



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

**EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ, CASO: AGUA DE
MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

**SEGURA TORRES, SANDRO
ORCID:0000-0002-2438-7663**

ASESOR

**GONZALES RENTERIA, YURI GAGARIN
ORCID:0000-0002-6859-7996**

**CHIMBOTE-PERÚ
2024**



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0132-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **14:00** horas del día **16** de **Junio** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO Presidente
ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO Miembro
RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL Miembro
Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN Asesor

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ, CASO: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024**

Presentada Por :
(1803171258) **SEGURA TORRES SANDRO**

Luego de la presentación del autor(a) y las deliberaciones, el Jurado de Investigación acordó: **APROBAR** por **UNANIMIDAD**, la tesis, con el calificativo de **14**, quedando expedito/a el/la Bachiller para optar el TITULO PROFESIONAL de **Contador Público**.

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

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO
Presidente

ESPEJO CHACON LUIS FERNANDO
Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL
Miembro

Dr. GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
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: EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ, CASO: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024 Del (de la) estudiante SEGURA TORRES SANDRO , asesorado por GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 8% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

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

Chimbote, 09 de Julio del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria:

La presente tesis va dedicado a todas las personas que confiaron en mi desde un primer momento como lo son mis familiares y amigos, también para todos aquellos que me ayudaron a que se realice, también va dedicado a mi asesor que me ayudo y que hizo de mí una persona dedicada y que lucha por lograr sus objetivos, me enseñaron a no rendirme y seguir adelante pase lo que pase.

Agradecimiento:

En primer lugar agradecer a Dios por darme vida y salud, también agradecer a mis padres y familiares por darme el apoyo y las fuerzas para seguir día a día hacia adelante y jamás rendirme, también agradecer a mis compañeros con los que hicimos una familia y nos apoyamos mutuamente para lograr un objetivo en común que era conseguir el título profesional y por ultimo agradecer a mi asesor que desde el primer día de clases me inculco conocimientos y me ayudo a que yo aprenda cosas nuevas y ame la carrera profesional que elegí, sin sus constante presión y consejos sé que lograr lo que logre hasta ahora hubiera sido aún más complicado por eso gracias a él y a los antes ya mencionados es título es tanto mío como de ellos.

índice de Contenidos

Dedicatoria:.....	IV
Agradecimiento:.....	V
índice de Contenidos.....	VI
Lista de Tablas	VIII
Lista de Cuadros	IX
Resumen.....	X
Abstract.....	XI
I. Planteamiento del Problema	1
1.1. Descripción del problema.....	1
1.2. Formulación del problema.....	8
1.3. Objetivo general	8
1.4. Objetivos específicos.....	8
1.5. Justificación.....	9
Teórica:	9
Práctica:.....	9
Metodológica:	9
II. Marco Teórico.....	11
2.1. Antecedentes.....	11
2.2. Bases Teóricas	21
2.3. Hipótesis	36
III. Metodología.....	37
3.1. Nivel, Tipo y Diseño de Investigación	37
3.2. Población y Muestra	37
3.3. Operacionalización de las variables.....	37
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de información	39
3.5. Método de análisis de datos	39
3.6. Aspectos Éticos	39
IV. Resultados.....	41
4.1. Resultados del Objetivo Especifico 1	41
4.2. Resultados del objetivo Especifico 2.....	46
4.3. Resultados del objetivo Especifico 3.....	50
V. Discusión	55
5.1. Respecto al objetivo específico 1:	55
5.2. Respecto al objetivo específico 2	57
5.3. Respecto al objetivo específico 3	60
VI. Conclusiones.....	65
6.1. Respecto al objetivo específico 1:	65
6.2. Respecto al objetivo específico 2:	66
6.3. Respecto al objetivo específico 3:	66
6.4. Respecto al objetivo general.....	69
VII. Recomendaciones	70
Referencias bibliográficas	71
Anexos	76
Anexo 01. Matriz de Consistencia	76
Anexo 02. Instrumento de recolección de información	77

Anexo 03. Consentimiento Informado	78
Anexo 04. Carta de Autorización de la Universidad	79
Anexo 05. Ficha técnica de los instrumentos	80
Anexo 06. Ficha de Validación	81
Anexo 07. Carta de Presentación al Experto	83
Anexo 08. Evidencias de Ejecución de tesis	84
Anexo 09. Fichas bibliográficas	85

Lista de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de las Variables..... **¡Error! Marcador no definido.**

Lista de Cuadros

Cuadro N° 1. Resultados del Objetivo específico 1	41
Cuadro N° 2. Resultados del Objetivo específico 2	46
Cuadro N° 3. Resultados del Objetivo específico 3	50

Resumen

El financiamiento bancario para una pequeña empresa en formación viene a ser pieza fundamental para su crecimiento y desarrollo, ya que les permite implementar dentro su empresa y mediante ello poder cumplir y abastecer la demanda de población. Por ello la investigación tuvo como objetivo: determinar como el financiamiento bancario incide en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024. La metodología aplicada fue de enfoque cualitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental, se utilizo como técnica la revisión bibliográfica, la entrevista, así mismo fichas bibliográficas y un cuestionario como instrumentos para la recolección de información. Los resultados evidenciaron que: el financiamiento bancario ayudo mucho con el crecimiento de la empresa ya que le permitió expandirse e implementarse correctamente lo cual contribuyo a que ofrezcan un producto de calidad, mejore su producción y sus niveles de ventas, llegando así a más lugares donde ofrecer su producto y gracias a los bajos intereses que el banco le otorgo sus márgenes de ganancias incrementaron sin verse afectada por los intereses a pagar logrando así ser rentables, a tal punto que en la actualidad la empresa se considera autosuficiente. Se concluyo que el financiamiento bancario acompañada de una buena inversión es el punto de partida para que una empresa en desarrollo no solo crezca en tamaño, también en producción lo cual aumentara sus niveles de venta e ingresos, logrando una mayor rentabilidad.

PALABRAS CLAVE: Financiamiento bancario, tasas de interés y crecimiento.

Abstract

Bank financing for a small business information becomes a fundamental piece for its growth and development, since it allows them to implement within their company and through this be able to meet and supply the demand of the population. Therefore, the objective of the research was: to determine how bank financing affects the growth of small businesses in the commerce sector of Peru, case: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024. The methodology applied was a qualitative approach, descriptive level. , non-experimental design, bibliographic review, interview, bibliographic files and a questionnaire were used as instruments for collecting information. The results showed that: bank financing helped a lot with the growth of the company since it allowed it to expand and implement itself correctly, which contributed to offering a quality product, improving its production and sales levels, thus reaching more places where offer its product and thanks to the low interests that the bank granted, its profit margins increased without being affected by the interest to be paid, thus becoming profitable, to the point that currently the company is considered self-sufficient. It was concluded that bank financing accompanied by a good investment is the starting point for a developing company to not only grow in size, but also in production, which will increase its sales and income levels, achieving greater profitability.

KEYWORDS: Bank financing, interest rates and growth.

I. Planteamiento del Problema

1.1. Descripción del problema

Campo (2022), en la actualidad se está manifestando un crecimiento económico globalizado en muchos países del mundo donde las pequeñas empresas están cumpliendo un rol muy importante en ello, las pequeñas empresas simbolizan el carácter el empeño y las ganas de muchas personas luchadoras que quieren salir adelante, en países desarrollados o llamados también países de primer mundo crear una pequeña empresa tiene muchas facilidades debido a que tienen un total apoyo de las autoridades y no solo de ellas sino que también acceder a un financiamiento es menos complicado que en países sub desarrollados donde acceder a un préstamo o llamado también financiamiento tienen muchas trabas y la más importante o más sobresaliente es la gran tasa de intereses que estas cobran por un préstamo lo cual para un empresario que recién inicia es perjudicial porque sin empezar el negocia ya se encuentran con deudas, es por eso que acceder a un financiamiento bueno y con bajas tasas de intereses es más que favorable para el desarrollo no solo de una región si no de un país, al crear una pequeña empresa no solo contribuye a que se disminuya la tasa de pobreza de un país si no que esta va de la mano con contribuir a generar más empleos en ellas, el apoyo que tienen las pequeñas empresas en países desarrollados es muy favorable ya que en poco tiempo una microempresa se convierte en una pequeña, mediana y en pocos años en una mucho más grande e importante.

Sánchez (2016), nos explica que los países sudamericanos se encuentran en constante desarrollo unos más que otros pero si hay algo que tienen en común todos y es que en todos ellos ser un pequeño empresario es un poco complicado en muchos aspectos y el aspecto que más sobresale es el de acceder a un financiamiento digno y de bajos intereses, aun así a pesar de las grandes tasas de intereses que ofrecen las entidades financieras existen muchas pequeñas empresas que si lograron establecerse y ser económicamente rentables porque aceptaron el riesgo y fueron personas que hicieron un buen estudio de mercado y enfocaron sus pequeñas empresas a un rubro de gran necesidad lo cual es muy importante para que emprender no solo sea convertida en un pasatiempo y sus pequeñas empresas fracasen convirtiéndose en otro emprendedor que no pudo lograr nada por la falta de conocimiento, en el continente sudamericano como bien se sabe no todos los países se desarrollan por igual ya que existen países que tienen un mayor crecimiento que otros lo cual indica que hay un mayor apoyo ya sea en inversión o financiamiento para las microempresas debido a que saben la importancia que estas tienen para que su país siga en desarrollo, generando empleos y disminuyendo sus tasas de pobreza, todo lo contrario sucede en países que sus desarrollo son más

lentos en donde ser un microempresario es un trabajo muy complicado o casi imposible por la falta de apoyo de sus gobiernos que no controla las altas tasas de intereses que cobran los bancos lo cual impide que estas accedan a un financiamiento, debido que al acceder a uno y si sus empresas no llegan a ser rentables quedan endeudados, provocando que sus negocios desaparezcan y los pequeños empresarios endeudados, debido a eso existen personas que tienen miedo a emprender lo cual solo retrasa el desarrollo de su región y país e impide que estas personas tengan una mejora en su estilo de vida.

El Perú es uno de los países en la actualidad con mayor crecimiento en su economía, y al igual que los demás países en su momento se encontró afectada por la pandemia, fue en esos momentos donde se dio a conocer aún más la importancia de las pequeñas empresas ya que fueron estas las que ayudaron a que el país volviera a surgir, mientras las grandes y gigantescas empresas estaban cerradas, las pequeñas empresas trabajaban informalmente y fueron de vital ayuda para las personas que en ese momento vivían de lo poco que tenían, pero así como algunas pequeñas empresas fueron beneficiados en parte por la pandemia, existen algunas empresas que con las justas lograron mantenerse a flote y seguir existiendo y otras que desaparecieron por completo. Debido a eso las pequeñas empresas que lograron seguir existiendo, en la actualidad se toman medidas drásticas para su financiamiento, mayormente acuden a entidades que financien nuevamente sus empresas sin importar las altas tasas de intereses que están brindan y por otra parte se están financiado internamente con recursos propios, con el objetivo de poder implementarse, impulsarse y mantenerse en el mercado con equipos nuevos y de mejor calidad para así solventar las necesidades de la población y cumplir con las políticas de demanda que esta requiere y sobre todo para poder generar ingresos para ellos y sus familias.

Dolores (2021) explica que la necesidad económica es cada vez un punto muy preocupante para la sociedad ya que la canasta familiar ha evolucionado y por lo tanto los precios se han incrementado es así que los presupuestos de las familias muchas veces no suficiente para cubrir sus necesidades, por lo cual muchas personas deciden emprenden un negocio propio de acuerdo a las necesidades requeridas por la población, asimismo con el propósito de generar un ingreso y poder solventar sus gastos diarios y el de su familia, en este mundo cada vez más competitivo un empresario debe manejar muy bien el tema del negocio, buscar estrategias de venta, capacitaciones constantes con el objetivo de lograr la supervivencia de este en el mercado; se manifiestan tantos problemas significativos que hacen que una micro y pequeña empresa no supere su estabilidad y en consecuencia no

logran su evolución productiva y rentable, Dolores llega a la conclusión de que la mejor solución para que una empresa se mantenga funcionando y logre sus objetivos de ser rentable es conseguir un buen financiamiento, uno donde pueda solventar las necesidades que haya dentro de su negocio lo cual es el punto de partida para que esta empiece a trabajar de mejor manera, de esta forma podrá solventar las necesidades de la población y poder ser una empresa a futuro autosuficiente y rentable,

Enaho (2022) publicó cifras por medio del INEI, donde indica que el sector privado en el Perú está conformado principalmente por micro y pequeños negocios, en 2022, el 96.4% de los empleadores en el país dirigían una Mype, históricamente la participación de las Mypes ha sido cuantitativamente relevante dentro del empresariado peruano, al mantener una participación por encima del 91%, lo que confirma su importancia en el tejido empresarial del país, la generación de ingresos para las familias y su posición como engranaje fundamental de la economía peruana, a raíz de la crisis causada por la COVID-19, las mypes se vieron fuertemente afectadas; sin embargo, con la reapertura de la economía y la reactivación de los diferentes sectores, estas empezaron a recuperarse, así, en 2022, se registraron aproximadamente 6.1 millones de mypes distribuidas a lo largo del territorio nacional, un 11.9% más que en 2021, esto demuestra la recuperación del número de mypes que operan en el país, las cuales han superado, inclusive, la cifra registrada en 2019.

Pero así como este rubro de la venta de agua es muy rentable existen varios problemas para que las pequeñas empresas obtengan un financiamiento adecuado para poder empezar a dedicarse a este rubro, esto se debe a que las entidades financieras ponen muchas trabas y en algunos casos no dan el dinero que inicialmente solicitaron los pequeños empresarios debido a que en su mayoría los que solicitan el préstamo son personas sin estudios, sin bienes de gran valor o sin algo que les garantice confianza antes las entidades bancarias, existen algunas pequeñas empresas que no cuentan recursos y solicitan un préstamo ya sea para la inscripción correcta de sus pequeñas empresas o para la implementación de nuevas maquinarias para poder ofrecer un producto de calidad y apto para el consumo humano. Debido a que no todos reciben un financiamiento, en la actualidad se están formando muchas empresas informales y ello está afectando a los formales principalmente en lo económico ya que estas no invierten en maquinarias que son aptas para la purificación del agua y no gastan en salubridad, ofrecen sus productos a menor precio quitando así la clientela de las demás empresas, lo cual es un gran

problema porque debido a falta de clientes algunas pequeñas empresas fueron a la quiebra y desaparecieron, pero esto no solo afecta como ya dije a las pequeñas empresas formales si no también pueden afectar a la salud de los consumidores lo cual puede ser perjudicial para los vendedores de agua de mesa quienes por culpa de estas empresas informales pueden perder la garantía de un buen producto lo cual puede afectar mucho en la economía y el crecimiento de sus empresas.

Enaho (2022), nos dice que a pesar de la recuperación económica, resulta aún más importante analizar la informalidad de las mypes, ya que un aumento en la informalidad, dadas las condiciones actuales, puede deberse a la reducción de la productividad de las empresas, lo que impacta en las condiciones laborales, así, en 2022, la informalidad mype, medida a través de su registro en la Sunat, ascendió a un 86.7% (+0.4 pp.), si bien en 2022 las mypes aumentaron un 11.9% respecto de lo registrado en 2021, las mypes formales crecieron un 8.4%, lo que indicaría un aumento en mayor proporción de las empresas informales que las formales, de acuerdo con cifras de la Enaho, las mypes emplearon a 8.5 millones de trabajadores en 2022, un 10.3% más que en el año anterior, este nivel de empleo representa, aproximadamente, un 45.9% de la población económicamente activa (PEA) en el país, es decir, en 2022, casi dos de cada cinco personas que conformaron el mercado laboral trabajaron en una mype, ya sea formal o informal, esta cifra es similar respecto de lo registrado en 2021 y, además, está cerca de recuperar los niveles registrados en 2019, esto significó una mejora en 2.9 pp. en el porcentaje de la PEA que laboraba en una mype, lo cual se explicaría por la apertura de negocios y el incremento en demanda.

Como bien se explica inicialmente la ciudad de Pucallpa está en constante desarrollo a diferencia de otras ciudades y regiones, esta ciudad está ayudando mucho a que la región de Ucayali sea una de las mejores tanto en economía como a nivel empresarial es por eso que es muy importante que las pequeñas empresas del rubro venta de agua sepan cómo trabajar y como contribuir de mano con otro tipo de empresas al desarrollo de la región ya que eso sería más que beneficioso para ellos como pequeñas empresas debido que si la ciudad crece, el desarrollo y el beneficio también serían factible para estas empresas como también para el personal de trabajo que laboran dentro de ellas, mientras más crece la región existen más inversiones de todos lados, la población aumente y por ende la demanda del agua también es por eso que toda empresa debe estar preparada y capacitada para poder cumplir con la población lo cual prácticamente obligaría a los empresarios a financiar nuevamente sus negocios y así implementarlos a medida de la

demanda de la población.

Abad (2021), nos explica que al enfocarse puntualmente en la venta de agua de mesa se dio a conocer que el rubro puede ser muy rentable siempre y cuando cuente con un apoyo económico para solventar los gastos que puede haber dentro de la empresa, debido que si uno como empresa no puede solventar ni sus propias necesidades mucho menos podrá solventar el de la población sabiendo muy bien que la demanda del bien del agua de mesa es cada vez mayor, una empresa con el pasar de los tiempos tiene que ser autosuficiente poder solventar sus gastos sus nuevas inversiones, sus capacitaciones de personal con los ingresos o ganancias que esta genere, si una empresa no es autosuficiente significa que no está funcionando y no está siendo rentable lo cual puede significar que más que ganancias la empresa solo genera lo suficiente para mantenerse a flote lo cual a uno como empresario no le es conveniente y por no saber salir de esa llegan al punto de cerrar sus negocios y dejar así sin empleo a muchas personas que dependen de ellos.

Krugman (2020), el financiamiento es crucial para el funcionamiento y crecimiento de las empresas, es el proceso mediante el cual una empresa obtiene los recursos económicos necesarios para llevar a cabo sus operaciones, inversiones y financiar sus proyectos, la importancia del financiamiento radica en varios aspectos uno de ellos es que permite cubrir los gastos operativos, las empresas necesitan financiamiento para cubrir los costos diarios de operación, como el pago de salarios, alquileres, impuestos, materias primas, entre otros, sin financiamiento adecuado, una empresa puede tener dificultades para mantenerse a flote y operar de manera eficiente, otro aspecto importante es que facilita la inversión en activos, las empresas requieren financiamiento para adquirir activos fijos, como maquinaria, equipos, tecnología, infraestructura, entre otros, estas inversiones son clave para mejorar la productividad y competitividad de la empresa a largo plazo, otro aspecto más es que apoya el crecimiento y expansión ya que el financiamiento es esencial para que una empresa pueda crecer y expandirse ya sea a través de la apertura de nuevas sucursales, la entrada a nuevos mercados, el lanzamiento de nuevos productos o servicios, o la adquisición de otras empresas, el financiamiento proporciona los recursos necesarios para llevar a cabo estas estrategias de crecimiento; en resumen, el financiamiento es esencial para el funcionamiento, crecimiento y desarrollo de las empresas, proporciona los recursos necesarios para cubrir gastos operativos, invertir en activos, expandirse, enfrentar crisis y mejorar la capacidad de negociación, es fundamental que las empresas busquen las fuentes

de financiamiento adecuadas y gestionen eficientemente sus recursos financieros para garantizar su éxito y sostenibilidad a largo plazo.

Mideyros (2020), plantea que el financiamiento influye en el desarrollo y crecimiento de las empresas ya que estas ayudan a que tengan como financiar ya sea mensualmente capacitaciones de personal, ya que un personal debidamente capacitado es un personal que hace bien y mejor su trabajo, también sugiere que lleven un control de sus entradas y salidas dentro de su negocio con personas capacitadas ya que en muchos estudios que se hizo se vio que muchas empresas son los propios dueños los que hacen su auditoria sin tener un estudio ni un conocimiento del tema lo cual hace que ellos mismo se mientan en algunos casos y no sepan correctamente el estado de su empresa lo cual provoca que en muchos casos estas vayan a la quiebra, es por ello que llegar a entender que ser empresario no solo es querer ganar dinero sino que también incluye gasto de dinero lo cual debe ser tomado más como una inversión que como un desperdicio de dinero para que sus negocios tengan futuro, el crecimiento necesario y sobre todo que sea rentable que es la idea principal por la cual se creó la empresa.

Vega (2018), explica que las pequeñas empresas cumplen un rol muy importante para el desarrollo de una región ya que se generan muchos empleos lo cual es muy importante ya que debido al alza de los precios mantener una familia o mantenerse uno mismo se ha vuelto un gran reto es por eso que conseguir empleos es cada vez más difícil lo cual nos da a conocer que las pequeñas empresas se constituyen como la mejor opción para generar empleos a nivel nacional asimismo el empresario consigue trabajo en calidad de auto empleo, todo esto nos da a entender lo importante que es un financiamiento para una pequeña empresa que se encuentra en crecimiento ya que eso ayudara tanto en su desarrollo como en su economía que es lo principal por la cual se crearon y decidieron dedicarse a este rubro, las pequeñas empresas son parte primordial del desarrollo y emprendimiento empresarial en todo el mundo, además de generar puestos de trabajo, permite desarrollar la economía a través del crecimiento del producto bruto interno, eliminando en cierto modo la pobreza, muchos negocios que hoy se encuentran consolidados tuvieron un inicio difícil y empezaron desde abajo, acumularon experiencias y arriesgaron tiempo además de capital para lograr las metas trazadas, actualmente los contribuyentes estas acogidos al Régimen Mype Tributario siendo un régimen especialmente creado para las micro y pequeñas empresas con el objetivo de promover su crecimiento y a la formalidad de las empresas brindándoles menores tasas de impuestos a la renta y la simplicidad en el sistema contable para cumplir con sus

obligaciones tributarias, todas las personas y empresas que desarrollan un negocio tienen que cumplir con sus obligaciones tributarias, las empresas deben acogerse a un Régimen Tributario, entendiéndose como tal al conjunto de normas que regulan el cumplimiento de las obligaciones vinculadas al pago de tributos para la recaudación de impuestos de todos para el crecimiento de nuestro país en la inversión pública, que en parte es beneficiosa para ellos mismos mientras más inversión y mejora de las áreas hay ya sea en su zona o cerca de ellas más valor económico toman sus empresas.

