la naturaleza empresarial.

En el presente estudio examinaremos cuatro teorías propuestas por el autor, que explicará el funcionamiento de la empresa aportando perspectivas valiosas a nuestra comprensión del mundo empresarial.

a. La teoría Neoclásica o Marginalista: Según los economistas Marshall y Walras, la empresa se concibe como un mecanismo intermedio entre el mercado de factores (bienes iniciales) y el mercado de productos (bienes finales). Su función principal consiste en combinar los factores de producción para transformarlos en productos. Sosteniendo estos autores que ese mercado guiado por la mano invisible, el encargado de determinar los precios de los

factores de producción y de los productos. De acuerdo con esta teoría, la función de la empresa se limita a la combinación eficiente de los factores para la producción de bienes que maximicen el beneficio. Esto conduce a una concepción en la que las principales funciones del empresario, se centran exclusivamente en dirigir, planificar, orientar y controlar.

- b. La teoría de los Costos de Transacción:** Esta teoría es una respuesta crítica a la teoría Neoclásica, según esta teoría, las empresas se estructuran y actúan como tal cuando los costos de coordinación son más bajos que los costos de transacción. Es decir, cuando los gastos que enfrenta la empresa son inferiores a los que incurriría al utilizar el mecanismo del mercado. Por ejemplo: Si la empresa necesita un determinado producto, puede optar por buscar la materia prima en el mercado, lo que conlleva costos de transacción relacionados con la búsqueda de proveedores, la contratación y la incertidumbre. Sin embargo, para evitar estos costos, la empresa podría decidir producir la materia prima internamente; no obstante, en este caso enfrentaría mayores costos de coordinación en términos de gestión. Por lo tanto, según esta teoría, la empresa debe tener en cuenta constantemente que los costos de coordinación deben ser inferiores a los costos de transacción.
- c. Teoría social:** Según la perspectiva del autor, la empresa no debe limitarse exclusivamente a buscar objetivos económicos, sino también debe asumir responsabilidades sociales para justificar su existencia. En este contexto, la empresa deberá comprometerse con una responsabilidad social que responda al papel que la sociedad le asigna y a todo lo que reciba de ella. Esta teoría resalta la importancia de llevar a cabo una sólida responsabilidad corporativa, que implica equilibrar las consideraciones sociales tanto internas (como las relaciones laborales y el estilo de dirección) como externas (en relación con clientes, el medio ambiente, proveedores y la comunidad).
- d. Teoría de la empresa como sistema:** Esta teoría ampliamente conocida en la actualidad, caracteriza a la empresa como un sistema abierto, lo que implica que mantiene una constante interacción con su entorno, influyendo en él mediante sus acciones y recibiendo influencias de manera continua. Por ejemplo, la empresa ejerce influencia en su entorno a través de prácticas de responsabilidad social corporativa, la comercialización de productos y la

gestión de residuos, mientras recibe información, materiales y recursos financieros del entorno. Este sistema se compone de subsistemas, como el directivo (encargado de planificar, organizar y controlar la empresa), el financiero (responsable de gestionar la economía y el dinero de la empresa) y el de producción y marketing. Una organización en la que el funcionamiento del conjunto es superior a la suma de sus partes operando de manera independiente. Este sistema es autorregulado, lo que significa que se adapta y controla internamente, mediante un proceso de retroalimentación para mantener un equilibrio dinámico con el entorno, corrigiendo desviaciones de sus objetivos. Además, es un sistema global, lo que implica que cualquier influencia sobre uno de sus subsistemas repercute en los demás y en el conjunto del sistema. La evolución del rol de la empresa ha llevado a la aceptación generalizada de la teoría de la empresa como sistema, que destaca la interconexión y adaptabilidad de la empresa en su entorno.

2.2.2.1. Importancia de la empresa

Sánchez (2015) considera a la empresa como un generador de riqueza para sus propietarios, contribuyendo a la creación y mantenimiento de empleos. Destaca la complejidad de las relaciones en el entorno empresarial, vinculando a la empresa como institución laboral de negocios y economía con el esfuerzo conjunto de los individuos hacia objetivos comunes.

Enfatizando Sánchez que la empresa puede proporcionar empleo, asegurando el bienestar social y la alimentación de muchas familias. Subrayando la importancia de que quienes la dirigen prioricen el crecimiento de la empresa sobre acciones ilegales que puedan perjudicarla.

2.2.2.2. Características de la empresa

Máxima (2019) explica las siguientes características básicas:

- Identificación de la empresa. Incluye el nombre, razón social y domicilio fiscal de la empresa.
- Misión: Describe el propósito y el camino que la empresa desea seguir.
- Visión: Representa la meta futura que la empresa aspira alcanzar.
- Imagen corporativa: Define la identidad de la empresa y refleja sus productos, generando confianza y conexión con los clientes.
- Objetivos: Establece metas específicas que la empresa busca lograr.

- Estrategias: Planifica las acciones y estrategias para alcanzar sus objetivos.
- Recursos: Identifica y gestiona los recursos necesarios para el funcionamiento eficiente de la empresa.
- Estructura organizativa: Define la distribución de responsabilidades y jerarquía dentro de la empresa.
- Cultura organizacional: Representa los valores, normas y comportamientos compartidos por los miembros de la empresa.
- Ética empresarial: Establece principios y normas éticas que guían el comportamiento de la empresa en sus operaciones.
- Origen del Capital: De donde se origina el dinero para empezar a constituir la empresa. Puede ser autofinanciado por el mismo propietario o familiares, entidades públicas, entre otros.
- Constitución Jurídica: Es un procedimiento a través del cual una persona o un grupo de personas registran su empresa ante el Estado para que este ofrezca los beneficios de ser formales como persona natural o jurídica.
- Finalidad de la empresa: Lo determina el empresario porque va a depender del tipo de negocio que va a emprender o abrir su empresa, entre las empresas más comunes, estas organizaciones producen bienes o servicios con un propósito lucrativo.
- Tamaño de la empresa: Se va a determinar de acuerdo al número de personas que trabajen en la empresa.
- Sector en el que opera la empresa: Según su naturaleza y actividad que realizan: primario, extracción de materia prima, secundario: realizan productos semielaborados o finales, terciarios: dedicados a otras empresas, estado o particulares, cuaternarios.
- Origen de la empresa depende de la función de su origen: Nacionales con capital del mismo país; Extranjeras constituidas en el país, pero su capital es el extranjero, Mixtas combinación de la nacional y del extranjero.

2.2.2.3. Objetivos de la empresa

Rajadell (2016) sostiene que una empresa no puede mantenerse en funcionamiento a largo plazo sino genera beneficios. Por lo tanto, antes de perseguir otros objetivos, es necesario generar beneficios. Estos beneficios son

esenciales para financiar las operaciones diarias, la inversión en crecimiento y la creación de valor para los accionistas.

García (2018) define los objetivos empresariales como metas deseadas que la empresa busca alcanzar en el futuro, convirtiéndose en realidades una vez logrados. Indica que los objetivos pueden variar con el tiempo, estableciendo nuevas metas continuamente. Según el autor, los objetivos de la empresa incluyen la obtención de utilidades, rentabilidad, una buena imagen, responsabilidad social, productividad, productos o servicios de calidad, y una percepción positiva del cliente.

Destaca tres objetivos generales para todas las organizaciones:

Eficiencia: Optimizar tiempo, materia y economía para producir un producto con el mismo costo y las mismas características.

Efectividad: Lograr beneficios, excedentes y utilidades que beneficien a los accionistas, empleados y la sociedad, permitiendo el crecimiento y el desarrollo de la empresa.

Eficacia: Capacidad para responder de manera apropiada y rápida a situaciones dadas, satisfaciendo a consumidores, clientes o usuarios del producto o servicio.

2.2.2.4. Tipos de empresas

García (2016) realiza la siguiente clasificación:

Empresas individuales: Su son de propiedad exclusiva de un individuo. En esta situación, el propietario asume responsabilidad total ante terceros utilizando la totalidad de sus activos. Esta forma de iniciar un negocio es la simple y generalmente se trata de empresas pequeñas o de naturaleza familiar.

Empresas sociedades: Generalmente compuestas por varios individuos. Dentro de esta categoría se incluye, las sociedades anónimas, colectivas, en comandita, las sociedades de responsabilidad limitadas y las organizaciones económicas sociales, como son las cooperativas.

Proceso de constitución de una empresa (Formalizar tu negocio)

Elegir ser persona Natural o Jurídica cuyos requisitos son:

- a. Contar con la razón social y tipo de empresa
- b. Determinar el régimen tributario
- c. Efectuar la formalización

Después de tomar estas decisiones, el siguiente paso es formalizar tu negocio. Para informarse sobre este proceso revisarse la Guía para inscripción como Persona Natural o el procedimiento de Registro/Constitución de empresa para Persona Jurídica.

d. Licencia para abrir un negocio

Si se desea empezar un negocio en un local, propio o alquilado, debe obtenerse una licencia de funcionamiento. Estas licencias se solicitan en las municipalidades donde se ubicarán los negocios. Para revisar los requisitos específicos para solicitar una licencia de funcionamiento, se debe comunicar con la municipalidad correspondiente. Consultando la información de contacto de las municipalidades de todo el Perú en el Directorio Nacional de Municipalidades Provinciales, Distritales y de Centros Poblados del INEI.

Asimismo, se puede revisar si hay negocios parecidos en la zona en la que se desea abrir el tuyo ingresando al Sistema de Información Geográfica para Emprendedores (SIGE) del INEI, donde puedes hacer consultas por ciudad, distrito, calle y ubicar los negocios cercanos en el giro que elijas.

e. Contratar gente

Si se necesita contratar personal para que trabaje en la empresa a formar, debe tenerse en cuenta los derechos y obligaciones que esto implica.

f. Permisos especiales para venta de productos

Para vender algunos productos (alimentos, bebidas alcohólicas, químicos, entre otros) se requiere de permisos especiales. Es importante que se consiga los permisos necesarios antes de iniciar un negocio. (Comercio, Negocio y Emprendimiento, 2019)

g. Verificación del Registro Único al Contribuyente:

Si cuenta con número de RUC, se debe verificar que se encuentre siempre en estado activo, ya que esta situación permite realizar actividades con normalidad.

Existen seis (6) tipos de estados de RUC:

Activo: Si se está realizando actividades comerciales.

Suspensión temporal: Significa la comunicación de la suspensión de sus actividades comerciales. Pudiendo estar suspendida hasta 12 meses calendarios consecutivos. En este caso, puede reiniciar actividades en

cualquier momento dentro de los 12 meses con su usuario y clave SOL; si transcurrido el plazo, no reinicia actividades, puede solicitar la baja definitiva de tu RUC.

Baja provisional: Es cuando se solicita la baja de inscripción del RUC y se encuentra en etapa de evaluación por parte de SUNAT.

Baja definitiva: Se da cuando SUNAT ya aprobó la baja definitiva de inscripción en el RUC.

Baja provisional de oficio: Es cuando SUNAT presume que la empresa podría haber dejado de realizar actividades comerciales.

Baja definitiva de oficio: Es cuando SUNAT presume que la empresa ha dejado de realizar actividades comerciales.

h. Obtención de Clave SOL

Contar con Ficha Ruc

Requisitos:

Debes tener un dispositivo móvil con las siguientes características:

- Sistema operativo Android, versión 4.4 o superior.
- Tener instalada la App ID Perú.
- Cámara posterior con una resolución de imagen de 5 megapíxeles (5 MP).
- Flash LED.
- Para la captura debe tener iluminación.
- Este trámite es GRATUITO sin importar la modalidad. (Comercio, Negocio y Emprendimiento, 2019)

Seguridad Integral de Salud (2017) describe los pasos para afiliar a trabajadores al SIS Microempresas debiendo cumplir con lo siguiente:

- Que sus trabajadores no cuenten con otro Seguro de Salud con cobertura PEAS.
- Tener una microempresa y ser el empleador.
- Tener inscrita tu microempresa en el portal de REMYPE.
- Este trámite lo realiza exclusivamente el empleador.
- Si eres empleado de la microempresa, no te corresponde realizarlo, pero puedes exigirlo.
- Si no cumples con estos requisitos, se recomienda revisar otros Seguros de Salud disponibles.

Cobertura

La cobertura de tu SIS Microempresas cubre las siguientes atenciones:

Atención preventiva: Inmunizaciones en niños y adultos, atención integral del niño, salud reproductiva, control prenatal, detección precoz del cáncer, suplementos de hierro y vitamina “A” para niños y gestantes, entre otros.

Recuperación: Atenciones ambulatorias, hospitalarias, quirúrgicas y de emergencias, atenciones materno infantil y de los recién nacidos, transporte por evacuación y acciones rehabilitadoras.

2.2.3. Teorías de las Mype

Según la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT, 2018) el Régimen MYPE se refiere a una unidad económica conformada por personas naturales o jurídicas que puede adoptar cualquier forma legal de negocio bajo las leyes vigentes en el país. Su objetivo es llevar a cabo actividades como extracción, transformación, producción, venta o prestación de servicios.

De acuerdo con Gomero (2015) las Mype son negocios dirigidos por emprendedores con recursos limitados que operan en el mercado sin recibir ningún tipo de subsidios u otros beneficios adicionales.

Escalante (2016) señala que las pequeñas y microempresas se originan a partir del espíritu emprendedor de individuos que invierten sumas modestas y operan de conformidad con las normas del mercado. A diferencia de las empresas con mayores recursos, especialmente las exportadoras, estas no reciben apoyo ni beneficios equivalentes. Sin embargo, mediante dedicación y esfuerzo diario, muchas de ellas logran alcanzar posiciones destacadas en sus respectivos mercados. En su mayoría, las empresas Mypes no siguen una formación estructurada ni protocolos económicos o financieros, pero a pesar de ello, son capaces de superar los desafíos que enfrentan a diario.

2.2.3.1. Importancia de las Mype

La Ley MYPE es una norma del gobierno peruano que tiene como objetivo promocionar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPE), así como su formalización. Para ello, esta ley les otorga una serie de beneficios laborales y tributarios para apoyar su crecimiento y la generación de empleo (Ley de la Micro y Pequeña Empresa N°30056, 2013).

Cañaris (2023) considera que las Pymes desempeñan un papel relevante en el desarrollo del país debido a su alta representación en términos de cantidad de empresas, empleo y diversificación de sectores en los que operan. Esta importancia requiere un enfoque en el fortalecimiento de su competitividad. A nivel nacional, la competitividad se vuelve esencial para evitar que las micro, pequeñas y medianas empresas sigan enfrentando desafíos ante la competencia de productos importados de grandes multinacionales que se ofrecen a precios más bajos. Para fortalecer la competitividad de las empresas peruanas, es esencial promover el uso de las tecnologías de la información y comunicación (Tics) a través de capacitaciones y estrategias integrales de formación exportadora, para atender la demanda internacional y reducir costos.

