



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

**FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS
EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CINEMA HOTEL E.I.R.L. - AYACUCHO,
2023**

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

AUTOR

VASQUEZ TAIPE, RUTH RUBI
ORCID:0000-0001-5700-2363

ASESOR

QUIROZ CALDERON, MILAGRO BALDEMAR
ORCID:0000-0002-2286-4606

CHIMBOTE-PERÚ
2024



FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERÍA

PROGRAMA DE ESTUDIO DE CONTABILIDAD

ACTA N° 0192-064-2024 DE SUSTENTACIÓN DEL INFORME DE TESIS

En la Ciudad de **Chimbote** Siendo las **16:00** horas del día **22** de **Junio** del **2024** y estando lo dispuesto en el Reglamento de Investigación (Versión Vigente) ULADECH-CATÓLICA en su Artículo 34º, los miembros del Jurado de Investigación de tesis de la Escuela Profesional de **CONTABILIDAD**, conformado por:

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

Se reunieron para evaluar la sustentación del informe de tesis: **FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CINEMA HOTEL E.I.R.L. - AYACUCHO, 2023**

Presentada Por :
(3103152107) **VASQUEZ TAIPE RUTH RUBI**

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

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

TORRES GARCIA LUIS ALBERTO
Presidente

GONZALES RENTERIA YURI GAGARIN
Miembro

RIVAS MENDOZA MILAGROS ISABEL
Miembro

Mgtr. QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR
Asesor



CONSTANCIA DE EVALUACIÓN DE ORIGINALIDAD

La responsable de la Unidad de Integridad Científica, ha monitorizado la evaluación de la originalidad de la tesis titulada: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CINEMA HOTEL E.I.R.L. - AYACUCHO, 2023 Del (de la) estudiante VASQUEZ TAIPE RUTH RUBI, asesorado por QUIROZ CALDERON MILAGRO BALDEMAR se ha revisado y constató que la investigación tiene un índice de similitud de 0% según el reporte de originalidad del programa Turnitin.

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

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

Chimbote, 09 de Agosto del 2024



Mgtr. Roxana Torres Guzman
RESPONSABLE DE UNIDAD DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA

Dedicatoria

Este trabajo de investigación le dedico a mis padres y hermanos en especial a mi pequeña hija que es el motivo por el cual debo luchar día a día, y que me esfuerza a lograr todo mis metas y objetivos venciendo a cualquier obstáculo que se me presente en esta trayectoria.

Agradecimiento

Primeramente, agradezco a mi dios por darme un soplo de vida cada día y por darme la dicha de lograr todos mis objetivos, en segundo agradezco a todas las personas que me apoyaron en este transcurso de mi vida, en especial a mi familia que siempre cuento con su apoyo incondicional en cualquier obstáculo y en cada logro de mi vida.

Por último, agradezco a la universidad y a los docentes por haberme abierto la puerta y por su paciencia y comprensión durante mi ciclo académico y también por haberme formado profesionalmente.

Índice general

Caratula.....	I
Acta de Sustentación	II
Constancia de Originalidad	III
Dedicatoria	IV
Agradecimiento	V
Índice general	VI
Lista de Cuadros	VIII
Resumen	IX
Abstract	X
I. Planteamiento del Problema	1
II. Marco Teórico.....	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Bases teóricas.....	15
2.3. Hipótesis	29
III. Metodología	30
3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación.....	30
3.2 Población y Muestra.....	30
3.3 Variables. Definición y Operacionalización.....	31
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información.....	32
3.5 Método de análisis de datos	32
3.6 Aspectos Éticos	33
IV. Resultados	34
4.1 Respecto al objetivo específico 1	34
4.2 Respecto al objetivo específico 2	37
4.3. Respecto al objetivo específico 3	41
V. Discusión	47
5.1. Respecto al objetivo específico 1	47
5.2. Respecto al objetivo específico 2	47
5.3. Respecto al objetivo específico 3	49
VI. Conclusiones	51
6.1. Respecto al objetivo específico 1	51
6.2. Respecto al objetivo específico 2	51
6.3. Respecto al objetivo específico 3	52
6.4. Respecto al objetivo general	52

VII. Recomendaciones	53
Referencias bibliográficas	54
ANEXOS	60
Anexo 01. Matriz de Consistencia	60
Anexo 02. Instrumento de recolección de información	61
Anexo 03. Validez del Instrumento.....	64
Anexo 04. Consentimiento Informado	67

Lista de Cuadros

Cuadro 1. <i>Resultados de los antecedentes</i>	34
Cuadro 2. <i>Resultados del Cuestionario</i>	37
Cuadro 3. <i>Resultados de los objetivos específicos 1 y 2</i>	41

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas; respectivamente encontrando así las siguientes conclusiones: Respecto al Objetivo Específico N° 01: Según los estudios revisados, se destaca que las pequeñas empresas han tenido acceso al financiamiento de terceros, predominantemente a través de bancos como Interbank, BCP, BBVA y Pichincha. Respecto al Objetivo Específico N° 02: De acuerdo con el cuestionario aplicado al Titular Gerente de la empresa Cinema Hotel E.I.R.L., y basándose en los resultados obtenidos, se puede afirmar que la empresa tuvo la oportunidad de acceder a financiamiento externo a través del sistema bancario, siendo el Banco de Crédito del Perú (BCP) el proveedor seleccionado. Respecto al Objetivo Específico N° 3. Basándose en los objetivos específicos N° 01 y 02, se ha determinado que la mayoría de los factores relevantes han mostrado consistencia, especialmente en cuanto a los préstamos obtenidos de terceros, principalmente de bancos. Conclusión general: En términos generales, se puede concluir que tanto las pequeñas empresas nacionales como la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. desempeñan un papel vital en el sistema económico del país.