En esta oportunidad estoy enfocando mi investigación en las pequeñas empresas que se dedican al rubro de la venta de agua en la región Ucayali, puntualmente en la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L. Identificada con RUC: N° 20601571910, de la ciudad de Pucallpa, donde la demanda de este bien de primera necesidad es mucha todo esto se debe a que actualmente existe mucha contaminación en la región, mientras más desarrollo y crecimiento existe la contaminación también va en aumento debido a la falta de una cultura de aprendizaje de prevención del medio ambiente, debido a la contaminación que existe el agua de los ríos, lagos y afluentes no son aptos para el consumo humano y muestra de ello es que casi diariamente acuden a los centros de salud personas enfermas ya sea con dolores estomacales, infecciones e intoxicaciones por consumir agua directamente de los grifos que es agua no apta para el consumo humano debido a que la empresa que es la encargada de la distribución de este bien primordial no cuenta con las equipaciones necesarias para convertir el agua de los ríos que es de donde absorben el agua para luego ser distribuidas a toda la ciudad ya transformada en agua apta para el consumo humano, es por ello que en la actualidad existen muchas pequeñas empresas que se formaron con el único objetivo de dedicarse a este rubro porque se dieron cuenta que es muy rentable y beneficioso para su economía actual debido a la gran demanda que existe de este bien, debido a eso el dueño de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L., enfocó su negocio a este rubro, el cual actualmente a pesar de ser rentable aún no abarca muchos lugares de la ciudad a donde puede llevar su producto eso se debe a que no cuentan con el dinero suficiente para implementar nuevas maquinarias entre ellas se encuentran los furgones que son las herramientas de trabajo muy importantes ya que son los encargados del despacho y distribución de los buyones de agua, la empresa solicitó anteriormente un préstamo a un banco de la ciudad pero este a pesar de no negarle el préstamo no le ofreció dar el monto solicitado, esto es uno de los grandes problemas que tienen todas las pequeñas empresas en la ciudad de Pucallpa, no existe un apoyo conjunto de los bancos o entidades financieras para con los pequeños empresarios viéndose

estos obligados a acudir a financiamientos de terceros en este caso prestamos informales lo cual tienen intereses altos y no ayuda al crecimiento empresarial y en cierta forma estancan a las pequeñas empresas y no les permite implementarse e ampliarse y ser más rentables en este rubro de la venta de agua de mesa, la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L. Está a pesar de ser financiado por terceros tiene como prioridad ser financiado por entidades bancarias ya que quiere contar con un historial financiero adecuado con el cual poder implementar y abastecer su empresa con todo aquello que le falta, pero este es su principal problema debido a que en sus inicios la empresa había solicitado un préstamo a una entidad bancaria al cual no le cumplió adecuadamente con el pago por el cual fue castigado y no podía sacar prestamos en ningún banco, actualmente esta deuda ya se encuentra pagada pero esta dejó secuelas para la empresa debido que cada que solicita un préstamo le ponen peros y le ofrecen menos de lo solicitado debido a su pasado, actualmente con el fin de poder mejorar su relación con los bancos la empresa sacó un préstamo menor a lo que solicitó la cual paga con las ganancias de su empresa, la idea del dueño de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L es sacar un préstamo grande con la cual implementar todo lo que le falta dentro de su empresa, la idea que tiene es la de abarcar nuevos lugares a la cual no llega su negocio, abrir nuevos mercados, contratar personal y crear formas de publicidad que haga que esta sea más conocida ante la población, todo esto es una proyección a futuro porque dentro la empresa el dueño considera que todo eso se lograría solo si logran obtener el préstamo bancario que él solicita, es ahí donde se ve la importancia que tienen las entidades financieras y bancarias para el crecimiento y desarrollo de las microempresas y no solo de ellas sino de todo negocio o empresa en general.

1.2 Formulación del problema

¿De qué manera el financiamiento bancario incide en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L?

1.3 Objetivo general

Determinar como el financiamiento bancario incide en el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

1.4 Objetivos específicos

- Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las pequeñas empresas del Perú.
- Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el

crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

- Proponer un mejor análisis de Financiamiento bancario que ayude con el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

1.5 Justificación

Teórica:

Porque en muchas empresas del Perú, existe una necesidad de aplicar razonablemente y de forma comprensible, el concepto de financiamiento bancario y el efecto que esta va tener en el crecimiento de las microempresas, es así que esta investigación permitirá complementar la poca información y el poco conocimiento que se tiene respecto a las empresas y su financiamiento, y las dificultades que éstas tienen para obtener un financiamiento, especial y puntualmente en la empresa de estudio, esto será de mucha ayuda a futuras investigaciones para cuando se tenga que realizar un seguimiento al financiamiento bancario, especialmente en el rubro del sector comercio y así pueda existir una información base de donde poder partir y guiarse.

Práctica:

Porque una vez conocidos los resultados y la importancia que el financiamiento tiene en la microempresa se podrá proceder con brindar la información al dueño, representante legal o quien este encargado de la empresa para así poder hacer los balances necesarios y mostrar con hechos la importancia de un buen financiamiento y el impacto que esta tiene para el crecimiento y desarrollo de la empresa, lo cual también servirá como objeto de estudio con una incidencia positiva con la cual guiarse para futura investigaciones o que sirva de ejemplo para otras empresas que lo requieran.

Metodológica:

Porque sus resultados se obtuvieron aplicando una metodología del proceso de investigación, la cual se inicia con la identificación del problema, se plantea objetivos y se aplicarán las técnicas y procedimientos para obtener dichos resultados, teniendo en cuenta el ámbito geográfico en la cual se encuentra la empresa, y también tomando en cuenta el ámbito nacional como regional.

Como es sabido, las investigaciones deben generar oportunidades de mayor alcance, por ello los resultados serán considerados como antecedentes de estudio, especialmente de nuestra Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por lo cual pueden tomar los datos

encontrados en la ejecución de este proyecto de investigación para muestras, comparaciones o para ser analizados a profundidad con la finalidad de ayudar a los futuros investigadores.

II. Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación cuyo autor realizó el trabajo de investigación en cualquier ciudad de cualquier parte del mundo a excepción del Perú.

Illanes (2020), la presente tesis para optar el grado de magister en finanzas que tiene como título, Caracterización del financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas en Chile, tiene como propósito revisar cuáles son las variables que influyen en las características del financiamiento para estas empresas, testear las variables que afectan el nivel de endeudamiento de la empresa y los factores que influyen en su rentabilidad, en términos prácticos se analizarán los factores que influyen en el ROE de las compañías para una muestra de panel tomada en los años 2007, 2009 y 2013 a través de las encuestas longitudinales 1, 2 y 3 preparadas por el Instituto Nacional de Estadísticas y el Ministerio de Economía, en forma complementaria se analizarán los factores que influyen en los niveles de deuda de una compañía a través del análisis de corte transversal en la encuesta longitudinal 3, para el estudio realizado de la base de panel, se consideraron los modelos econométricos de efectos aleatorios, fijos y agrupados, asimismo, el modelo de Heckman en dos etapas es utilizado para investigar los factores que influyen en los niveles de deuda de la empresa, en el que se considera el problema de sesgo de selección de las empresas cuando piden un préstamo, lo interesante del estudio proviene del análisis de las variables cualitativas de la gerencia general de la compañía, que nos permite ver la importancia que poseen estas habilidades individuales en los niveles de deuda de la compañía y en los niveles de ROE, el presente estudio se compone de la revisión de literatura, donde se revisa el marco teórico de la tesis para posteriormente describir el financiamiento de las empresas en Chile y en otros países, se revisa adicionalmente la encuesta longitudinal de empresas 3, para ver las características específicas de las empresas en Chile, posteriormente se describen los dos modelos a utilizar, se muestran los resultados de las regresiones y finalmente se muestran las principales conclusiones del estudio.

Rincón (2019), en su tesis de maestría cuyo título es: Gestión del capital de trabajo y rentabilidad, evidencia empírica de empresas en Colombia, En primer lugar, se dio un alcance descriptivo dado que mediante el estudio de los datos se buscó reconocer y

especificar perfiles de GKT de las empresas analizadas. Se realizó un diseño no experimental, debido a la conveniencia del análisis de la información proveniente de bases de datos oficiales, esta investigación es cuantitativa, un mayor número de observaciones permite mayor confiabilidad del modelo, en este sentido, el diseño metodológico fue tanto longitudinal como transversal. según su resumen indica: La gestión del capital de trabajo (GKT) busca asegurar la liquidez que permita la operación empresarial, y que a su vez maximice la rentabilidad, este objetivo se logra mediante la gestión de los componentes del capital de trabajo: inventarios, cartera y cuentas por pagar a proveedores, distintas formas de administrar estos componentes se traducen en diferentes estrategias de GKT, el ciclo de conversión del efectivo (CCE) se ha posicionado entre los analistas financieros como la herramienta por excelencia para identificar estrategias de GKT, esto debido a que es una medida en días de la rotación combinada de los tres componentes del capital de trabajo. En esta investigación se calculó el CCE de 5110 empresas colombianas segmentadas por tamaño y sector económico, se calculó adicionalmente la proporción de los componentes del capital de trabajo con respecto a los activos totales, como resultado de dichos cálculos, se identificaron seis tipos de estrategias de GKT usadas de forma diferente en cada segmento empresarial, posteriormente, se calculó la rentabilidad de las empresas por segmentos y se planteó un modelo para identificar la relación entre CCE y rentabilidad., los resultados evidenciaron relaciones distintas según el segmento empresarial, finalmente el modelo arrojó niveles de CCE a los cuales los diferentes segmentos empresariales maximizaron su rentabilidad.

Vergara (2022), la presente tesis para obtener el grado de magister en gestión tiene como título: Las fuentes de financiamiento de la actividad emprendedora en Uruguay, la investigación se enfoca en el estudio de las alternativas de financiamiento que existen en Uruguay para la actividad emprendedora en este caso de estudio se analizó la realidad de 20 empresas emprendedora teniendo todas están en común la falta de apoyo y de un buen financiamiento; desde qué opciones existen disponible en el mercado, hasta cómo deciden financiarse los emprendedores, en Latinoamérica, la baja madurez de los mercados financieros lleva a la poca inversión en emprendimientos, al mismo tiempo, los bancos no demuestran interés en este tipo de negocios; es aquí cuando se genera una brecha financiera entre el desarrollo del emprendimiento y las necesidades de fondos requeridas, Uruguay no escapa a esta situación, es por ello que revisaremos la importancia del apoyo

público y el impacto que genera en el fomento de una cultura emprendedora, en relación con la metodología de la investigación, se trata de una investigación documental y descriptiva, el objetivo central será validar si existe actualmente un tipo de financiamiento que acompañe cada una de las etapas de proceso emprendedor, como principal conclusión obtuvimos lo siguiente, en la medida que el emprendimiento prospera y existen oportunidades de crecimiento desde el lado del negocio, es cuando se reducen las opciones de financiamiento, esto se acentúa llegada la etapa de consolidación del emprendimiento.

Borre (2022), cuya revista de investigación lleva por título: Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla – Colombia, el financiamiento constituye un factor clave para la consolidación de planes en empresas, pero su acceso muchas veces es restringido y costoso, sobre todo para entidades de menor tamaño, este artículo analiza el financiamiento de las micro y pequeñas empresas familiares del sector confección del suroriente de Barranquilla-Colombia, para ello, se empleó un estudio descriptivo, no experimental de campo, la población estuvo conformada por 122 entidades afiliadas a la cámara de comercio de Barranquilla, aplicando un cuestionario de 27 ítems a todos los propietarios o administradores, quedando como respuestas válidas las de 93 empresas, los resultados develan que: 86,7% de las entidades tiene menos de 10 años operando, estando en manos de la primera generación familiar; a corto plazo el 37,8% del sector utiliza recursos propios para financiarse (ahorros o reinversión de utilidades) y 33,3% préstamos externos (familiares, amigos y de tipo informal); a largo plazo el 22,2% se financia nuevamente con recursos propios, préstamos externos y bancarios, descartando la emisión de acciones, bonos y arrendamiento; se concluye, que estas empresas son nuevas en el mercado, con problemas de supervivencia y expansión por falta de recursos, que deben plantearse estrategias para financiar el desarrollo de operaciones y motorizar su crecimiento.

2.1.2. Nacionales

Prado (2021), en su tesis para obtener el grado de economista el cual lleva por título: Financiamiento bancario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Esvicsac, Callao, 2019, tiene como objetivo principal, determinar de qué manera el financiamiento bancario incide en la situación financiera de la empresa Esvicsac, Callao, 2019, la metodología fue de tipo correlacional casual el tipo de investigación es aplicada, su diseño

es no experimental transaccional correlacional-causal, debido a esto se realizará una evaluación e interpretación de la información financiera para determinar la incidencia del financiamiento bancario en la situación financiera de la empresa ESVICSAC, la población está conformada por 42 colaboradores del área administrativa de ESVICSAC. La muestra es censal, se empleó la técnica de la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, el cual fue debidamente aprobado por el juicio de los expertos, el proceso de la información fue por el programa SPSS V.21, se usó el coeficiente de correlación de Rho Spearman, donde el nivel de significancia $p = 0.014$ es menor a 0.05, con un nivel de confiabilidad del 95% y en un margen de error del 5%, por lo que se aceptó la hipótesis alterna. Para el objetivo general se concluyó que se debe evaluar los gastos incurridos, en comparación a sus ingresos, estos los superan, esto para que, al pedir financiamiento bancario, pueda contar con la capacidad de pagarlo.

Contreras (2022) en su tesis para optar el grado de contador público titulado "Fuentes de financiamiento y rentabilidad de las Instituciones educativas privadas del distrito de San Sebastián – Cusco 2020", tuvo como objetivo determinar la relación de las fuentes de financiamiento con la rentabilidad de las instituciones educativas señaladas. Se usó el método científico, la investigación fue aplicada y de alcance correlacional, el diseño no experimental, transversal correlacional. La población estuvo constituida por 48 instituciones educativas privadas, con una muestra de 42 de ellas, se empleó el muestreo probabilístico simple. Para recolectar los datos se aplicó una encuesta como técnica, y el instrumento un cuestionario. El resultado general señala que existe una relación directa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad, ya que el valor $-p$ (0,001) fue menor al nivel de significancia ($\alpha=0,050$). EL estudio concluye en que a mayores fuentes de financiamiento la rentabilidad de las instituciones educativas privadas será mayor, como en gran parte de las inversiones ya sea privada o estatal estas casi siempre concluyen que una inversión buena ayudara no solo al desarrollo de las instituciones si no también al crecimiento de ellas tanto en estructura como en inversión dentro de ellas con nuevas implementaciones.

Cruz (2021), la presente investigación de tesis para optar el grado de contador público el cual lleva por título "El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa interprovincial de transporte de pasajeros el Dorado S.A.C; Tumbes2020. se realizó con el

objetivo de determinar la influencia del financiamiento en la rentabilidad de la empresa interprovincial de transporte de pasajeros el Dorado SAC; Tumbes, 2020; lo cual permitió conocer el financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la empresa e identificar el financiamiento vía capital y vía crédito. El tipo de investigación fue considerado un estudio de investigación descriptiva, explicativa, cuantitativa y correlacional. La población fue la empresa interprovincial de transporte de pasajeros El Dorado S.A.C y la muestra estuvo conformada por 5 trabajadores que influyen en las decisiones financieras, a dicha muestra se aplicó el instrumento estadístico de recopilación de información: la encuesta, además recogimos información financiera y no financiera del año 2020 que nos facilitó la empresa como el Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados Integrales. Entre los principales resultados se ha determinado que existe una importante influencia entre el financiamiento y la rentabilidad de la empresa interprovincial de transporte de pasajeros El Dorado S.A.C esto se refleja en el coeficiente de contingencia ya que resulta mayor a 0.05 siendo el grado de significancia 0.102. Esto concluye que la empresa debe ser muy cautelosa en el proceso de mejora continua ya que, cada situación afectará la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

Roca & Montesinos (2021), en su tesis para obtener el título de contador público el cual lleva por título: El financiamiento y su incidencia sobre la rentabilidad, en una empresa inmobiliaria, se planteó con el objetivo de determinar la incidencia del financiamiento sobre la rentabilidad, en una empresa inmobiliaria mediante ratios financieros, durante los periodos del 2014 al 2019, con el propósito de identificar su situación financiera, el tipo de investigación es causal – explicativo, estudia la incidencia de las variables: financiamiento y rentabilidad, para conocer sus efectos, el diseño planteado fue no experimental, retrospectivo, porque la investigación no alteraría ni modificaría los datos obtenidos por la empresa; en este caso, el estado de la situación financiera y el estado de resultados, se utilizaron los indicadores financieros de endeudamiento total, endeudamiento a corto plazo, endeudamiento a largo plazo, rentabilidad sobre inversión (ROA), rentabilidad sobre capital propio (ROE) y rentabilidad sobre las ventas, los resultados de la investigación muestran una alta significancia mediante el p valor, a excepción de la incidencia del endeudamiento a corto plazo sobre las ventas sin embargo, el financiamiento indica una baja incidencia sobre la rentabilidad, por lo cual se determinó la conclusión que mientras la empresa dependa en mayor proporción del financiamiento puede afectar la rentabilidad

patrimonial, debido a que el financiamiento se tenga que cubrir con el capital o que sobrepase los activos.

2.1.3. Regionales

Banio & Burgos (2022), en su tesis para optar el título de contador público el cual lleva por título: La gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa agropecuaria campo verde s.a. en el distrito de campo verde, 2020, el estudio tuvo por finalidad, determinar la relación entre la gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa Agropecuaria Campo Verde S.A. en el distrito de Campo Verde, 2020, el estudio fue cuantitativo-descriptivo, de tipo no experimental, el diseño fue transversal-retrospectiva-correlacional-causal y los métodos de investigación utilizados fue el hipotético-deductivo y el descriptivo; se aplicó dos cuestionarios con un total de 24 preguntas cerradas tipo Likert a una muestra de 37 colaboradores, los cuales fueron sometidos a prueba de confiabilidad con el Alfa de Cronbach y se obtuvo 0.889 y 0.897 para la gestión financiera y la toma de decisiones, se tabulo la información por intermedio del software de estadística SPSS Versión 25, los resultados son presentados en tablas y figuras estadísticas, el resultado estadístico nos dio 0,744**, $p=0.000<0.05$; es decir, existe una correlación positiva moderada entre la gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa Agropecuaria Campo Verde S.A. en el distrito de Campo Verde, 2020; por consiguiente, la gestión financiera y la toma de decisiones es moderadamente positivo al existir una relación significativa.

Panduro & Solano (2020), en su tesis para optar el grado de contador público cuya investigación se titula: Las microfinanzas y el emprendimiento de las micro y pequeñas empresas en el distrito de campo verde – 2017, la cual tuvo como objetivo: Analizar los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campo Verde, año 2017. El Método, de acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, es una investigación aplicada, con un alcance o nivel descriptivo, es una investigación no experimental, cuyo diseño metodológico es el transaccional o transversal y correlacional, que nos ha permitido el estudio a 72 micro y pequeñas empresas consideradas como emprendedoras seleccionadas de un total de 180 en el distrito de Campo Verde, aplicando el cuestionario como instrumento de recolección de datos que fueron analizados a través de las estadísticas, específicamente el Chi cuadrado para

demostrar la validez de la hipótesis. Los resultados nos demuestran que sí existe relación en los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campoverde, año 2017. Los alcances de la Ley N° 28015 respecto a la competitividad de las micro y pequeñas empresas, el número de créditos solicitados [1-3] Prueba de Pearson o Chi cuadrado = 8.7594, Prueba inversa = 12.5916, con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Sí existe relación en los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campo Verde, año 2017.

Zurita (2021), en su tesis para optar el grado de bachiller en contabilidad la cual se titula: caracterización del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, panadería Jhoys-padre abad, Aguaytía, 2019, cuyo objetivo general es, determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, Panadería Jhoys del distrito de Padre Abad, 2019. Como caracterización del problema, se desprende la siguiente interrogante ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, Panadería Jhoys del distrito de Padre Abad 2019? el desarrollo se justifica en el propósito de identificar los inconvenientes que limitan la aplicación de las prácticas contables en las microempresas, relacionados a la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad, la metodología aplicada fue del tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, transversal, descriptivo y de caso. Bajo aplicación de la técnica de entrevista, se determinó el perfil de los encuestados: sexo masculino 75,0%; instrucción de nivel secundaria y superior (nivel técnico); el 50,0% tiene estado civil casado. Respecto al objetivo específico 1: se establece que para el financiamiento se recurre a fuentes de terceros (bancos, cooperativas, cajas de ahorro); la tasa de interés más recurrente fue el 2.0% mensual; los montos dispuestos varían en relación con las condiciones e historial crediticio; el plazo de acogimiento ha sido el mediano plazo y ha tenido como destino principal conformar un capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 2: sólo el 50,0% ha logrado rentabilidad, pero solo el 25,0% la considera mejor a últimos dos años. Como conclusión general, el financiamiento ha sido accesible a la empresa caso Panadería Jhoys y esta ha sido destinada para mejorar los ingresos por ventas haciendo que hayan permitido lograr rentabilidad.

2.1.4. Locales

Valdivia (2020), en su tesis para optar el grado de contador público cuyo trabajo lleva por título: Auditoria, tributación, financiamiento y rentabilidad, de las micro pequeñas empresas nacionales del sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay 2020, nos dice que su trabajo que tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de la auditoria, tributación, finanzas y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay, 2020, explica que su investigación fue de tipo cuantitativo, debido que en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizó procedimientos estadísticos acompañada de instrumentos de medición, tales como los instrumentos de fichas bibliográficas y cuestionario de preguntas cerradas; encontrando así los resultados, respecto al objetivo específico 1: se concluye que las empresas encuestadas en el rubro no realizan auditoría interna, pero si estarían dispuestos a que se les realice una auditoría para poder ver el estado en el que se encuentra dichas Mypes, objetivo específico 2,: según los datos obtenidos en las encuestas, las empresas cuentan con cultura tributaria, aun así existe una población mínima que se encuentra insatisfecha por la orientación que brindan los funcionarios de la administración tributaria. objetivo específico 3: después de la tabulación de cuadros, se pudo ver que el 90% de las empresas encuestadas recibieron financiamiento, ya sea por una entidad bancaria o no bancaria; objetivo específico 4: las empresas dedicadas a este rubro de la venta de agua de mesa son muchas en nuestra ciudad de Pucallpa, pero son pocas que utilizan medios mecánicos para el proceso de llenado, se concluye con que las empresas que se dedican a este rubro son generadoras de empleo para personas del sector y ayudan mucho al crecimiento de la región lo cual genera que esta sea vista de diferente manera y sea atractivo para grandes empresas que quieran invertir a futuro.

Inca (2021), en su tesis para obtener el grado de licenciada en administración cuya investigación lleva por título: Atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa, del distrito de Callería, Ucayali 2021, tuvo como objetivo general determinar las mejoras de atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa del distrito de Callería, Ucayali 2021. La metodología utilizada fue cuantitativo, nivel

descriptivo y de diseño no experimental, transversal, descriptivo. La muestra fue de 15 mypes del rubro industrial en estudio, los principales resultados referente a si la empresa si gestiona con rapidez la atención al cliente se puede decir que el 67% de las mypes siempre gestiona con rapidez la atención al cliente y solo el 33% casi siempre lo hace sobre si la empresa se enfoca en la satisfacción del cliente se puede mencionar que el 67% siempre la empresa se enfoca en la satisfacción del cliente y un 33% algunas veces así mismo si la empresa da solución de entrega del producto ante un reclamo se puede mencionar que el 47% la empresa siempre se preocupa por dar una solución al cliente y el 33% algunas veces referente a si la empresa tiene establecido una atención personalizada se puede decir que el 34% casi siempre la empresa tiene establecido una atención personalizada, y el 33% muy pocas veces lo realizan, se llega a la conclusión que se propuso las mejoras de atención al cliente y su aplicación beneficiara a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro envasadora de agua de mesa, por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora en la atención al cliente como base los resultados alcanzados en la investigación.