2.2.3.2. Características de las Mype

La Ley Mype N°30056 (2013) menciona: generalmente las Mype se caracterizan por ser empresas con las siguientes características: Sus sectores son heterogéneos y diversos, la cantidad de empleados es reducida, no suelen tener más de 250 trabajadores y desempeñan un papel de importancia en la vida económica de toda nación y poseen independencia. Según la Ley N°30056 (2013), estos son los caracteres que poseen este grupo de empresas, clasificadas según sus niveles de ventas al año: Microempresa: Son aquellas que poseen ventas anuales de hasta 150 Unidad impositiva tributaria (UIT) y Pequeña empresa: Poseen ventas anuales mayores a 150 UIT y hasta un importe máximo de 1700 UIT. Valor de la UIT 2023 igual a S/4,950.00.

Tregear (2020) acerca de las Mype este autor señala que este tipo de empresas posee ciertas características individuales que la distinguen de las otras de su género que de una u otra forma le generan obstáculos para acceder a una financiación que les convenga, ello debido a la gran informalidad que rodea a este sector, que aumenta los niveles de riesgos y limita su solvencia. Dado a que la banca formal evalúa antes de conceder créditos todos los factores que signifiquen riesgos para la recuperación del préstamo más sus intereses. Otro factor es el tamaño, que denota fragilidad; en cambio, las grandes empresas que poseen alto nivel de ingresos, mayores capitales, reflejan su solvencia y los bancos ven menores los riesgos y cumplimiento de sus compromisos financieros pactados en aquellas.

2.2.3.3. Ley 30056 (2013)

La presente Ley titulada como Ley del Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento empresarial fue promulgada el 02 de Julio de 2013 por el Congreso de la República. Su objetivo principal es realizar modificaciones en diversas leyes con el fin de facilitar la inversión, promover el desarrollo productivo y estimular el crecimiento empresarial. El artículo primero de esta ley aborda las modificaciones en varias leyes con el propósito de crear un entorno propicio para la inversión y fomentar el crecimiento empresarial. Por su parte, el Artículo 2 tiene como uno de sus objetivos establecer un marco legal que promueva la competitividad, formalización y desarrollo de las Micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Este marco legal incluye modificaciones a diversas leyes entre las que se encuentra la actual Ley MYPE, establecida por el D.S. N°007-2008-TR conocido como el Texto único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, así como del Acceso al Empleo Decente.

2.2.3.4. Actividad económica de las Mype

De acuerdo a lo determinado y descrito por Gomero (2015) las microempresas se desempeñan en las siguientes actividades económicas: Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca, explotación de minas y canteras, industrias manufactureras, electricidad, gas, agua, construcción, comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas, transporte, almacenamiento, actividades de alojamiento, información y comunicaciones, servicio de comidas, servicios profesionales, técnicos, apoyo empresarial y otros servicios

2.2.3.5. Ventajas de las Pyme

SUNAT (2018) menciona que las pequeñas empresas que se acogen a este régimen disfrutan de ventajas que incluyen el cálculo del tributo según las ganancias obtenidas; también, de la capacidad de emitir cualquier comprobante de pago, la flexibilidad para realizar diversas actividades empresariales y la posibilidad de solicitar prórrogas en el Impuesto General a las Ventas (IGV) y descuentos en otros beneficios en el aspecto laboral.

2.2.3.6. Desventajas de las Pyme

El acceso al financiamiento representa un importante obstáculo para el crecimiento de las pymes, ya que sólo el 12% del crédito total en América Latina se destina a ellas, en comparación con el 25% en los países de la OCDE. Esto significa que las pymes tienen dificultades para cumplir con el respaldo de garantías que los bancos comerciales solicitan para otorgar crédito, lo que las excluye de los beneficios financieros (Cañaris, 2023).

2.2.3.7. Registro de las Mype

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MINTRA] (2022) señala tal como su nombre lo indica el REMYPE es un registro en que pueden inscribirse las micro y pequeñas empresas (MYPE) para acceder a los beneficios de la Ley MYPE, pueden ingresar Mype naturales o jurídicas dedicadas a actividades como extracción, transformación, producción, comercialización de bienes y o realización de actividades de servicios. Contando como mínimo con un trabajador inscrito. Para el registro pertinente deberán seguirse procedimientos de inscripción a través de la página web del MINTRA, que es la entidad que tiene a su cargo. Las empresas dedicadas al rubro de bares, discotecas, casinos y juegos de azar estas excluidas (Comercio, Negocio y Emprendimiento, 2020).

2.2.4. Teoría de Servicio

Romero et al. (2014) El sector servicios desempeña un papel importante como generador de empleo y contribuyente significativo del PIB total tanto en economías desarrolladas como en desarrollo. Sin embargo, el estudio y la teorización de este sector han sido limitados en comparación con la agricultura e industria, que históricamente han sido los pilares de la producción económica. Aunque las primeras ideas sobre el papel de los servicios en la economía surgieron en la década de los treinta, su estudio se ha enfrentado a desafíos debido a la falta de teorías generalmente aceptadas sobre su desarrollo. La evolución de las economías, con sus diversas realidades en producción, prestación, consumo, recursos humanos, mercados, tecnologías y políticas públicas, dificulta la formulación de criterios universalmente aplicables.

Según Caballero (2021) el sector terciario o sector servicios engloba a todas las actividades económicas cuyo objetivo es la producción de servicios demandados por la población, razón por la cual también se le conoce como sector servicios.

Por su parte, Gates (2021) define el servicio al cliente como todas las acciones llevadas a cabo para atender a los clientes antes, durante y después de la compra. Conocido también como servicio de atención al cliente, se implementa con el fin de garantizar la satisfacción con un producto o servicio. Gates enfatiza que proporcionar un servicio deficiente o vender un producto que no cumple con las expectativas del cliente puede resultar en una experiencia negativa, traduciéndose en disminución de ventas, pérdida de clientes y una reputación negativa. Esto, a su vez, podría llevar a aquellos que aún no son clientes opten por la competencia.

En el análisis del cambio estructural hacia los servicios según Romero et al. (2014), se destacan interpretaciones económicas, aunque también han surgido conceptos psicológicos como sociedad de servicios, economía de servicios, sociedad informacional o postindustrial, utilizados frecuentemente por los economistas.

El estudio de la tercerización económica se inicia en la década de 1930, siendo Fisher (1935) Colin Clark (1940) y Jean Fourastié (1949) los principales pioneros e impulsores del estudio de este sector, los enfoques de los primeros teóricos fueron prácticos y en base a estadísticas. Se ocuparon básicamente del desarrollo de las economías industrializadas, se concentraron en la medición del sector servicio del PBI y de su productividad.

Los teóricos mencionados fueron los que establecieron la división de los tres sectores económicos:

Primaria, secundaria y terciaria, comprendiendo la primaria a actividades agrícolas y mineras, la secundaria a la manufactura en todas sus formas, y la terciaria un vasto residuo variado de actividades, dedicadas principalmente a la producción de servicios, abarcando desde los transportes y el comercio, pasando por diversiones y educación, hasta las formas más elevadas del arte creador y la filosofía.

Lo que explica que en toda economía progresiva ha habido un constante traslado de empleos e inversiones desde las esenciales actividades primarias, sin cuyos productos, la vida, incluso en sus formas más primitivas, sería imposible, hasta las actividades secundarias de todas las clases, y en un grado aún mayor en la producción terciaria.

2.2.4.1. Objetivo de la teoría del sector servicio

El objetivo del sector servicios según Caballero (2021) es satisfacer las necesidades y demandas de la población a través de la provisión de una amplia gama de actividades económicas no vinculadas directamente a la producción de bienes tangibles. Este sector abarca servicios como transporte, educación, atención médica, diversión, turismo, telecomunicaciones, entretenimiento, hospedajes, restaurantes, asesorías y otras actividades que buscan mejorar la calidad de vida de las personas.

2.2.4.2. Importancia

Caballero (2021) Desde una perspectiva económica, el sector servicios juega un papel fundamental en la generación de empleo y contribuye significativamente al Producto Bruto Interno (PBI) de un País. Además, impulsa la competitividad, la formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) según lo establecido en diversas leyes de promoción económica

2.2.4.3. Características

De acuerdo con Martínez (2022) el sector servicios se caracteriza por:

- a. Intangibilidad de los servicios: A diferencia de los bienes tangibles producidos en el sector secundarios, los servicios son intangibles y no pueden ser almacenados, involucran actividades que satisfacen necesidades a través de experiencias, conocimientos, habilidades o interacciones.
- b. Interacción directa con el cliente: Muchos servicios implican una interacción directa entre el proveedor y el consumidor.
- c. Diversidad de servicios: El sector terciario abarca una amplia variedad de servicios, que van desde servicios financieros, educación y salud hasta turismo, entretenimiento y consultoría. esta diversidad refleja la amplia gama de necesidades y demandas de la sociedad moderna.
- d. Cubre una demanda: El principal objetivo de un servicio es cubrir una necesidad.
- e. Innovación y tecnología.
- f. Bajo uso de maquinaria para realizar su labor y tiene un precio.

2.2.4.4. Tipos de servicios

Chávez (2023) lo clasifica:

Según su ámbito de actuación:

Servicios públicos: Son aquellos proporcionados por entidades gubernamentales y están destinados a satisfacer necesidades fundamentales de la población, como el suministro de agua, gas, electricidad, entre otros.

Servicios privados: Son ofrecidos por empresas del sector privado y tienen como finalidad cubrir ciertas necesidades a cambio de un beneficio económico. Estos servicios pueden incluir una amplia variedad de áreas, desde la atención médica hasta servicios de consultoría.

Según su función:

Servicios financieros: Son brindados por las entidades financieras como bancos, compañías de seguros, franquicias de tarjetas de crédito y empresas de contabilidad, entre otros. Estos servicios están orientados a aspectos financieros como transacciones bancarias, seguros y asesoramiento contable.

Servicios logísticos: Abarcan actividades relacionadas con el transporte, distribución, almacenamiento, embalaje, carga, descarga, paletizado, picking y packing de mercancías. Se centran en optimizar la cadena de suministro y garantizar una gestión eficiente de los recursos logísticos.

Servicios turísticos: Incluyen actividades de alojamiento, alimentación, transporte, guía turística y animación turística. Están diseñados para satisfacer las necesidades de los turistas y mejorar su experiencia durante sus viajes.

Servicios de recursos humanos: Comprenden actividades como reclutamiento, selección de personal, capacitación, evaluación de desempeño, gestión salarial, clima organizacional, resolución de conflictos y otras funciones relacionadas con la administración del personal en una organización.

Servicios tecnológicos: Se enfocan en satisfacer necesidades relacionadas con la tecnología, ofreciendo asistencia técnica, desarrollo de programas, integración de redes, seguridad informática, aplicaciones web, servicios móviles y otros servicios relacionados con la informática.

Servicios de marketing: Abarcan diversas actividades como inbound marketing, diseño gráfico, SEO, SEM.

Marketing: Comprende también gestión de redes sociales, campañas publicitarias, email, organización de eventos, promoción de ventas, promociones de todo tipo, entre otras, con el objetivo de promover productos o servicios.

Servicios médicos: Están relacionados con la atención y tratamiento de la salud e incluyen servicios médicos diversos como cirugía, fisioterapia, ortopedia, odontología, prótesis, logopedia y otros tratamientos médicos.

2.2.5. Teorías del Sector Terciario

INEI (2016) describe a este sector como aquel que abarca la totalidad de servicios que se brindan, se destaca principalmente por agilizar el intercambio de productos o de activos financieros. Incluye subsectores y son el servicio de transporte, el comercio, el turismo, las telecomunicaciones, los hospedajes, los restaurantes, las actividades de esparcimiento, asimismo; están considerados dentro de este grupo la administración pública y el ocio. Todos caracterizados por ofrecer a sus clientes las satisfacciones de una o más necesidades. Tampoco se puede dejar de lado la iniciativa privada (como se considera a la educación y sanidad) o los servicios públicos, los cuales brinda el Estado. (p.46)

1.2.5.1. Objetivo del sector terciario

Según Martínez (2022) su objetivo es satisfacer las necesidades y demandas de la sociedad al proporcionar una amplia gama de actividades económicas que no generan bienes materiales tangibles, pero son esenciales para la conexión y el desarrollo de los sectores primarios e industrial. Comprendiendo todas las actividades que producen beneficios intangibles de corta duración y que no pueden ser objeto de propiedad.

1.2.5.2. Importancia

De acuerdo con Martínez (2022) contribuye al crecimiento económico, la productividad y la generación de empleo. Mejorando la calidad de vida de la población al proporcionar servicios esenciales y facilitar la interacción y conexión entre las personas. Además, al ser un componente significativo del PBI, influyendo de manera importante en la salud económica de un país.

1.2.5.3. Características

Martínez (2022) las describe a continuación:

- a. Se dedica a todas las actividades que ofrecen servicios intangibles.
- b. Está encargado del aumento de la productividad y del crecimiento económico de las empresas, así como del capital humano.
- c. Es el responsable de la educación, la salud y el desarrollo tecnológico en el País.

- d. Es el principal pilar del Producto Bruto Interno PBI de un país.
- e. Las actividades del sector terciario se encuentran fuera de los sectores primarios y secundarios.
- f. Es perecedero, no requiere almacenamiento, debido a que lo que produce es intangible. En comparación con la industria este sector terciario tiende a hacer un uso menos intensivo de maquinaria en sus operaciones, dependiendo más de la fuerza laboral.

1.2.5.4. Tipos de actividades

Martínez (2022) las clasifica así:

Dentro de los servicios públicos podemos encontrar los que proporciona el gobierno: Abastecimiento de agua, educación y salud públicas, gestiones administrativas ante el gobierno, recolección de basura, transporte público, correo.

Por otro lado, los servicios privados abarcan: Servicios jurídicos, servicios financieros, instituciones bancarias, medios de comunicación, transportes y comunicaciones, turismo, actividad comercial, salud, servicios de tecnología, servicios culturales.

Dentro del sector terciario, cuatro actividades son las que están adquiriendo más fuerza debido a su importancia para el PIB nacional y son: Turismo, comercio, servicios financieros, servicios comunales, servicios personales y profesionales.

2.2.6. Descripción de la empresa del caso de estudio

La pequeña empresa Generación JL S.A.C. con RUC N°20610687718 empezó con sus actividades el 01 de noviembre del 2016, domiciliada en Prolongación Ladislao Espinar Mza. O Lote 23 P.J. El Acero Chimbote, Santa, Ancash. Su representante es la Señora Elizabeth Milagros Arroyo Sánchez con DNI 73115112, Cargo: Titular- Gerente, siendo su actividad económica principal: CIIU: 5610 - Actividades de restaurantes y de servicio móvil de comidas.