Palabras clave: Financiamiento, pequeña empresa, servicios

Abstract

The general objective of this research work was: To describe the relevant factors in the financing of small and medium-sized national companies: Case of the company Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023. The research was qualitative-bibliographic-documentary and case study. To collect the information, the bibliographic review technique was used, as well as the instruments of bibliographic records and a questionnaire of closed questions; respectively, thus finding the following conclusions: Regarding Specific Objective No. 01: According to the studies reviewed, it stands out that and small businesses have had access to third-party financing, predominantly through banks such as Interbank, BCP, BBVA and Pichincha. Regarding Specific Objective No. 02: According to the questionnaire applied to the Managing Director of the company Cinema Hotel E.I.R.L., and based on the results obtained, it can be stated that the company had the opportunity to access external financing through the banking system with Banco de Crédito del Perú (BCP) being the selected provider. Regarding Specific Objective No. 3. Based on specific objectives No. 01 and 02, it has been determined that most of the relevant factors have shown consistency, especially with regard to loans obtained from third parties, mainly from banks. General conclusion: In general terms, it can be concluded that both national and small companies and the company Cinema Hotel E.I.R.L. They play a vital role in the country's economic system.

Keywords: Financing, small business, services

I. Planteamiento del Problema

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

Según el Banco de España (2023), En el tercer trimestre de 2023, las pequeñas y medianas empresas (PYMES) en España se enfrentaron a retos significativos debido a la rigidez en las condiciones de acceso al crédito. Este endurecimiento ha llevado a una notable disminución en las solicitudes de financiamiento por parte de estas empresas, una tendencia impulsada en gran parte por el incremento de los tipos de interés y una disminuida necesidad de inversión en activos fijos. Este panorama no solo pone de manifiesto las dificultades inmediatas en términos de liquidez y capacidad de inversión para las PYMES, sino que también plantea interrogantes sobre el impacto a largo plazo en su sostenibilidad y crecimiento. Además, sugiere un escenario económico en el que la adaptabilidad y la búsqueda de alternativas de financiamiento se vuelven cruciales para la supervivencia y expansión de las PYMES en el mercado español, destacando la importancia de políticas de apoyo y marcos regulatorios flexibles que puedan aliviar estas presiones financieras.

Según Jiménez et al. (2021). En el contexto mexicano, el panorama para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) es particularmente retador, enfrentándose a barreras significativas para su crecimiento y competitividad, principalmente debido a la insuficiente disponibilidad de financiamiento y los costos operativos elevados. Estos obstáculos son factores clave en la alta tasa de fracaso empresarial observada entre estas entidades. Las microempresas, especialmente, identifican la falta de acceso a crédito bancario como el principal escollo que frena su desarrollo, situación derivada de la percepción de alto riesgo que tienen los bancos sobre este segmento, lo cual lleva a las instituciones financieras a preferir invertir en empresas de mayor tamaño con una probabilidad más alta de cumplir con sus obligaciones financieras. Ante esta realidad, es imperativo que las MIPYMES no solo busquen diversificar sus fuentes de financiamiento, considerando opciones como el factoraje financiero, sino que también se enfoquen en optimizar su estructura financiera. Mejorar la gestión financiera y presentar una planificación económica sólida se torna esencial para incrementar su atractivo ante los ojos de los proveedores de capital, facilitando así el camino hacia un crecimiento sostenible y una mayor participación en el mercado.

De acuerdo con el diario El Economista (2022) El estudio realizado por BFA Global, una reconocida consultoría especializada en innovación financiera y digital, revela que una de las principales barreras que enfrentan las PYMES para acceder al financiamiento, tanto por parte de proveedores como a través de canales informales, es la desconfianza hacia las instituciones bancarias. Este análisis detalla que, en relación con la obtención de créditos, aproximadamente un tercio de las microempresas señaló que el alto costo representaba el principal obstáculo para acceder a préstamos. Además, el 16% de las pequeñas empresas, el 12% de las medianas y el 8% de las grandes empresas identificaron los costos elevados como una dificultad significativa para conseguir financiamiento. Este patrón sugiere que mientras mayor es el tamaño de la empresa, menor es la percepción del costo como una barrera para el acceso a créditos, aunque este sigue siendo un factor relevante en todos los niveles.

Por su parte Herrera et al. (2023) Se ha demostrado que las PYMES en Ecuador lidian con serias dificultades financieras que obstaculizan su capacidad de expansión y desarrollo. Uno de los desafíos más críticos que enfrentan es el acceso restringido a fuentes de financiamiento, dificultando la adquisición de créditos o inversiones esenciales para su crecimiento y actualización tecnológica. Ante esta realidad, las PYMES se ven en la necesidad de explorar métodos alternativos para financiarse, recurriendo a préstamos de familiares y amigos, optando por el financiamiento colectivo o buscando inversores de capital de riesgo que estén dispuestos a apostar por su proyecto. Esta situación resalta la importancia de diversificar las opciones de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas, permitiéndoles superar las barreras tradicionales y avanzar hacia un futuro más prometedor y tecnológicamente avanzado.