Pardo (2021), en su tesis para optar el grado de licenciada en administración la cual lleva por título; Atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021, tuvo como objetivo general: Determinar las mejoras de atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021, se desarrolló muestreo no probabilístico, el tipo de investigación que se desarrolló fue de enfoque cuantitativo, la muestra fue de 11 mypes del rubro en estudio, los principales resultados referentes a las variables referente, el 40% casi siempre tienen actitud positiva para brindar buen servicio al cliente, el 71% casi siempre da fácil acceso a los proveedores, Así mismo, el 47% muy pocas veces da respuesta al cliente con rapidez, el 68% algunas veces da capacitaciones a sus trabajadores para solucionar los problemas, 28% nunca aplica un método de estrategia para el desempeño económico en el mercado, por último, 43% algunas veces desarrolla los procesos de reciclaje, y solo el 71% nunca tiene presencia en el mercado, se pudo concluir esta propuesta de mejora y su aplicación beneficiará a los dueños de las mypes del sector comercio y rubro venta de agua de mesa, por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora teniendo como base los

resultados alcanzados en la investigación, así mismo fue trascendental identificar, describir y elaborar los factores relevantes para la elaboración de la propuesta.

Soto & Yaringaño (2020), tesis para optar el grado de economista especializado en negocios internacionales el cual lleva por título: Incidencia del financiamiento de las cajas municipales de ahorro y crédito en el crecimiento y desarrollo de los establecimientos de hospedaje no categorizados del distrito de Callería 2018, La investigación tuvo como objetivo analizar la incidencia del financiamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en comparación con las instituciones bancarias, en el crecimiento y desarrollo de los establecimientos de hospedaje no categorizados del Distrito de Callería 2018, el presente estudio, se realizó con el propósito de analizar si las condiciones de los microcréditos de las entidades gestoras de microfinanzas se ajustan a las características socioeconómicas y microempresariales de los hospedajes de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, el estudio responde al tipo de investigación descriptivo correlacional, con diseño transeccional correlacional, se trabajó la variable microcréditos de las entidades gestoras de microfinanzas y las características socioeconómicas y microempresariales de los hospedajes Pucallpa, la población involucrada en esta investigación estuvo formada por los recepcionistas de los hospedajes de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, estos trabajadores cuentan con un puesto de trabajo asegurado, el número de trabajadores máximo de este estudio fue 1458, se comprobó la hipótesis general: Las circunstancias que caracterizan la demanda de microcréditos presenta mayores calificaciones que las circunstancias que caracterizan la Oferta de microcréditos para los empresarios en el sector hospedajes de Pucallpa, provincia de coronel Portillo.

Vela (2022), en su tesis para optar el grado de licenciado en administración el cual lleva por título: El acceso al financiamiento para las empresas avícolas en la ciudad de Pucallpa – Ucayali, 2021” La investigación tuvo como objetivo general caracterizar el acceso al financiamiento para una gestión de calidad en las empresas avícolas de la ciudad de Pucallpa – Ucayali 2021, en lo referente a la metodología de investigación, el estudio realizado fue de tipo aplicado, con nivel descriptivo, método deductivo y con diseño no experimental ya que no se manipuló la variable de estudio sino solamente se observó y describió el escenario tal y como se encontraba, la recopilación de los datos necesarios se hizo empleando la técnica de la encuesta y al cuestionario como su respectivo

instrumento, la población y muestra se consideraron como equivalentes al tener un número de unidades de análisis relativamente bajo ($n=27$) por lo que se vio por conveniente realizar el muestreo censal, para procesar la data se emplearon tablas y figuras de MS Excel acompañándose de la interpretación correspondiente; esto permitió evaluar estadísticamente las condiciones del acceso al financiamiento, así como de sus respectivas dimensiones, como conclusión se obtuvo que las empresas avícolas ubicadas en la ciudad de Pucallpa no cuentan con las condiciones para un fácil acceso al financiamiento por parte de las entidades crediticias formales.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Teoría del Financiamiento

Lecuona (2014), quien es orador de Naciones Unidas CEPAL nos da conocimiento e información referente a financiamiento de MYPES donde data lo siguiente, el objetivo de este estudio es analizar la experiencia reciente de financiamiento a las pymes, el financiamiento es aquel mecanismo empleado para proveer de recursos financieros a una organización o persona, y permitirle llevar a cabo la realización de un determinado proyecto o ejecución de las operaciones normales en otras palabras, el financiamiento es la consecución de dinero para su posterior uso en actividades productivas, un mecanismo que otorga a las organizaciones y personas los medios financieros necesarios para operar, al momento de contraer esta obligación será fundamental tener en cuenta la entidad de la cual se obtiene dicho préstamo, ya que esta deberá cumplir una serie de términos y condiciones para pagar dicha entrada de recursos, los métodos de financiamiento no siempre se producen por medio de préstamos, sino que para ello una empresa puede vender sus activos, tales como maquinaria o vehículos, o mismo recibir aportes de socios, entre otros métodos.

Valdivia (2020), nos dice que “El financiamiento es un préstamo otorgado a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha indicada, dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), según acuerdo establecido entre ambas partes”. Así mismo, el dinero recibido por la parte solicitante básicamente puede servir para expansión de negocios y/o capitalización. Dichos préstamos que pueden ser solicitados a entidades financieras (bancos) y no financieras (cajas municipales o rurales), pueden ser pagadas a

corte al contrato a la cual se solicite a corto, mediano o largo plazo. Inca (2021) “La economía peruana en el 2019 – 2022, crecerá en torno al 4,7%, de acuerdo a las proyecciones hechas por entidades de ciertas solvencia y seriedad” Dentro de dicha investigación se tiene como fuente de respaldo al ministerio de economía y finanzas las cuales están basados fundamentalmente en los informes del FMI, BCR y otras entidades para los próximos 4 años, son difíciles que se cumplan debido a un conjunto de factores endógenos y exógenos que no se ha tomado en cuenta con el rigor ni la amplitud que requiere, las MYPE son agentes económicos clave, ya que gran parte de la población depende de su actividad generadora de empleo. Sin embargo, para muchas MYPE el acceso al crédito es uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus negocios seguido de otras variables como son la inflación, impuestos, trámites, regulaciones, corrupción e inseguridad, las altas tasas de interés, las exigencias para constituir garantías y la falta de acceso a los mercados de capital y financiamiento de largo plazo constituyen los principales problemas identificados por parte de las MYPE. Por el contrario, dentro de la región de Ucayali, donde ampliamos la vista, hay numerosas instituciones comerciales conocido como MYPE dedicado al campo del industria del embazado de agua de mesa , pero no se reconoce constantemente si esas MYPE tienen acceso a financiando o no, y por lo tanto, cómo a una gran afición pagan por la hipoteca y a través de qué máquina económica recibieron el préstamo, no siempre se reconoce si los MYPE siguientes tienen una visión de recibir educación o no, y en eso caso, qué tipo de educación adquirieron y cómo hacen generalmente un año. Pardo (2021) Ucayali es una de las regiones del país (Perú), que también se ha visto afectado por la pandemia global reflejando se en el índice de desempleo que se generó a través de esta ola sanitaria donde el ministerio de trabajo y promoción del empleo dio a conocer que la tasa de desempleo en la región llego a 1,9% cifra menor en 2,8 p.p. en comparación del año 2007 registrando un 4,7%; Dicha tasa de desempleo fue tres veces mayor en los jóvenes que en los adultos.

2.2.1.1. Tipos de Financiamiento

Se refieren a los métodos que puede utilizar una empresa tanto para mantener como para hacer crecer sus operaciones, pueden ser de deuda o de capital, y se utilizan básicamente para respaldar financieramente el negocio, posibilitando efectuar inversiones, realizar compras, las finanzas estudian la gestión del dinero e involucran actividades tales como la elaboración de presupuestos, pedir préstamos, tomar previsiones, realizar inversiones y

tener ahorros. Es decir, las finanzas se refieren al proceso de adquisición de los fondos necesarios.

2.2.1.2. Financiamiento Interno o Autosuficiente

Gutiérrez & Sánchez (2021), dice que la financiación interna o autofinanciación está integrada por aquellos recursos financieros que la empresa genera por sí misma, sin necesidad de tener que acudir al mercado financiero, por tanto la autofinanciación de una empresa está formada por los beneficios que se han ido reteniendo a lo largo del tiempo, los cuales se destinarán a financiar el crecimiento de la empresa y al mantenimiento de la capacidad productiva de la misma, en consecuencia, según la función que cumplen estos fondos se distinguen dos tipos de financiación interna la formada por los beneficios que se retienen para mantener la capacidad productiva de la empresa, es la denominada autofinanciación de mantenimiento, que se halla recogida en el balance en las cuentas relativas a fondos de amortización y también en las cuentas de provisiones y provisiones, cuya finalidad es la de mantener intacta la riqueza o capital de la empresa, la otra financiación interna corresponde a beneficios retenidos para acometer nuevas inversiones que conlleven al crecimiento de la empresa, es la denominada autofinanciación por enriquecimiento o autofinanciación propiamente dicha, y que en el balance se halla recogida en las cuentas de reservas ya sea legal, estatutaria, voluntaria, remanente de ejercicios anteriores, reservas especiales, etc, las cuales suponen un incremento del patrimonio neto.

- **Aportaciones de los socios**

Es la fuente de financiamiento que se genera mediante inversiones del personal que pertenece a la entidad o empresa legalmente en este caso sueltan un capital de dinero según la necesidad de la empresa o según corresponda.

En este caso el socio podrá invertir un dinero más que el resto de los socios según cuente la empresa, a cambio de estos tener más acciones que garantice que su inversión será beneficioso no solo para la empresa sino también para el como socio empresario.

- **Utilidades reinventadas**

Es un acuerdo entre socios para implementar el negocio según este lo requiera sin recibir remuneraciones ni pagos durante ese lapso hasta que la empresa vuelva a sus trabajos normales y generen lo suficiente para pagar lo invertido y recuperarlo.

- **Incremento de pasivos acumulados**

Son los que se generan íntegramente en la empresa como pueden ser los impuestos las cuales son reconocidas cada mes muy aparte de sus pagos.

- **Depreciaciones y Amortizaciones**

Se refiere a recuperar la inversión con el pasar de los tiempos es decir recuperas el dinero con el cual los socios invirtieron y sacaron a flote la empresa, en el lapso de ese tiempo la empresa se hace rentable por el cual los socios pueden recuperar sus inversiones e ir generando ingresos aparte de su inversión.

- **Las amortizaciones y su función financiera.**

Gutiérrez (2021), nos dice que la amortización se refiere a los costos de producción como materiales, mano de obra y energía, dentro de los costos de producción, la parte correspondiente a la amortización proviene del valor dado por el desgaste de los equipos industriales por el uso, los bienes de capital, como cualquier otro elemento del activo, pueden perder valor por la colaboración en el proceso productivo o incluso simplemente por el paso del tiempo, sólo son susceptibles los activos que presten servicios durante varios ejercicios económicos, toda acumulación o asignación de la depreciación a los costos de producción industrial se llama amortización, y el fondo establecido para compensar la pérdida de valor o la depreciación de ciertos activos se llama fondo de amortización, a esta pérdida de valor se le asigna un costo, es decir, se acredita a la producción, y cuando la empresa vende su producto, al imponer un impuesto a sus ventas, obtiene una cantidad de dinero que le permite restituir el valor de los elementos contenidos en él producto, el fondo aumenta anualmente en una cantidad igual al valor de la depreciación correspondiente, y al final de la vida económica del activo depreciable, el empresario puede reponerlo con fondos acumulados en el fondo de depreciación. La depreciación constituye una fuente interna de recursos, es muy importante financieramente porque suele transcurrir un largo tiempo desde el inicio de la depreciación de los equipos industriales hasta la fecha en que deben ser reemplazados, al mismo tiempo, los gastos acumulados de las cuotas de amortización constituyen un gasto muy considerable y cantidad de fondos. Los recursos financieros generados por la amortización, al igual que las reservas, se invierten espontáneamente en la empresa casi tan pronto como se crean. Cuando llega el momento de actualizar los activos

amortizados, la empresa debe tener los recursos disponibles la disponibilidad de los recursos financieros correspondientes no necesariamente tiene que provenir de la liquidación de la inversión inicial realizada del Fondo de Amortización, sino que puede provenir de cualquier otra alternativa financiera que la administración de la empresa pueda arbitrar ya se emisión de acciones, emisión de obligaciones, liquidación de una inversión, retención de beneficios, es importante que la dirección de la empresa anticipe y arbitre la solución financiera más conveniente, en lugar de sorprenderse por la necesidad de renovación cuando ya es demasiado tarde desde el punto de vista financiero, o cuando el fondo de amortización apuesta por inversiones a largo plazo cuando liquidez, la función financiera de la amortización se debilitará si la capacidad crediticia de la empresa se deteriora seriamente, o las condiciones del mercado para la emisión de acciones no son buenas, o la baja rentabilidad de la empresa no le permite retener ganancias. Expansión, estabilidad o declive dependiendo de las circunstancias en las que se encuentre la empresa, que a su vez, dependerá de la propia política de la empresa y sobre todo, de la situación del mercado, en épocas de expansión, los fondos de amortización financian partidas que contribuyen a la expansión de la empresa, en épocas de estabilidad o recesión, con los fondos de amortización se podrán devolver deudas, con lo cual se evita el pagar intereses por ellas, así como reducir la dependencia financiera externa, esto hará aumentar la autonomía financiera de la empresa, para que en el momento en que sea oportuno reiniciar la expansión, poder acudir a la obtención de créditos.

- **Las provisiones**

Sánchez, (2021), las provisiones son las retenciones de los beneficios que se logran en la empresa para constituir fondos con las cuales se pueda hacer frente a futuras pérdidas y a gastos futuros, como por ejemplo las que son destinadas a fondos de pensiones, pagos de impuestos, afrontar responsabilidades procedentes de litigios en curso, futuras indemnizaciones, entre otros, es decir, este tipo de provisiones su función principal es reconocer una posible pérdida por la falta de recuperación de un porcentaje de los créditos otorgados por el banco, estas provisiones se suelen establecer, por parte del regulador, como un porcentaje de la cartera, esta es la porción de la deuda por cobrar que se estima que probablemente no se pueda recuperar, entonces, el banco se adelanta a reconocer la posible pérdida, ahora debemos considerar que en cada país la legislación es distinta, por lo que algunas normativas serán más exigentes que otras, fijando un mayor porcentaje de

provisiones, otro punto a tener en cuenta es que el negocio de intermediación financiera está sujeto a riesgo de crédito, es decir, de no recuperar el dinero prestado, por lo tanto, es esperable que un porcentaje de la cartera de créditos se convierta en incobrable, y esto solo puede despertar preocupación cuando supera determinado porcentaje, otro asunto a considerar es que el porcentaje de provisiones que se exige va en aumento. Al menos, en la medida en que es menos probable recuperar la deuda, esto es, cuando mayor tiempo de atraso o mora transcurra, debemos decir, entonces, que no todas las deudas tienen el mismo riesgo de crédito. Están aquellas categorizadas como de situación normal, por lo que se esperan cobrar, aunque quizás hayan transcurrido algunos días de retraso, si han pasado de 9 a 30 días de atraso, se podría pasar a calificar la deuda, por ejemplo, como «con problemas potenciales. asimismo, si hay de 31 a 60 días de atraso, la deuda se puede considerar deficiente, de igual modo, si los días de retraso son de entre 61 y 120, el riesgo es dudoso, mientras que, si se superan los 120 días, ya se considera que la deuda está pérdida, cada una de estas categorías tendrá asignado, por parte del organismo regulador, un porcentaje de provisiones que irá incrementándose.

- **La Autofinanciación por Enriquecimiento**

Valdivia (2020), dice que el autofinanciamiento por enriquecimiento se compone de ganancias que no se distribuyen entre los propietarios, sino que se dejan en la empresa para nuevas inversiones y para el crecimiento de la empresa, en el balance, esta partida se incluye en la contabilidad. de reservas, ya sean legales, legales, voluntarias, especiales y residuales de años anteriores, cabe recordar que los beneficios que recibe la empresa durante el ejercicio contable no se almacenan en los flujos de efectivo o flujos de caja de la empresa. sí están en una cuenta corriente en el banco y esperan la decisión de distribuirla o conservarla, la ventaja se genera durante diferentes ciclos de uso y se materializa en bienes y derechos de diferente naturaleza, respetando el derecho de los propietarios a recibir una devolución a la devolución. el capital que han puesto a disposición de la empresa, el cual dependerá de los beneficios que se distribuirán, creemos que para mantener la empresa en el mercado y la posibilidad de crecimiento es necesario que cuente con recursos provenientes del desarrollo. de su actividad, en caso contrario la empresa será descapitalizada y su desaparición. Por tanto, desde el punto de vista económico y financiero, el autofinanciamiento, ya sea en forma de enriquecimiento o mantenimiento, se

considera una fuente permanente de financiación, lo que significa que debe formar parte del capital permanente.

2.2.1.3.La Financiación Externa

Cáceres (2020), la financiación externa está formada por aquellos recursos financieros que la empresa obtiene del exterior, la financiación interna o autofinanciación resulta normalmente insuficiente para satisfacer las necesidades financieras de la empresa y ésta tiene que acudir a la llamada financiación externa, bien sea emitiendo acciones (ampliando su capital), o emitiendo obligaciones (con lo cual la empresa se endeuda), o acudiendo al mercado de crédito para obtener préstamos a corto, medio o largo plazo.

- **Financiamiento Bancario**

Es el tipo de financiamiento que se obtiene de los préstamos a bancos, cajas y entidades financieras, estas pueden ser a corto, mediano y largo plazo, esto dependerá también del monto que solicite el dueño de la empresa a la entidad prestante del dinero.

El crédito bancario se sabe que es el más solicitado por las empresas y también es el más seguro y beneficioso porque si el empresario es puntual tienen más beneficios como también la oportunidad de hacer crecer su monto de préstamo lo cual le puede servir mucho a futuro si más adelante quiere seguir solicitando un préstamo.

No todo es tan simple como parece ya que también tiene sus dificultades como los son las altas tasas de intereses que cobran algunas entidades y las cuales exigen un pago puntual o sus intereses pueden seguir en aumento.

- **Hipoteca**

Es básicamente un traslado de propiedad con condiciones, que es otorgado por el deudor al acreedor a cambio de un préstamo lo cual garantizara el pago de este.

Es de importancia saber que una hipoteca no es una obligación para pagar ya que es un acuerdo entre el deudor y el acreedor, si este no devuelve el préstamo (dinero) la propiedad o el bien hipotecado pasara automáticamente a pertenecer al acreedor o prestatario del dinero subsanando automáticamente la deuda que tienen entre ellos.

Una hipoteca tienes dos caras ya que puede ser beneficioso para uno y un poco estresante o tedioso para otro en este caso el prestatario es el beneficiado ya que no tiene riesgo de pérdidas de dinero y todo lo contrario genera intereses que son ganancias.

Todo lo contrario, para el deudor ya que este trabaja bajo presión ya que de no devolver el dinero a tiempo puede perder un bien de gran valor lo cual puede generar angustia y hacer que este genere más deudas de terceros con tal de recuperar su bien lo cual solo causara que su deuda no disminuya si no que aumente más.

- **Crédito refaccionario**

Es la operación mediante la cual una entidad financia a un empresario en este caso exclusivamente dedicado a lo industrial y agrario, se podría decir que es como un inversionista que cobrara intereses y lo investido cuando este empiece a dar las ganancias o la producción necesaria para ser rentable.

- **Financiación Externa y Mercados Financieros**

Gutiérrez (2021), ninguna empresa puede normalmente satisfacer sus necesidades de financiación mediante la financiación interna únicamente, necesita acudir al mercado financiero en busca de financiación externa que sirva de complemento a la financiación generada internamente por la Gestión de Empresas II Ángel S. Gutiérrez Padrón Agustín J. Sánchez Medina Página-6 propia empresa, Pero, aunque, en efecto, la empresa fuera autosuficiente financieramente hablando, probablemente haría uso del endeudamiento por razones económicas para aprovecharse de las ventajas que se derivan de un “efecto palanca” positivo, Y, forzosamente, habrá de acudir la empresa al mercado financiero para descontar los efectos comerciales girados sobre sus clientes o para colocar los excedentes (transitorios o permanentes) de tesorería.

- **Intermediarios financieros**

Torrera (2020), los intermediarios financieros son las instituciones que recogen el ahorro de los agentes económicos con excedente y lo hacen llegar a los agentes económicos con carencia o déficit, o los invierten ellos mismos en determinados tipos de activos financieros, lucrándose con la diferencia entre los tipos de interés de las operaciones activas o colocaciones y las operaciones pasivas o depósitos, Por lo que se refiere al caso concreto de España, los bancos comerciales y las cajas de ahorro son, con mucho, los intermediarios más importantes, a los que hay que añadir los bancos industriales o de negocios, las entidades oficiales de crédito, las cooperativas de crédito, las sociedades y fondos de inversión mobiliaria, compañías de seguros, entidades de financiación, entre otros.

- **Mercado de Dinero y Capitales**

Lecuona (2014), en el mercado financiero cabe distinguir dos submercados, que constituyen a su vez mercados, a saber: el mercado de dinero y el mercado de capitales, por mercado financiero se entiende hoy día al marco institucional que permite poner en contacto a oferentes y demandantes de fondos prestables para que efectúen sus transacciones financieras, el “mercado de dinero” o mercado monetario es aquella parte del mercado financiero en la que se conciertan operaciones de crédito a corto plazo o, más concretamente, en su acepción más restringida, en donde se negocian activos financieros a corto plazo, por tanto, de elevado grado de liquidez, a este mercado acuden las empresas para financiar sus inversiones en circulante, esto es, las necesidades de financiación asociadas al ciclo de explotación o ciclo “dinero mercancías-dinero” el “mercado de capitales” es aquella parte del mercado financiero en la que se conciertan operaciones de crédito a largo plazo o, más concretamente, en su acepción más restringida, en donde se negocian activos financieros a largo plazo, a este mercado acuden las empresas para financiar, conjuntamente con la autofinanciación o financiación interna, las inversiones en activo fijo y la parte estable del activo circulante o fondo de rotación.

- **Pagaré empresarial y financiero**

Pagaré

Es un título o compromiso formal que hace una persona donde se compromete a pagar una suma de dinero que se le fue otorgado en un tiempo, lugar y fechas concretas, donde quedan en pagar solidariamente por medio de los firmantes de esta.

El **pagaré empresarial** se refiere al ofrecimiento que hacen las empresas a inversionistas donde se comprometen a pagar en una fecha determinada.

Por otro lado, el **pagaré financiero** son títulos de créditos dedicadas a factoraje financiero y de arrendamiento con el único propósito es obtener financiamiento que respalde sus operaciones a mediano plazo, por lo tanto, puede ser de uno a tres años máximo.

2.2.2. Teoría del Comercio

Unam (2019), el comercio es un motor de crecimiento que crea mejores empleos, reduce la pobreza y aumenta las oportunidades económicas; las últimas investigaciones muestran que la liberalización del comercio impulsa el crecimiento económico en un promedio de 1

a 1,5 puntos porcentuales, lo que resulta en un aumento del 10% al 20%. en los ingresos después de diez años, desde 1990, el comercio ha aumentado los ingresos en un 24% a nivel mundial y en un 50% para el 40% más pobre de la población, el crecimiento económico respaldado por mejores prácticas comerciales ha sacado de la pobreza a más de mil millones de personas desde 1990, el comercio también se asocia con una mayor participación de las mujeres en el mercado laboral formal, donde los salarios son más altos, las empresas exportadoras de los países en desarrollo emplean a más mujeres que las empresas no exportadoras, y las mujeres representan hasta el 90% de la fuerza laboral en las zonas francas, lo que fomenta la cooperación a través del comercio y el espíritu empresarial también es fundamental para ayudar a los países a salir de los conflictos.