Los objetivos del Restaurante comunicados a su personal y clientes son:

Visión:

Aspira a convertirse en la primera opción para su clientela, destacándose por ofrecer una experiencia culinaria excepcional y un servicio de calidad insuperable. Su meta es ser eje principal en la gastronomía Chimbotana, resaltando su creatividad, innovación y dedicación para satisfacer a sus clientes.

Misión:

Proporcionar a sus clientes una experiencia gastronómica inigualable y memorable. Siempre esforzados por servir platos deliciosos elaborados con ingredientes frescos y de la más alta calidad. Con la responsabilidad de ofrecer un servicio amable y atento en un entorno acogedor y agradable. Destacando el trabajo en equipo para superar las expectativas de los clientes y ser el espacio ideal donde se celebren momentos especiales y se disfruten placeres de la comida.

2.2.7. Marco conceptual**2.2.7.1. Definición del financiamiento**

Según Tapia y Jiménez (2018) establece que es un mecanismo financiero valioso que brinda soporte económico a muchos empresarios dedicados a la microempresa o pequeña empresa; de cualquier condición ya sea formales e informales, signados como personas naturales o jurídicas, cuyo único fin sea la necesidad de cubrir recursos financieros : tanto de liquidez efectiva, materiales, equipos, mejoras en su infraestructuras, ampliaciones de negocios o locales, solicitando la intervención de los bancos formales que los atiendan con empréstitos externos.

Por su parte, Kahn et al. (2014) señala el financiamiento es una medida o contribución utilizada para respaldar los fines y planes estratégicos de una organización, ya sea para introducir nuevos procesos o productos.

A su vez Rojas (2018) añade el financiamiento es esencial para que las organizaciones continúen sus actividades empresariales y contribuyan de manera significativa al sector económico y comercial al que pertenecen, lo que beneficia tanto a la economía en general como a los sectores en los que participan. Por otro lado, el financiamiento, según Aguirre y Romero (2016) se refiere al uso de recursos económicos para cumplir con compromisos contraídos, pagos de bienes, servicios o activos particulares y pueden provenir de diversas fuentes.

2.2.7.2. Definición de Empresa

Enciclopedia de Clasificaciones (2017) son entes formados con fines de lucro, considerando que están integradas no sólo por personas, sino bienes materiales o de servicios, cuyo propósito es cumplir aspiraciones, propósitos y resultados comunes para satisfacer al cliente, homologar proveedores y consumidores.

Asimismo, la define como una unidad productiva dedicada a transformar productos, o prestar servicios, con la intención de lograr la satisfacción de necesidades sociales existentes.

Pérez y Gardy (2021) Definen la empresa como una organización que reúne a un grupo de trabajadores con esfuerzo y dedicación para lograr un objetivo específico. Destacando la importancia de comprender esta definición antes de emprender, ya que proporciona una comprensión de los objetivos, características y elementos que componen una empresa. La empresa, según su perspectiva, es una entidad social que permite llevar a cabo diversas actividades, utilizando recursos financieros, materiales, tecnológicos y humanos, con el propósito de obtener beneficios y alcanzar el éxito.

2.2.7.3. Definición de Micro y Pequeña Empresa (MYPE)

Es una organización económica conformada por personas ya sea naturales o jurídicas, que se distingue por brindar oportunidades laborales debido a su capacidad de emprendedurismo y creatividad personal actuando como fundador de una idea que luego la convierte en empresa. Fortaleciendo las diversas estructuras organizativas o societarias contempladas en las leyes vigentes que rigen nuestra nación, que tiene como objetivo la búsqueda de fuente de ingresos desarrollando sus propios negocios y generando empleo de puestos laborales, desempeñando actividades productivas, extractivas y de transformación de sus productos, para luego ser comercializadas o brindar servicios (Comercio, Negocio y Emprendimiento, 2020).

2.2.7.4. Definición de Servicio

Según Romero, Toledo y Ocampo (2014) definen:

Los servicios son actividades identificables, intangibles y percederas que son el resultado de esfuerzos humanos o mecánicos que producen un hecho, un desempeño o un esfuerzo que implican la participación del cliente y que no es posible poseer físicamente, ni transportarlos o almacenarlos, pero que pueden ser ofrecidos en renta o a la venta; por tanto, pueden ser objeto principal de una transacción ideada para satisfacer las necesidades o deseos de los clientes.

Los autores antes mencionados al intentar categorizar el sector de servicios, argumentan que se observan diversas interpretaciones sobre lo que se considera como servicios, los cuales consideran varían según el país o las preferencias.

Esto se da incluso al seguir la clasificación de actividades económicas de los sistemas nacionales. Destacándose los siguientes desafíos: Las definiciones y clasificaciones de las actividades de servicios difieren significativamente entre distintos sistemas, los que complican las comparaciones internacionales; existe una agregación excesiva de estadísticas a nivel sectorial; los problemas de subregistro surgen al no informarse sobre las actividades del sector informal y/o subestimar la contribución de los servicios cuando las empresas se autoabastecen de insumos terciarios y la inadecuación de las series temporales dificulta el análisis de las tendencias en la producción nacional de servicios.

2.3. Hipótesis

Los autores Hernández, Fernández & Baptista (2014) en su investigación científica aseguran que no es aplicable encontrar hipótesis en el presente estudio investigativo porque fue un estudio descriptivo, centrado en describir y caracterizar fenómenos o situaciones precisas de la situación estudiada; sin entrar en la tarea de probar relaciones de causa y efecto entre variables. Destacando los autores que en este tipo de estudios no se formula una hipótesis, porque fue de tipo cualitativo y de nivel descriptivo.

III. METODOLOGÍA

3.1. Nivel, tipo y diseño de investigación

Fue cualitativa, de diseño descriptiva y no experimental, bibliográfica, y de caso. Se describió las cualidades y características de las variables (cualitativa), sin medirlas o cuantificarlas. Se observaron las variables, sin manipularlas (no experimental); se limitó sólo a su descripción (descriptiva). Bibliográfica, dado a que se procedió a la revisión de la literatura especializada y que guardó pertinencia (Ñaupas et al., 2018).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

El universo o población del presente trabajo investigativo estuvo conformado por las Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú.

3.2.2. Muestra

Se estableció como muestra a la empresa de caso: Empresa Generación JL S.A.C.

Ñaupas et al. (2018) sostiene que el Universo abarca todas las unidades que forman parte del fenómeno bajo estudio. Señalando, asimismo, que la muestra consiste en una parte o subgrupo del universo, el cual comparte y refleja las mismas características que se encuentran en la población total.

3.3. Variables. Definición y operacionalización

3.3.1. Variable independiente. Financiamiento

Definición: El financiamiento viene siendo todos los recursos cambiarios tanto monetarios como financieros usados para desarrollar transacciones económicas, los cuales son utilizados por las empresas para satisfacer necesidades o requerimientos temporales o permanentes de liquidez efectiva a un plazo corto, mediano o largo (Tapia y Jiménez, 2018).

3.3.2. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición operacional de la Variable		
		Dimensión	Sub dimensiones	Indicador
FINANCIAMIENTO	Es el mecanismo que se encarga de inyectar recursos de liquidez a las Mype para que puedan continuar realizando sus actividades comerciales, operativas y de servicios y así obtener ventajas competitivas y crecer y desarrollarse (Tapia y Jiménez, 2018).	Fuente de Fto.	Interna Externa	1. ¿Financia sus actividades solo con aporte propio?
				2. ¿Financia sus actividades solo con aporte de terceros?
				3. ¿Financia sus actividades con aporte propio y de terceros?
		Sistema de Fto.	Instituciones financieras Banca formal	4. ¿Financia sus actividades con préstamos de la banca comercial?
				5. ¿Financia sus actividades con préstamos de las microfinancieras?
				6. ¿Financia sus actividades con préstamos de familiares y amigos?
		Sistema de Fto.	Arrendamientos Hipotecas Warrants	7. ¿Financia sus actividades con arrendamiento financiero?
8. ¿Financia sus actividades con créditos hipotecarios?				
9. ¿Financia sus actividades con Warrants?				
10. ¿Financia sus actividades con préstamos de activos?				
Costo de Fto.	Tasa de interés	11. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos? Tasa de Interés: Anual Mensual		
Plazo de Fto.	Corto plazo Largo plazo	12. ¿El financiamiento fue a corto plazo?		
		13. ¿El financiamiento fue a largo plazo?		
Uso del Fto.	Capital de trabajo Activo Fijo Activo corriente	14. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo?		
		15. ¿El financiamiento se orientó a los activos fijos?		
		16. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo y los activos fijos?		

3.4. Técnica e instrumentos de recolección de información

3.4.1. Técnicas

Fue la revisión bibliográfica y documental para la búsqueda de la información de los documentos de origen y para la recolección de datos se planteó como técnica la encuesta para realizar interrogantes a los miembros participantes específicamente sobre un tema (Cabezas et al., 2018).

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas. Se empleó; además, como instrumento un cuestionario estructurado de la variable financiamiento.

Un cuestionario según Cabezas et al. (2018) es una herramienta empleada para recopilar información de los participantes en la investigación mediante preguntas elaboradas previamente definidas.

3.5. Método de análisis de datos

- Para cumplir con el **objetivo específico 1** se realizó una revisión exhaustiva de los antecedentes pertinentes los mismos que fueron representados en sus cuadros respectivos.
- Para cumplir con el **objetivo específico 2**, Se empleó la técnica de la revisión bibliográfica documental y el cuestionario.
- Para cumplir con el **objetivo específico 3** se realizó un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento a través de aspectos comunes al **objetivo específico 1 y 2**; y finalmente se concluyó extrayendo lo más significativo a ser aplicado en este estudio estableciendo relaciones con los antecedentes considerados.

3.6. Aspectos éticos

Se tomó a consideración aquellos principios establecidos en el código de Ética de la Universidad Los Ángeles de Chimbote (ULADECH, 2022) y son:

- Beneficencia y no maleficencia: Asegurando el bienestar del participante en la investigación, respondiendo a reglas éticas generales que guiaron nuestra conducta y valores: Permitiendo maximizar tales beneficios y disminuir los posibles daños contraproducentes.
- Justicia: La investigadora reconoció estar obligada a tratar con equidad e igualdad a quienes participaron en las diferentes etapas procedimentales.
- Integridad científica: Se demostró no sólo hacer uso de los saberes intelectuales sino la investigación desarrollada fue integral y se aplicó los valores morales y éticos en función a las normas deontológicas profesionales.
- Consentimiento informado y expreso: A quienes participaron en el estudio investigativo, se les informó sobre los aspectos relevantes del estudio, bajo consulta previa, solicitando su apoyo voluntario, informado y libre de coerción.

IV. RESULTADOS

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

Cuadro 1

Resultado de los Antecedentes

Factores Relevantes	Autores	Resultados	Oportunidades
Fuente de Financiamiento	Moncada (2022), Sánchez (2022), Curo (2021), Carbajal (2019), Jamanca (2023) Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Flores (2021), Bendezú (2020), Collantes (2019)	Los autores antes descritos afirmaron que la mayoría de empresas en estudio financian sus operaciones con financiamiento interno y externo; además se entiende que autofinanciarse es un medio válido que permite a las empresas financiar operaciones, proyectos o inversiones sin depender en exclusivamente de fuentes externas, ahorrando costos y gastos; porque toman fondos disponibles de sus ahorros personales, reservas, provisiones o reinvierten utilidades; no efectuando pago a terceros, lo que permite mejorar las finanzas. A la par ambas fuentes de financiamiento cumplen la función de proveer recursos para no romper las cadenas de pagos, afrontar cambios en el mercado y aumentar las oportunidades de generación de ingresos.	Las empresas nacionales en su mayoría utilizan sus propios recursos y de terceros; se autofinancian porque reducen su dependencia financiera de terceros, esto le otorga mayor independencia y autonomía en la toma de decisiones estratégicas ya que no están vinculadas a las condiciones impuestas por prestamistas externos. Respecto al financiamiento externo, el mejor elegido como oportunidad es el que proviene del sistema bancario porque pone a disposición una amplia variedad de productos financieros, brindando al prestatario la posibilidad de seleccionar la mejor opción crediticia. Disponer de liquidez efectiva proporcionará la capacidad de responder a las oportunidades de mercado, impulsando su desarrollo, maximizando de este modo los beneficios de las inversiones.

Sistema del Financiamiento	Moncada (2022), Sánchez (2022), Curo (2021), Carbajal (2019), Jamanca (2023) Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Flores (2021), Bendezú (2020), Collantes (2019)	Los autores indican que acuden a las entidades bancarias, y microfinancieras para obtener financiamiento. Es importante tener en cuenta este factor relevante puesto que las razones que inclinan a las empresas a solicitar financiación es obtener ventajas en el acceso a liquidez inmediata, tener flexibilidad en el uso de fondos, la diversidad de productos financieros, las tasas de interés, los plazos negociables, la capacitación financiera para otorgar un buen uso al crédito, la credibilidad y confianza, establecer futuras relaciones con la institución financiera , la mejora del historial crediticio y cumplir con requisitos regulatorios. Estas ventajas hacen que el sistema financiero se convierta en un soporte esencial para el crecimiento y desarrollo empresarial.	Las empresas han acudido a los bancos para tener acceso inmediato a capital adicional que pueda utilizarse para financiar diversas necesidades específicas, ofrece la oportunidad de elegir lo que mejor se adapte a sus objetivos y condiciones financieras, asimismo, les permite obtener préstamos con tasas razonables y competitivas que puede ayudar a reducir los costos, optando por plazos flexibles o períodos de gracia y este proceso es una oportunidad de establecer y fortalecer relaciones bancarias para futuras transacciones financieras. En relación a los créditos otorgados por las microfinancieras también significan opciones crediticias que muchas empresas lo solicitan porque se les otorga con mayor rapidez, sin exigencia de requisitos, aunque la desventaja se presenta en las tasas de intereses muy elevadas.
Tipos del Financiamiento	Moncada (2022), Sánchez (2022), Curo (2021), Carbajal (2019), Jamanca (2023) Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Flores (2021),	En sus estudios los autores detallaron que los tipos que más suelen utilizar para financiarse fueron los créditos bancarios. A razón de que en este tipo de financiamiento la empresa es poseedora	Las empresas optan más por los créditos bancarios en comparación con otros tipos de financiamiento debido a que los créditos suelen ofrecer mayor flexibilidad en el uso de los fondos. Mientras que