Además, según Balceda (2023), En el entorno empresarial de Argentina, la gerencia de las PYMES manifiesta una marcada reticencia a adquirir deudas, subrayando que los obstáculos más significativos para acceder a créditos bancarios incluyen la rigurosidad en los requisitos exigidos, los montos limitados de financiamiento disponibles y los plazos restrictivos para el reembolso. Frente a estas dificultades, muchas de estas empresas han mirado hacia alternativas de financiamiento, como la negociación de condiciones favorables con proveedores, la utilización de cheques diferidos o en descubierto y el fomento de fuentes de financiamiento interno. Esta tendencia no solo refleja una aversión general a la idea de endeudarse por parte de los microempresarios, sino también una crítica hacia la complejidad y lentitud de los procesos bancarios, así como la insuficiencia de los montos ofrecidos para satisfacer sus necesidades de expansión y modernización. Esta situación pone de manifiesto

la necesidad de un cambio en las políticas de financiamiento que se adapten mejor a las realidades y exigencias de las PYMES argentinas, permitiéndoles acceder a recursos que respalden su crecimiento y contribución a la economía sin someterlas a una presión financiera insostenible.

De acuerdo con el diario El Comercio (2022) De acuerdo con los datos ofrecidos por la Cámara de Comercio de Lima (CCL), en Perú existen cerca de 3 millones de pequeñas y medianas empresas (PYMES), de las cuales solo un 5,8% tiene la capacidad de acceder a financiamiento por parte de entidades bancarias tradicionales. Esta situación destaca un problema crítico de acceso al crédito, exacerbado por una creciente tasa de inflación y una notable falta de liquidez entre los administradores de las PYMES. En periodos de inflación elevada, es común que los bancos centrales aumenten las tasas de interés como estrategia para mitigarla, lo cual repercute directamente en las tasas de interés impuestas por los bancos comerciales sobre los préstamos. Este incremento en el costo del financiamiento agrava la ya difícil posición de las PYMES, limitando su capacidad para financiar operaciones, inversión en infraestructura o expansión de negocios. Este escenario resalta la necesidad urgente de explorar y desarrollar mecanismos alternativos de financiamiento que puedan ofrecer a las PYMES peruanas las oportunidades necesarias para crecer y competir eficazmente en el mercado, sin quedar atrapadas en las restricciones financieras que impone el actual sistema bancario.

De acuerdo con los datos del Ministerio de la Producción (PRODUCE, 2020), En Perú, durante el año 2020, se registraron aproximadamente 841,383 micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) con actividades crediticias dentro del sistema financiero. No obstante, se observó una marcada diferencia en términos de inclusión financiera entre las microempresas y las empresas de mayor tamaño; las microempresas presentaron un índice de inclusión financiera del 64%, significativamente superior al 30,9% reportado para las pequeñas, medianas y grandes empresas. Esta disparidad sugiere que los bancos enfrentan desafíos para evaluar adecuadamente la solvencia de estas empresas, lo que conduce a la aplicación de condiciones crediticias más estrictas, incluyendo tasas de interés elevadas, requisitos de garantías más exigentes y, en algunos casos, la denegación de créditos. Este escenario subraya la necesidad de mejorar los mecanismos de evaluación de riesgos y de ofrecer productos financieros más adaptados a las características y necesidades específicas de las MIPYMES en Perú.

A partir de lo mencionado previamente, podemos elaborar la declaración del problema:

¿Cuáles son los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023?

Con el fin de alcanzar la respuesta buscada, se ha establecido el siguiente objetivo general:

Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales: Caso empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023.

Asimismo, para definir el objetivo general, se han creado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales, 2023.
2. Describir los factores relevantes del financiamiento de la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023.
3. Hacer un análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas nacionales y de la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho, 2023

A continuación, se describe las siguientes justificaciones:

Teórica: Las PYMES actualmente promueven el desarrollo económico, la expansión del mercado, la generación de empleos y una distribución de riqueza más equitativa, en el caso de la economía peruana, están superan los 3 millones de pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, a pesar de dicha importancia aun presentan problemas que impiden su crecimiento, en muchos casos, la causa de la falta de financiamiento se atribuye a un problema del lado de la oferta, sugiriendo que los bancos y las instituciones financieras no están interesadas en prestar a las PYME, aportando como justificaciones la informalidad o el incumplimiento de requisitos de algunos sectores, la asimetría informativa, la menor rentabilidad para los bancos al prestar a estas empresas en comparación a las grandes u otros sectores de la economía por ejemplo personas.