Gutiérrez & Sánchez (2021), también nos dice que, en los países en desarrollo, el acceso a los mercados globales suele estar limitado por prácticas comerciales anticompetitivas, regulaciones desfavorables para el crecimiento empresarial y la inversión, y puertos, carreteras y otras infraestructuras deficientes, incluso en países con políticas comerciales liberales y transparentes, si sus mercados no están afectados bien comunicados. Muchas personas en extrema pobreza viven en zonas remotas y sin salida al mar o en zonas sin vínculos comerciales internacionales, el Banco Mundial ayuda a sus países clientes a superar estos obstáculos y aprovechar mejor los mercados globales. Sin embargo, deben reconocer que no todos están obteniendo los frutos de la globalización; la mayor parte de la reducción de la pobreza global se ha concentrado en los países asiáticos, especialmente China, mientras que otras regiones siguen enfrentando altas desigualdades y pobreza. Poderosas fuerzas proteccionistas han comenzado a cuestionar el compromiso de la comunidad global con el libre comercio; En las economías avanzadas, muchos culpan al comercio por la pérdida de empleos a medida que la manufactura y algunos servicios se trasladan a ubicaciones de menor costo, las interrupciones en las cadenas de suministro globales y el aumento de los costos de transporte causados por la pandemia de COVID-19 también han amenazado la recuperación económica y se han sumado a los desafíos para cambiar. desde la fabricación hasta cosas de vital importancia. bienes, especialmente productos médicos y semiconductores, las perturbaciones en los mercados mundiales de alimentos y fertilizantes debido a la guerra en Ucrania y las sanciones contra Rusia amenazaron la seguridad alimentaria en los países en desarrollo.

Krugman (2020), nos aporta diciendo que la digitalización y los cambios en los servicios relacionados prometen remodelar el comercio y ofrecer importantes oportunidades para los países en desarrollo, el comercio digital permite a empresas de todos los tamaños, en cualquier parte del mundo, acceder a nuevos mercados. Sin embargo, muchos países en desarrollo carecen de la infraestructura técnica, regulatoria, financiera y educativa necesaria y corren el riesgo de quedarse atrás; tanto los países desarrollados como los países en desarrollo necesitarán ayuda para facilitar la transición de la manufactura a los servicios a través de programas que apoyen el desarrollo de habilidades y la movilidad laboral. e igualdad de género, también serán necesarios estándares internacionales claros para el comercio digital; su negociación requerirá coordinación y conocimiento especializado de las personas responsables de formular políticas, así como un sector digital nacional fuerte que pueda identificar desafíos y posibles soluciones, promover el comercio internacional e impulsar el desarrollo económico sostenible no son mutuamente excluyentes y pueden reforzarse mutuamente, como entidad multilateral que proporciona el mayor volumen de ayuda al comercio, el mundo, el Banco promueve políticas que ayudan a los países en desarrollo –y a los grupos desfavorecidos dentro de ellos– a beneficiarse de las oportunidades que surgen del comercio y el cambio tecnológico, y garantizan que el crecimiento impulsado por el comercio sea verde, resiliente e inclusivo; en este contexto, el mundo necesita fortalecer la economía global. sistema de comercio que ayuda a los países en desarrollo a eliminar las barreras al comercio que limitan el crecimiento, la base de un régimen de comercio global basado en reglas que es esencial para garantizar la previsibilidad del comercio sigue siendo fuerte, pero ha cambiado, por lo que son necesarias reformas. Si bien ha habido éxitos notables, como el histórico Acuerdo sobre Facilitación del Comercio (AFC) de la Organización Mundial del Comercio (OMC), los retrasos en la conclusión de la Ronda de Doha después de 20 años han socavado el papel de la OMC como organismo regulador y árbitro mundial de disputas comerciales, aumentando dado que las tensiones se han visto intensificadas por la guerra comercial entre Estados Unidos, tradicionalmente un defensor del libre comercio, y China, uno de sus mayores beneficiarios desde que se unió a la OMC en 2001, estas tensiones no deberían impedir que todos los países exploren los beneficios no explotados que pueden aumentar aún más. la reforma comercial puede aportar a la economía global.

2.2.3. Teoría de las MYPES

García (2024), la teoría de las micro y pequeñas empresas (Mypes) es un conjunto de ideas y conceptos que intentan explicar el comportamiento y el funcionamiento de las Mypes. La teoría se ha desarrollado a partir de una variedad de disciplinas, incluyendo la economía, la administración de empresas, la sociología y la psicología, una de las principales ideas de la teoría de las Pymes, es que son diferentes de las grandes empresas, suelen tener menos recursos, menos personal y menos experiencia que las grandes empresas, esto les da una serie de ventajas y desventajas, una de las principales ventajas es que, son más flexibles y adaptables que las grandes empresas, Pueden adaptarse más rápidamente a los cambios en el mercado y en la economía, esto les permite ser más innovadoras y estar más orientadas al cliente. Otra ventaja de las Mypes es que, suelen tener una cultura empresarial más informal y estrecha esto puede conducir a una mayor satisfacción laboral y productividad. Sin embargo, también tienen algunas desventajas, pueden ser más vulnerables a los cambios en el mercado y en la economía; pueden tener más dificultades para acceder a los recursos financieros y a la tecnología, la teoría de las Mypes es un campo de estudio en desarrollo.

Diez Canseco & Medina (2020), durante los últimos años, o en las últimas décadas, se ha hablado del peso que tiene la informalidad sobre el sector empresarial, pero a lo largo del tiempo no se ha logrado reducirla. ¿Cuáles serían sus propuestas para disminuir la informalidad de manera significativa, más aún considerando que en la actual coyuntura viene aumentando y podría llegar a cerca del 80%? Tengo, desde hace mucho tiempo, una propuesta que hoy es muy viable por la decisión del Estado de buscar fuentes de financiamiento y de ayuda al sector económico, y particularmente a las mypes, pero es necesario profundizarla, ya que no viene funcionando adecuadamente, es el momento de ir hacia la formalidad, el reto es cómo cambiar la mentalidad de un Estado que persigue, incauta y castiga, a la de un Estado que socorre, protege y ayuda, es la gran oportunidad de presentar, en el Parlamento, un proyecto de ley que le permita al informal acceder al sistema y gozar de una exoneración de impuestos durante uno o dos años; tener una educación de calidad y un sistema de salud eficiente; y competir en la excelencia del sector privado con financiamiento a través de COFIDE, el Banco de la Nación, el Ministerio de la Producción y el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo. Es decir, capacitar al informal en las instituciones públicas y privadas. Además, debería haber una simplificación

tributaria y administrativa, porque el costo de ser formal es muy engorroso. Entonces, si logramos que se promulgue una ley de tal naturaleza, transformaremos la “era de la informalidad” ,la Micro y Pequeña Empresa (**MYPE**) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, Aunque tienen características y tamaños diferentes, la micro empresa y la pequeña empresa se rigen en el Perú por la Ley **MYPE** (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa), donde se establece que el número total de trabajadores de una microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive; mientras que en una pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive, asimismo, se detalla que los niveles de ventas anuales para las microempresas podrán ser hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), y para las pequeñas empresas, será partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias, de acuerdo con esta norma, el estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

Pardo (2021), sobre los emprendimientos de las mypes, se puede decir que todavía hay mucho por hacer para disminuir los índices de mortalidad de estas empresas, se debe mantener su competitividad para su supervivencia, en el Perú los micro y pequeñas empresas luchan frente a la informalidad, esta informalidad es la causa de la poca planificación y trae como consecuencia la no supervivencia de las mypes, Así lo explica, Mercedes Araoz, la exministra del Ministerio del Comercio Exterior y Turismo: “el Perú tiene buenas ideas, el problema es la informalidad que les impide tener acceso capacitaciones, ya que los emprendedores en su mayoría no cuentan con la documentación necesaria” Una organización puede ser definida como micro y pequeña empresa si opera combinando métodos y recursos para elaborar productos y servicios con la finalidad de colocarlos en el mercado.

2.2.4. Marco Conceptual

2.2.4.1. Definición de financiamiento

Laurente (2019), nos dice que si tenemos que hablar de la palabra financiación, tenemos que decir que son métodos de obtención de dinero que generalmente sirven para abrir un negocio o para poder culminar un proyecto que ya está en desarrollo o por desarrollar, ya sea a través de medios personales o a nivel empresarial, es decir, como persona física o jurídica, es hoy en día la forma más sencilla de obtener financiación a través de un préstamo, el financiamiento es la base principal para todo tipo de empresa o negocio porque todo parte de eso, sin un buen financiamiento una empresa se puede formar pero no podrá implementarse, ser formal, no podrá promocionarse, mucho menos podrá contratar, en el Perú existen muchas micro y pequeñas empresas que necesitan de un financiamiento para poder impulsar sus negocios y crecer, pero no todos tienen acceso al financiamiento ya sea por miedo a las grandes tasas de intereses que pagan como también por las trabas que ponen las entidades financieras lo cual impulsa a las micro y pequeñas empresas a acudir a financiamientos por medio de prestamistas informales como única opción de poder obtener el dinero para su negocio, en pocas palabras el financiamiento lo es todo para todos los tipos de negocios y empresarios.

2.2.4.2. Definición de Comercio

Mozombite (2018), la creación del dinero como herramienta de cambio ha permitido simplificar enormemente el comercio, facilitando que una de las partes entregue a cambio dinero, en vez de otros bienes o servicios como ocurría con el trueque, el comercio existe gracias a la división del trabajo, la especialización y a las diferentes fuentes de los recursos, dado que la mayoría de personas se centran en un pequeño aspecto de la producción, necesitan comerciar con otros para adquirir bienes y servicios diferentes a los que producen, el comercio existe entre diferentes regiones principalmente por las diferentes condiciones de cada región, unas regiones pueden tener ventaja comparativa sobre un producto, promoviendo su venta hacia otras regiones, en el mundo la actividad comercial es la principal y más importante, dicha actividad consiste en el intercambio de materiales que sean de libre acceso en el mercado de compra y venta de servicios y bienes ya sea para su uso o para su posterior transformación, en conclusión, el comercio es el intercambio mercadería a cambio de otro bien de igual valor.

2.2.4.3. Definición de MYPE

- **Microempresa:** Microempresa se les llama a negocios pequeños que recién están iniciando en el negocio del servicio, se sabe que una microempresa cuenta con un máximo 10 personas laborando dentro de ellas en la que se considera al dueño uno de estas, en todos los casos la creación de una microempresa es el inicio o primer paso de un emprendedor ya sea como un proyecto ya trabajado y que busca llevarlo adelante.
- **Pequeña empresa:** Pequeña empresa es todo negocios que cuenta con un máximo de 49 trabajadores laborando dentro de ellas, este número puede variar dependiendo del lugar o el país en el que te encuentres, en otros países el número de trabajadores para ser considerado pequeña empresa varia, un ejemplo es el de “México y Colombia” donde el número máximo de trabajadores es de 50 aunque la variación no es mucha si es considerado. Es de importancia decir que las pequeñas empresas en la actualidad son las principales generadoras de empleos y estas ayudan notablemente al desarrollo de la ciudad y país en conjuntos.

2.3. Hipótesis

La investigación es de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso, por lo tanto, no aplica o no le corresponde hipótesis.

Quesada & Medina (2020), nos dice que el proceso de investigación cualitativa tiene dos características: las hipótesis no se prueban, se generan durante el proceso y se refinan a medida que se recopilan más datos, o los resultados de la investigación se basan en métodos de recopilación de datos no estándar.

III. Metodología

3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

Según Hernández et al., (2014), señaló que el enfoque de la investigación cualitativa es la comprensión de los fenómenos, su investigación desde la perspectiva de los participantes en su entorno natural y su contextualización.

También se explica que la investigación descriptiva intenta esclarecer las características, y perfiles de las personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno objeto de análisis. Es decir, de forma independiente o conjunta desean medir o recopilar información sólo sobre los conceptos o variables a los que se refieren.

Finalmente, se considera que la investigación no experimental es sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido.

En cuanto a la definición, este estudio fue de nivel descriptivo, describiendo y analizando únicamente información sobre recomendaciones para mejorar el financiamiento bancario y su efecto en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024. El tipo de investigación fue cualitativa para identificar mejoras en las variables de estudio y el diseño de investigación fue no experimental, bibliográfico y basado en casos.

3.2 Población y Muestra

La población, definido por Arias et al., (2016), es un conjunto de instancias definido, limitado y disponible, que pueden ser personas, animales, entidades, objetos, etc., que formarán la referencia para el muestreo y que cumplen con un conjunto de criterios predefinidos.

Es así como la población en el presente estudio estuvo conformada por las pequeñas empresas del sector comercio del Perú.

La muestra estuvo conformada por una parte del universo, siendo en este caso, Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

3.3 Operacionalización de las variables

TÍTULO: EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024.

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERATIVA	DIMENSIONES	INDICADORES / ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	CATEGORIAS O VALORACIÓN
Variable Independiente Financiamiento	El financiamiento o financiación es el proceso de viabilizar y mantener en marcha un proyecto, negocio o emprendimiento específico, mediante la asignación de recursos capitales (dinero o crédito) para el mismo, dicho más fácilmente, financiar es asignar recursos capitales a una iniciativa determinada, el financiamiento es un elemento clave en el éxito de cualquier proyecto o empresa sea grande o pequeña. (Drimer, 2008).	Planeamiento del financiamiento	¿Cuál es el tipo de financiamiento que eligió para financiar su empresa? ¿Considera que los créditos bancarios son buenos para financiar su empresa?	• De Opinión	• Entrevista
		Fuentes formales e informales del financiamiento	¿El financiamiento interno es una opción favorable o una medida desesperada para su negocio? ¿Los créditos financieros son la mejor opción de financiamiento para su negocio?		
		Tasas de interés del financiamiento	¿Cuál es la tasa de interés que más conviene para el financiamiento de su negocio, largo o corto plazo? ¿Considera que los intereses que otorgan las entidades bancarias son muy elevados?		

Variable Dependiente Crecimiento	El crecimiento se refiere al desarrollo o la evolución de un negocio de pequeño inicio a uno de mayor envergadura, de mayores inversiones y de ingresos más elevados la cual se mide como el aumento del PBI, si hay crecimiento en una empresa o negocio significa que las condiciones de vida del individuo o dueño del negocio mejoraron. (Blázquez et al., 2006)	financiación	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿La financiación ayudo al crecimiento de su empresa? 2. ¿Cree usted que una financiación es fundamental para el crecimiento y desarrollo de la empresa? 3. ¿La empresa cuenta con algún tipo de financiación? 4. ¿La empresa se financio de entidades externas o de financiamiento propio? 	• De opinión	• Entrevista
		Inversión	<ol style="list-style-type: none"> 5. ¿La empresa en los últimos años invirtió en mejorar su infraestructura?? 6. ¿La empresa continuamente invierte en implementaciones y la mejora de sus materiales de producción?? 7. ¿Cree usted que una buena inversión en la empresa es factible para que esta crezca más?? 8. ¿Cree usted que invertir en la mano de obra dentro la empresa ayude al crecimiento de esta? 		

Fuente: Elaboración propia del autor

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

Cisneros et al., (2022), señalan que las técnicas e instrumentos a emplearse van a depender del marco; enfoque, tipo y fines de la investigación, al objetivo del estudio, y deberán enmarcarse claramente en el alcance del proyecto, considerando la población investigada, el tiempo, los recursos financieros y humanos que se dispongan.

Para este estudio se aplicó la técnica de la revisión bibliográfica proveniente de distintos autores que realizaron alguna investigación respecto a la variable de estudio como es el financiamiento, asimismo, se aplicó la técnica de una entrevista al titular o gerente mediante la utilización de un cuestionario de preguntas diversificadas que permitió determinar los resultados y la descripción y así se determinó el efecto del financiamiento bancario en el crecimiento de la empresa en estudio.

3.5 Método de análisis de datos

Para cumplir con el objetivo 1 se utilizó la revisión bibliográfica y documental de los antecedentes nacionales, regionales y locales. Para lograr el objetivo específico 2 se ejecutó una entrevista mediante un cuestionario elaborado en base a preguntas relacionadas con las bases teóricas y antecedentes, al titular gerente de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa,2024. Por último, para lograr el objetivo específico 3 se realizó la propuesta de mejora del control interno en la gestión de inventarios en la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.- Pucallpa, 2024.

3.6. Aspectos Éticos

Según Uladech (2024) todas las actividades de investigación deben respetar el Reglamento de Integridad Científica en la investigación, versión 001; Art. 5° - Principios éticos; aprobado por acuerdo del Consejo Universitario con Resolución N° 0277- 2024-CU-ULADECH Católica, del 14 de marzo de 2024, que se pormenorizan a continuación:

a. Respeto y protección de los derechos de los intervinientes: su dignidad, privacidad y diversidad cultural. Se respetó y guardó la confidencialidad y la privacidad de los participantes (o fuentes) del estudio en todos los productos de la investigación científica. Así mismo se presentó el documento (solicitud) de acceso a la organización (u otro) para el recojo de información/datos.

b. Cuidado del medio ambiente: respetando el entorno, protección de especies y preservación de la biodiversidad y naturaleza. Se declara no haber causado daños, riesgos o

beneficios a los animales, las plantas, medio ambiente o a la biodiversidad involucrados en la investigación.

c. Libre participación por propia voluntad: estar informado de los propósitos y finalidades de la investigación en la que participan de tal manera que se exprese de forma inequívoca su voluntad libre y específica. Se solicitó expresamente el consentimiento informado del participante y se absolvió cualquier duda con relación a la investigación.

d. Beneficencia, no maleficencia: durante la investigación y con los hallazgos encontrados asegurando el bienestar de los participantes a través de la aplicación de los preceptos de no causar daño, reducir efectos adversos posibles y maximizar los beneficios. Se tuvo el cuidado, en todo momento, para disminuir posibles efectos adversos y maximizar los beneficios de los participantes o involucrados en la investigación científica.

e. Integridad y honestidad: que permita la objetividad imparcialidad y transparencia en la difusión responsable de la investigación. Se cuidó el rigor científico en el recojo de datos. Así mismo se respetó la propiedad intelectual con los estándares indicados en la norma de propiedad intelectual. Además, se declara en relación a los conflictos de interés que, no se presentó ninguno que pudiera afectar el curso del estudio o la comunicación de sus resultados.

f. Justicia: a través de un juicio razonable y ponderable que permita la toma de precauciones y limite los sesgos, así también, el trato equitativo con todos los participantes. Se tomó las precauciones necesarias para evitar sesgos en la investigación. Así mismo se declara que, no se acontecieron limitaciones en dicha investigación.

IV. Resultados

4.1. Resultados del Objetivo Especifico 1

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las microempresas del Perú.

Tabla 1 Resultados del Objetivo Especifico 1

AUTOR (ES)	RESULTADOS
Prado (2021) y Contreras (2022)	<p>Optar por un buen financiamiento cuando se trata de una empresa Pyme o Mype es la clave o el punto de quiebre entre el crecimiento-desarrollo de una empresa o el endeudamiento y desaparición de la misma, un buen financiamiento no solo es la clave para que una empresa crezca si no también saber cómo y en que invertir el dinero, existen empresas que por una mala asesoría de inversión terminaron endeudados y en quiebra ya que invirtieron en cosas innecesarias, un financiamiento bien invertido ayuda a que la empresa empiece sus labores de servicio de manera más concreta y decente, existen muchos tipos de financiamiento siendo la más requerida y aceptada por los empresarios la del financiamiento bancario, no solo porque estas son más confiables si no que muchas de estas cuentan con tasas de intereses menos elevadas con diferencia a otros tipos de entidades financieras, una ventaja que ofrece obtener un financiamiento bancario es la generación de historiales crediticios la cual en un momento adecuado cuando la empresa lo requiera y se solicite nuevamente un préstamo el monto al que podrían acceder será igual o mayor a la cantidad de dinero con la que iniciaron, el impacto que tiene obtener un financiamiento bancario es que puede ser beneficioso para un empresario ya que existen bancos que al ver el potencial que tiene una empresa en crecimiento optan por invertir en esta, la cual ayuda a que la empresa se implemente mucho mejor y cuente con la garantía de tener un socio inversionista poderoso para el logro de sus objetivos y así ampliar sus horizontes de crecimiento. Un financiamiento distribuido e invertido correctamente va de la mano con el desarrollo de la empresa, los estudios que se realizaron son la prueba concreta de que, si una empresa quiere crecer, abastecerse e implementarse y por consiguiente ser más conocida dentro del ámbito comercial estas deben ser financiadas, porque sin una buena inversión los negocios se estancan y generan deudas pero con la correcta distribución de un dinero de inversión estas pueden crecer y ofrecer mejores productos con un mejor</p>

	servicio a la población.
--	--------------------------

<p>Banio y Burgos (2022), Panduro y Solano (2020).</p>	<p>Un buen financiamiento para las micro y pequeñas empresas que se encuentran en lugares un poco alejados de la ciudad y que no cuentan con las facilidades que tiene las empresas de mayor envergadura, es algo que no se lo toma a la ligera ya que existen muchas formas de fracasar y de estancarse, es por ello que financiarse adecuadamente y con un buen monto de dinero es algo primordial para estas empresas debido a que estas se mantienen por la exportación de sus productos hacia las grandes ciudades y necesitan de un buen financiamiento para poder hacerlo. El estudio que se le hizo a las micro y pequeñas empresas que se encuentran un poco alejadas nos da a conocer lo importante que fue para ellos obtener un financiamiento de entidades bancarias sobre todo porque los intereses que pagaron no fueron muy elevados, muchos de estas empresas optaron por un financiamiento a largo plazo ya que lo vieron más conveniente para el tipo de ingresos que tienen sus empresas, en la actualidad muchas de las empresas líderes en la importación de productos de primera necesidad agradecen su crecimiento y desarrollo al financiamiento bancario que obtuvieron y por lo cual lograron exportar sus productos, esto confirma que todo giran en torno al financiamiento y como esta es distribuida y utilizada dentro de la empresa.</p>
<p>Zurita (2021)</p>	<p>Hacer un estudio de mercado e invertir adecuadamente en un negocio que entrega un bien es algo que no se puede tomar a la ligera e invertir por invertir, solicitar un préstamo sin antes saber el nivel de ganancia que genera el negocio puede ser algo perjudicial y a la larga algo que puede hacer perder el negocio, es por eso que antes de solicitar un préstamo se debe estudiar al negocio y así saber el monto necesario que se necesita y no excederse en ello, es recomendable para una empresa que está en crecimiento el solicitar un préstamo bancario siendo esta la mejor opción ya que entrega varias formas de pago y facilidades de financiamiento, actualmente se sabe que una empresa crece y se desarrolla cuando obtiene un buen financiamiento lo cual le permite invertir y entregar un buen servicio lo cual promueve su negocio y eso va de la mano con el desarrollo del mismo siempre y cuando se solicite un monto adecuado y se invierta conscientemente.</p>