	Bendezú (2020), Collantes (2019)	del activo desde el principio a diferencia del leasing. donde la propiedad del activo suele permanecer con empresa de arrendamiento. Esto puede ser preferible para las empresas que desean la propiedad directa de sus activos financiados, además, no requiere garantías específicas a comparación de las hipotecas que suelen estar respaldadas por bienes, o vinculadas al activo arrendado, los créditos pueden ser más flexibles en términos de garantías y colaterales.	el leasing, hipotecas entre otros; están diseñados en especial para propósitos específicos (como adquisición de activos o bienes raíces), los créditos bancarios permiten utilizar los fondos según las necesidades cambiantes del entorno. También, por la agilidad en el proceso de obtención cuando se presenten situaciones que requieren respuestas rápidas y no mantienen restricciones para su uso brindando a las empresas más libertad operativa.
Costo del Financiamiento	Sánchez (2022), Carbajal (2019), Menacho (2023), Chauca (2022), Escobar (2023), Bendezú (2020), Collantes (2019)	Los autores señalan que son los bancos que tienden a ofrecer tasas de interés más competitivas que las microfinancieras lo que rebaja el costo del préstamo. Según el orden de autores mencionados se indica las TEAS a las que accedieron: Banco Scotiabank S/20,000.00 con 18% al año, Caja Trujillo por 10,000.00 a 25% de forma anual, Caja Raíz por S/20,000.00 a 38.4% anual, Banco de Crédito del Perú BCP por S/30,000.00 anual 17.04%, BCP por S/10,000.00	Las empresas consideran que los bancos otorgan créditos con más bajos intereses, convirtiéndose en una oportunidad relevante. Si la empresa tiene una sólida capacidad financiera y un historial crediticio favorable, el banco percibe un menor riesgo, y, por lo tanto, ofrece tasas de interés más bajas. También, se tiene que los bancos cuentan con una amplia base de clientes y una infraestructura más desarrollada. La escala y la eficiencia operativa le permiten reducir costos, lo que puede reflejarse en tasas de interés más bajas. Asimismo, los bancos tienen una

		<p>con un 30% anual, BCP por S/36,000.00 a 16.8% anual, Banco Scotiabank al 27% anualmente.</p> <p>Las tasas de interés ofrecidas por bancos y microfinancieras pueden diferir debido a factores como el riesgo percibido, la escala y eficiencia operativa, los costos de capital, la regulación y los objetivos sociales de cada tipo de institución. La competencia en el mercado y las condiciones económicas también influyen en la determinación de las tasas de interés.</p>	<p>variedad de fuentes de financiación, incluidos los depósitos de los clientes y préstamos interbancarios que les permiten obtener capital a tasas más bajas, lo que influye en las tasas de interés que ofrecen a los prestatarios. En el caso de las microfinancieras suelen trabajar con clientes que a menudo tienen acceso limitado a servicios financieros tradicionales. Debido a la falta de historial crediticio o garantías, las microfinancieras pueden percibir un mayor riesgo al otorgar préstamos, lo que se traduce en tasas de interés más altas para compensar ese riesgo.</p>
Plazo del Financiamiento	<p>Corto Plazo: Moncada (2022), Sánchez (2022), Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Bendezú (2020),</p> <p>Largo Plazo: Carbajal (2019), Jamanca (2023) Flores (2021), Collantes (2019)</p>	<p>La mayoría de los autores indican que el crédito a corto plazo resulta en tasas de interés más bajas y los créditos a largo plazo reduce las cuotas y facilita los pagos mensuales reduciendo las cuotas. La elección entre los plazos cortos y largos dependerá de las necesidades específicas, la tolerancia al riesgo y los objetivos financieros de las empresas. Se considera una evaluación cuidadosa de la situación financiera y las metas a largo plazo.</p>	<p>Las empresas consideran como oportunidades que los créditos a plazos cortos asumen menos riesgos y pueden ajustar las tasas; asimismo, el préstamo se liquida y la empresa se libera de la deuda de modo más rápido, además son más adecuados para proyectos o inversiones con rápido retorno o cubrir necesidades temporales, y con mínima exposición a fluctuaciones económicas.</p> <p>Los plazos largos pueden mejorar el flujo de efectivo mensual al acortar las cuotas, pero implica un compromiso</p>

			<p>financiero a más largo plazo. Siendo más adecuados para inversiones a largo plazo, que signifique adquirir activos fijos o proyectos que tengan un período prolongado antes de generar beneficios significativos y que tengan mayor tolerancia al riesgo.</p>
<p>Uso del Financiamiento</p>	<p>Moncada (2022), Sánchez (2022), Curo (2021), Carbajal (2019), Jamanca (2023) Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Flores (2021), Bendezú (2020), Collantes (2019)</p>	<p>La mayoría de los autores mencionados en los antecedentes señalan que el préstamo bancario ha sido utilizado como capital de trabajo, compra de activos fijos, mantenimiento o expansión de local. La elección de los usos del financiamiento depende de las metas estratégicas de la empresa y las oportunidades específicas que se presenten. Al utilizar préstamos bancarios de manera estratégica, las empresas pueden optimizar su estructura de capital y mejorar su capacidad para crecer, innovar y adaptarse a un entorno empresarial en constante cambio.</p>	<p>Las empresas establecen que utilizar los préstamos como capital de trabajo permite mantener un flujo efectivo saludable y operar sin interrupciones, evitando agotar sus recursos internos y manteniendo la liquidez efectiva. Financiar activos permite adquirir activos importantes sin tener que desembolsar grandes cantidades de efectivo de inmediato, facilitando la expansión y modernización de la empresa al proporcionar acceso a activos de operación. Además, distribuye los costos a lo largo del tiempo, alineando los flujos de efectivo con los beneficios económicos de los activos, relacionado a la expansión del local permite mejorar su presencia en el mercado.</p>

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

4.2 Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa de caso: Empresa Generación JL S.A.C. – Chimbote, 2023

Cuadro 2

Resultado del cuestionario

Factores relevantes	Preguntas	Si	No	Oportunidades
Fuente de Financiamiento	1. ¿Financia sus actividades solo con aporte propio?		x	Se evidencia que la empresa financia sus operaciones con recursos de terceros, lo cual le ha permitido mejorar sus actividades, y con ello mejorar sus ingresos; además refuerza las posibilidades de lograr un impacto positivo en su estabilidad financiera. La adquisición de créditos no solo ha fortalecido su posición, sino que también viene mejorando su credibilidad ante sus clientes, contribuye a homologar proveedores y fidelizar clientes para el crecimiento sostenible de la empresa y realizar nuevas proyecciones de negocios.
	2. ¿Financia sus actividades solo con aporte de terceros?	x		
	3. ¿Financia sus actividades con aporte propio y de terceros?		x	
Sistema de Financiamiento	4. ¿Financia sus actividades con préstamos de la banca comercial?	x		La empresa Generación JL S.A.C. obtuvo financiamiento de la banca comercial, por medio del Banco BCP por el importe de S/ 25,000 00 a una tasa anual del 23.40% y 1.94% mensual; además, para impulsar su crecimiento empresarial, para cubrir necesidades de capital de trabajo que incluye aprovechar mejores
	5. ¿Financia sus actividades con préstamos de las microfinancieras?		x	
	6. ¿Financia sus actividades con préstamos de familiares y amigos?		x	

				oportunidades de mercado que le permita posicionarse estratégicamente, contribuyendo a fortalecer la solidez financiera y diversificar sus servicios, cumpliendo objetivos propuestos.
Tipos de Financiamiento	7. ¿Financia sus actividades con arrendamiento financiero?		x	La Pyme Generación JL S.A.C. no considera por el momento financiar sus actividades con otros tipos de financiamientos, sólo mediante préstamos bancarios. Pues tras una evaluación exhaustiva y continua de los otros tipos de financiamiento determinó que, en el momento actual, los préstamos cumplen mejor con sus necesidades y capacidades, en términos de plazos, estructura de pagos, entre otros.
	8. ¿Financia sus actividades con créditos hipotecarios?		x	
	9. ¿Financia sus actividades con Warrants?		x	
	10. ¿Financia sus actividades con Warrants?		x	
Costo del Financiamiento	11. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos? Préstamo S/ 25,000.00 Tasa de Interés: 23.40 % Anual 1.94% Mensual			Los costos de financiarse están dentro de los límites normales permitiendo a la empresa mantener sus costos financieros en equilibrio positivo, debido a las tasas de intereses rebajadas. Esto contribuye a una mejora de la rentabilidad general de la empresa. Una menor carga financiera permite destinar más recursos a actividades generadoras de ingresos y realizar ajustes estratégicos según sea necesario. Indicar como mantener costos financieros dentro de límites normales

				fortalece la posición de la empresa en tiempos de incertidumbre. También, se destaca la importancia de una gestión eficiente de los costos financieros contribuye a preservar la salud general de la empresa, mantener costos financieros equilibrados refuerza la imagen corporativa e impacta de modo positivo en la percepción de la empresa por parte de clientes, socios inversionistas y otros.
Plazo del Financiamiento	12. ¿El financiamiento fue a corto plazo?	x		El crédito a corto plazo permite a la empresa Generación S.A.C. ahorrar en pago de intereses, aminorar el costo total del préstamo y liberarse de las deudas de modo más rápido.
	13. ¿El financiamiento fue a largo plazo?		x	
	14. ¿El financiamiento fue a mediano plazo?		x	
Uso del Financiamiento	15. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo?	x		Al orientarse el financiamiento al capital de trabajo, permite a la empresa preservar su capital y darle el uso correcto para el que fue destinado. Asegurando su devolución, optimizando el ciclo de efectivo, contando con respaldo para contingencias imprevistas, evitando desgaste de recursos internos, facilitando la planificación financiera, asegurando continuidad operativa, procurando transparencia financiera, fomentando la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación financiera.
	16. ¿El financiamiento se orientó a los activos fijos?		x	
	17. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo y los activos fijos?		x	

Fuente: Elaboración propia en base al cuestionario aplicado a la gerente de la empresa.

4.3. Respecto al objetivo específico 3: Explicar las oportunidades de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales y de la empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 2023

Cuadro N°03

Resultados del objetivo específico 3

Factores Relevantes	Resultados objetivo específico 1	Resultados objetivo específico 2	Explicación
Fuente de financiamiento	Las empresas nacionales en su mayoría utilizan sus propios recursos y de terceros; se autofinancian porque reducen su dependencia financiera de terceros, esto le otorga mayor independencia y autonomía en la toma de decisiones estratégicas ya que no están vinculadas a condiciones impuestas por terceros. Respecto al financiamiento externo, el mejor elegido como oportunidad es el que proviene del sistema bancario porque pone a disposición una amplia variedad de productos financieros, brindando al prestatario la posibilidad de seleccionar la mejor opción crediticia. Disponer de liquidez efectiva proporcionará la capacidad de responder a las oportunidades de mercado, impulsando su desarrollo, maximizando de este modo los beneficios de las inversiones.	Se evidencia que la empresa financia sus operaciones con recursos de terceros, lo cual le ha permitido mejorar sus actividades, y con ello mejorar sus ingresos; además refuerza las posibilidades de lograr un impacto positivo en su estabilidad financiera. La adquisición de créditos no solo ha fortalecido su posición, sino que también viene mejorando su credibilidad ante sus clientes, contribuye a homologar proveedores y fidelizar clientes para el crecimiento sostenible de la empresa y realizar nuevas proyecciones de negocios.	Las empresas demuestran que al financiarse ya sea a través de recursos propios o de terceros, mejoran sus oportunidades de crecimiento, debido a que logran independencia y autonomía financiera cuando utilizan sus propios recursos; en cuanto al recibido del sistema bancario les otorga flexibilidad financiera y la posibilidad de adaptarse a diferentes necesidades y condiciones del mercado. También, la versatilidad de este sistema le da opciones de elegir mejores alternativas crediticias, que produce mejoras significativas en sus actividades generadoras de ingresos, fortalece su posición financiera y aumenta su credibilidad, empresarial, generando un impacto positivo en su estabilidad financiera y capacidad de proyección de negocios.

<p>Sistema de Financiamiento</p>	<p>Las empresas han acudido a los bancos para tener acceso inmediato a capital adicional que pueda utilizarse para financiar diversas necesidades específicas, ofrece la oportunidad de elegir lo que mejor se adapte a sus objetivos y condiciones financieras, asimismo, les permite obtener préstamos con tasas razonables y competitivas que puede ayudar a reducir los costos, optando por plazos flexibles o períodos de gracia y este proceso es una oportunidad de establecer y fortalecer relaciones bancarias para futuras transacciones financieras. En relación a los créditos otorgados por las microfinancieras también significan opciones crediticias que muchas empresas lo solicitan porque se les otorga con mayor rapidez, sin exigencia de requisitos, aunque la desventaja se presenta en las tasas de intereses muy elevadas.</p>	<p>La empresa Generación JL S.A.C. obtuvo financiamiento de la banca comercial, por medio del Banco BCP por el importe de S/ 25,000 00 a una tasa anual del 23.40% y 1.94% mensual; además, para impulsar su crecimiento empresarial, para cubrir necesidades de capital de trabajo que incluye aprovechar mejores oportunidades de mercado que le permita posicionarse estratégicamente, contribuyendo a fortalecer la solidez financiera y diversificar sus servicios, cumpliendo objetivos propuestos.</p>	<p>Las Pymes nacionales ven mejoradas sus oportunidades mediante la banca formal, porque ofrece atractivas alternativas de financiamiento y diversidad de productos, otorga intereses más bajos y montos considerables; en cambio, las microfinancieras, aunque facilitan los créditos, aplican tasas elevadas y con menores montos. Ambos resultados comparten la temática del acceso al capital, centrándose en estrategias generales y específicas, con el fin de impulsar el desarrollo empresarial y diversificar los servicios en particular, resaltando la importancia de considerar las condiciones y opciones financieras disponibles, relacionadas a las especificaciones y condiciones que favorezcan a las empresas.</p>
<p>Tipos de Financiamiento</p>	<p>Las empresas optan más por los créditos bancarios en comparación con otros tipos de financiamiento debido a que los créditos suelen ofrecer mayor flexibilidad en el uso de los fondos. Mientras que el leasing, hipotecas entre otros; están diseñados en</p>	<p>La Pyme Generación JL S.A.C. no considera por el momento financiar sus actividades con otros tipos de financiamientos, sólo mediante préstamos bancarios. Pues tras una evaluación</p>	<p>La mayoría de las Pymes a nivel nacional financian sus operaciones a través de préstamos bancarios., para impulsar su desarrollo, lograr estabilidad y salud financiera. Destacándose la preferencia por los créditos bancarios porque</p>