Práctica: Con los resultados de la investigación se podrá identificar los errores o falencias con respecto al financiamiento que tienen la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. – Ayacucho; lo cual permitirá crear alternativas para la falta de liquidez y como recurrir a las fuentes financieras, que le permita obtener financiamiento para poder enfrentar sus gastos a corto plazo. Además, con la revisión bibliográfica permitirá conocer la realidad de las MYPES a

nivel nacional desde el punto de vista económico financiero, determinando la relación de las fuentes de financiamiento que las mismas han utilizado para el crecimiento y desarrollo de sus negocios, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de los empresarios, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo esto beneficia también al desarrollo económico y social del distrito, permitiéndole crecer en el sector empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las Mypes.

Metodológica: Para llegar al adecuado cumplimiento de los objetivos de la investigación, se aplicó el método cualitativo, de nivel descriptivo, diseño no experimental, bibliográfico y de caso, además se acudió al uso de procedimiento y técnicas de investigación como las encuestas y los cuestionarios, dicho instrumento será sometido a juicio de tres expertos los cuales validaran el si los ítems son los más adecuados para la investigación.

II. Marco Teórico

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacionales

Galo (2020) en su tesis titulada: “Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores del Ecuador”; El estudio se enfocó en caracterizar y evaluar las opciones de financiamiento disponibles para las PYMES en el mercado de valores ecuatoriano, buscando además desarrollar propuestas para un marco de política pública que mejore su acceso a este tipo de financiamiento. La metodología aplicada fue descriptiva y no experimental, con un enfoque de corte transversal. Entre los hallazgos, se encontró que el 40.5% de las PYMES financiaron sus operaciones con recursos propios, mientras que el 43.6% recurrió al financiamiento bancario. Sorprendentemente, el 77.8% logró acceder a financiamiento tanto en mercados oficiales como alternativos. No obstante, solo el 30.9% estaban familiarizadas con las opciones de inversión en el mercado de valores ecuatoriano. Además, el 68.7% de las empresas estudiadas habían presentado estados financieros auditados a la Superintendencia de Compañías, Valores y Seguros, y el 67.5% experimentaron retrasos en los pagos por ventas a crédito. Otro hallazgo significativo fue que el 45.5% enfrentaba altos costos financieros debido a tasas de interés elevadas. Se concluyó que los principales desafíos para las PYMES manufactureras en Pichincha están relacionados con la morosidad de los clientes, capacidad instalada insuficiente, disminución de ventas y altos costos financieros. Los factores que más restringen el acceso al financiamiento incluyen tasas de interés altas, requisitos de garantías, así como la edad, tamaño de la empresa, cultura bursátil, disponibilidad de información, garantías existentes y la propiedad familiar, limitando su capacidad para acceder a crédito.

Cume (2019) en su tesis titulada: “Factores que inciden en el acceso al financiamiento de las PYMES de la ciudad de Guayaquil”. El principal objetivo de este estudio fue identificar los factores que influyen en el acceso al financiamiento de las PYMES en Guayaquil, con la intención de desarrollar una propuesta que oriente a estas empresas en la superación de las barreras que limitan su capacidad de crédito. La investigación, de naturaleza exploratoria, empleó un enfoque metodológico mixto, tanto cualitativo como cuantitativo, para comprender el contexto operativo de las pequeñas y medianas empresas y los elementos que afectan su financiamiento. Los resultados indicaron que el 51% de las empresas encuestadas están involucradas en actividades de importación y un 60% carece de un plan de inversión para los próximos cinco años. Además, el 77% utiliza el presupuesto

como herramienta financiera principal y el 72% analiza anualmente su información financiera. Curiosamente, el 72% señaló que alcanzar ventas ha sido su principal logro en los últimos tres años, mientras que el 70% identificó la escasez de recursos financieros como un desafío clave. El 72% financia sus operaciones con fondos propios, y el 73% ha destinado financiamientos obtenidos principalmente al capital de trabajo. Se concluye que las PYMES en Guayaquil presentan una estructura de gestión centrada en la figura del empresario, quien asume múltiples roles dentro de la organización, ejerciendo un control decisivo; sin embargo, esto también conduce a posibles conflictos entre los objetivos organizacionales y las motivaciones personales, subrayando la necesidad de estrategias enfocadas en mejorar el acceso al financiamiento y en equilibrar las metas empresariales con las aspiraciones individuales.

Vergara (2022) en su tesis titulada: “Las fuentes de financiamiento de la actividad emprendedora en Uruguay”, El estudio se propuso investigar las diversas opciones de financiamiento disponibles en Uruguay, considerando las distintas fases del proceso emprendedor. Adoptando un enfoque cuantitativo y descriptivo, se analizaron 102 emprendimientos de la capital uruguaya. Los hallazgos revelaron que una mayoría significativa (66%) de los emprendedores opta por financiar sus proyectos con recursos propios, cifra que asciende al 83% cuando se combinan fondos propios con otras fuentes. Se destacó también una prevalencia de emprendimientos impulsados por necesidad sobre aquellos originados por oportunidad, con una participación de fondos propios del 78% y 87%, respectivamente. La mayoría de los encuestados (72%) se encontraba en la etapa inicial de desarrollo de su empresa, y casi la mitad (47%) ya había establecido un negocio que superaba los 42 meses de operación. Respecto a la percepción sobre las opciones de financiamiento en el país, un 36% de los emprendedores mostró conformidad, aunque un 25% consideró que el financiamiento externo resulta más costoso que el uso de fondos propios. Además, el 38% citó la falta de garantías como razón principal para preferir el autofinanciamiento. Se concluye que el mercado financiero uruguayo ofrece opciones variadas para las etapas iniciales del emprendimiento, desde programas gubernamentales con fondos no reembolsables hasta préstamos de instituciones financieras adaptados a las necesidades de los nuevos negocios. No obstante, para fases más avanzadas de consolidación, las alternativas se limitan principalmente al capital privado, lo cual podría implicar la cesión de una parte del control de la empresa a cambio de inversión.