<p>Inca (2021), Pardo (2021)</p>	<p>Saber invertir correctamente y a conciencia es algo que no muchas empresas en formación toman en cuenta o le dan la importancia que esta merece, muchas empresas sean grande o pequeñas en la actualidad creen que invertir en su personal no es algo importante, sin saber que el personal dentro la empresa es pieza clave para el funcionamiento y el crecimiento de esta, existen empresas que si son conscientes de esto y solicitaron préstamos para capacitar adecuadamente a sus trabajadores y así puedan rendir más lo cual es beneficioso para el crecimiento personal de ellos como para el crecimiento empresarial de los dueños , con esto queda más que comprobado que todo desarrollo de una empresa va de la mano con una buena inversión no solo en infraestructura o equipamiento si no también invertir en el personal. El solicitar un préstamo en este caso uno bancario no debe ser visto como una deuda o un gasto si no como una inversión a largo plazo ya que un financiamiento bien efectuado ayudara mucho al crecimiento y desarrollo de la empresa, esto queda demostrado en la investigación de estos 2 autores que en sus trabajos de investigación demostraron que invertir correctamente en personal y en la empresa es beneficioso para el crecimiento de esta, se dedique al rubro que se dedique.</p>
<p>Valdivia (2020)</p>	<p>Ser financiado es algo a la que toda empresa tarde o temprano tendrá que incurrir ya sea por la necesidad de nueva maquinaria o ya sea que su negocio tenga dificultades económicas, invertir no es malo siempre y cuando esta sea a conciencia y adecuado al tipo de negocia que tenga, no exagerar en el monto y solo invertir siempre y cuando esta sea lo sea necesario, saber cuándo invertir se logra con un buen estudio dentro de la empresa y ver las necesidades y las carencias con la que cuenta actualmente, todo empresario sabe la necesidad primordial que es solicitar un préstamo, la cual puede ser un arma de doble filo en el sentido que si se le da mal uso esta puede llevar a ponerle fin a la empresa como también en caso contrario esta sea bien invertida puede incurrir y ayudar a que la empresa mejore en todo sentido, es por eso que se debe saber bien cuando solicitar un préstamo y en que invertirlo dentro del negocio y así evitar futuras perdida y contribuir solo al desarrollo y crecimiento empresarial.</p>

<p>Soto y Yaringaño (2020)</p>	<p>La incidencia que tiene el financiamiento bancario en las empresas ya sea para la implementación, para la capacitación y en otros casos para pagar las deudas dentro la empresa, nos indica lo importante que son las entidades financieras, no solo los bancos si no también las cajas de ahorro y crédito, el empresario emprendedor sabe muy bien el rol que cumplen las entidades financieras para el surgimiento y desarrollo de las empresas ya sean mypes o pymes, actualmente se incrementó la importancia de las cajas de ahorro y crédito para los empresarios ya que éstas brindan más facilidades para la obtención del crédito, cabe recalcar que si bien estas dan más facilidades en algunos casos sus intereses no son tan bajos, lo cual no debería ser un problema si esta se invierte con criterio y con inteligencia, en otras palabras una empresa bien invertida es una empresa rentable.</p>
<p>Vela (2022)</p>	<p>La empresa sea cual sea su tipo, se dedique al rubro que se dedique, si esta cuenta con un buen financiamiento y con una buena educación empresarial esta será una empresa rentable y de notable crecimiento, esto queda demostrado por los grandes empresarios ya que estos en su gran mayoría dijeron que sus empresas surgieron gracias a que contaron con la ayuda de entidades bancarias que ayudaron al financiamiento de su empresa, a pesar de que las tasas de intereses que ofrecen muchas entidades financieras no son tan bajas ya que pueden llegar a hacerte pagar hasta el doble del monto que solicitaste también existen acepciones donde las entidades financieras si ayudan a los empresarios y brindan tasas de intereses muy bajas, pero sea cual sea el interés que adquieran si al obtener el préstamo esta es bien invertida, el margen de ganancia puede ser bueno y la deuda puede ser pagada solo con las ganancias que genere la empresa, esto nos confirma que si todo empresario sea pequeño o grande si cuenta con el financiamiento adecuado y este es utilizado correctamente en su empresa, esta crece en desarrollo y rentabilidad así como si esta es mal gastada puede llevar al quiebre empresarial y posterior desaparición de su empresa, lo cual es evitable si se invierte correctamente, porque está más que claro que todo empresa surge de la mano de un buen financiamiento.</p>

4.2. Resultados del objetivo Específico 2

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024

Cuadro N° 2. *Resultados del Objetivo Especifico 2*

Resultados de la Entrevista

Tabla 2 Resultados del Objetivo Especifico 2

N°	Preguntas de Financiamiento	Respuesta
1	¿Considera importante que su empresa cuente con un buen financiamiento cada que lo requiera?	Considero que contar siempre con un respaldo para mi empresa es más bueno porque uno como empresario sabe que siempre hay altas y bajas en las ventas, no siempre los ingresos serán lo esperado y hay cosas que pagar como lo son los trabajadores, pagar por el servicio de limpieza, comprar insumos, mantenimiento de las maquinarias, entre otros y no solo eso ya que uno que lleva años de experiencia en el rubro sabe cuándo la empresa ya no está cumpliendo con la demanda de la población que va en aumento, es ahí donde se tiene que invertir en la empresa para poder cumplir con la demanda y contar con alguien que nos pueda brindar el financiamiento en este caso una entidad bancaria que fue el cual yo elegí para financiar mi negocio fue de mucha utilidad porque me saca de apuros cada que ocurren cosas dentro la empresa y también para implementar algo dentro de ella.
2	¿Cuál es el tipo de entidad financiera que escogió para su financiar su empresa y por qué?	La primera vez que financié mi empresa lo hice con mi propio dinero, ya que como tenía deudas en una caja de créditos no podía solicitar ningún otro préstamo en ninguna entidad financiera, por eso cada que me acercaba a solicitar un préstamo en otro lugar era rechazado, luego de pagar mi deuda con la caja de crédito, y viendo que mi negocio si estaba teniendo buena aceptación solicite un préstamo a una entidad bancaria que fue lo recomendado por mi entorno e investigando un poco me di cuenta que tenía mayores beneficios ya que al ser puntual con mis pagos está formando un buen historial crediticio lo cual a

		larga me beneficiaba ya que más adelante si quería solicitar un monto mayor me lo podrían dar sin trabas algunas es por eso cada que necesito un préstamo para comprar o implementar algo acudo a una entidad bancaria.
3	¿Considera usted que la tasa de interés que le cobraron al obtener su préstamo fue alta o baja?	La tasa de interés que me cobraron por mi prestamos el cual lo saque en 12 meses fue del 6% que muchos pueden consideras un interés bajo o cómodo pero en el lapso de los 12 meses mas la cantidad que obtuve de dinero, el interés pagado considero que fue un poco elevado pero como lo invertí en mi empresa y todo salió bien, logre pagar la deuda en 9 meses y el interés pagado fue un poco menor a lo inicial, esto puede ser visto de dos formas, uno que el interés siempre será muy alto si no se cree en la capacidad de utilizarlo en algo que le dará frutos y dos que sea cual sea el interés si esta es bien invertida podrá ser pagada a tiempo y sin inconvenientes ni atrasos.
4	¿De qué manera el financiamiento contribuyo con su empresa?	Podría decir que mi empresa a pesar de no ser una empresa muy grande y ser considerado una pequeña empresa, actualmente es lo que es gracias al financiamiento que logre obtener cuando estaba empezando, gracias a ese préstamo que obtuve pude implementar equipamiento más moderno, pude ampliar el lugar de trabajo y contratar más personal para la distribución del bien que yo ofrezco, puedo decir que el financiamiento obtenido contribuyo a que mi empresa actualmente siga existiendo y creciendo y proyectándose y a futuro ser una empresa mucho más grande .
5	Luego del financiamiento obtenido, ¿su empresa actualmente es rentable?	Considero que mi empresa si es rentable y sobre todo autosuficiente, muchas personas o empresarios podrán decir muchas cosas sobre el financiar e invertir en una pequeñas empresa, pero la verdad es que si no se cuenta con un buen financiamiento que viene a ser la base primordial para todo empresario que está empezando, estas están destinadas al fracaso, considero que mi empresa es rentable porque paga todo dentro de ella con lo que se genera de las ventas, no dependo

		de otras entidades ni de ningún tipo de préstamo en la actualidad solo trabajo con el dinero que genera el negocio.
6	¿Cuál cree usted que sería el estado actual de su empresa de no haberse financiado en su momento?	Muchas veces lo he pensado y creo y soy consciente que de no haber invertido en su momento un buen capital como lo hice yo personalmente considero que mi empresa no existiera en la actualidad, porque con el presupuesto que yo contaba cuando cree mi empresa no era lo suficiente para hacerla surgir para hacerla conocida y menos para distribuir mi producto, en pocas palabras no estaba preparado para lograr que mi empresa sea lo que es ahora de no haber solicitado y obtenido el capital que necesitaba, por consiguiente queda recalcar el punto más importante la cual es que todo gira entorno al financiamiento y en mi caso fue lo principal para que exista y se desarrolle mi empresa.
N°	Preguntas de Crecimiento	Respuesta
1	¿Considera que su empresa a crecido en los últimos años?	Considero que mi empresa ya no es la misma de antes de cuando inicie o de hace un año, mi local actual es más grande, cuento con más personal laburando dentro de esta, el producto que ofrezco llega a más lugares de la ciudad, mi marca es mas conocida es por ello por lo que si considero que mi empresa no es ni la mitad de lo que era antes y su crecimiento es notorio a la vista.
2	¿Cuál fue el punto de quiebre donde su empres empezó a crecer?	Creo que el punto de quiebre fue cuando solicite un préstamo para cambiar de local, mi primer local estaba en un lugar de difícil acceso y no era tan conocido, cuando cambie de lugar y a pesar de no estar en el centro de la ciudad y estar en un distrito un poco lejano, mi actual local es más fácil de llegar es más ubicable y se puede distribuir más fácil y rápido mi producto, fue ahí cuando mi empresa mejoró sus ventas que estaban un poco estacadas.
3	¿Cuál fue la estrategia que más utilizo para ayudar en el crecimiento de su empresa?	La estrategia que utilice para ayudar con el crecimiento de mi empresa fue la de una promoción, la cual consistía en dar de regalo un

		buyón con agua gratis por cada 6 buyones de agua comprado, en ese tiempo dicha promoción fue algo novedoso y que la población acepto de inmediato, en la actualidad aun la sigo manteniendo porque considero que es un sello de mi empra como algo que me diferencia de otras marcas y negocios.
4	¿El crecimiento de su empresa fue en parte gracias al financiamiento?	Como ya lo había explicado mi empresa no sería nada o tal vez ya ni existiera de no haber sido por el financiamiento que obtuve, ya que con la inversión que hice dentro de ella puedo ver el fruto de ello actualmente, considero que mi empresa le debe todo a la inversión de capital porque de no haberlo conseguido tal vez mis clientes me pudieron abandonado porque en ese tiempo ya no podía con la demanda de la población que iba en aumento.
5	¿El crecimiento de su empresa se debe a un buen estudio de mercado y una buena inversión?	Creo que más se debe a una buena inversión ya que de nada me hubiera servido estudiar el mercado o contratar alguien especializado que me asesore en eso si al final no hubiera conseguido el préstamo que necesitaba para ejecutarlo, a mi punto de vista creo que estudiar el mercado puede ser una parte primordial también pero no es tan importante como el contar con un buen financiamiento, porque sin ello no se puede ejecutar nada ni plasmarlo en la realidad.
6	¿Cree usted que en el rubro de la venta de agua es un negocio rentable y beneficioso para crecer y surgir como empresario?	Puntualmente considero que para mi este rubro si es beneficioso, creo que fue clave empezar a dedicarme a este rubro cuando aún no existían mucha competencia, eran contadas las empresas que se dedicaban a la venta de agua cuando yo decidí emprender, sé que en la actualidad se crearon muchas empresas que se dedican a este rubro, pero yo no lo veo como un problema, considero que la calidad de mi producto habla por sí sola y por ello aun mantengo mi clientela que poco a poco va en aumento va en aumento.

Fuente: Elaboración propia en base del cuestionario aplicado al titular gerente de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.

4.3. Resultados del objetivo específico 3

Hacer un cuadro comparativo sobre la importancia del del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las microempresas del Perú y de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

Dimensiones	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Análisis y/o explicación
Planeamiento del Financiamiento	Prado (2021) y Contreras (2022), un buen financiamiento no solo es la clave para que una empresa crezca si no también saber cómo y en que invertir el dinero, existen empresas que por una mala asesoría de inversión terminaron endeudados y en quiebra ya que invirtieron en cosas innecesarias, un financiamiento bien invertido es la clave para que la empresa empiece sus labores de servicio de manera más concreta y decente, existen muchos tipos de financiamiento siendo la más requerida y aceptada por los empresarios la del financiamiento bancario, no solo porque estas son más confiables y	Contar siempre con un respaldo financiero para una empresa es más que bueno porque uno como empresario sabe que siempre hay altas y bajas en las ventas, no siempre los ingresos serán lo esperado y hay cosas que pagar como lo son los trabajadores, pagar por el servicio de limpieza, comprar insumos, mantenimiento de las maquinarias, entre otros y no solo eso ya que uno que lleva años de experiencia en el rubro sabe cuándo la empresa ya no está cumpliendo con la demanda de la población que va en aumento y es ahí donde se tiene que invertir en la empresa para poder cumplir con dicha demanda y contar con alguien que nos	Ambos resultados coinciden que un buen estudio de mercado que vaya acompañado de un buen financiamiento y por consiguiente hacer una buena inversión es la clave del desarrollo para toda empresa ya sea constituida o que está en camino de formación, nos dan a entender también que si no existe una buena inversión a conciencia, de nada serviría tener un financiamiento con una suma de dinero elevado ya que está a la larga no podrá ser pagado, generando así grandes deudas en la empresa la cual puede llevar a la quiebra de esta y a su posterior desaparición, es por ello que antes de invertir nos dicen que saber las falencias de la empresa y sus puntos negativos y débiles pueden ser la clave

	<p>dependiendo de la entidad bancaria que sea cuenta con unas tasas de intereses menos elevadas, si no que esta les es conveniente ya que generan historiales crediticios la cual en un momento adecuando cuando la empresa solicite nuevamente un préstamo el monto que se le podrá otorgar será igual o mayor al dinero que solicitaron la primera vez.</p>	<p>pueda brindar el financiamiento que se necesita que en este caso sería una entidad bancaria que fue el elegido por el dueño de la empresa para financiar su negocio fue de mucha utilidad porque logro sacarlo de apuros y con ello pudo subsanar cada cosa que acurre dentro de la empresa como fuera de ella.</p>	<p>para que las inversión que se haga pueda ser fructífera.</p>
<p>Fuentes formales e informales del financiamiento</p>	<p>Soto y Yaringaño (2020), la incidencia que tiene el financiamiento en las empresas ya sea para la implementación, para la capacitación y en otros casos para pagar las deudas de la empresa, nos indica lo importante que son las entidades financieras no solo los bancos si no también las cajas de ahorro y crédito el empresario emprendedor sabe muy bien el roll que cumplen las entidades financieras para el surgimiento y desarrollo de las empresas ya sean mypes o pymes, actualmente se incrementó la importancia de las</p>	<p>La primera vez que financié mi empresa lo hice con mi propio dinero, ya que como tenía deudas en una caja de créditos no podía solicitar ningún otro préstamo en ninguna entidad financiera, por eso cada que me acercaba a solicitar un préstamo en otro lugar era rechazado, luego de pagar mi deuda con la caja de crédito, y viendo que mi negocio si estaba teniendo buena aceptación solicite un préstamo a una entidad bancaria que fue lo recomendado por mi entorno e investigando un poco me di cuenta que tenía mayores beneficios ya que al ser puntual con mis pagos está</p>	<p>En ambos casos se coincide que para la formalización o para la creación de una empresa las entidades financieras entre ellas las cajas y los bancos son la opción más confiable y con mayores beneficios para los empresarios, queda demostrado la fiabilidad que estas tienen y la aceptación con la que cuentan, las entidades financieras cuentan con facilidades de otorgar préstamos a empresarios , cuentan con beneficios y sobre todo cuentan con la garantía de poder extender tu crédito y con la confiabilidad que las entidades no financieras como son los prestamos informales no te pueden otorgar, acudir a</p>

	<p>cajas de ahorro y crédito para los empresarios ya que éstas brindan más facilidades para la obtención del crédito, cabe recalcar que si bien estas dan más facilidades en algunos casos sus intereses no son tan bajos, lo cual no debería ser un problema si esta se invierte con criterio.</p>	<p>formara un buen historial crediticio lo cual a larga me beneficiaba ya que más adelante si quería solicitar un monto mayor me lo podrían dar sin trabas algunas, es por eso cada que necesito un préstamo para comprar o implementar algo siempre acudo a una entidad bancaria, que es lo mas recomendable en mi caso gracias a los beneficios y que me dan siempre el monto que necesito.</p>	<p>una entidad financiera para financiar la empresa y con la larga contar con un buen crédito puede significar que a futuro te den facilidades y otorguen créditos más grandes.</p>
<p>Tasas de interés del financiamiento</p>	<p>Vela (2022), a pesar de que las tasas de intereses que ofrecen muchas entidades financieras no son tan bajas ya que pueden llegar a hacerte pagar hasta el doble del monto que solicitaste, también existen excepciones donde las entidades financieras si ayudan a los microempresarios y brindan tasas de intereses muy bajas, pero sea cual sea el interés que adquieran si al obtener el préstamo esta es bien invertida, el margen de ganancia puede ser bueno y la deuda puede ser pagada solo con las ganancias que genere la</p>	<p>La tasa de interés que me cobraron por mi prestamos el cual lo saque en 12 meses fue del 6% que muchos pueden consideras un interés bajo o cómodo pero en el lapso de los 12 meses más la cantidad que obtuve el interese pagado considero que fue un poco elevado pero como lo invertí en mi empresa y todo salió bien, logre pagar la deuda en 9 meses y el interés pagado fue un poco menor a lo inicial, esto puede ser visto de dos formas, uno que el interés siempre será muy alto si no se cree en la capacidad de utilizarlo en algo que le dará frutos y dos que sea cual sea el interés si esta</p>	<p>Ambas afirmaciones coinciden que las tasas de intereses que se les otorgo por sus préstamos obtenidos a pesar de no ser las más bajas fueron aceptados ya sea por la necesidad o la urgencia de ser financiados para poder así empezar con lo planeado, las empresas coinciden también que en su mayoría eligieron intereses a plazo de 12 meses donde a pesar de que la devolución del préstamo seria en conjunto mayor, esta fue beneficioso para ellos ya que al tener plazos de 12 meses el monto mensual a pagar se acomodaba más a las ganancias que estos generaban y se les facilitaba la devolución del</p>

	<p>empresa, esto nos confirma que si todo empresario sea pequeño o grande si cuenta con el financiamiento adecuado y este es utilizado correctamente en su empresa, esta crece en desarrollo y rentabilidad.</p>	<p>es bien invertida podrá ser pagada a tiempo y sin inconvenientes ni atrasos beneficiando notablemente la rentabilidad de la empresa.</p>	<p>mismo.</p>
<p>Inversión</p>	<p>Hacer un estudio de mercado e invertir adecuadamente en un negocio que entrega un bien es algo que no se puede tomar a la ligera e invertir por invertir, solicitar un préstamo sin antes saber el nivel de ganancia que genera el negocio puede ser algo perjudicial y a la larga algo que puede hacer perder el negocio, es por eso que antes de solicitar un préstamo se debe estudiar al negocio y así saber el monto necesario que se necesita y no excederse en ello, es recomendable para una empresa que están en crecimiento, solicitar un préstamo bancario es la mejor opción ya que entrega varias formas de pago y facilidades de financiamiento, actualmente se sabe</p>	<p>Considero más importante una buena inversión que un previo estudio de mercado ya que de nada me hubiera servido estudiar el mercado o contratar alguien especializado que me asesore en eso si al final no hubiera conseguido el préstamo que necesitaba para ejecutarlo, a mi punto de vista creo que estudiar el mercado puede ser una parte primordial también pero no es tan importante como el contar con un buen financiamiento, porque sin ello no se puede ejecutar nada ni plasmarlo en la realidad. Un financiamiento adecuado y puntual es la clave para que una empresa mejore sus ingresos, mejore su rentabilidad y al ofrecer un producto de calidad esta se promocione muy bien a tal punto de ganar clientes nuevo y mantener a sus</p>	<p>Coincidentemente en ambos estudios se concluyó que invertir adecuadamente y financiarse de forma sensata son la combinación perfecta que todo empresario debe hacer para que su empresa crezca y surja como se debe, invertir en la empresa con implementos necesarios, en publicidad, maquinarias y capacitaciones es clave, en otras palabras queda más que demostrado que saber invertir adecuadamente en tu empresa tarde o temprano te dará los frutos que uno como empresa busca, es por eso que contrariamente hay casos de empresas que invirtieron por invertir en cosas innecesarias generando solo deudas a sus empresas y afectando la rentabilidad de esta a tales puntos de llegar a un punto sin retorno.</p>

	<p>que una empresa crece y se desarrolla cuando obtiene un buen financiamiento lo cual le permite invertir y entregar un buen servicio lo cual promueve su negocio y eso va de la mano con el desarrollo del mismo siempre y cuando se solicite un monto adecuado y se invierta conscientemente</p>	<p>primero clientes como fieles por el buen servicio que ofrecen.</p>	
--	---	---	--

V. Discusión

5.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las microempresas del Perú.