	<p>especial para propósitos específicos (como adquisición de activos o bienes raíces), los créditos bancarios permiten utilizar los fondos según las necesidades cambiantes del entorno. También, por la agilidad en el proceso de obtención cuando se presenten situaciones que requieren respuestas rápidas y no mantienen restricciones para su uso brindando a las empresas más libertad operativa.</p>	<p>exhaustiva y continua de los otros tipos de financiamiento determinó que, en el momento actual, los préstamos cumplen mejor con sus necesidades y capacidades, en términos de plazos, estructura de pagos, entre otros.</p>	<p>les otorga mayor libertad financiera en el uso del crédito, debido a que las opciones como leasing, hipotecas o arrendamientos suelen estar diseñadas para propósitos específicos. Los créditos son utilizables con mayor independencia y son ágiles para obtenerlos y valiosos para solucionar problemas y dar respuestas rápidas, no imponen restricciones proporcionando mayor flexibilidad financiera y operativa.</p>
Costo del Financiamiento	<p>Las empresas consideran que los bancos otorgan créditos con más bajos intereses, convirtiéndose en una oportunidad relevante. Si la empresa tiene una sólida capacidad financiera y un historial crediticio favorable, el banco percibe un menor riesgo, y, por lo tanto, ofrece tasas de interés más bajas. También, se tiene que los bancos cuentan con una amplia base de clientes y una infraestructura más desarrollada. La escala y la eficiencia operativa le permiten reducir costos, lo que puede reflejarse en tasas de interés más bajas. Asimismo, los bancos tienen una variedad de fuentes de financiación, incluidos los depósitos de los</p>	<p>Los costos de financiarse están dentro de los límites normales permitiendo a la empresa mantener sus costos financieros en equilibrio positivo, debido a las tasas de intereses rebajadas. Esto contribuye a una mejora de la rentabilidad general de la empresa. Una menor carga financiera permite destinar más recursos a actividades generadoras de ingresos y realizar ajustes estratégicos según sea necesario. Indicar como mantener costos financieros dentro de límites normales fortalece la posición</p>	<p>Para las Pymes Nacionales las tasas de intereses pagadas por los préstamos varían; sin embargo, están en un rango atractivo en su mayoría. Permitiendo a las empresas mantener en equilibrio sus costos. Las empresas encuentran en los bancos una oportunidad significativa debido a las tasas más bajas ofrecidas, siendo relevante poseer solidez financiera e historial crediticio positivo, requisitos esenciales que reducen el riesgo percibido por los bancos, permitiendo tasas más favorables. Por otro lado las financieras se presentan como segunda opción de financiamiento con la desventaja de cobro de intereses más altos.</p>

	<p>clientes y préstamos interbancarios que les permiten obtener capital a tasas más bajas, lo que influye en las tasas de interés que ofrecen a los prestatarios. En el caso de las microfinancieras suelen trabajar con clientes que a menudo tienen acceso limitado a servicios financieros tradicionales. Debido a la falta de historial crediticio o garantías, las microfinancieras pueden percibir un mayor riesgo al otorgar préstamos, lo que se traduce en tasas de interés más altas para compensar ese riesgo.</p>	<p>de la empresa en tiempos de incertidumbre. También, se destaca la importancia de una gestión eficiente de los costos financieros contribuye a preservar la salud general de la empresa, mantener costos financieros equilibrados refuerza la imagen corporativa e impacta de modo positivo en la percepción de la empresa por parte de clientes, socios inversionistas y otros.</p>	<p>Mantener costos financieros equilibrados con las tasas de interés reducidas contribuye a la mejora de la rentabilidad general de la empresa, esto permite dedicar más recursos a actividades generadoras de ingresos, realizar ajustes estratégicos y fortalecer la posición de la empresa en tiempos de incertidumbre. La gestión eficiente de los costos financieros preserva la salud empresarial, refuerza la imagen corporativa y genera percepciones positivas entre clientes, socios e inversores.</p>
Plazo del Financiamiento	<p>Las empresas consideran como oportunidades que los créditos a plazos cortos asumen menos riesgos y pueden ajustar las tasas; asimismo, el préstamo se liquida y la empresa se libera de la deuda de modo más rápido, además son más adecuados para proyectos o inversiones con rápido retorno o cubrir necesidades temporales, y con mínima exposición a fluctuaciones económicas.</p> <p>Los plazos largos pueden mejorar el flujo de efectivo mensual al acortar las cuotas, pero implica un compromiso financiero a más largo plazo. Siendo más adecuados para</p>	<p>El crédito a corto plazo permite a la empresa Generación S.A.C. ahorrar en pago de intereses, aminorar el costo total del préstamo y liberarse de las deudas de modo más rápido. Proporciona a la vez adaptación rápida a cambios del mercado o nuevas oportunidades que puedan surgir, también permite ahorros significativos por las tasas más bajas de intereses, liberación de capacidad de endeudamiento, la reducción del riesgo de intereses,</p>	<p>Las Pymes nacionales y la empresa elegida consideran esencial el crédito a corto plazo debido a las tasas de interés potencialmente más bajas y la posibilidad de líneas de créditos renovables. Por otro lado, el crédito a largo plazo emerge como una oportunidad valiosa para realizar inversiones sostenibles y rendimientos a largo plazo. Las empresas encuentran oportunidades en los créditos a plazos cortos al asumir menos riesgos, liquidarse rápidamente y ser adecuados para proyectos de fácil retorno. Por otro lado los plazos largos mejoran el</p>

	inversiones a largo plazo, que signifique adquirir activos fijos o proyectos que tengan un período prolongado antes de generar beneficios significativos y que tengan mayor tolerancia al riesgo.	optimización de la deuda en el balance.	flujo de efectivo mensual, pero requieren de compromisos financieros a largo plazo, siendo apropiados para inversiones con períodos extensos y mayor tolerancia al riesgo.
Uso del Financiamiento	Las empresas establecen que utilizar los préstamos como capital de trabajo y activos fijos, compra de activos fijos y mantenimiento o expansión de local, permite mantener un flujo efectivo saludable y operar sin interrupciones, evitando agotar sus recursos internos y manteniendo la liquidez efectiva. Financiar activos permite adquirir activos importantes sin tener que desembolsar grandes cantidades de efectivo de inmediato, facilitando la expansión y modernización de la empresa al proporcionar acceso a activos de operación. Además, distribuye los costos a lo largo del tiempo, alineando los flujos de efectivo con los beneficios económicos de los activos, relacionado a la expansión del local permite mejorar su presencia en el mercado.	Al orientarse el financiamiento al capital de trabajo, permite a la empresa preservar su capital y darle el uso correcto para el que fue destinado. Asegurando su devolución, optimizando el ciclo de efectivo, contando con respaldo para contingencias imprevistas, evitando desgaste de recursos internos, facilitando la planificación financiera, asegurando continuidad operativa, procurando transparencia financiera, fomentando la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación financiera.	Las empresas nacionales al destinar los préstamos bancarios como capital de trabajo, tienen la oportunidad de preservar su capital, reservándolo en especial a inversiones mayores a largo plazo. Asegurando un flujo de efectivo saludable y operaciones continuas. Esta estrategia evita agotar recursos internos y mantiene la liquidez, financiar activos posibilita la adquisición sin grandes desembolsos inmediatos, facilitando la expansión y modernización, alineando costos con beneficios económicos, la expansión de locales mejorará la presencia e imagen corporativa atrayendo clientes selectos.

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

V. DISCUSIÓN

5.1. Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales.

Los autores mencionados Moncada (2022), Sánchez (2022), Curo (2021), Carbajal (2019), Jamanca (2023) Menacho (2023), Chauca (2022), Quevedo (2021), Escobar (2023), Flores (2021), Bendezú (2020) y Collantes (2019) afirmaron que obtuvieron financiamiento interno y externo, lo cual les ha permitido mejorar sus posibilidades de desarrollo. Asimismo, sostuvieron que las empresas nacionales en su mayoría utilizan sus propios recursos y de terceros; se autofinancian porque reducen su dependencia financiera de terceros, esto le otorga mayor independencia y autonomía en la toma de decisiones estratégicas ya que no están vinculadas a condiciones impuestas por terceros. Respecto al financiamiento externo, el mejor elegido como oportunidad es el que proviene del sistema bancario porque pone a disposición una amplia variedad de productos financieros, brindando al prestatario la posibilidad de seleccionar la mejor opción crediticia. Disponer de liquidez efectiva proporcionará la capacidad de responder a las oportunidades de mercado, impulsando su desarrollo, maximizando de este modo los beneficios de las inversiones. Señalando los autores estudiados que acudieron a las entidades bancarias, como el Banco de Crédito del Perú -BCP y el Banco Scotiabank, y les fueron otorgados los préstamos con tasas de intereses acordes a lo requerido por las empresas que fluctuaron según evidencias en el caso del BCP cobraron tasas del 17.04%; 16.8% y 30% anual y mensual con un 1.42%; 1.4% y 2.5% respectivamente. El Scotiabank con tasas de interés de 18% anual y 20% del TCEA. y por parte de microfinancieras: Mi Banco, Cajas Municipales de Trujillo y Caja Raíz, a intereses más elevados que oscilaron en el caso de la Caja Trujillo 25% anual, Caja Raíz 38.4%, mensual 3.2%, préstamos para su devolución a corto y largo plazo. Asimismo, manifestaron que fue destinado para proveer a la empresa los recursos esenciales como capital de trabajo, compra de activos fijos, realizar ampliaciones de local, entre otros. Postura concordante con la presente investigación en relación a que el sistema bancario ofrece una amplia gama de productos financieros, que incluyen préstamos personales, hipotecarios, comerciales entre otros; lo que permite a los prestatarios poder elegir opciones atractivas de créditos de todo tipo de acuerdo a sus necesidades específicas, con la debida seguridad a sus prestatarios brindándoles protección y transparencia en términos de préstamo y prácticas comerciales. Por tanto, el financiamiento es una

herramienta estratégica que permite mejorar la liquidez de las Pymes para hacer frente a gastos operativos diarios, a través de las líneas de crédito renovables que son usadas para gestionar fluctuaciones en el flujo de efectivo. Contar con liquidez efectiva brinda la oportunidad de una respuesta rápida a oportunidades de mercado, también para cumplir con pagos a tiempo y gestionar de modo responsable el crédito. De ese modo se fortalecerán las perspectivas para financiar proyectos de expansión, desarrollar nuevos productos, facilitar la entrada a nuevos mercados. Esto impulsará el crecimiento, aumentará la presencia en el mercado y permitirá a las empresas cumplir con sus compromisos financieros maximizando así los beneficios de las inversiones.

Tal como lo afirman los autores mencionados en nuestro marco teórico Le y Kim (2020) el obtener capital se presenta como un factor esencial para el desarrollo del sector empresarial, ya sea mediante el aprovechamiento de recursos internos o a través de la participación en los mercados financieros. A medida que las empresas tienen un acceso más amplio al capital, se incrementan las posibilidades de realizar inversiones, generando un aumento en su competitividad. Refrendado por Nguyen et al. (2020) quienes señalan que el acceso al capital establece un ciclo positivo, ya que las empresas destinan recursos a la innovación, introducción o mejora de productos, adopción de tecnologías, entre otros; tendiendo a un mayor acceso al crédito, debido a que estas empresas exhiben un respaldo más sólido, un crecimiento más notable y un desarrollo acorde con las demandas actuales del entorno empresarial, lo que genera confianza en el sistema financiero, convirtiéndoles en clientes potenciales. Este enfoque estratégico no solo asegura ventajas competitivas, como señalan Eton et al. (2021) y Lakuma et al. (2019) sino que también posiciona a las empresas para obtener beneficios más sólidos en el panorama empresarial.

5.2. Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa de caso: Empresa Generación JL S.A.C.- Chimbote, 2023.

Fuente de financiamiento

Se evidenció que la empresa financia sus operaciones con recursos de terceros, lo cual le ha permitido mejorar sus actividades, y con ello mejorar sus ingresos; además refuerza las posibilidades de lograr un impacto positivo en su estabilidad financiera. La adquisición de créditos no solo ha fortalecido su posición, sino que también viene mejorando su credibilidad ante sus clientes, contribuye a homologar proveedores y

fidelizar clientes para el crecimiento sostenible de la empresa y realizar nuevas proyecciones de negocios.

Sistema de Financiamiento

La empresa Generación JL S.A.C. obtuvo financiamiento de la banca comercial, por medio del Banco BCP por el importe de S/ 25,000.00 a una tasa anual del 23.40% y 1.94% mensual; además, para impulsar su crecimiento empresarial, para cubrir necesidades de capital de trabajo que incluye aprovechar mejores oportunidades de mercado que le permita posicionarse estratégicamente, contribuyendo a fortalecer la solidez financiera y diversificar sus servicios, cumpliendo objetivos propuestos. Se destaca el apoyo financiero recibido por medio del BCP, institución que calificó a la empresa según su historial crediticio y encontrarse debidamente formalizada lo que le permitió acceder a créditos con menores tasas. Mediante el indicado financiamiento pudo conseguir los recursos económicos y financieros necesarios para ejecutar sus planes, realizar nuevas y más eficientes operaciones, expandirse en el mercado y acceder a programas y planes de créditos en mejores condiciones respecto a tasas, plazos entre otras. Financiarse fue una buena elección pues le permite a la empresa ampliar y modernizar activos fijos que por los costos que representan, no podría hacerlo con recursos propios, ya que tendría que acumular efectivo por mucho tiempo. Esta opción crediticia le proyecta de acuerdo a su comportamiento de pago obtener mejores condiciones de financiamiento más adelante, además de crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores.

Tipos de Financiamiento

La Pyme Generación JL S.A.C. no considera por el momento financiar sus actividades con otros tipos de productos financieros ofertados por el sistema bancario, sólo mediante préstamos bancarios. Este tipo de financiación juega una posición preponderante, pues esta herramienta viene a cubrir necesidades de la empresa convirtiéndose en el motor de la misma; traducida entre otras cosas, en aumentos de su productividad, en incrementos de su rentabilidad y sostenibilidad en el mercado. Además, le permite financiar sus operaciones diarias dentro de un ciclo financiero o de caja. O para activos fijos de larga duración o vida útil que se requieren para su actividad. El crédito se constituye en un respaldo para negociar condiciones óptimas de volúmenes, precios y plazos. Con el adecuado financiamiento y la correcta orientación, las empresas pretenden ser más grande, consolidada y productiva.