2.1.2. Nacionales

Cachi (2023) en su tesis: *“Factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso empresa Invernegocios Adrimer S.A.C. - Trujillo, 2022”*. El propósito de este análisis fue dilucidar los elementos críticos en el financiamiento que pueden ampliar las oportunidades para las Micro y Pequeñas Empresas en Perú, centrándose en el caso de Invernegocios Adrimer S.A.C. de Trujillo, en 2022. A través de una metodología cualitativa, no experimental, apoyada en revisiones bibliográficas y documentales, y complementada con encuestas directas al Gerente General, se buscó comprender las estrategias de financiamiento de la empresa. La investigación reveló una preferencia marcada por el autofinanciamiento para cubrir necesidades de capital, evitando así los riesgos inherentes al endeudamiento externo. Solo en circunstancias específicas, Invernegocios Adrimer S.A.C. opta por créditos externos, seleccionando a Caja Huancayo por su capacidad para proporcionar acceso rápido a fondos. El recurso a financiamiento por parte de proveedores se limita a situaciones excepcionales, dada la mayor carga financiera que esto representa. Además, se ha recurrido a créditos hipotecarios para solicitar montos mayores, con la ventaja de elegir plazos de pago flexibles. Con un préstamo activo de 18,000.00 soles y una TEA del 35% con Caja Huancayo, la empresa muestra una inclinación por financiamientos a corto plazo para minimizar el impacto de las cuotas. Las inversiones realizadas con estos fondos se destinan a mejoras físicas del establecimiento y adquisición de insumos, con el fin último de fortalecer el capital de trabajo y promover el desarrollo continuo del restaurante. Este enfoque estratégico en el manejo del crédito subraya la importancia de una gestión financiera prudente y orientada al crecimiento sostenible de la empresa en el competitivo mercado peruano.

Flores (2022) en su tesis titulada: *“Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Figueroa & Hermanos E.I.R.L. – Coronel Portillo, 2022”*. La investigación tuvo como meta principal identificar oportunidades de financiamiento que potencien el desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el territorio nacional, poniendo especial énfasis en la empresa Inversiones Figueroa & Hermanos E.I.R.L., de Coronel Portillo, en el año 2022. A través de un método cualitativo, sustentado en la revisión de literatura y documentación pertinente, así como el empleo de un cuestionario dirigido a la gerencia, se recabó información valiosa sobre las prácticas y decisiones financieras de la compañía. Los resultados obtenidos revelaron que la entidad se vio en la necesidad de recurrir a

financiamiento externo, específicamente a través del banco BCP, para solventar la falta de liquidez que enfrentaba, solicitando un préstamo de S/. 40,000 con un plazo de devolución de 12 meses. Este movimiento financiero, destinado primordialmente al capital de trabajo, se consideró estratégico para impulsar la rentabilidad y asegurar el pago del préstamo. Basado en estos hallazgos, se sugiere a la empresa ampliar su visión financiera considerando el autofinanciamiento como alternativa viable para minimizar el endeudamiento y fomentar un crecimiento auto sostenido. Se enfatiza también la importancia de analizar detalladamente las ofertas de crédito disponibles en el mercado, eligiendo aquellas que mejor se ajusten a sus necesidades y capacidad de pago, considerando especialmente las tasas de interés y los plazos de devolución. Por último, se recomienda a Inversiones Figueroa & Hermanos E.I.R.L. hacer uso óptimo de su historial crediticio para negociar condiciones más favorables en futuros financiamientos, contribuyendo así a su consolidación y expansión en el mercado, sin comprometer su estabilidad financiera ni su viabilidad a largo plazo.

Armas (2022) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micros y pequeñas empresas nacionales: Caso Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. - Iquitos, 2022*”. El estudio se centró en discernir las vías de financiamiento disponibles que puedan optimizar el funcionamiento y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Perú, poniendo especial atención en la situación específica de Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L., en Iquitos durante el 2022. Utilizando un enfoque cualitativo y métodos como la revisión bibliográfica y encuestas dirigidas, se evaluaron las prácticas de financiamiento de la mencionada empresa. De este análisis emergió que la firma se financió exitosamente a través de terceros, destacando una experiencia positiva con el banco BBVA, de donde obtuvo un crédito de S/.150,000 mil soles, siendo esta una continuación de su relación financiera que incluía interacciones anteriores con Caja Huancayo. La facilidad en el proceso de documentación y una tasa de interés anual competitiva de 13.7% por parte de BBVA posicionaron a esta entidad como una fuente de financiamiento preferente sobre otras opciones bancarias. A pesar de enfrentar retos en la puntualidad de pagos de créditos previos, la empresa logró evitar la reprogramación de sus deudas. Los fondos adquiridos se invirtieron en la mejora de las condiciones laborales y la actualización de equipos, vital para la expansión de sus actividades comerciales. En base a estos hallazgos, se aconseja a Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. persistir en la búsqueda de financiamiento externo como estrategia clave, dada la importancia de contar con un capital de trabajo sólido y recursos

internos que brinden seguridad ante proyectos riesgosos, promoviendo la estabilidad y el progreso continuo de la empresa en el competitivo mercado actual.