El financiamiento bancario juega un rol muy importante para las empresas en relación con mejorar sus ingresos y por consiguiente ayudar a su crecimiento, sea cual sea el tipo de financiamiento que se elija si es invertida con criterio y a conciencia esta aumentara sus ingresos. Un buen financiamiento va a permitir que las empresas expandan su capacidad de producción, expandan su infraestructura y lleguen a nuevos mercados lo cual ayudara a que estas tengan más clientes, también les puede ayudar en la creación de nuevos productos con la cual hacer que su empresa se más rentable. Un buen financiamiento también ayudara a que las empresas reduzcan sus costos de producción y esta se lograra con la implementación de nuevos equipos con una mejor tecnología, más eficientes y rápidos, implementar correctamente una empresa puede ser la pieza clave para que un negocio aumente notablemente su rentabilidad y sus márgenes de ganancias, un buen ejemplo de eso sería que la empresa se implemente con equipos que disminuyan un gran proporción la necesidad de la mano de obra humana la cual conllevaría a que la plata que se gastaba en pagar a los trabajadores sea un ingreso más, es correcto decir también que las empresas necesitan de la mano de obra humana para poder desarrollarse ya que estas ayudan en todo aspecto, pero actualmente la acción humana ya no es indispensable en todos los aspectos de una empresa ya que existen áreas donde pueden ser reemplazadas por equipos modernos que gracias a la tecnológica que existen hoy estas pueden hacer el mismo trabajo con mejores resultados y menor tiempo, pero hablar de implementación y desarrollo no podría ser una realidad si no tocamos el tema del financiamiento, las empresas que actualmente se encuentran en lo más alto de sus ganancias y producción deben todo su existo al financiamiento ya que de no haber sido por el préstamo que obtuvieron de los bancos, las cajas o en menor proporción del financiamiento de empresas informales como los son los prestamistas informales o mejor llamados los gota a gota, de no haber sido por el dinero recibido por estas entidades financieras legales o informales estas empresas no hubieran podido surgir ni presentarse a la población ofreciendo su bienes o servicios lo cual les conllevaría al fracaso y consiguiente desaparición como son el caso de muchas empresas que por falta de un buen financiamiento o la mala inversión de esta terminaron sin ser conocidas antes la población o endeudados al punto de perderlo todo. Cruz (2021), complementa e infiere que el financiamiento es la base principal de toda empresa ya sea que se esté formando o para llevarlo a otro nivel de

producción y expansión, el financiamiento venga de la entidad que venga si esta es invertida correctamente dentro de la empresa se verá reflejada en los ingresos y las ganancias que esta va generar, invertir correctamente en una empresa conlleva a que una empresa que pudo haber estado descuidada con ventas muy bajas, desconocida por la población, de un giro total y pasar de ser una empresa casi inexistente a ser una generadora de empleos y líder en la ventas de los bienes o servicios que esta ofrezca, compartir con las empresas que ya están consolidadas y ser una marca conocida dentro del mercado regional a la cual pertenece. Así mismo Prado (2021), coincide afirmando y complementando que cualquier empresa y que pertenezca al rubro que sea, si esta se financia adecuadamente puede llegar a ser rentable, mejorar sus ventas notoriamente y llegar hasta el punto de expandirse, existe la duda y el miedo de algunas empresas de querer obtener un financiamiento debido a las altas tasas de intereses que algunas entidades financieras ofrecen y las dificultades y trabas que ponen para poder darles el dinero, existen muchos casos que algunas entidades financieras prestan el dinero pero a largos plazos de paso van desde los 12 meses en adelante, todo eso y el miedo a fracasar y luego no saber cómo devolver el dinero prestado hacen que muchas empresas no recurran al financiamiento y terminaron estancados y logrando con las justas mantener sus empresas de pie y en otros caso llegando a la banca rota, el ser empresario y querer que su empresa crezca no solo en tamaño si no también en ventas va depender de la toma de riesgos que estén dispuestas a tomar es por eso que antes de invertir es necesario hacer un estudio de mercado adecuando e invertir así con más seguridad, el miedo al fracaso está siempre latente para todo empresario pero si se invierte con criterio y responsabilidad en cosas necesarias en la empresa esta lograra su objetivo de ser rentable y competente. Por otro lado, se tiene la apreciación de Valdivia (2020), que mediante su investigación nos aporta que las fuentes de financiamiento más utilizadas son las externas teniendo como principal fuente el financiamiento bancario, las empresas en formación se inclinan por un financiamiento bancario debido a los beneficios que esta les puede ofrecer, el beneficio más importante que le ofrecen los bancos a los empresarios es la de otorgarles montos más elevados que lo que les ofrecen en otras entidades como las cajas de ahorro y créditos, la necesidad de formalizar, implementar y publicitar su empresas para así hacerse conocido y que las personas sepan de los productos que ofrecen hace que los empresarios acudan a los bancos por el monto necesario para poder realizar todo eso sin impórtales muchas veces los intereses que van a devolver por el préstamo recibido, obtener un financiamiento muchas veces puede ser un arma de doble filo si esta es mal administrada y no hay un previo conocimiento de las necesidades que puede tener la empresa, invertir por invertir puede ser el punto de quiebre para

que una empresa fracase, se endeude, o pierda más dinero de lo invertido, es por ellos que conocer bien la empresa y el entorno en la que se encuentra es de vital importancia por solo así el dueño o gerente sabrá en que invertir y cómo hacerlo para cumplir con la necesidad de la población sin verse afectada económicamente al ejecutarlo y poder recuperar la inversión con márgenes de ganancias y ocupando un lugar en el mercado y el rubro al que se dedique. Por ultimo Pardo (2021), nos explica que antes de crear una empresa o empezar un negocio por primera vez es de suma importancia hacer un estudio de mercado, saber las necesidades de la población y evaluar el costo y la inversión que esta va tener para ser ejecutada, no solo es invertir por invertir o dedicarse a un rubro solo por querer ser empresario, evaluar los riesgos de invertir en algo nuevo es un paso muy importante que todo nuevo empresario debe saber, saber si el negocio es sobre un bien que la población necesita y que por el lugar donde se encuentra o se creara la empresa no es muy común el producto a ofrecer, el siguiente paso y que también es de mucha importancia es saber el costo total de todo en lo que se va invertir para ejecutar el proyecto empresarial, este paso es muy crítico ya que mediante este se podrá saber la cantidad de dinero que se va necesitar y que el empresario deberá solicitar a la entidad elegida con la que quiere trabajar, cuando un empresario empieza el negocio por primera vez no debe exceder en el monto que solicite, el financiamiento debe ser lo necesario y acorde a lo que va ofrecer en el negocio para así poder solventar los gastos y pagar el préstamo con lo que genere de sus ventas, excederse puede llevar que la empresa no resulta rentable y que todo lo que genere en ella solo sea para pagar deudas y eso significaría que el negocio va en camino al fracaso, la idea principal de un empresario al crear su empresa es vivir de ella de una forma digna, llegar lejos con el negocio y que sea sumamente rentable es por ellos que financiarse bien e invertir correctamente será lo que va determinar el éxito o el fracaso de la empresa.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

La empresa al inicio de sus actividades fue financiada con recursos propios (ahorro del dueño) con la que pudo obtener un lugar modesto donde empezar sus actividades, a medida que la empresa crecía y tenía mayor aceptación de la población en general se dio cuenta que su negocio y el lugar en donde estaba ubicado no eran los más adecuados y estratégicos para hacer que su empresa siga en crecimiento, es por ellos que el dueño tomo la decisión de buscar un financiamiento para poder implementar nuevas equipaciones y más adecuadas para poder

cumplir con las necesidades de la población que para ese momento debido a la poca cantidad de empresas que se dedican a su rubro de la venta de agua la demanda era demasiado, por ello el dueño de la empresa decidió financiar su empresa acudiendo así a una entidad bancaria quien le otorgo una suma de dinero que el empresario considero adecuada y suficiente para poder ejecutar su proyecto de ampliación y mejora. La empresa con el financiamiento obtenido pudo cambiar de ubicación por un lugar más grande y en una zona estratégica y de fácil acceso en la cual hasta la actualidad se encuentran desarrollando sus labores empresariales, lo segundo que hizo fue implementarse con maquinarias más moderna y de mejor calidad, compro una movilidad de segunda mano con la cual poder repartir sus producto a zonas más alejadas comenzando así la expansión y promoción de su negocio, contrato personal que pueda repartir su producto y ayude en el envasado del mismo, implemento una estrategia de venta mediante una promoción que consistía en otorgar un buyón con agua gratis por cada cierta cantidad de buyones comprados, esa estrategia de venta fue acepta por la población a tal punto de asegurar a su clientela y ganarse nuevos clientes, la empresa tubo un buen estudio de mercado y analizo bien si el producto que ofrecería a la larga seria beneficiosa para la empresa, actualmente la empresa no está trabajando con ninguna entidad financiera debido que la inversión que hizo fue tan buena que la empresa actualmente es rentable y con ganancias suficientes para solventar sus propios gastos que según el dueño no son muchos, la empresa Agua de Mesa San Juan aún mantiene su estrategia de ventas, el dueño de la empresa no descarta volver a financiar su empresa debido que está pensando ampliar su empresa a más punto ya no solo de la ciudad si no de la región, la opción que decidirá tomar será la de financiarse nuevamente en una entidad bancaria debido que cuenta con un buen historial crediticio y a pesar que sus intereses no son tan bajos considera que si es invertida a conciencia y estratégicamente esta puede ser paga puntualmente gracias a las ganancias que esta va generar, el dueño de la empresa recalco muchas veces que si el aun es empresario es gracias al financiamiento que obtuvo de no haber sido por eso el considera que su negocio no hubiera surgido ni ser lo que es actualmente dando así a entender que el financiamiento es la clave para que toda empresa crezca no solo en tamaño si no en ventas y ganancias lo cual garantizaría un éxito en el ámbito empresarial, estos resultados concuerda con lo expuesto por Contreras (2022), quien nos afirma que en muchas partes del país existen pequeñas empresas que sueñan con una ayuda económica para poder financiarse y crece en el ámbito empresarial, no muchas logran ese apoyo económico por parte de las entidades financieras por varios motivos y una de las más comunes es que los dueños o gerentes de la empresa cuentan con deudas anteriores a la creación de su empre por la cual cada que quieren

financiar su negocio son rechazados y estas quedan estancadas, y a la espera de ser desaparecidas o consumidas por las deudas, es por eso que obtener un financiamiento antes de crear una empresa puede ser un paso primordial para evitar así que a futuro está necesite de un financiamiento externo para recién poder implementar el negocio solo cuando se ven en apuro y ven que su negocio no es rentable, existen muchos rubros a las cuales una empresa se puede dedicar pero estas sin un adecuado estudio, una adecuada inversión solo serán como ave de paso porque las empresas no van a surgir y llegar a ser rentables más bien todo lo contrario ya que puede llevar a los dueños a generar deudas que serán muy difíciles de pagar ya que al no obtener financiamiento bancarios estas recurren a los prestamos informales las cuales tienen intereses muy elevados y con la cual las empresas con lo poco que generan de sus ventas solo lo utilizan para el pago de esa deuda, es por ello que las empresas que en la actualidad siguen triunfando y generando ganancias tiene como pieza clave el buen estudio se su mercado al cual se van a dedicar y sobre todo un buen financiamiento con el cual iniciar los trabajos, implementarse y otorgar servicios y productos de calidad, estos resultados y análisis concuerdan con las bases teóricas: Según Lacuona (2014), el financiamiento es aquel mecanismo empleado para proveer de recursos financieros a una empresa o persona, y permitirle llevar a cabo la realización de un determinado proyecto o ejecución de las operaciones normales en otras palabras, el financiamiento es la consecución de dinero para su posterior uso en actividades productivas, un mecanismo que otorga a las organizaciones y personas los medios financieros necesarios para operar, al momento de contraer esta obligación será fundamental tener en cuenta la entidad de la cual se obtiene dicho préstamo, ya que esta deberá cumplir una serie de términos y condiciones para pagar dicha entrada de recursos, los métodos de financiamiento no siempre se producen por medio de préstamos, sino que para ello una empresa puede vender sus activos, tales como maquinaria o vehículos, o mismo recibir aportes de socios, entre otros métodos, aunque existen muchas maneras de obtener un financiamiento esta más que demostrado que el obtener dinero por parte de las entidades financieras en método de préstamo en efectivo es la más solicitada porque las personas y empresarios solicitan eso para la compra de productos o artefactos que les hagan falta ya sea para su día a día o para la implementación de sus empresas las cuales servirán a mediano o largo plazo para pagar dicha deuda, actualmente las entidades financieras están dando nuevas opciones de pago ya sea a cambio de productos o artefactos de mayor o igual valor de la deuda con la intención de obtener una garantía de recuperar el dinero y así dar la facilidad al cliente de poder librarse de la deuda sin perjudicarlo ante futuros prestamos que quiera solicitar en otra entidad.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo sobre la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

Planeamiento del financiamiento

El financiamiento es la base principal para toda empresa ya sea que este en formación o que está ya se encuentre constituida, hacer un estudio de la empresa es de vital importancia ya que eso ayudara a saber cuál es el tipo de financiamiento que más le conviene y que ayudara al crecimiento de esta, el planeamiento financiero trata de elaboración de un plan de finanzas, ósea de como distribuir correctamente el presupuesto que se tiene dentro de una entidad o empresa. El proceso de planeamiento del financiamiento conlleva varias etapas las cuales se encuentran personalizadas y organizadas para una mejor ejecución de la misma, entre las etapas más importante se encuentra la de establecer objetivos y cuáles son sus prioridades pero siempre expresados en términos financieros que conlleven a que la empresa invierta de manera correcta en lo que le parece de mayor necesidad y que con la inversión en esta se logren las metas y objetivos trazadas en la empresa, otra de las etapas importantes del planeamiento financiero es trazar y definir bien los plazos para lograr los objetivos, esto quiere decir que antes de invertir se debe planificar en cuanto tiempo se tiene que recuperar la inversión y empezar a generar las ganancias dentro de la empresa eso conllevara a un orden dentro de ella para el logros de los objetivos trazados, la siguiente etapa del planeamiento del financiamiento es la elaboración de un presupuesto financiero con la cual poder cumplir los objetivos de la empre, esta se expresara en los márgenes de ganancias a la cual pueda llegar la empresa luego de una inversión adecuada dentro de la misma, con la correcta ejecución de estas etapas de Planeamiento del financiamiento se va determinar el éxito que cada empresa puede tener, pero como bien se sabe no existe en plan perfecto si de finanzas o negocios se trata es por ello que el planeamiento financiero viene acompañada de prevenciones con la cual poder hacer un alto a los imprevistos y poder acercarse más a los objetivos trazados, de las prevenciones que existen las más sobresalientes son la de evitar al máximo la falta de disponibilidad de recursos, eso quiere decir que si una empresa quiere lograr sus metas trazadas no debe existir trabas en las inversiones, debe estar disponible a invertir y subsanar cada detalle de la empresa que requiera ser pagada o subsanada la cual ayudara a que no se retrase el logro de los objetivos, otro punto de prevención importante es la de perdurabilidad financiera,

significa contar con un presupuesto buen y amplio para que la empresa siempre este acorde a lo que ofrece manteniendo siempre su calidad y coste dentro de ello, estos resultados no son coincidentes con los obtenidos de la empresa en estudio, ya que considerando su pasado y su actualidad en todos esos años que la empresa viene funcionando jamás se hizo un estudio de financiamiento por lo cual es claro decir que la empresa invirtió solo con lo que creía era necesario y era visible tomando riesgos de perderlo todo o endeudarse sin que ellos sepan, esto de acuerdo a los objetivos 1 y 2, nos dice que las empresas en su mayoría al ser microempresa no cuentan con una buena planeación de su financiamiento, mayormente invierten al ver solo la carencia externa de sus empresas, en muchos casos existen empresas que invierten sin conciencia y sin que exista la necesidad de hacerlo, esto se ve muchas veces cuando un negocio empieza a ser rentable los dueños creen que invertir en otros productos para que su empresa aumente sus ganancias sin ver si es lo que la población requiere o necesita es ahí cuando sus mercaderías se estancan y debido a que no cuentan con medidas de prevención ante este tipo de problemas es ahí donde empieza la disminución de ventas la pérdida de inversión y por consiguiente el endeudamiento con la intención de tratar de salvar sus negocios, es por ellos que invertir a conciencia y tener medidas de prevención ante futuros problemas dentro del negocio puede ser la clave para que la empresa continúe en el mercado y siga ofreciendo sus bienes o servicios. Así mismo en los mismos objetivos queda aclarado que un estudio financiero adecuado puede ser fundamental para que toda empresa tenga una base de conocimiento con la cual invertir correctamente teniendo siempre un apoyo ante futuros problemas que puedan ocurrir dentro del negocio y poder salir de ese aprieto sin perder dinero ni mercaderías, esto de acuerdo con los resultados obtenidos de la empresa en estudio no tienen ninguna relación debido a que la empresa no cuenta con una estrategia ante futuros riesgos o problemas que puedan ocurrir dentro de ellas, la única base de apoyo con la que cuentan es la de poder recaudar ganancias y si ocurre algo a futuro intentar subsanarlas con eso, lo cual puede ser perjudicial porque en el camino empresarial pueden ocurrir muchas cosas y a veces el dinero que uno genera no alcanza y eso conlleva al endeudamiento que muchas veces son difíciles de pagar y eso no garantiza que la empresa sea subsanada en todo lo que le pueda ocurrir.

Fuentes formales e informales de financiamiento

Como es bien sabido existen varias formas de financiar una empresa o un negocio, está a lo largo de los años van tomando mayor importancia debido al elevado costo de las cosas en la actualidad

lo cual conlleva que financiar una empresa con dinero propio ya sea de los ahorros que uno pueda tener sea casi imposible hacerlo, es por ello que muchos empresarios recurren a entidades financieras o prestamistas informales, para poder llevar a cabo sus empresas o para en muchos casos implementarlo, las fuentes de financiamiento más utilizadas son las de acudir a entidades bancarias ya que ofrece una mayor seguridad al solicitarlo y a diferencia de las cajas y préstamos informales la tasa de intereses que ofrece es un tanto menor, pero no solo por eso es la elegida por los empresarios si no que cuentan en muchos casos con facilidades de pago lo cual a simple vista es muy atractivo para toda aquella persona que quiera un financiamiento, por otra parte las cajas ofrecen dinero a los empresarios a tasas un poco mayores, la diferencia o la ventaja que estas tienen es que algunas cajas de ahorro y crédito no les importa el historial crediticio de las personas o si cuentan con deudas en otras entidades, es por ello que las personas aceptan obtener un financiamiento de las cajas sin importar el interés que están cobrando debido a que no cuentan con más opciones de donde financiar su empresa, por otro lado los prestamistas informales ofrecen dinero a los pequeños empresarios a tasas elevadas del 20% pero con la dificultad del pago diario lo cual para muchos empresarios se les hace muy complicado debido a que las ventas no son iguales todos los días, los préstamos informales no benefician en nada a las empresas y no solo por el elevado interés que cobran si no que en ellas no generan historiales crediticios y muchas veces el monto que reciben es solo uno y no aumenta de acuerdo a la necesidad de la empresa, esto concuerda con los resultados obtenidos de la empresa en estudio, la cual nos indica que esta obtuvo su financiamiento de una entidad bancaria la cual al principio no le otorgó facilidades de pago pero con el pasar del tiempo y con la puntualidad del mismo esta le brindó una mayor suma de dinero la próxima que fue a solicitar un nuevo monto, le bajaron un poco sus intereses y actualmente cuenta con un buen historial crediticio, a pesar que no está solicitando préstamos para su empresa cuenta con la garantía de que si llegara a necesitar de un apoyo económico la entidad financiera con la que trabaja le dará la facilidad del dinero sin trabas alguna, esto de acuerdo con los objetivos 1 y 2, concuerda sobre la importancia de contar con un financiamiento para las empresas porque con ellas puede implementar el negocio, pagar deudas y en su mayoría comprar maquinaria que ayude con el crecimiento de la empresa porque está más claro que el financiamiento va de la mano con el crecimiento y desarrollo de un negocio siempre y cuando exista un breve estudio de lo que necesita la empresa y si es invertida correctamente y contar con una entidad que te brinde las facilidades de otorgarte un préstamo puede facilitar que la empresa se enfoque más en ser rentable y desarrollarse que en estar buscando como financiarse para continuar en el rubro y el mercado.

Tazas de intereses del financiamiento

Los intereses que cobran las entidades financieras sean altas o bajas, crearon un miedo en los empresarios que por más que sus empresas necesiten urgentemente un financiamiento estos no se atreven a solicitarlo por miedo a no poder cumplir con los plazos de pago y por las cantidades de dinero que están tendrán que devolver por culpa de los intereses, las entidades financieras ofrecen préstamos a los empresarios en general dándoles facilidades de pagos y en plazos mayores a los 12 meses con la intención que estas no devuelvan mensual una suma de dinero que les parezcan muy elevadas, existen empresarios y personas que solicitan préstamos sin importar las tasas de intereses ni los plazos de pagos que las entidades financieras ofrecen esto se debe a que estos empresarios saben del potencial de sus empresas y se ven capaces de pagar el dinero que soliciten y también porque saben y conocen bien en que invertirán el dinero y son conscientes que esta será recuperada y va a generar ganancias, esto concuerda con los resultados que se obtuvo de la empresa en estudio, donde también solicitaron un préstamo para financiar su empresa sin el miedo de las tasas de interés según lo comentado por el dueño de la empresa, eso debió a que esta ya sabía en que lo iba a invertir ya se tenía un estudio de mercado y eran conscientes que tendrían ganancias lo cual evita que tengan miedo de financiar su empresa, esto concuerda con los objetivos 1 y 2, invertir en tu empresa es tomar riesgos sin perder de vista la realidad por la cual lo estás haciendo, los intereses a devolver en muchos casos perjudican a la rentabilidad de una empresa pero si el financiamiento que se obtuvo es utilizado para favorecer a la empresa esta dará los frutos que necesita el empresario para ser rentable y por consiguiente pagar el préstamo que se solicitó sin esto afectar a la rentabilidad de la empresa, todo va de la mano si una empresa invierte bien y ofrece un producto de calidad las ganancias que esta va a generar serán suficientes para costear deudas dentro como fuera de la empresa.

Inversión

Se entiende por inversión al ahorro de un dinero en algo que a larga te va a devolver la misma suma de dinero invertido inicialmente o en mayor proporción, invertir en una empresa con proyección puede ser una jugada que a la larga te puede dar muchos beneficios, para lograr una buena inversión la realización de un previo estudio de la empresa, del entorno en la que encuentra y a lo que se dedica, es primordial porque a veces invertir sin un previo conocimiento conllevaría a la pérdida del capital, invertir en un servicio o en un producto es una inversión que se considera más segura debido a que estas desde el primer día de ejecución ya puede estar otorgando frutos e ingresos para el inversionista o dueño del negocio, cuando uno es empresario el invertir en su empresa es algo que si o si va a suceder porque el invertir ayudara a

que la empresa mejore su producción y otorgue un producto de mejor calidad, un negocio sin inversión a la larga está destinada al fracaso y le desaparición, esto concuerda con los resultados obtenidos de la empresa en estudio, la cual nos indica que el dueño al haber invertido en su empresa, esta mejoró sus ingresos ya que se pudo implementar, mejorar la infraestructura del local de trabajo la cual contribuyo a que esta otorgue un producto de calidad y abastezca la demanda de la población, con la inversión, la empresa no solo mejoro su producción si no también se promociono como una empresa seria y que entrega productos de calidad, el dueño de la empresa acepta que sin una previa inversión en su empresa cuando esta lo solicitaba pudo significar la desaparición de la misma, esto concuerda con los objetivos 1 y 2, donde nos indica que una inversión adecuada en una empresa que brinda bienes y servicios es el punto medio entre surgir o quedarse estancado, existen ejemplos de empresas que desaparecieron por falta de inversión mayormente en equipamiento nuevo ya que no podían abastecer la demanda de la población, con eso queda más que demostrado que una inversión adecuada y en su momento es primordial para el crecimiento y desarrollo de una empresa, esta ayudara a que las ventas mejoren y por ende la rentabilidad.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1:

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las microempresas del Perú.

En su gran mayoría las empresas optaron por obtener un financiamiento por parte de entidades bancarias, a pesar de que obtener un financiamiento sea un punto primordial para el crecimiento de una empresa esta no es suficiente si el financiamiento no va acompañado de un previo estudio de la empresa para así poder invertir correctamente en ella, la gran mayoría de empresas también optaron por financiar sus empresas a largo plazo mediante el cual mientras la deuda era pagada con montos accesible, estas podían continuar con sus labores de producciones sin alterar sus ingresos notablemente ya que al ser a largo plazo el monto mensual a pagar no era muy elevado y si acorde a los ingresos que éstas podían generar. El financiamiento bancario tiene una incidencia significativa en la rentabilidad de las empresas ya que si esta es distribuida y usada en implementar con maquinarias e insumos, la producción de la empresa va mejorar, si es implementada en mejorar la infraestructura de la empresa, esta será más atractiva a los ojos de los consumidores, en conclusión invertir adecuadamente es la clave para que una empresa mejore su producción y con ella su rentabilidad, una empresa que cuenta con las maquinarias necesarias dentro de ella podrá cumplir con la demanda de la población, podrá también otorga productos de calidad y sobre todo ser una empresa autosuficiente, lo cual va generar que sus ventas aumenten, conseguirá llamar la atención de la población logrando así obtener más clientes pero sobre todo estas se podrán diferenciar de las demás empresas que pertenezcan al mismo rubro manteniendo un estándar de calidad y logrando la satisfacción de sus consumidores con el cual no correrán el riesgo de perderlos. El crecimiento de una empresa va a depender del conocimiento y preparación que tengan cada uno de sus dueños ya que eso ayudara en su correcta toma de decisiones, el saber implementar e invertir adecuadamente en una empresa no solo va ayudar a mejorar su rentabilidad si no también ayudara a los dueños de estas no malgasten su dinero implementando maquinarias innecesarias las cuales solo van a generar gastos dentro de la empresa o en el caso de invertir en productos innecesarios estas se estanquen y no sean comerciales las cuales a la larga se convertirán en pérdidas para la empresa. El crecimiento y desarrollo de una empresa va depender de un buen financiamiento y una buen inversión de esta, lograr que una empresa sea rentable dependerá mucho de la capacidad de los dueños de como estos consiguen financiar su empresa y por consiguiente invertirlo adecuadamente en lo que realmente sea necesario con la cual lograr aumentar sus ventas y ser atractivo para los

consumidores, llegando a la conclusión de que una empresa para ser rentable y crecer en tamaño y producción esta debe estar acompañada de un buen financiamiento.