Costo del Financiamiento

Los costos de financiarse están dentro de los límites normales permitiendo a la empresa Generación JL S.A.C. mantener sus costos financieros en equilibrio positivo, debido a las tasas de intereses rebajadas. Fue beneficiada con un crédito por S/ 25,00000 por intermedio del BCP con una tasa de interés del: 23.40 % Anual y 1.94 % Mensual. Esto contribuye a una mejora de la rentabilidad general de la empresa. Una menor carga financiera permite destinar más recursos a actividades generadoras de ingresos y realizar ajustes estratégicos según sea necesario. Indicar como mantener costos financieros dentro de límites normales fortalece la posición de la empresa en tiempos de incertidumbre. También, se destaca la importancia de una gestión eficiente de los costos financieros contribuye a preservar la salud general de la empresa, mantener costos financieros equilibrados refuerza la imagen corporativa e impacta de modo positivo en la percepción de la empresa por parte de clientes, socios inversionistas y otros. Todo ello le permitió establecer el flujo efectivo de la empresa, dado a que recibe recursos cuando le hace falta y los regresa con un costo (tasa de interés) rebajada cuando cumple su ciclo financiero. La empresa tiene presente que es esencial que dichos costes no superen el rendimiento económico del negocio, de lo contrario el endeudamiento haría inviable el cumplimiento de objetivos propuestos, dada a ello todos sus gastos e inversiones están financiados de manera proporcionada que garanticen la solvencia y la estabilidad financiera, identificando las opciones disponibles y determinando las mejores alternativas en cuanto a intereses, costos y gastos para cubrir lo presupuestado y de ese modo equilibrar la tesorería y el estado económico y financiero de su negocio.

Plazo del Financiamiento

El crédito a corto plazo permite a la empresa Generación S.A.C. ahorrar en pago de intereses, aminorar el costo total del préstamo y liberarse de las deudas de modo más rápido. La empresa considera que el utilizar el crédito a menor plazo le permite una mejora del flujo de caja, manteniendo el flujo de caja saludable, cubriendo sus gastos operativos diversos e incluso cuando las entradas de efectivo son irregulares, debido a que le provee de liquidez inmediata ; además contribuye a una mejor gestión de la tesorería, cuando exista la necesidad de atender pagos según los calendarios previstos para los flujos de tesorería, alcanzando el equilibrio entre rentabilidad y riesgo que contribuya positivamente al valor de la empresa.

Uso del Financiamiento

Al orientarse el financiamiento al capital de trabajo, permitió a la empresa estudiada preservar su capital y darle el uso correcto para el que fue destinado, asegurando su devolución, optimizando el ciclo de efectivo, contando con respaldo para contingencias imprevistas, evitando desgaste de recursos internos, facilitando la planificación financiera, asegurando continuidad operativa, procurando transparencia financiera, fomentando la eficiencia operativa y la capacidad de adaptación financiera. Este respaldo no solo se traduce en cubrir necesidades específicas actuales sino también le proporciona flexibilidad necesaria para desarrollar diversas operaciones mediante el uso del crédito. La empresa al orientar el financiamiento al capital del trabajo, asegura el uso adecuado de sus fondos, lo que contribuye a garantizar su devolución, a hacerla más sostenible en el tiempo y de ese modo alcanzar el éxito continuo de la empresa en el mercado en que se desenvuelve.

- 5.3. Respecto al objetivo específico 3:** Explicar las oportunidades de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales y de la empresa de caso: Empresa Generación JL S.A.C.- Chimbote, 2023.

Fuente de financiamiento

Las empresas demuestran que al financiarse ya sea a través de recursos propios o de terceros, mejoran sus oportunidades de crecimiento, debido a que logran independencia y autonomía financiera cuando utilizan sus propios recursos; en cuanto al recibido del sistema bancario les otorga flexibilidad financiera y la posibilidad de adaptarse a diferentes necesidades y condiciones del mercado. También, la versatilidad de este sistema le da opciones de elegir mejores alternativas crediticias, que produce mejoras significativas en sus actividades generadoras de ingresos, fortalece su posición financiera y aumenta su credibilidad, empresarial, generando un impacto positivo en su estabilidad financiera y capacidad de proyección de negocios.

Sistema de Financiamiento

Las Pymes nacionales ven mejoradas sus oportunidades mediante la banca formal, porque ofrece atractivas alternativas de financiamiento y diversidad de productos, otorga intereses más bajos y montos considerables; en cambio, las microfinancieras, aunque facilitan los créditos, aplican tasas elevadas y con menores montos. Ambos resultados comparten la temática del acceso al capital, centrándose en estrategias generales y específicas, con el fin de impulsar el desarrollo empresarial y diversificar

los servicios en particular, resaltando la importancia de considerar las condiciones y opciones financieras disponibles, relacionadas a las especificaciones y condiciones que favorezcan a las empresas.

Tipos de Financiamiento

La mayoría de las Pymes a nivel nacional financian sus operaciones a través de préstamos bancarios., para impulsar su desarrollo, lograr estabilidad y salud financiera. Destacándose la preferencia por los créditos bancarios porque les otorga mayor libertad financiera en el uso del crédito, debido a que las opciones como leasing, hipotecas o arrendamientos suelen estar diseñadas para propósitos específicos. Los créditos son utilizables con mayor independencia y son ágiles para obtenerlos y valiosos para solucionar problemas y dar respuestas rápidas, no imponen restricciones proporcionando mayor flexibilidad financiera y operativa.

Costo del Financiamiento

Para las Pymes Nacionales las tasas de intereses pagadas por los préstamos varían; sin embargo, están en un rango atractivo en su mayoría. Permitiendo a las empresas mantener en equilibrio sus costos. Las empresas encuentran en los bancos una oportunidad significativa debido a las tasas más bajas ofrecidas, siendo relevante poseer solidez financiera e historial crediticio positivo, requisitos esenciales que reducen el riesgo percibido por los bancos, permitiendo tasas más favorables. Por otro lado, las financieras se presentan como segunda opción de financiamiento con la desventaja de cobro de intereses más altos.

Plazo del Financiamiento

Las Pymes nacionales y la empresa elegida consideran esencial el crédito a corto plazo debido a las tasas de interés potencialmente más bajas y la posibilidad de líneas de créditos renovables. Por otro lado, el crédito a largo plazo emerge como una oportunidad valiosa para realizar inversiones sostenibles y rendimientos a largo plazo. Las empresas encuentran oportunidades en los créditos a plazos cortos al asumir menos riesgos, liquidarse rápidamente y ser adecuados para proyectos de fácil retorno. Por otro lado, los plazos largos mejoran el flujo de efectivo mensual, pero requieren de compromisos financieros a largo plazo, siendo apropiados para inversiones con períodos extensos y mayor tolerancia al riesgo.

Uso del Financiamiento

Las empresas nacionales al destinar los préstamos bancarios como capital de trabajo, tienen la oportunidad de preservar su capital, reservándolo en especial a inversiones mayores a largo plazo. Asegurando un flujo de efectivo saludable y operaciones continuas. Esta estrategia evita agotar recursos internos y mantiene la liquidez, financiar activos posibilita la adquisición sin grandes desembolsos inmediatos, facilitando la expansión y modernización, alineando costos con beneficios económicos, la expansión de locales mejorará la presencia e imagen corporativa atrayendo clientes selectos.

Por lo antes mencionado, es necesario subrayar que para las Pymes nacionales el financiamiento ya sea a través de recursos propios o de terceros, emerge como un catalizador esencial para su crecimiento, siendo impulsor fundamental del progreso y su prosperidad, permitiéndoles navegar eficientemente en el complejo entorno panorama empresarial haciéndolo más dinámico; y esta capacidad de adaptación y desarrollo no solo beneficia a las empresas de forma individual, sino que también contribuye a crear desarrollo económico y social en el país. Tal como lo menciona (Ojeda, 2023) en la parte introductoria del presente estudio las Mypes aportan a la mejora del PBI, generan puestos de trabajo y riqueza, contribuyendo al cierre de brechas sociales en la lucha contra la pobreza y la desigualdad.

VI. CONCLUSIONES

6.1. Respetto al objetivo específico 1:

Se concluye según los autores revisados en los antecedentes, donde la mayoría de las Pymes tiene la oportunidad de recurrir al financiamiento interno y de terceros, se autofinancian porque reducen su dependencia financiera de terceros, esto le otorga mayor independencia y autonomía en la toma de decisiones estratégicas ya que no están vinculadas a condiciones impuestas por terceros. Relacionado al financiamiento externo, lo cual es fundamental para este tipo de empresas porque les ayuda a mejorar sus actividades operacionales; asimismo, debido a que las Pymes enfrentan obstáculos significativos para obtener financiamiento externo en comparación con otras empresas y estas limitaciones están intrínsecamente vinculadas a las asimetrías de información entre quienes solicitan préstamos y quienes la otorgan. Se hace necesario que los empresarios, conozcan, evalúen y tengan la capacidad de analizar en forma detallada las expectativas, riesgos y valores de sus empresas que los lleve a considerar financiarse eligiendo las mejores alternativas, ejerciendo un mejor control sobre el rumbo y la dirección de la empresa. Sugiriendo a las Pymes que se formalicen, puesto que de este modo se les apertura un abanico de posibilidades de acceso a fuentes externas de financiamiento, que les impulsará a crecer, desarrollarse, ganar experiencia, consolidar un buen historial crediticio y mayores accesos a mercados de capitales que les permita diversificar su estructura financiera. A medida que las Pymes evolucionan, su capacidad de navegar de manera efectiva por las distintas fuentes de financiamiento se convierte en un factor clave para su éxito a largo plazo en el mercado.

6.2. Respetto al objetivo específico 2:

Se concluye respecto al cuestionario realizado a la Gerente de la empresa Generación JL S.A.C. y con los resultados obtenidos, podemos afirmar que utilizó el financiamiento por parte de terceros, es decir se financió por medio del Banco BCP del Perú por el importe de S/ 25,000.00 a una tasa anual del 23.40% y 1.94% mensual; impulsando su crecimiento empresarial y cubrir necesidades de capital de trabajo que incluyó aprovechar mejores oportunidades de mercado que le permitan posicionarse estratégicamente, contribuyendo a fortalecer la solidez financiera y diversificar sus servicios, cumpliendo objetivos propuestos y que no sólo proporcionó el crédito necesario, sino como parte de los servicios brindados ofreció el debido asesoramiento y

capacitación financiera para que la empresa tome decisiones más informadas sobre la gestión de sus recursos y planificar acertadamente su uso; al ser una empresa formal, los exigentes requisitos fueron cumplidos de acuerdo a lo requerido por el banco, sumado a un historial crediticio normal haciendo que los procesos se simplifiquen y se aceleren en todos sus modos y formas. Como es sabido, el BCP es un banco integrante del sistema financiero nacional con gran respaldo y uno de los Bancos con mayor capacidad financiera, acceder a ser cliente y verse beneficiado es un gran paso para consolidar su sostenibilidad financiera y dinamizar su economía. La información recabada acerca del Banco fue obtenida por medio de visitas de analistas de créditos al establecimiento de Generación JL S.A.C., quienes les brindaron atractivas soluciones crediticias en relación a montos, costos de financiamientos dentro de límites normales, con tasas de intereses rebajadas y con preferencias especiales en los plazos. La empresa una vez que analizó la oferta financiera, observando el ahorro de gastos y costos y visionando el uso que daría al préstamo; tomó la decisión de financiarse, por lo cual de acuerdo a sus versiones y en respuesta a las preguntas formuladas, en la actualidad se encuentra muy conforme, porque sus decisiones financieras las realizó con la respectiva información lo que fortalece su posición financiera como empresa en el presente y la prepara de manera proactiva para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades futuras en el dinámico mundo empresarial.

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Se concluye que las Pymes nacionales, mencionan que el financiamiento interno y externo es oportuno para continuar con las actividades de servicios, revelando una relación sólida entre el financiamiento y el crecimiento empresarial. La preferencia por obtener recursos emerge como una estrategia efectiva para mejorar las oportunidades de desarrollo de las empresas, brindándoles la tan necesaria flexibilidad financiera y la capacidad de adaptarse a las cambiantes condiciones del mercado. Elegir la banca formal como fuente primordial de financiamiento para las empresas nacionales, en contraposición con las microfinancieras, resalta la importancia de acceder a alternativas financieras que ofrezcan no sólo diversidad de productos, sino también tasas de intereses más bajas y montos considerables. Este enfoque estratégico contribuye significativamente a potenciar las oportunidades de crecimiento y estabilidad financiera en las empresas estudiadas, produciendo mejoras significativas en sus actividades generadoras de ingresos, fortaleciendo su posición y rentabilidad financiera.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluye que en su mayoría las empresas nacionales y la empresa Generación JL S.A.C. en estudio al acceder a financiamiento ya sea interno o externo, tienen la oportunidad de fortalecer su autonomía y capacidad de tomar decisiones estratégicas. En el caso específico de la empresa de caso el acceder al financiamiento externo por medio de la banca formal no sólo le proporcionó el capital necesario, sino también asesoramiento financiero que impulsó su crecimiento y diversificación de servicios, es imprescindible tener en cuenta que elegir la banca formal como fuente principal de financiamiento destaca la relevancia de acceder a opciones financieras más favorables en tasas, montos y plazos significativos. Destacando que el acceso inteligente al financiamiento y la adaptación a las necesidades cambiantes del mercado son elementos relevantes para potenciar las oportunidades de crecimiento y consolidar la salud financiera de las empresas.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a la empresa Generación JL S.A.C. continuar fortaleciendo su posición financiera mediante prácticas financieras sólidas y estratégicas que incluyan:

La diversificación de fuentes de financiamiento, aunque los resultados destacan las posibilidades de la empresa al obtener financiamiento de terceros, se sugiere explorar la posibilidad de evaluar oportunidades estableciendo asociaciones estratégicas o programas de financiamiento específicos para Pymes como son los préstamos financiados por el Estado: Reactiva y programas incluidos en el Plan Con Punche Perú.

En relación al mantenimiento de colaboración con instituciones financieras, se precisa que habiendo sido demostrado lo beneficioso que resultó la colaboración con el BCP, se recomienda mantener una comunicación abierta y continua con estas instituciones de la banca formal, para no sólo aprovechar los recursos financieros, sino también el valioso asesoramiento financiero que puede contribuir a la toma de decisiones eficiente.

Respecto a las tasas de intereses y costos de financiamiento, a pesar que éstos se encuentran dentro de los límites normales, se sugiere un monitoreo constante de las mismas, siempre buscando condiciones más favorables, que garantice una gestión financiera eficiente.

Relacionada a la evaluación periódica de necesidades de financiamiento, debido a que la empresa utilizar el crédito a corto plazo para ahorrar en pago de intereses, se recomienda realizar evaluaciones periódicas de las mismas, que asegure que el financiamiento se ajuste dinámicamente a las condiciones del mercado y a los objetivos del crecimiento de la empresa.

Respecto al uso, orientar el financiamiento al capital de trabajo es una práctica positiva. Sugiriendo, mantener constantemente una planificación estratégica del capital de trabajo para asegurar un uso eficiente de los recursos, siempre alineados a las metas propuestas.