Mendoza (2022) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Inversiones y Multiservicios Agrimsa E.I.R.L. - Huánuco, 2022*”. El propósito fundamental de esta investigación fue explorar las opciones de financiamiento disponibles que puedan contribuir al desarrollo de las micro y pequeñas empresas en Perú, centrando el estudio en Inversiones y Multiservicios AGRIMSA E.I.R.L., localizada en Huánuco durante el 2022. Adoptando una metodología cualitativa, apoyada en la revisión de fuentes bibliográficas y documentales, complementada con un cuestionario dirigido al gerente general, se buscó comprender las estrategias de financiamiento de la compañía. Los resultados indicaron que la empresa utiliza tanto financiamiento interno, a través de la reinversión de utilidades y créditos de proveedores, como financiamiento externo, destacando su relación con el sistema bancario formal y, en particular, con el BBVA Continental, de donde ha obtenido créditos a corto plazo destinados al capital de trabajo y la ampliación de infraestructura. La efectiva gestión del financiamiento, abarcando sus fuentes, sistemas financieros, plazos y aplicación de los recursos, ha sido clave para mantener la operatividad de la empresa en el mercado y asegurar un crecimiento sostenido. Se recomienda a Inversiones y Multiservicios AGRIMSA E.I.R.L. enfocarse en el financiamiento a corto plazo para mantener la liquidez y cumplir con obligaciones inmediatas, priorizando el financiamiento de capital de trabajo como una estrategia esencial para la supervivencia y expansión empresarial. Además, se aconseja aprovechar periodos de campañas promocionales por parte de las entidades bancarias, eligiendo opciones de crédito que se ajusten a la capacidad de pago de la empresa y ofrezcan tasas de interés ventajosas.

Piñin (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negocios Generales Liviapoma E.I.R.L. - Piura, 2021*”. El propósito de esta investigación fue examinar las oportunidades de financiamiento que pueden impulsar el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Perú, con especial atención en Negocios Generales Liviapoma E.I.R.L., ubicada en Piura durante el 2021. Mediante una metodología cualitativa, apoyada en la revisión bibliográfica y documental, y la aplicación de un cuestionario al responsable de la empresa, se buscó profundizar en las estrategias de financiamiento adoptadas. Se determinó que cualquier forma de financiamiento representa

una oportunidad vital para el desarrollo económico de la empresa. Negocios Generales Liviapoma E.I.R.L. ha accedido a financiamiento bancario, específicamente del Banco de Crédito del Perú (BCP), recibiendo un préstamo de S/. 45,000 a una tasa de interés mensual preferencial de 1.49% y anual de 17.88%, optando por un plazo de devolución a corto plazo (12 meses) para reducir costos. El préstamo fue destinado principalmente al capital de trabajo, específicamente a la compra de mercaderías, lo cual es estratégico para mantener la competitividad en el mercado. Se recomienda a Negocios Generales Liviapoma E.I.R.L. realizar una evaluación exhaustiva de su situación financiera antes de solicitar financiamiento adicional, con el objetivo de mitigar riesgos y evitar posibles pérdidas que comprometan la operatividad futura. Además, se enfatiza la importancia de recurrir a préstamos bancarios, dados los beneficios y mejores tasas de interés que ofrecen, contribuyendo así a un historial crediticio favorable. Finalmente, se aconseja que la inversión de los recursos obtenidos se enfoque en el capital de trabajo, garantizando que la devolución del préstamo sea gestionable y contribuya al logro de los objetivos empresariales establecidos.

Vásquez (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. - Cañete, 2021*”. El estudio tuvo como objetivo principal identificar las oportunidades de financiamiento que puedan mejorar las posibilidades de desarrollo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Perú, centrándose específicamente en Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L., ubicada en Cañete durante el año 2021. Adoptando un enfoque cualitativo y empleando métodos como la revisión bibliográfica y encuestas dirigidas al gerente general, se buscó comprender las estrategias de financiamiento de la empresa. Los resultados mostraron que Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. logró acceder a financiamiento externo a través del Banco de Crédito del Perú (BCP), recibiendo un crédito de S/10,000.00 a pagar en 12 meses, con una tasa de interés anual del 18% y mensual de 1.5%, gracias a un historial crediticio favorable. El uso eficiente del crédito en la compra de mercadería impulsó las ventas y la rentabilidad de la empresa. Esta experiencia subraya el papel vital que las micro y pequeñas empresas juegan en la economía nacional y resalta su necesidad de financiamiento junto con la capacidad de cumplir con sus obligaciones financieras, incluso frente a desafíos. Se recomienda a Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. continuar aprovechando las oportunidades de financiamiento ofrecidas por la banca formal, beneficiándose de tasas de interés competitivas y manteniendo su excelente historial

crediticio para acceder a mejores condiciones en futuros financiamientos. Este enfoque no solo fortalecerá la posición financiera de la empresa, sino que también contribuirá a su expansión y consolidación en el mercado.