6.2. Respecto al objetivo específico 2:

Describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

El financiamiento obtenido por la empresa en su momento fue la encargada de que en la actualidad esta siga brindando sus productos a la población, esto se debe a que la empresa cuando necesitaba ser financiada debido que está ya no podía abastecer la demanda de la población el dueño logro obtener un buen financiamiento con la cual subsano las necesidades dentro de esta para poder continuar con sus labores de producción y cumplir con sus clientes. En la actualidad la empresa se encuentra en su mejor momento de productividad y su dueño considera que la empresa es autosuficiente en el aspecto rentable ya que todo gasto que esta genere es subsanado con los ingresos de las ventas que la empresa produce. Lo que nos da a entender que el financiamiento cumplió un roll de vital importancia dentro de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L, ya que pudo contrarrestar los problemas que tenía internamente y con ellos logro contrarrestar la demanda de la población que iba en aumento, la empresa va en crecimiento día a día y todo gracias al financiamiento obtenido en el momento preciso y con su buena inversión.

6.3. Respecto al objetivo específico 3:

Realizar un análisis comparativo sobre la importancia del Financiamiento y el impacto que esta tiene en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

Un planeamiento adecuado para la obtención de un buen financiamiento es una pieza importante para todo empresario que quiere invertir dentro de su negocio, hacer un estudio adecuado de los riesgos y las ventajas que esto conlleva puede significar el punto correcto de partida para que una empresa empiece sus trabajos y genere las ganancias por las cuales todo empresario invierte y financia su negocio, un estudio correcto de cómo financiarse, con cuanto capital empezar a financiar y a que entidad recurrir para hacerlo puede significar que la empresa impulse su crecimiento a menor costo, existen el riesgo de invertir sin una previa planeación y que al momento de invertir el dinero hacerlo en cosas o materiales innecesarios, la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L, tomo el riesgo de invertir sin un previo planeamiento de financiación solo recurrió a una entidad, solicito el monto de dinero adecuado que sentía era lo necesario e

invirtió en lo que el dueño creyó eran los puntos bajos de su empresa, a pesar de tomar riesgos existe la probabilidad de que no siempre salga mal, en este caso de la empresa en estudio su inversión le salió en todo caso perfecta porque luego de ella la empresa empezó a mejorar sus ingresos y ganancias, esto de acuerdo con lo que dicen algunos autores de la investigación no concuerda en varios puntos donde nos dicen que invertir correctamente en una empresa, estudiar el entorno y los márgenes de ganancia que se podría tener debería ser una prioridad dentro de cada dueño, más aún si la empresa está empezando a desarrollarse o recién se está posicionando en el mercado y el rubro, un paso en falso como una mala inversión puede hacer que la empresa entre en un punto de no retorno, endeudarse a tal punto que financiarse ya no pueda ser la solución y por consiguiente la empresa pierda todo y deje de existir, existen casos donde las inversiones fueron malas y los productos en las cuales se invirtió no fueron aceptados por la población ya que no fueron del gusto o el agrado de ellos, pero así como existen fracasos empresariales también hay casos de éxito donde la inversión correcta y adecuado significa que empresas que pudieron estar estancadas en ventas y económicamente vuelvan a surgir, todo eso se debe a la buena inversión y al buen estudio de mercado, la empresa en estudio invirtió en implementación y en bienes de distribución para su empresa la cual le ayudo a llegar a lugares a las cuales antes no podía lo cual ayudo a que sus ingresos aumente, este caso es un buen ejemplo de que si una empresa invierte correctamente los riesgos que están le dan a la larga son beneficiosos tanto para la empresa como para los que laboran dentro de ellas, según lo investigado por los autores citados en los antecedentes, estos nos afirman que la inversión en toda empresa debería ser un punto de suma importancia, no existen registros de empresas que por más que fueron financiados con dinero propio están lograron sus objetivos propuestos a inicio si no que tarde o temprano por varios motivos estos tuvieron que recurrir a entidades financieras siendo la más solicitada la bancaria con las cuales estas pudieron dar el salto de calidad en sus productos y por consiguiente lograr la aceptación de la población. Las empresas que se financian en los bancos siempre tienen miedo a los intereses que estas cobran, algunos dudan mucho si hacerlo o no pero la necesidad les impulsa a solicitarlo, es por ello que los autores en sus investigaciones no dicen que los empresarios a pesar del temor de las deudas y los intereses, estos para salvar o dar un saldo de calidad en los productos que ofrecen tuvieron que aceptar los intereses que las entidades financieras cobran, muchas veces el miedo de los empresarios es por la falta de conocimiento o la falta de confianza debido a que muchos son nuevos en el rubro no se consideran capaces de invertir correctamente y generar las ganancias para poder hacer frente a las deudas y los intereses que las entidades cobran, esto difiere con lo sucedido con la empresa en

estudio ya que en este caso el empresario estaba seguro sobre la inversión que haría en su empresa y que está a la larga le generaría ganancias, a pesar de los intereses que tuvo que pagar esta empresa resultó ser rentable gracias a que se invirtió bien, la deuda se pagó en su momento con los cuales en la actualidad el dueño cuenta con un buen historial crediticio que podrá solicitar si en algún momento la empresa así lo requiera. Con respecto a los plazos de pago del préstamo que fue la elegida por los empresarios los autores nos indican que en su mayoría el recibir un préstamo a largo plazo de pago fue la más buscada y aceptada por ellos, la falta de conocimiento muchas veces les juega en contra ya que muchos creyeron que al pagar un monto menor en un plazo mayor a un año estarían pagando menos intereses lo cual es falso porque a mayor tiempo se paga un préstamo el interés a devolver es mucho más, existen empresarios que escogieron el largo plazo no por falta de conocimiento si no que lo vieron más conveniente debido que al pagar un monto menor en un tiempo largo esta no afectaría mucho los ingresos que estas generen al mes y sería más fácil para ellos cumplir con la entidad prestaría del dinero, esto concuerda con los resultados obtenidos por la empresa en estudio, ya que esta también escogió pagar su deuda a largo plazo y no por la falta de conocimiento sino que también vio conveniente devolver un monto menor que no afecte muchos sus ingresos así esta sea en un lapso de tiempo mayor y la devolución de la deuda sea un monto más grande, las empresas que se financian en entidades bancarias tienen la facilidad de obtener un monto mayor a lo que ofrecen otras entidades financieras, cuentan con el respaldo de estar seguras y generar historiales de créditos que la ayuden a acceder a montos más elevados de dinero luego de ser pagada la deuda, la cual si es invertida con criterio dará los frutos que todo empresario busca al crear su empresa que es la de vivir de sus ganancias y crecer día a día hasta que sus empresas se puedan sostener por su propio méritos. Es por ello que conocer el entorno donde se encuentre la empresa, conocer bien su propia empresa, saber la capacidad que tiene esta y hacer un estudio adecuado del mercado para que la entidad cuando inicie sus labores no tenga muchos problemas de llegar a los clientes y ser aceptados por esta ya que se enfocara en las necesidades que están pueden tener y eso es clave fundamental para que toda empresa luego de ser invertido correctamente logre sus objetivos de cumplir con lo que demanda la población y por consiguiente ser rentables.

6.4. Respecto al objetivo general

Determinar como el financiamiento bancario incide en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.

El financiamiento bancario tiene mucha incidencia e importancia para el crecimiento de todo tipo de empresas, puntualmente del sector comercio en donde el financiamiento cumple un rol primordial para el logro de los objetivos. Hablar financiamiento es hablar de inversión, de implementación, y fortalecimiento de una empresa, es la acción mediante la cual se inyecta un monto de dinero destinada a subsanar las deficiencias que puede existir dentro de la empresa con la finalidad de hacer que esta mejore sustancialmente su rendimiento y reducir así los costos de producción, una empresa con equipamiento nuevo ayuda a que las empresas alcancen una mayor productividad que viene acompañada de mayor cantidad de ventas, un mayor cumplimiento con las necesidades de la población, invertir en una empresa y saber las necesidades potenciales con la que cuenta esta puede facilitar al empresario enfocarse en eliminar estos problemas y dedicarse a fondo a lo que es producir y generar ganancias, el financiamiento bancario considero que es la opción más segura para todo empresario que quiere solicitar un financiamiento rápido y confiable, existen entidades bancarias que dan facilidades de pago a los empresarios, acceden a bajar el interés si este es puntual en con ellos y sobre todo las entidades bancarias pueden otorgar montos de dinero mayores a los que otras entidades ofrecen las cuales pueden incrementarse a medida que este genere un buen historial de pagos con ellos. Una buena inyección de financiamiento puede significar el punto de partida que toda empresa necesita para despegar de la zona en la que se encuentra y crecer exponencialmente, un financiamiento bien invertido y distribuido dentro de una empresa ayudara notablemente a que esta crezca en producción, en ventas y lo más importante aumente las ganancias y su rentabilidad y llegar a ser autosuficientes.

VII. Recomendaciones

Se recomienda a la empresa implementar estrategias de financiamiento antes de volver a solicitar algún préstamo nuevamente, donde antes de solicitarlo tomen en cuenta las tasas de intereses que estas ofrecen y no solo dejarse llevar por la confianza que se tiene la empresa de ser rentable y con ello poder solventar los intereses que deberán pagara, ya que al evaluar esto pueden lograr que pagando menos interese su empresa reciba mayor rentabilidad, mayores ganancias y tengan una mejor base de aplicación e inversión de las mismas.

Se recomienda al dueño de la empresa capacitarse más en lo que a inversiones se refiere, a pesar de que anteriormente sus inversiones fueron acertadas estas no serán así siempre y al invertir con más criterio y coherencia este podrá reducir los costos de implementación y solo invertirá en cosas necesarias para la empresa reduciendo así el monto de financiamiento que la empresa solicite.

Se recomienda también al dueño de la empresa que cuente con una información financiera sólida y detallada de sus ingresos y ganancias con un plan de negocio claro y concreto con la cual poder solicitar un financiamiento en cualquier entidad financiera demostrando el potencial de la empresa con las cuales la obtención de un financiamiento donde el dueño de la empresa vea conveniente.

Recomiendo también al dueño de la empresa llevar sus cuentas claras donde demuestre las ganancias que su empresa genera mensual y anualmente y el potencial que esta tiene para así poder lograr que su empresa consigas inversores que le ayuden a expandiré no solo en la ciudad si no llegar a más lugares dentro de la región.

Una última recomendación seria que si en algún momento la empresa necesite un financiamiento con suma urgencia esta no caiga en las manos de prestamistas informales y más bien recomendar que ahora que su empresa es rentable y está en buen momento abra un fondo de ahorros como prevención a futuros inconvenientes que esta pueda tener por diferentes motivos y así evitar caer en manos de estos prestamistas informales que cuentas con intereses muy elevados y puede ser perjudicial para el crecimiento de su empresa.

Referencias bibliográficas

- Abad Pintado, M. (2018). *Caracterización del régimen mype tributario en las plantas de procesamiento de agua de mesa en el Perú*. [Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/browse?type=author&value=Abad+Pintado+De+Zegarra%2C+Merly+Yanet>
- Arias-Gómez, J., Villasís-Keever, M. Á., & Miranda-Novales, M. G. (2016). The research protocol III. Study population. *Revista Alergia México*, 63(2), 201–206. <https://doi.org/10.29262/ram.v63i2.181>
- Banio Pizango, c., & Burgos Irureta, c. j. (2022). *La Gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa agropecuaria campo verde s.a. en el distrito de campo verde, 2020* [Universidad Nacional de Ucayali]. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5326>
- Blázquez Santana, F., Andrés Dorta Velázquez, J., & Concepción Verona Martel, M. (2006). Concepto, perspectivas y medida del crecimiento Empresarial (Vol. 19, Issue 31). <https://revistas.unal.edu.co/index.php/innovar/article/view/19394/>
- Borre Romero, J., Gutiérrez, S. J. M., Barrios Barrios, J. R., & Sarmiento Núñez, O. A. (2022). Financiamiento de micro y pequeñas empresas familiares del sector confección de Barranquilla-Colombia https://www.academia.edu/93019767/Financiamiento_de_micro_y_peque%C3%B1as_empresas_familiares_del_sector_confecci%C3%B3n_de_Barranquilla_Colombia
- Campo, J. A. (2022). Globalización y Desarrollo. *Cepal*, 1–12. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8703841>
- Cisneros Caicedo, A. J., Urdánigo Cedeño, J. J., Fabián Guevara-García, A. F., & Enmanuel Garcés-Bravo, J. E. (2022). Técnicas e Instrumentos para la Recolección de Datos que apoyan a la Investigación Científica en tiempo de Pandemia. *Núm. 1. Enero-marzo*, 8, 1165–1185. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383508>

- Contreras Valdez Yeisemberg A. (2022). *Fuentes de financiamiento y rentabilidad de las instituciones educativas privadas del distrito de San Sebastián Cusco* [Universidad Continental]. <https://hdl.handle.net/20.500.12394/11160>
- Cruz García, D. A. (2021). *El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de la empresa interprovincial de transporte de pasajeros el Dorado S.A.C; Tumbes2020*. [Universidad de Tumbes]. <https://repositorio.untumbes.edu.pe/handle/20.500.12874/2356>
- Dolores Valverde, A. S. (2021). *Análisis de los factores que influyen en la intención de uso de Fintechs de Financiamiento Alternativo por parte de Pequeñas Empresas del Sector de Servicios en Lima Metropolitana* [Pontificie Universidad católica del Perú]. <https://repositorio.pucp.edu.pe/index/handle/123456789/182252>
- Drimer, R. L. (2008). Teoría del financiamiento: evaluación y aportes. http://www.bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tesis/document/1501-1199_DrimerRL
- Enaho, L. C. (2022). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. *Comepex Perú, 001*, 1–52. <https://www.datosabiertos.gob.pe/dataset/encuesta-nacional-de-hogares-enaho-2022-instituto-nacional-de-estad%C3%ADstica-e-inform%C3%A1tica-%E2%80%9393>
- Tafur Mozombite Gonzales, M. (2018). *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de útiles escolares del distrito de Callería, 2018* [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/7982>
- Gutiérrez, Á. S., & Sánchez, A. (2021). Gestión de Empresas II. <https://www.studocu.com/es-mx/document/universidad-tecmilenio/mercadotecnia/tema-1-tarea/76759655>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Pilar Baptista, L. (2014). Metodología de la Investigación. *Cuarta Edición*, 1–265. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/libro?codigo=775008>

- Illanes Zañartu, L. F. (2017). *Caracterización del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en Chile* [Universidad de Chile]. <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/145690>
- Inca Cardenas, F. (2021). *Sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa, del distrito de Calleria, Ucayali 2021* [Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26019>
- Krugman, Paul. R. (2020). *Economía-Internacional, teoría y política*. Universidad Complutense de Madrid, 7. <https://www.marcialpons.es/libros/economia-internacional/9788490354025/>
- Laurente Chavez, K. H. (2019). *análisis de la gestión de las ventas y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Alicorp s.a.a. periodo 2012 – 2019* [Universidad Privada de Tacna]. <https://repositorio.upt.edu.pe/handle/20.500.12969/1667>
- Lecuona Valenzuela, R. (2014). *Financiamiento para el desarrollo* Ramón Lecuona Valenzuela. *CEPAL Naciones Unidas*, 1(253), 1–39. <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/4699417e-40a7-424d-aab9-779679f7d3ab/content>
- Mideyros Peña, H. (2015). *Caracterización de la gestión de calidad y la formalización de las mypes del sector comercialización - rubro distribución de agua de mesa para consumo humano en el distrito de Juanjuí, 2015*. [Universidad Católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/1055>
- Panduro Asipali, T., & Solano Toribio, T. (2020). *“Las microfinanzas y el emprendimiento de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campoverde* [Universidad Nacional de Ucayali]. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/4710>
- Pardo Hidalgo, E. (2021). *atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro*

venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021 [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26160>

Prado Arrieta, Gianfranco. (2021). *Financiamiento bancario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Esvicsac, Callao, 2019* [Universidad César Vallejo]. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64330>

Quesada, A., & Medina, A. (2020). *métodos teóricos de investigación: análisis-síntesis, inducción-deducción, abstracto-concreto e histórico-lógico* (Universidad de Matanzas, Ed.). https://www.researchgate.net/publication/347987929_metodos_teoricos_de_investigacion_analisis-sintesis_inducciondeduccion_abstracto_concreto_e_historico-logico

Rincón Gómez, J. P. (2019). *Gestión del capital de trabajo y rentabilidad. Evidencia empírica de empresas en Colombia* [Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/78112>

Roca Espinoza, A. M., & Montesinos Nina, E. D. (2021). *El financiamiento y su incidencia sobre la rentabilidad, en una empresa inmobiliaria*. <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/4730?show=full>

Sánchez-Ancochea, D. (2016). *Los desafíos del desarrollo sostenible en América Latina*. <https://www.realinstitutoelcano.org/analisis/los-desafios-del-desarrollo-sostenible-en-america-latina-estableciendo-prioridades-y-definiendo-la-contribucion-espanola/>

Soto Navarro, C., & Yaringaño Cespedes, Y. J. (2020). *Incidencia del financiamiento de las cajas municipales de ahorro y crédito en el crecimiento y desarrollo de los establecimiento de hospedaje no categorizados del distrito de callería 2018* [Universidad Nacional de Ucayali]. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5395>

Raúl Diez Canseco, T, & Fernández Medina, R. (2020). *MYPES* [San Ignacio de Loyola]. <https://fondoeditorial.usil.edu.pe/wp-content/uploads/MYPES-v5.pdf>

- Uladech. (2024). Reglamento de integridad científica en la investigación. Uladech católica, 001. <https://www.uladech.edu.pe/wp-content/uploads/erpuniversity/downloads/transparencia-universitaria/estatuto-el-texto-unico-de-procedimientos-administrativos-tupa-el-plan-estrategico-institucional-reglamento-de-la-universidad-y-otras-normativas/reglamentos-de-la-universidad/reglamento-de-integridad-cientifica-en-la-investigacion-v001.pdf>
- UNAM. (2019). *Introducción al comercio*. <http://ru.juridicas.unam.mx/xmlui/handle/123456789/31546?show=full>
- Valdivia Meléndez, J. C. (2020). *Auditoria, tributación, financiamiento y rentabilidad, de las micro pequeñas empresas nacionales del sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay, 2020* [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/27507>
- Vega Marcos, D. (2018). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, 2018* [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/7984>
- Vela Navarro, C. P. (2022). *El acceso al financiamiento para las empresas avícolas en la ciudad de Pucallpa – Ucayali, 2021* [Universidad Nacional de Ucayali]. <http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5608>
- Vergara Musselli, C. I. (2022). *Las fuentes de financiamiento de la actividad emprendedora en Uruguay* [Universidad de la Republica Uruguay]. <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/34501>
- Zurita Sandoval, I. A. (2021). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, panadería jhoys-padre abad, Aguaytía, 2019* [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/27755>

Anexos

Anexo 01. Matriz de Consistencia

Título: “El financiamiento bancario y su efecto en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.- Pucallpa, 2024”

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema General: ¿De qué manera el financiamiento bancario incide en el crecimiento de las microempresas del Perú, caso Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.?</p>	<p>Objetivo general: Determinar como el financiamiento incide en el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.- Pucallpa, 2024.</p> <p>Objetivos específicos: Determinar y describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en las microempresas del Perú</p> <p>Determinar y describir la importancia del Financiamiento bancario y el impacto que esta tiene en la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.</p> <p>Proponer un mejor análisis de Financiamiento bancario que ayude con el crecimiento de la empresa Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.</p>	<p>La investigación es de diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso, por lo tanto, no aplica o no le corresponde hipótesis.</p> <p>Quesada & Medina (2020), nos dice que el proceso de investigación cualitativa tiene dos características: las hipótesis no se prueban, se generan durante el proceso y se refinan a medida que se recopilan más datos, o los resultados de la investigación se basan en métodos de recopilación de datos no estándar.</p>	<p>Financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planteamiento del financiamiento • Fuentes formales e informales del financiamiento • Tasas de intereses del financiamiento <p>Crecimiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Financiación • Inversión 	<p>Tipo de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Descriptivo. <p>Nivel de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Cualitativa <p>Diseño de Investigación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experimental <p>Población y Muestra:</p> <p>La población en el presente estudio estuvo conformada por las pequeñas empresas del sector comercio del Perú.</p> <p>La muestra estuvo conformada por una parte del universo, siendo en este caso, Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.-Pucallpa, 2024.</p>

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

La técnica de la entrevista se orienta a recopilar información directa sobre la investigación denominada: el tema: **EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024.** al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se acompaña, nos responda con la claridad según la temática de investigación. Su aporte será de mucho interés en la investigación. Se agradece su participación y colaboración.

Preguntas:

Respecto a la variable: Financiamiento:

1. ¿Considera importante que su empresa cuente con un buen financiamiento cada que lo requiera?
2. ¿Cuál es el tipo de entidad financiera que escogió para su financiar su empresa y por qué?
3. ¿Considera usted que la tasa de interés que le cobraron al obtener su préstamo fue alta o baja?
4. ¿De qué manera el financiamiento contribuyo con su empresa?
5. ¿Luego del financiamiento obtenido, su empresa actualmente es rentable?
6. ¿Cuál cree usted que sería el estado de su empresa actualmente de no haberse financiado en su momento?

Respecto a la variable: crecimiento:

7. ¿Considera que su empresa ha crecido en los últimos años?
8. ¿Cuál fue el punto de quiebre donde su empres empezó a crecer?
9. ¿Cuál fue la estrategia que más utilizo para ayudar en el crecimiento de su empresa?
10. ¿El crecimiento de su empresa fue en parte gracias al financiamiento?
11. ¿El crecimiento de su empresa se debe a un buen estudio de mercado y una buena inversión?
12. ¿Cree usted que en el rubro de la venta de agua es un negocio rentable y beneficioso para crecer y surgir como empresario?

Chimbote, marzo de 2024



Firma

Anexo 03. Consentimiento Informado

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS

(Ciencias Sociales)

Estimado/a participante Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación en Ciencias Sociales, conducida por **Segura Torres Sandro**, que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

La investigación denominada:

EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA, 2024.