Estas propuestas buscan consolidar y mejorar aún más la gestión financiera de Generación JL S.A.C. permitiéndole enfrentar con eficacia los desafíos y capitalizar las oportunidades en el competitivo entorno empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguirre, L. & Romero, F. (2016). *Manual de financiamiento para las empresas*. Lima. (2da. Edición). Ediciones Holguín. <https://is.gd/xKfgZF>
- Altamirano, S. (2021). *Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad* [Trabajo final de Grado- Manuscrito Científico, Universidad Siglo 21]. Repositorio US21. <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/26927>
- Aragó, V., & Cabedo, D. (2016). *Dirección financiera de la empresa: financiación, planificación y gestión de activo corriente*. (D-Universidad). Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/51691>
- Astoray, E. (2010). *Contabilidad de Instituciones Financieras*. Universidad Peruana Unión. <https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-de-institucionesfinancieras/>
- Arévalo, G., Zambrano S. y Vázquez, A. (2021). Teoría del Pecking Order para el análisis de la estructura de capital: aplicación en tres sectores de la economía colombiana. *Revista Finanzas y Política Económica*, 14(1), 99-129. Obtenido de: <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v14.n1.2022.5>
- Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA). (2022). *Tipos de garantías financieras*. <https://www.bbva.com/es/tipos-garantias-financieras/>
- Banco Central de Reserva del Perú [BCRP]. (2018). *Tasas de Interés*. Obtenido de <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Guia-Metodologica/Guia-Metodologica-02.pdf>
- Bendezú, F. (2020). *Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicios del Perú: Caso Empresa From Chimbote E.I.R.L. – Nuevo Chimbote y Propuesta de Mejora, 2018* [Tesis de Titulación, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/20455>
- Bohórquez, N., López, A. (2018). *Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras* [Proyecto de Investigación, Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil]. Repositorio ULVR. <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2283/1/T-ULVR-2080.pdf>
- Caballero, F. J. (10 de Mayo de 2021). Sector terciario o servicios. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/sector-terciario-servicios.html>
- Cabezas, E., Andrade, D. y Torres, J. (2018). *Introducción a la metodología de la*

- investigación científica*. Comisión Editorial de la Universidad de las Fuerzas Armadas ESPE. <https://is.gd/MJ8Bt8>
- Caldentey, E. y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*, Libros de la CEPAL, N°153. Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2018. <https://is.gd/pIEqG2>
- Caliz, V. (2021). *Importancia del Financiamiento para PYMES*. Recuperado de: <https://creditoreal.com.mx/importancia-del-financiamiento-para-pymes/>
- Cañaris, A. (2023, 13 de octubre). *¿Qué son las pymes peruanas y por qué deben internacionalizarse?* <https://blogs.usil.edu.pe/facultad-derecho/relaciones-internacionales/pymes-peruanas-importancia-internacionalizacion>
- Carbajal, L. (2019). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la Micro y Pequeña empresa caso: Cevichería el Piurano-Tingo María, 2018*. [Tesis de Titulación, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/22073>
- Cardemil, M. (2022). Las mipymes chilenas en el 2022. Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. *Departamento de Estudios, Extensión y Publicaciones*. Serie de Minutas N°25-22, 16/05/2022. <https://is.gd/b2gQOM>
- Carmona, A. (2018). *Puesta en marcha y financiación de pequeños negocios o Microempresas: ADGD0210* (2a. ed.). (IC Editorial). Recuperado de: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/221213>
- Ccaccya, A. (2015). *Fuentes de Financiamiento Empresarial. Finanzas y Mercados de Capitales* (p. 339). Actualidad Empresarial-Segunda Quincena de Noviembre. <https://studylib.es/doc/7869547/vii-fuentesde-financiamiento-empresarial>
- Código Civil Peruano (1984). *Ordenamiento jurídico en materia civil en el Perú*. Artículo: 1097 - El Código Civil del Perú. Promulgada el 24 de Julio de 1984 Vigencia: 14.11.1984. <http://spij.minjus.gob.pe/notificacion/guias/CODIGO-CIVIL.pdf>
- Código de Ética para la Investigación (2022). *Aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N°0865-2022-CU-ULADECH Católica, de fecha 22 de agosto del 2022*. Obtenido de: <https://uladech.edu.pe/images/stories/universidad/documentos/2022/codigo-de-etica-para-la-investigacion-v005.pdf>

- Coll, F. (2020) Costo de Financiamiento. Disponible en:
<https://economipedia.com/definiciones/coste-de-financiacion.htm>
- Collantes, R. (2019). Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Restaurant Tila Café – Chimbote, 2018. [Tesis de Titulación, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH. <https://is.gd/JWQNpB>
- Comercio, Negocio y Emprendimiento (2020). *Estructura Empresarial, 2020*. Gob. Pe. Plataforma Digital Única Del Estado Peruano.
- Congreso de la República del Perú. (2013). *Decreto Ley 30056 Ley que modifica diversas Leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial*. Diario Oficial El Peruano, 9.
<https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyespara-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
- Córdoba, M. (2016). *Gestión financiera*. (2a.Ed.) Ecoe. Ediciones. Recuperado de:
<https://elibro.net/es/ereader/uladech/126525>
- Curo, R. (2021). Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Rubro Servicio del Perú: Caso Cevichería Lucero, Ayacucho-2019. [Tesis de Grado, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH.
<https://hdl.handle.net/20.500.13032/28351>
- Chauca, E. (2022). Propuestas de Mejora de los Factores relevantes del Financiamiento de Las Micro y Pequeñas Empresas Nacionales: Caso Empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2020. [Tesis Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/29128>
- Chagerben-Salinas, L., Hidalgo, J., & Yagual, A. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Dominio de Las Ciencias*, 3(2), 783–798.
<https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/354/pdf>
- Chávez, J. (2023). *Servicios: Qué es, características y tipos*. Disponible en:
<https://www.ceupe.com/blog/servicio.html>
- Decreto Supremo No 198-2006-EF. (2006). *Reglamento de la Ley No 28556, Ley que regula el Débito Automático*.
https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/249962/225315_file20181218-16260-1e981ao.pdf?v=1545174745

- Dini, M. y G. Stumpo (2019). *Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Síntesis, Documentos de Proyectos, Santiago, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), 2019.
<https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/bdf916e1-3a09-4496-b202-60d7c89cfa96/content>
- Enciclopedia de Clasificaciones (2017). *Tipos de financiamiento*. Disponible en:
https://europa.eu/european-union/about-eu/funding-grants_es
- Echaíz, D. (2012). Pagaré bancario. Boletín Sanmarquino de Derecho.
https://echaiz.com/pdf/120_EL_PAGARE_BANCARIO.pdf
- Escalante, E. (2016) Promulgan Ley N°30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas. Mi empresa propia. Disponible en:
<https://www.mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modificala-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>
- Escobar, R. (2023). *Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios del Perú: Caso Pollería “Shulita E.I.R.L.” – Yarinacocha y Propuesta de Mejora, 2022*. [Tesis Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/33489>
- Eton, M., Mwosi, F., Okello-Obura, C., Turyehebwa, A., & Uwonda, G. (2021). Financial inclusion and the growth of small medium enterprises in Uganda: empirical evidence from selected districts in Lango sub-region. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 10(23), 1-23. <https://doi.org/10.1186/s13731-021-00168-2>
- Ffirst, C., Chaves Cunha, L., & da Silva, T. (2018). Estructura de capital en la perspectiva de la teoría Pecking Order y Asimetría de la Información en las empresas brasileñas, chilenas y mexicanas en el período de 1999 a 2013. *Cuadernos De Contabilidad*, 18(46). <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc18-46.ecpt>
- Flores, E. (2021). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Servicio del Perú: Caso Empresa Multiservicios DJ E.I.R.L. – Chimbote, 2019* [Tesis de Titulación, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/21289>
- García, V. (2016). *Análisis financiero: un enfoque integral*. (Grupo Editorial). Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/40426?page=39>
- García, I. (2018) *Objetivo de la organización Empresarial*. Disponible en:
<https://www.emprendepyme.net/objetivos-de-la-organizacionempresarial.html>

- Gerencie, R. (2016) *Capital de trabajo*. Recuperado de:
<https://www.gerencie.com/capital-de-trabajo.html>
- Goldenberg, J. (2020). Los dilemas de la inclusión financiera: contexto y mirada desde la realidad chilena. *Revista de la Facultad de Derecho*, (48), 1-34.
<https://doi.org/10.22187/rfd2020n48a9>
- Gómez, G., Navarro-Barranzuela A., y Marchena-Ojeda, L. M. (2022). El crowdlending como alternativa de financiamiento para las mipymes del Perú. *Retos Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 12(23), pp. 161-177.
<https://doi.org/10.17163/ret.n23.2022.10>
- Gomero, N. (2015). Concentración de las Mypes y su impacto en el crecimiento económico. QUIPUKAMAYOC. *Revista de La Facultad de Ciencias Contables*, 23(43), 29–39.
<https://core.ac.uk/download/pdf/304895457.pdf>
- Grandlgruber, B. (2010). *Instituciones, coordinación y empresas*. Antrophos-UAM-C, México.
- Gutiérrez, M. (2020). *Matemáticas financieras*. Instituto Mexicano de Contadores Públicos. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/130920?page=7>
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación*. McGraw-Hill/Interamericana Editores S.A. de C.V. (6ta. Ed.). Obtenido de: <https://is.gd/ZlalaZ>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2020). *Estructura Empresarial según las principales actividades económicas*, p-46. <https://is.gd/Srdwc0>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] (2020). *Perú Estructura Empresarial 2020*, p-32. <https://is.gd/xhQCth>
- Izaguirre, J., Carhuacho, I. y Silva, D. (2020). *Finanzas para no financieros*. [Universidad ULADECH]. Obtenido de: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/136839>
- Jamanca, I. (2023). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento Para la Microempresa del sector servicio, Rubro Restaurante las 200Millas II de Olga Moreno Pineda, Independencia-Huaraz, 2020*. [Tesis de Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/31954>
- Kahn, M., Martins de Melo, L., & Pessoa de Matos. (2014). *Finnacing Innovation: BRICS National Systems of Innovation*. <https://is.gd/eSgAFw>
- Lakuma, P., Marty, R., & Muhumuza, F. (2019). Financial inclusion and micro, small, and

- medium enterprises (MSMEs) growth in Uganda. *Journal of Innovation and Entrepreneurship*, 8(15), 1-20. <https://doi.org/10.1186/s13731-019-0110-2>
- Le, H., & Kim, T. (2020). The effects of economic freedom on firm investment in Vietnam. *Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 7(3), 9-15. <https://doi.org/10.13106/jafeb.2020.vol7.no3.9>
- Martínez, I. (2016). *MF1791_3: Gestión administrativa y económico-financiera de pequeños negocios o microempresas*. C. Pina. Editores. Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/44035?page=81>
- Martínez, C. (2022). *Sector Terciario. Definición e importancia*. Recuperado de: <https://www.dripcapital.com/es-mx/recursos/blog/que-es-el-sector-terciario#3>
- Menacho, J. (2023). *Caracterización del Financiamiento de la Microempresa La Leña Real Chicken-Huaraz y Propuesta de Mejora, 2022*. [Tesis Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/31949>
- Máxima, J. (2019) Definición y Características de la empresa. Disponible en: <https://www.caracteristicas.co/empresa/>
- Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (2023). *Ejecutivo mantiene su compromiso: más micro y pequeñas empresas accederán a créditos baratos con ampliación de garantías del gobierno nacional del programa Impulso MYPERÚ*. <https://is.gd/G9bbmp>
- Ministerio del trabajo y promoción del Empleo. (2022). *Plataforma digital única del estado peruano*. <https://www.gob.pe/279-registro-de-la-micro-y-pequenaempresa-remype>
- Moncada, E. (2022). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del Perú: caso Empresa Mixtura Piurana – Sullana, 2020*. [Tesis de Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/27483>
- Moreno, J. (2018). *Prontuario de finanzas empresariales*. (Grupo Editorial). Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/40542?page=503>
- Nguyen, A., Uong, T., & Nguyen, D. (2020). How small- and medium-sized enterprise innovation affects credit accessibility: *The Case of Vietnam*. *Sustainability*, 12(22), 9559. <https://doi.org/10.3390/su12229559>

- Ñaupas, P., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación: Cuantitativa-Cualitativa y Redacción de la Tesis* (5ta Ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. <https://is.gd/E5HG2C>
- Obokoh, O., Monday, U., & Ojiako, U. (2016). Microfinance banks and small and medium sized enterprises access to finance: The Nigerian experience. *Banks & bank systems*, 11(4), 111-121. [http://doi.org/10.21511/bbs.11\(4-1\).2016.01](http://doi.org/10.21511/bbs.11(4-1).2016.01)
- Ojeda, R. (2023). Mypes: Sinónimo de resiliencia en el Perú. Editora Perú. https://www.inei.gob.pe/media/inei_en_los_medios/28-jun-el-peruano-8-9.pdf
- Organización de Estados Americanos [OEA]. (2023). *Boletín Informativo sobre MIPYMEs*: [enero a setiembre de 2023]. http://www.sice.oas.org/SME_CH/Newsletters/SICE_SME_CH_NL_0523_s.asp
- Palacios-Dueñas, A., Tavares-Vargas, A. y Alay-Tóala, D. (2022). Incidencia de la Administración Financiera en el Desarrollo de las Mipymes del Cantón Jipijapa. *Dominio De Las Ciencias*, 8(1), 346–360. <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/2575/5792>
- Pérez, J. y Gardey, A. (2021). *Definición de empresa*. <https://definicion.de/empresa/>
- Pollerola, J. (2015). *Gestión financiera*. (RA-MA). Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/62500>
- Prestamype (2023). *¿Qué requisitos cumplir para sacar un préstamo este 2023?* <https://www.prestamype.com/articulos/cuales-son-los-requisitos-para-sacar-un-prestamo>
- Quevedo, J. (2021). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento de la Micro Empresa Pollería MEME de Tumbes, 2020*. [Tesis de Titulación, Universidad Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH. <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23516>
- Rajadell, M. (2016). *Creación de empresas*. (3a. ed.). (Catalunya.). Recuperado de: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/61471>
- Regis, P. J. (2018). Access to credit and investment decisions of small- and medium-sized enterprises in China. *Review of Development Economics*, 22(2), 766-786. <https://doi.org/10.1111/rode.12366>
- Reyes, N. & Boente, P. (2019). *Metodología de la investigación*. Academia. Obtenido de: <https://acortar.link/6JrpFM>
- Rojas, D. (2018). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de las Mypes en el Perú*,