Ichiparra (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Grupo Empresarial Ludin E.I.R.L. – Huari, 2021*”. Este estudio tuvo como fin primordial descubrir las oportunidades de financiamiento que puedan impulsar el desarrollo de las micro y pequeñas empresas peruanas, focalizando el análisis en el Grupo Empresarial Ludin E.I.R.L., situado en Huari en el año 2021. A través de un enfoque cualitativo, fundamentado en la revisión de literatura y documentación relevante, complementado con la implementación de cuestionarios dirigidos al gerente de la empresa, se procuró obtener una comprensión profunda de las estrategias de financiamiento empleadas. De acuerdo con la literatura consultada, se observó que las micro y pequeñas empresas nacionales tienden a gestionar financiamiento externo para optimizar su gestión y eficiencia. Prefieren la banca comercial por sus tasas de interés competitivamente bajas en comparación con las microfinancieras y suelen solicitar créditos a corto plazo para mantener bajos los costos financieros, eligiendo aquellos con las tasas más bajas disponibles para potenciar sus utilidades y rentabilidad. Estos créditos se gestionan de manera que estén alineados con el sector de negocio y se toman con un criterio racional, considerando la capacidad de pago de la empresa. En el caso específico del Grupo Empresarial Ludin E.I.R.L., los hallazgos revelaron una preferencia por el financiamiento externo, obtenido principalmente de bancos comerciales para aprovechar tasas de interés más favorables y reducir los costos financieros. La empresa opta por créditos a corto plazo, aplicando un manejo prudente y estratégico del financiamiento en congruencia con el giro del negocio, lo cual ha resultado en una mejora notable de la rentabilidad y utilidad. Se aconseja a Grupo Empresarial Ludin E.I.R.L. continuar priorizando créditos a corto plazo de instituciones financieras con tasas de interés accesibles, como los bancos, en detrimento de las opciones ofrecidas por cajas municipales, para asegurar una gestión financiera eficiente que contribuya al crecimiento sostenido y la sostenibilidad financiera de la empresa.

Vilca (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. - Huánuco, 2020*”. El objetivo del estudio fue esclarecer las oportunidades de financiamiento accesibles para las micro y pequeñas empresas

peruanas, centrándose en la situación específica de Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. en Huánuco, durante el año 2020. Mediante un enfoque cualitativo basado en análisis bibliográfico y documental, complementado con respuestas a un cuestionario dirigido al gerente general de la empresa, se exploraron las prácticas de financiamiento adoptadas. Los hallazgos revelaron que la empresa priorizó fuentes de financiamiento externas, particularmente de bancos como el Banco de Crédito del Perú, de donde obtuvo un crédito de S/. 38,000 con condiciones favorables: un plazo de devolución de 12 meses y tasas de interés competitivas tanto mensual (1.58%) como anual (18.96%). Este crédito fue estratégicamente empleado en la adquisición de mercadería, una inversión que se proyectó incrementaría significativamente los ingresos, permitiendo a la empresa no solo cumplir con sus obligaciones financieras sino también reforzar su historial crediticio. La conclusión subraya la inclinación de Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L., y por extensión de las micro y pequeñas empresas, hacia el financiamiento bancario debido a las tasas de interés relativamente bajas y la conveniencia de los plazos cortos, orientando el uso de estos fondos hacia el fortalecimiento del capital de trabajo. Se aconseja a la empresa continuar aprovechando las opciones de financiamiento bancario por sus beneficios tangibles y asegurarse de realizar un análisis exhaustivo de su capacidad de pago antes de adquirir nuevos créditos, lo cual no solo asegura el cumplimiento de las responsabilidades financieras actuales, sino que también abre puertas a oportunidades crediticias más ventajosas en el futuro, contribuyendo así al crecimiento y estabilidad a largo plazo de la empresa.

Castillo (2021) en su tesis: *“Factores relevantes que limitan el acceso al financiamiento de las microempresas de servicios del Perú: caso empresa Hospedaje Leo S.A.C. y propuesta de mejora- Chimbote, 2021”*. El propósito de esta investigación fue profundizar en los obstáculos que enfrenta Hospedaje Leo S.A.C., situado en Chimbote en 2019, para acceder al financiamiento, buscando ofrecer un marco que permita a las empresas de servicios lograr un desarrollo sostenido y aplicar mejoras continuas en su gestión. A través de un enfoque cualitativo, utilizando métodos bibliográficos, documentales y de caso, y apoyándose en cuestionarios adaptados a la temática específica, se recabaron datos reveladores. Los hallazgos mostraron que la empresa recurrió a financiamiento externo, seleccionando instituciones bancarias que ofrecían créditos a largo plazo, destinados a mejorar el capital de trabajo, adquirir activos fijos y desarrollar programas de capacitación para el personal. La elección de estas opciones de financiamiento, motivada por la búsqueda de tasas de interés más favorables, subraya la necesidad de una selección informada y

estratégica de fuentes de financiamiento que faciliten el cumplimiento de las obligaciones financieras sin comprometer la viabilidad económica de la empresa. La investigación concluye que el éxito en la obtención y gestión de créditos por parte de Hospedaje Leo S.A.C. radica en la habilidad para analizar y optar por opciones bancarias formales, con condiciones que se alinean con las necesidades de inversión en el negocio, destacando la importancia de una planificación financiera cuidadosa que asegure la aplicación eficiente de los recursos obtenidos hacia el fortalecimiento y crecimiento de la empresa en un entorno competitivo. Este enfoque no solo mejora la infraestructura y los servicios ofrecidos, sino que también posiciona a la empresa para un desarrollo futuro más robusto y sostenible.