La entrevista durará aproximadamente 60 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: Sandrosegura1405@gmail.com o al número 932788990 Así como con el Comité de Ética de la Investigación de la universidad, al correo electrónico cieci@uladech.edu.pe
- Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	Wong Gómez, Jorge Alberto
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	30/03/2024

Anexo 04. Carta de Autorización de la Universidad



Chimbote, 01 de abril del 2024

CARTA N° 0000000118- 2024-CGI-VI-ULADECH CATÓLICA

Señor/a:

**WONG GOMEZ JORGE ALBERTO
AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.**

Presente.-

A través del presente reciba el cordial saludo a nombre del Vicerrectorado de Investigación de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, asimismo solicito su autorización formal para llevar a cabo una investigación titulada EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU EFECTO EN EL CRECIMIENTO DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS DEL PERÚ, CASO: AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L.-PUCALLPA,2024, que involucra la recolección de información/datos en AGUA DE MESA SAN JUAN E.I.R.L, a cargo de SANDRO SEGURA TORRES, perteneciente a la Escuela Profesional de la Carrera Profesional de CONTABILIDAD, con DNI N° 74620372, durante el período de 01-04-2024 al 15-04-2024.

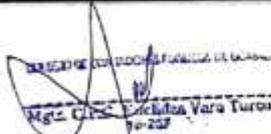
La investigación se llevará a cabo siguiendo altos estándares éticos y de confidencialidad y todos los datos recopilados serán utilizados únicamente para los fines de la investigación.

Es propicia la oportunidad para reiterarle las muestras de mi especial consideración.

Atentamente.

*Dr. Willy Valle Salvatierra
Coordinador de Gestión de Investigación*

Anexo 05. Ficha técnica de los instrumentos

Ficha de Identificación del Experto para proceso de validación	
Nombre y Apellido: EUCLIDES VARA TURCO	
N° DNI / CE: 00120531	Edad: 57 AÑOS
Teléfono / celular: 961904101	Email: euclidesvara257@ccpu.org.pe
Título profesional: CONTADOR PUBLICO	
Grado académico: Maestría (X)	Doctorado
Especialidad: Mg. En Auditoría y Gestión Pública	
Institución que labora: _____	
Identificación del Proyecto de Investigación o Tesis	
Título: El financiamiento bancario y su efecto en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.- Pucallpa, 2024	
Autor: SANDRO SEGURA TORRES	
Programa Académico: CONTABILIDAD	
 _____ Firma	 Huella digital

Anexo 06. Ficha de Validación

4.6.3 Formato de Ficha de Validación

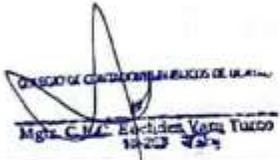
FICHA DE VALIDACIÓN*								
TÍTULO: El financiamiento bancario y su efecto en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L. - Pucallpa, 2024								
	Variable 1: Financiamiento	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	Cumple	No cumple	
	Dimensión 1: Planeamiento del financiamiento							
1	¿Cuál es el tipo de financiamiento que eligió para financiar su empresa?	X		X		X		
2	¿Considera que los créditos bancarios son buenos para financiar su empresa?	X		X		X		
	Dimensión 2: Fuentes formales e informales del financiamiento							
1	¿El financiamiento interno es una opción favorable o una medida desesperada para su negocio?	X		X		X		
2	¿Los créditos financieros son la mejor opción de financiamiento para su negocio?	X		X		X		
	Dimensión 3: Tasas de interés del financiamiento							
1	¿Cuál es la tasa de interés que más conviene para el financiamiento de su negocio, largo o corto plazo?	X		X		X		
2	¿Considera que los intereses que otorgan las entidades bancarias son muy elevados?	X		X		X		

Variable 2: Crecimiento							
Dimensión 1: Inversión							
1	¿Cree usted que una buena inversión en la empresa es factible para que esta crezca más??	X		X		X	
2	¿La empresa en los últimos años invirtió en mejorar su infraestructura??	X		X		X	
3	¿La empresa continuamente invierte en implementaciones y la mejora de sus materiales de producción??	X		X		X	
4	¿Cree usted que invertir en la mano de obra dentro la empresa ayude al crecimiento de esta?	X		X		X	

Recomendaciones:

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

Nombres y Apellidos de experto: Mg. EUCLIDES VARA TURCO DNI: 00120531


 Mg. C. V. Euclides Vara Turco
 DNI: 00120531

 Firma



Anexo 07. Carta de Presentación al Experto

4.1.1 Formato de Carta de Presentación al Experto

CARTA DE PRESENTACIÓN

Magister: **EUCLIDES VARA TURCO**

Presente. -

Tema: **PROCESO DE VALIDACIÓN A TRAVÉS DE JUICIO DE EXPERTOS**

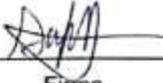
Ante todo, saludarlo cordialmente y agradecerle la comunicación con su persona para hacer de su conocimiento que yo: **SANDRO SEGURA TORRES** egresado del programa académico de contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, debo realizar el proceso de validación de mi instrumento de recolección de información, motivo por el cual acudo a Ud. para su participación en el Juicio de Expertos.

Mi proyecto se titula: "El financiamiento bancario y su efecto en el crecimiento de las pequeñas empresas del sector comercio del Perú, caso: Agua de Mesa San Juan E.I.R.L.- Pucallpa, 2024" y envío a Ud. el expediente de validación que contiene:

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

Agradezco anticipadamente su atención y participación, me despido de usted.

Atentamente,

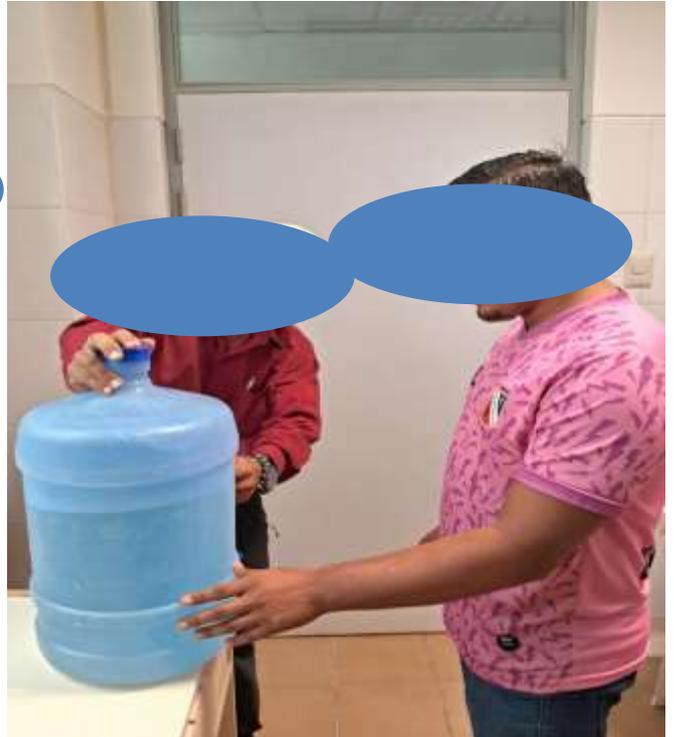

Firma



DNI: 74620372

Egresado

Anexo 08. Evidencias de Ejecución de tesis



Anexo 09. Fichas bibliográficas

<p>Autor: Prado Arrieta Gianfranco</p> <p>Título: Financiamiento bancario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Esvicsac, Callao, 2019</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Lima, Perú</p>
<p>La investigación Tiene como objetivo principal, determinar de qué manera el financiamiento bancario incide en la situación financiera de la empresa ESVICSAC, Callao, 2019, la metodología fue de tipo correlacional casual el tipo de investigación es aplicada, su diseño es no experimental, la población está conformada por 42 colaboradores del área administrativa de ESVICSAC. La muestra es censal, se empleó la técnica de la encuesta y e instrumento fue el cuestionario, el cual fue debidamente aprobado por el juicio de los expertos, el proceso de la información fue por del programa SPSS V.21, se usó el coeficiente de correlación de Rho Spearman, donde el nivel de significancia $p = 0.014$ es menor a 0.05, con un nivel de confiabilidad del 95% y en un margen de error del 5%, por lo que se aceptó la hipótesis alterna. Para el objetivo general se concluyó que se debe evaluar los gastos incurridos, en comparación a sus ingresos, estos los superan, esto para que, al pedir financiamiento bancario, pueda contar con la capacidad de pagarlo.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Prado Arrieta, Gianfranco. (2021). <i>Financiamiento bancario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Esvicsac, Callao, 2019</i> [Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64330</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 1</p>

<p>Autor: Contreras Valdez, Yeisemberg Annalisse</p> <p>Título: Fuentes de financiamiento y rentabilidad de las instituciones educativas privadas del distrito de San Sebastián Cusco.</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Cusco, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo principal determinar la relación de las fuentes de financiamiento con la rentabilidad de las instituciones educativas señaladas. Se usó el método científico, la investigación fue aplicada y de alcance correlacional, el diseño no experimental, transversal correlacional. La población estuvo constituida por 48 instituciones educativas privadas, con una muestra de 42 de ellas, se empleó el muestreo probabilístico simple. Para recolectar los datos se aplicó una encuesta como técnica, y el instrumento un cuestionario. El resultado general señala que existe una relación directa entre las fuentes de financiamiento y la rentabilidad, ya que el valor $-p$ (0,001) fue menor al nivel de significancia ($\alpha=0,050$). EL estudio concluye en que a mayores fuentes de financiamiento la rentabilidad de las instituciones educativas privadas será mayor, como en gran parte de las inversiones ya sea privada o estatal estas casi siempre concluyen que una inversión buena ayudara no solo al desarrollo de las instituciones si no también al crecimiento de ellas tanto en estructura como en inversión dentro de ellas con nuevas implementaciones.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Contreras Valdez Yeisemberg A. (2022). <i>Fuentes de financiamiento y rentabilidad de las instituciones educativas privadas del distrito de San Sebastián Cusco</i> [Universidad Continental]. https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCON_2e7cc1a218f57d4ff60cdb363bc0c1de/Details</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 2</p>

<p>Autor: Banio Pizango, Catherine Burgos Irureta, Cintya Janeth.</p> <p>Título: La Gestión Financiera y la toma de decisiones en la empresa agropecuaria campo verde s.a. en el distrito de campo verde, 2020”</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País: Pucallpa, Perú</p>
<p>El estudio tuvo como objetivo principal, determinar la relación entre la gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa Agropecuaria Campo Verde S.A. en el distrito de Campo Verde, 2020, el estudio fue cuantitativo-descriptivo, de tipo no experimental, el diseño fue transversal-retrospectiva-correlacional-causal y los métodos de investigación utilizados fue el hipotético-deductivo y el descriptivo; se aplicó dos cuestionarios con un total de 24 preguntas cerradas tipo Likert a una muestra de 37 colaboradores, los cuales fueron sometidos a prueba de confiabilidad con el Alfa de Cronbach y se obtuvo 0.889 y 0.897 para la gestión financiera y la toma de decisiones, se tabulo la información por intermedio del software de estadística SPSS Versión 25, los resultados son presentados en tablas y figuras estadísticas, el resultado estadístico nos dio 0,744**, $p=0.000<0.05$; es decir, existe una correlación positiva moderada entre la gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa Agropecuaria Campo Verde S.A. en el distrito de Campo Verde, 2020; por consiguiente, la gestión financiera y la toma de decisiones es moderadamente positivo al existir una relación significativa.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Banio Pizango, C., & Burgos Irureta, C. J. (2022). <i>La Gestión financiera y la toma de decisiones en la empresa agropecuaria campo verde s.a. en el distrito de campo verde, 2020</i> [universidad nacional de Ucayali]. http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5326</p>	<p>Ficha</p> <p>a</p> <p>Nº 3</p>

<p>Autor: Panduro Asipali, Tommy. Solano Toribio, José Antonio.</p> <p>Título: Las microfinanzas y el emprendimiento de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campoverde – 2017</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación Tuvo como objetivo principal: Analizar los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campo Verde, año 2017. El Método, de acuerdo a la naturaleza del estudio que se ha planteado, es una investigación aplicada, con un alcance o nivel descriptivo, es una investigación no experimental, cuyo diseño metodológico es el transaccional o transversal y correlacional, que nos ha permitido el estudio a 72 micro y pequeñas empresas consideradas como emprendedoras seleccionadas de un total de 180 en el distrito de Campo Verde, aplicando el cuestionario como instrumento de recolección de datos que fueron analizados a través de las estadísticas, específicamente el Chi cuadrado para demostrar la validez de la hipótesis. Los resultados nos demuestran que sí existe relación en los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campoverde, año 2017. Los alcances de la Ley N° 28015 respecto a la competitividad de las micro y pequeñas empresas, el número de créditos solicitados [1-3] Prueba de Pearson o Chi cuadrado = 8.7594, Prueba inversa = 12.5916, con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Sí existe relación en los créditos otorgados y el marco regulatorio de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campo Verde, año 2017.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Panduro Asipali, T., & Solano Toribio, T. (2020). <i>Las Microfinanzas y el emprendimiento de las micro y pequeñas empresas en el distrito de Campoverde</i> [universidad nacional de Ucayali]. http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/4710</p>	<p>Ficha N°4</p>

<p>Autor: Zurita Sandoval, Isabel Areliz</p> <p>Título: Caracterización del Financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, panadería jhoys-padre abad, Aguaytía, 2019.</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Aguaytía, Perú</p>
<p>La investigación cuyo objetivo general es, determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, Panadería Jhoys del distrito de Padre Abad, 2019. Como caracterización del problema, se desprende la siguiente interrogante ¿Cuáles son las principales características del financiamiento y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, Panadería Jhoys del distrito de Padre Abad 2019? el desarrollo se justifica en el propósito de identificar los inconvenientes que limitan la aplicación de las prácticas contables en las microempresas, relacionados a la gestión financiera y su impacto en la rentabilidad, la metodología aplicada fue del tipo cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, transversal, descriptivo y de caso. Bajo aplicación de la técnica de entrevista, se determinó el perfil de los encuestados: sexo masculino 75,0%; instrucción de nivel secundaria y superior (nivel técnico); el 50,0% tiene estado civil casado. Respecto al objetivo específico 1: se establece que para el financiamiento se recurre a fuentes de terceros (bancos, cooperativas, cajas de ahorro); la tasa de interés más recurrente fue el 2.0% mensual; los montos dispuestos varían en relación con las condiciones e historial crediticio; el plazo de acogimiento ha sido el mediano plazo y ha tenido como destino principal conformar un capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 2: sólo el 50,0% ha logrado rentabilidad, pero solo el 25,0% la considera mejor a últimos dos años. Como conclusión general, el financiamiento ha sido accesible a la empresa caso Panadería Jhoys y esta ha sido destinada para mejorar los ingresos por ventas haciendo que hayan permitido lograr rentabilidad.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Zurita Sandoval, I. A. (2021). <i>Caracterización del financiamiento y rentabilidad de la micro y pequeña empresa del sector comercial, panadería jhoys-padre abad, Aguaytía, 2019</i> [Universidad católica los Ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/27755</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº5</p>

<p>Autor: Inca Cardenas, Freyci</p> <p>Título: Atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa, del distrito de Callería, Ucayali 2021.</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación cuyo objetivo general es determinar las mejoras de atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa del distrito de Callería, Ucayali 2021. La metodología utilizada fue cuantitativo, nivel descriptivo y de diseño no experimental, transversal, descriptivo, la muestra fue de 15 mypes del rubro industrial en estudio, los principales resultados referente a si la empresa si gestiona con rapidez la atención al cliente se puede decir que el 67% de las mypes siempre gestiona con rapidez la atención al cliente y solo el 33% casi siempre lo hace sobre si la empresa se enfoca en la satisfacción del cliente se puede mencionar que el 67% siempre la empresa se enfoca en la satisfacción del cliente y un 33% algunas veces así mismo si la empresa da solución de entrega del producto ante un reclamo se puede mencionar que el 47% la empresa siempre se preocupa por dar una solución al cliente y el 33% algunas veces referente a si la empresa tiene establecido una atención personalizada se puede decir que el 34% casi siempre la empresa tiene establecido una atención personalizada, y el 33% muy pocas veces lo realizan, se llega a la conclusión que se propuso las mejoras de atención al cliente y su aplicación beneficiara a los empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector industrial rubro envasadora de agua de mesa, por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora en la atención al cliente como base los resultados alcanzados en la investigación.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Inca Cardenas, F. (2021). <i>Sostenibilidad de los Emprendimientos en las mypes del sector industrial, rubro envasadora de agua de mesa, del distrito de Callería, Ucayali 2021</i> [Universidad católica los ángeles de Chimbote].</p> <p>https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26019</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 6</p>

<p>Autor: Pardo Hidalgo, Erma</p> <p>Título: Atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021</p> <p>Año: 2021</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Determinar las mejoras de atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro venta de agua de mesa del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021, se desarrolló muestreo no probabilístico, el tipo de investigación que se desarrolló fue de enfoque cuantitativo, la muestra fue de 11 mypes del rubro en estudio, los principales resultados referentes a las variables referente, el 40% casi siempre tienen actitud positiva para brindar buen servicio al cliente, el 71% casi siempre da fácil acceso a los proveedores, Así mismo, el 47% muy pocas veces da respuesta al cliente con rapidez, el 68% algunas veces da capacitaciones a sus trabajadores para solucionar los problemas, 28% nunca aplica un método de estrategia para el desempeño económico en el mercado, por último, 43% algunas veces desarrolla los procesos de reciclaje, y solo el 71% nunca tiene presencia en el mercado, se pudo concluir esta propuesta de mejora y su aplicación beneficiará a los dueños de las mypes del sector comercio y rubro venta de agua de mesa, por tal motivo es muy importante realizar la propuesta de mejora teniendo como base los resultados alcanzados en la investigación, así mismo fue trascendental identificar, describir y elaborar los factores relevantes para la elaboración de la propuesta.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Pardo Hidalgo, E. (2021). <i>Atención al cliente como factor relevante para la sostenibilidad de los emprendimientos en las mypes del sector comercio, rubro venta de agua de mesa, del distrito de Yarinacocha, Ucayali 2021</i> [Universidad Católica los ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/26160</p>	<p>Ficha</p> <p>Nº 7</p>

<p>Autor: Valdivia Meléndez, Juan Carlos.</p> <p>Título: Auditoria, tributación, financiamiento y rentabilidad, de las micro pequeñas empresas nacionales del sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay, 2020</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general: Determinar las principales características de la auditoria, tributación, finanzas y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay, 2020, explica que su investigación fue de tipo cuantitativo, debido que en la recolección de datos y la presentación de resultados se utilizó procedimientos estadísticos acompañada de instrumentos de medición, tales como los instrumentos de fichas bibliográficas y cuestionario de preguntas cerradas; encontrando así los resultados, respecto al objetivo específico 1: se concluye que las empresas encuestadas en el rubro no realizan auditoría interna, pero si estarían dispuestos a que se les realice una auditoría para poder ver el estado en el que se encuentra dichas Mypes, objetivo específico 2,: según los datos obtenidos en las encuestas, las empresas cuentan con cultura tributaria, aun así existe una población mínima que se encuentra insatisfecha por la orientación que brindan los funcionarios de la administración tributaria. objetivo específico 3: después de la tabulación de cuadros, se pudo ver que el 90% de las empresas encuestadas recibieron financiamiento, ya sea por una entidad bancaria o no bancaria; objetivo específico 4: las empresas dedicadas a este rubro de la venta de agua de mesa son muchas en nuestra ciudad de Pucallpa, pero son pocas que utilizan medios mecánicos para el proceso de llenado, se concluye con que las empresas que se dedican a este rubro son generadoras de empleo para personas del sector y ayudan mucho al crecimiento de la región lo cual genera que esta sea vista de diferente manera y sea atractivo para grandes empresas que quieran invertir a futuro.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Valdivia Meléndez, J. C. (2020). <i>Auditoria, tributación, financiamiento y rentabilidad, de las micro pequeñas empresas nacionales del sector industrial, rubro agua de mesa del distrito de Manantay, 2020</i> [Universidad Católica los ángeles de Chimbote]. https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/27507</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 8</p>

<p>Autor: Soto Navarro, Christian Paolo Yaringaño Cespedes, Yull Jerry</p> <p>Título: Incidencia del financiamiento de las cajas municipales de ahorro y crédito en el crecimiento y desarrollo de los establecimientos de hospedaje no categorizados del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Año: 2020</p>	<p>Ciudad, País: Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo principal analizar la incidencia del financiamiento de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito en comparación con las instituciones bancarias, en el crecimiento y desarrollo de los establecimientos de hospedaje no categorizados del Distrito de Callería 2018, el presente estudio se realizó con el propósito de analizar si las condiciones de los microcréditos de las entidades gestoras de microfinanzas se ajustan a las características socioeconómicas y microempresariales de los hospedajes de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, el estudio responde al tipo de investigación descriptivo correlacional, con diseño transeccional correlacional, se trabajó la variable microcréditos de las entidades gestores de microfinanzas y las características socioeconómicas y microempresariales de los hospedajes Pucallpa, la población involucrada en esta investigación estuvo formada por los recepcionistas de los hospedajes de Pucallpa, provincia de Coronel Portillo, estos trabajadores cuentan con un puesto de trabajo asegurado, el número de trabajadores máximo de este estudio fue 1458, se comprobó la hipótesis general: Las circunstancias que caracterizan la demanda de microcréditos presenta mayores calificaciones que las circunstancias que caracterizan la Oferta de microcréditos para los empresarios en el sector hospedajes de Pucallpa, provincia de coronel Portillo.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Soto Navarro, C., & Yaringaño Cespedes, Y. J. (2020). <i>Incidencia del financiamiento de las cajas municipales de ahorro y crédito en el crecimiento y desarrollo de los establecimientos de hospedaje no categorizados del distrito de Callería 2018</i> [Universidad Nacional de Ucayali].</p> <p>http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5395</p>	<p>Ficha N° 9</p>

<p>Autor: Vela Navarro, Carla Patricia</p> <p>Título: El acceso al financiamiento para las empresas avícolas en la ciudad de Pucallpa – Ucayali, 2021</p> <p>Año: 2022</p>	<p>Ciudad, País:</p> <p>Pucallpa, Perú</p>
<p>La investigación tuvo como objetivo general caracterizar el acceso al financiamiento para una gestión de calidad en las empresas avícolas de la ciudad de Pucallpa – Ucayali 2021, en lo referente a la metodología de investigación, el estudio realizado fue de tipo aplicado, con nivel descriptivo, método deductivo y con diseño no experimental ya que no se manipuló la variable de estudio sino solamente se observó y describió el escenario tal y como se encontraba, la recopilación de los datos necesarios se hizo empleando la técnica de la encuesta y al cuestionario como su respectivo instrumento, la población y muestra se consideraron como equivalentes al tener un número de unidades de análisis relativamente bajo (n=27) por lo que se vio por conveniente realizar el muestreo censal, para procesar la data se emplearon tablas y figuras de MS Excel acompañándose de la interpretación correspondiente; esto permitió evaluar estadísticamente las condiciones del acceso al financiamiento, así como de sus respectivas dimensiones, como conclusión se obtuvo que las empresas avícolas ubicadas en la ciudad de Pucallpa no cuentan con las condiciones para un fácil acceso al financiamiento por parte de las entidades crediticias formales.</p>	
<p>Referencia bibliográfica</p> <p>Vela Navarro, C. P. (2022). <i>El acceso al financiamiento para las empresas avícolas en la ciudad de Pucallpa – Ucayali, 2021</i> [Universidad Nacional de Ucayali].</p> <p>http://repositorio.unu.edu.pe/handle/UNU/5608</p>	<p>Ficha</p> <p>N° 10</p>