- caso: *I.E.P. María Auxiliadora, Tumbes, 2016*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio ULADECH.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/6085>
- Romero, J., Toledo, Y. y Ocampo, V. (2014). El Sector servicios: Revisión de los aportes para su teorización y estudio. *Tecsisotecatl, Servicios Académicos Internacionales*, 6(16), pp. 3-4. <https://www.eumed.net/rev/tecsistecat/n16/sector-servicios.html>
- Sánchez, D. (2018). *Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Rubro Servicio del Perú: Caso Cevichería Lucero, Ayacucho-2019*. [Tesis de Grado, Universidad Privada Los Ángeles de Chimbote, Perú]. Repositorio ULADECH.<https://hdl.handle.net/20.500.13032/26514>
- Sánchez, J. (2015) *Economipedia: Empresa*. Disponible en:
<https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Seguridad Integral de Salud (SIS). *Afiliarte al SIS Microempresas*. <https://is.gd/D2vD6g>
- Superintendencia de Administración Tributaria [SUNAT]. (2017). *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. Decreto Supremo No 007-2008-TR. 2016*.
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPE/normasLegales.html>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [SUNAT]. (2018). *Régimen Mype Tributario*.
<https://emprender.sunat.gob.pe/emprendiendo/herramientas/regimenmype-tributario>
- Tapia, C., & Jiménez, J. (2018). *Cómo entender finanzas sin ser financiero* (D.F: Instituto). Disponible en: <https://elibro.net/es/ereader/uladech/123437?page=139>
- Tarango, J. (2019). *Matemáticas financieras*. <https://elibro.net/es/ereader/uladech/105545>
- Tregear, M. (2020). Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). *Análisis Económico*, XXXV (90), 117-146. [Universidad Autónoma Metropolitana de México].
<https://doi.org/10.24275/uam/azc/dcsh/ae/2020v35n90/Tregear>
- Westreicher, G. (2020) *Teoría de la empresa*. Recuperado de:
<https://economipedia.com/definiciones/teoria-de-la-empresa.html>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

Título	Enunciado del problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Hipótesis
Factores relevantes del Financiamiento de las Pequeñas Empresas Nacionales, Caso: Empresa Generación JLS.A.C.– Chimbote, 2023	¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales caso: Empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 2023?	Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales caso: Empresa Generación JL S.A.C. - Chimbote, 2023	1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales 4. Describir los factores relevantes del financiamiento de la Empresa Generación JL S.A.C. – Chimbote, 2023 5. Explicar las oportunidades de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas empresas nacionales y la Empresa Restaurant Generación JL S.A.C. – Chimbote, 2023	No Aplica

Anexo 02: Instrumento de recolección de la información



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ANGELES 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 EMPRESAS NACIONALES, CASO: EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. – CHIMBOTE, 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. ¿Financia sus actividades solo con aporte propio?		X
	2. ¿Financia sus actividades solo con aporte de terceros?	X	
	3. ¿Financia sus actividades con aporte propio y de terceros?		X
Sistema de	4. ¿Financia sus actividades con préstamos de la banca comercial?	X	

Financiamiento	6. ¿Financia sus actividades con préstamos de las microfinancieras?		X
	7. ¿Financia sus actividades con préstamos de familiares y amigos?		X
Tipos de financiamiento	8. ¿Financia sus actividades con arrendamiento financiero?		X
	9. ¿Financia sus actividades con créditos hipotecarios?		X
	10. ¿Financia sus actividades con Warrants?		X
Costo del Financiamiento	11. ¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos? Tasa de Interés: 23.40 Anual 1.94 Mensual Monto: S/25,000.00		
	12. ¿El financiamiento fue a corto plazo?	X	
Plazo del Financiamiento	13. ¿El financiamiento fue a largo plazo?		X
	14. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo?	X	
Uso del Financiamiento	15. ¿El financiamiento se orientó a los activos fijos?		X
	16. ¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo y los activos fijos?		X


GENERACIÓN II S.A.C.
Elizabeth M. Arroyo Sanchez
GERENTE GENERAL


Mg. CPCC Daniela María Melón Villegas
Mat. N° 06 - 3138
Mg. en Gestión Pública

Anexo 03: Validación del instrumento

Ficha de identificación del experto para proceso de validación

Nombres y Apellidos: DANIELLA MARIA MELON VILLEGAS

N° DNI/CE: 72354546

Edad: 28 años

Celular: 955883988

Email: daniellamelonvillegas@gmail.com

Título profesional: Contadora Pública

Grado académico: Magister en Gestión Pública

Especialidad: Contabilidad

Identificación del proyecto de investigación o tesis

Título:

FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES, CASO: EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. – CHIMBOTE, 2023

Autor (es):

PEREZ PINEDO, ELEINE JULIA



Mg. CPCC. Daniella Maria Melón Villegas
Mat. N° 06 - 3138
Mg. en Gestión Pública

Firma y sello



Huella Digital

FICHA DE VALIDACIÓN N°01

Título: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: : CASO EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. – CHIMBOTE, 2023

N°	FINANCIAMIENTO	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	
	FUENTE DE FINANCIAMIENTO							
1	¿Financia sus actividades solo con aporte propio?	X		X		X		
2	¿Financia sus actividades solo con aporte de terceros?	X		X		X		
3	¿Financia sus actividades con aporte propio y de terceros?	X		X		X		
	SISTEMA DE FINANCIAMIENTO							
1	¿Financia sus actividades con préstamos de la banca comercial?	X		X		X		
2	¿Financia sus actividades con préstamos de las microfinancieras?	X		X		X		
3	¿Financia sus actividades con préstamos de familiares y amigos?	X		X		X		
	TIPOS DE FINANCIAMIENTO							
1	¿Financia sus actividades con arrendamiento financiero?	X		X		X		
2	¿Financia sus actividades con créditos hipotecarios?	X		X		X		
3	¿Financia sus actividades con Warrants?	X		X		X		
4	¿Financia sus actividades con préstamos de activos?	X		X		X		

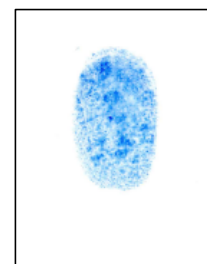
	COSTO DE FINANCIAMIENTO						
1	¿Cuál es la tasa de interés pagado por los préstamos recibidos? Tasa de Interés: Anual..... Mensual	X		X		X	
	PLAZO DE FINANCIAMIENTO						
1	¿El financiamiento fue a corto plazo?	X		X		X	
2	¿El financiamiento fue a largo plazo?	X		X		X	
	USO DEL FINANCIAMIENTO						
1	¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo?	X		X		X	
2	¿El financiamiento se orientó a los activos fijos	X		X		X	
3	¿El financiamiento se orientó al capital de trabajo y los activos fijos?	X		X		X	

Recomendaciones:

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

Nombres y Apellidos de experto: Daniella María Melón Villegas DNI :72354546


Mg. CPCC. Daniella María Melón Villegas
Mat. N° 06 - 3138
Mg. en Gestión Pública



“Año de la unidad, la paz y el desarrollo”

CARTA DE AUTORIZACION


Señores
Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote
Presente. -

Asunto: **AUTORIZACION PARA USO DE RAZON SOCIAL EN TRABAJO DE INVESTIGACIÓN**

De mi consideración:

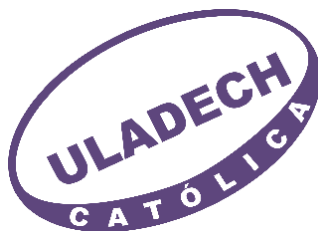
Por medio de la presente, me dirijo a Ustedes para comunicarles, que mi representada la empresa **GENERACIÓN JL S.A.C.** con RUC: **20610687718**, AUTORIZA al Estudiante **ELEINE JULIA PEREZ PINEDO**, con código de Estudiante **0110071046**, el uso de la razón social de nuestra empresa para su Trabajo de Investigación que lleva como título: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA GENERACIÓN JLS.A.C. – PUNO, 2023**, así como su publicación en su repositorio institucional de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Sin otro particular, me suscribo de ustedes.

GENERACIÓN J.L.S.A.C.

Elizabeth M. Arroyo Sanchez
GERENTE GENERAL

Sello y firma de la empresa

Anexo 05: Consentimiento informado



PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Perez Pinedo, Eleine Julia**, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA GENERACIÓN JL S.A.C. – CHIMBOTE, 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: eluciangi4929@gmail.com o al número 938291 243. 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:	Elizabeth Milagros Arroyo Sánchez
Firma del participante:	 DNI 73115112
Firma del investigador:	 DNI 45238360
Fecha:	10 de noviembre del 2023

Anexo 06: Fichas Bibliográficas

<p>Autor: Bendezú Yquiapaza, Fredy</p> <p>Título: Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa From Chimbote E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017</p> <p>Año: 2019</p>	<p>Ciudad: Chimbote</p> <p>País: Perú.</p>
<p>Tema: Características del financiamiento y rentabilidad</p> <p>El trabajo de investigación tuvo como objetivo describir las características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú. El diseño de la investigación fue no experimental, descriptiva, bibliográfico, documental y de caso. La población de estudio estuvo compuesta por las Mypes del sector servicio del Perú y la muestra la empresa de caso. Los datos se recopilaron mediante encuesta que se llevaron a cabo utilizando un cuestionario como instrumento. Los resultados obtenidos señalaron las Mypes al iniciar sus actividades productivas tuvieron que recurrir a un financiamiento de terceros, esto lo hacen en su mayoría por medio de entidades no bancarias y otros en entidades bancarias, con este financiamiento invirtieron para desarrollar sus actividades la empresa From Chimbote E.I.R.L financia su actividad productiva con financiamiento de terceros. Concluyó que, las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las Mypes rubro restaurantes, que la mayoría cuentan con financiamiento de terceros, Así mismo la inversión del financiamiento lo llevan a cabo en capital de trabajo y la mayor parte de las micro y pequeñas empresa se formó para generar ganancia – rentabilidad, además de ello los empresarios consideran que la inversión es muy relevante para generar que la empresa sea competitiva en el mundo actual.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Bendezú, F. (2019). <i>Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa From Chimbote E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2017</i> [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Uladech. https://hdl.handle.net/20.500.13032/20455</p>	<p>Ficha N°1</p>

<p>Autor: Carbajal Sánchez, Lesly Tatiana</p> <p>Título: Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería El Piurano – Tingo Maria, 2018.</p> <p>Año: 2019</p>	<p>Ciudad: Tingo María</p> <p>País: Perú.</p>
<p>Tema: Financiamiento interno y externo</p> <p>El trabajo de investigación tuvo por finalidad identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: Cevichería el Piurano – Tingo María, 2018. El estudio fue de tipo cuantitativo, nivel de investigación descriptivo y cuyo diseño de investigación fue no experimental-descriptivo, para poder recoger la información se utilizó el cuestionario como instrumento, la misma que se aplicó, al representante de la empresa obteniendo los principales resultados: La empresa utilizó capital propio, señalando que no es suficiente el capital propio que permiten la mejora de posibilidad de la empresa. Respecto al financiamiento externo: la empresa lo destina</p>	

especialmente para la ampliación del local, la entidad no bancaria es la que elige para la obtención de créditos financieros; respecto a las condiciones de financiamiento: la empresa acude a al sistema no bancario y la tasa de interés con que obtiene los créditos y el historial crediticio son las condiciones de financiamiento lo cual le permite obtener mejores posibilidades de rentabilidad. Concluyó, la empresa ha mejorado por el financiamiento recibido.

Referencia Bibliográfica

Carbajal, L. (2019). *Propuesta de mejora de los factores relevantes del financiamiento y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa caso: cevicheria El Piurano – Tingo Maria, 2018* [Tesis de Licenciatura, Universidad Los Ángeles de Chimbote] Repositorio Uladech.
<https://hdl.handle.net/20.500.13032/22073>

Ficha N°2

<p>Autor: Chauca Gastañadui, Evelyn Vanessa</p> <p>Título: Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. –Nuevo Chimbote, 2020</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad: Chimbote</p> <p>País: Perú.</p>
<p>Tema: Oportunidades del Financiamiento</p> <p>El trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Identificar las oportunidades del financiamiento que mejoren las posibilidades de las micro y pequeñas empresas nacionales y de la empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. – Nuevo Chimbote, 2020. 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 cerrada; encontrando así los siguientes resultados: Se concluye de acuerdo a las revisiones de los autores en los antecedentes, que la disponibilidad de un financiamiento externo o de terceros es muy esencial para las microempresas ya que con ello puedes lograr alcanzar sus logros establecidos. Se concluye que la empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L., es una empresa formalizada, quien tuvo la oportunidad de obtener un préstamo del banco BCP de quien ahora es un cliente potencial. Se concluye en relación a los resultados del objetivo específico 01 y objetivo específico 02, se considera que los financiamientos fueron obtenidos de parte de terceros. Conclusión general: Se propone a la empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L., continuar asesorándose durante la obtención de un préstamo financiero para así evaluar y obtener las mejores ofertas crediticias que se pueda presentar y salir beneficiado. se formó para generar ganancia – rentabilidad, además de ello los empresarios consideran que la inversión es muy relevante para generar que la empresa sea competitiva en el mundo actual.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Chauca, E. (2022). <i>Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso Empresa Inversiones Loblaw E.I.R.L. –Nuevo Chimbote, 2020</i> [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Uladech. https://hdl.handle.net/20.500.13032/29128</p>	<p>Ficha N°3</p>

<p>Autor: Escobar Flores, Robert Ivan</p> <p>Título: Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso Pollería “Shulita E.I.R.L.” – Yarinacocha y Propuesta de Mejora, 2022</p> <p>Año: 2023</p>	<p>Ciudad: Chimbote</p> <p>País: Perú.</p>
<p>Tema: Oportunidades del Financiamiento</p> <p>El estudio tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la pollería SHULITA E.I.R.L. La investigación siguió un diseño metodológico de enfoque cualitativo, descriptivo, no experimental, bibliográfico, documental y de caso. Para el recojo de la información, se utilizaron las técnicas de entrevista y revisión bibliográfica; utilizando como instrumentos un cuestionario con preguntas cerradas aplicado a la titular gerente de la empresa del caso estudiado y fichas bibliográficas, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al, los antecedentes citados, describen que las Mypes peruanas del sector servicios financian sus operaciones con financiamiento propio y de terceros, entre ellos financieras y bancos; se identificó a la empresa estudiada, pollería SHULITA E.I.R.L – Yarinacocha que, se financia con créditos bancarios a corto plazo, pagando 30% anual y, lo utiliza para capital de trabajo. En el objetivo específico 3, se comparó la relación entre las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la pollería SHULITA E.I.R.L. Finalmente, se concluye que la MYPE estudiada y comparada por los antecedentes, ha propuesto asumir el gasto en el proyecto de expansión que la empresa tiene a mediano plazo, porque requerirá de financiamiento bancario para poder crecer.</p>	
<p>Referencia Bibliográfica</p> <p>Chauca, E. (2022). <i>Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso Pollería “Shulita E.I.R.L.” – Yarinacocha y Propuesta de Mejora, 2022</i> [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote]. Repositorio Uladech. https://hdl.handle.net/20.500.13032/33489</p>	<p>Ficha N°4</p>