Janampa (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. – Tingo María, 2020*”. El estudio tuvo como fin principal explorar las oportunidades de financiamiento que puedan ampliar las posibilidades de crecimiento para las micro y pequeñas empresas en Perú, enfocándose en el caso de Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. en Tingo María, durante el año 2020. Empleando una metodología cualitativa, apoyada en la revisión de fuentes bibliográficas y documentales, así como la aplicación de cuestionarios al personal de la empresa, se buscó comprender cómo el acceso a fuentes de financiamiento influye en el desarrollo empresarial. Los resultados evidenciaron que, gracias a su formalización, Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. logró acceder a un préstamo de S/. 36,000.00 por parte del banco BCP, con tasas de interés competitivas de 1.51% mensual y 18.12% anual, tras cumplir satisfactoriamente con los requisitos exigidos. Este préstamo representó una oportunidad significativa para la empresa, permitiéndole no solo cumplir con sus compromisos financieros sino también establecer un historial crediticio favorable para futuras negociaciones bancarias. Se recomienda a Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. asegurar una gestión y asesoramiento continuo en el proceso de obtención de crédito para maximizar las ventajas de las ofertas crediticias disponibles. Además, es crucial que cualquier préstamo adquirido se ajuste a las necesidades y capacidad de pago de la empresa, enfocando el uso del financiamiento en áreas que potencialmente mejoren los ingresos y la rentabilidad. Finalmente, se enfatiza la importancia de evaluar los riesgos asociados al endeudamiento para proteger y mantener un historial crediticio intachable, esencial para la sostenibilidad y expansión futura de la empresa en el competitivo entorno empresarial.

Galindo (2021) en su tesis titulada: “*Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Servicios Generales Crismano E.I.R.L. Satipo, 2020*”. Este estudio se enfocó en descubrir las oportunidades de financiamiento que puedan beneficiar a las micro y pequeñas empresas peruanas, prestando especial atención a Servicios Generales Crismano E.I.R.L., con sede en Satipo durante el 2020. Se adoptó una metodología cualitativa, apoyada en revisiones bibliográficas y documentales, y se complementó con el uso de cuestionarios para recabar información directamente del encargado de la empresa. Los resultados revelaron que la empresa logró acceder a financiamiento externo a través del Banco de Crédito del Perú, obteniendo un crédito de S/. 26,000.00 con condiciones favorables: un plazo de devolución a corto plazo de 12 cuotas y una tasa de interés mensual de 1.52% y anual de 18.24%. Este crédito, destinado íntegramente al capital de trabajo para la adquisición de mercaderías, fue crucial para impulsar la actividad comercial de la empresa, incrementando su competitividad en un mercado demandante. Se recomienda a Servicios Generales Crismano E.I.R.L. realizar un análisis detallado de sus necesidades de financiamiento, estableciendo objetivos claros para la utilización del crédito y asegurando que el destino final del préstamo contribuya efectivamente al crecimiento y la sostenibilidad de la empresa. Además, se enfatiza la importancia de cumplir con las condiciones del préstamo, incluyendo los plazos de devolución, para evitar incurrir en morosidad y preservar un historial crediticio positivo, lo cual será fundamental para facilitar el acceso a financiamiento futuro bajo condiciones aún más ventajosas, permitiendo a la empresa seguir expandiéndose y consolidando su presencia en el mercado.

2.1.3. Regionales

Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionado con la variable de estudio y su unidad de análisis.

2.1.4. Locales

Hasta la fecha no se han encontrado trabajos relacionado con la variable de estudio y su unidad de análisis.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teorías del financiamiento

La teoría de la estructura de capital aborda cómo las empresas buscan un equilibrio óptimo entre el uso de deuda y capital propio para financiar sus operaciones y proyectos de inversión, maximizando así el valor para los accionistas. Este equilibrio implica la

evaluación de los costos de endeudamiento frente a los beneficios potenciales del apalancamiento, como la ampliación de los recursos disponibles para inversiones estratégicas en áreas operativas, financieras o de otro tipo, con el objetivo de impulsar el crecimiento empresarial al máximo. Según las proposiciones de Modigliani y Miller, en un entorno de mercado ideal sin impuestos, costos de quiebra o asimetrías informativas, la estructura de capital de una empresa no afecta su valor. Sin embargo, en la realidad, las imperfecciones del mercado, particularmente la tributación corporativa, alteran significativamente esta visión idealizada. La capacidad de deducir los intereses de la deuda como un escudo fiscal se convierte en una herramienta estratégica clave dentro de las finanzas corporativas, destacando el papel vital de las decisiones de financiamiento en la optimización de la estructura de capital. Este concepto de escudo fiscal subraya la importancia de las decisiones estratégicas de endeudamiento, no solo para reducir la carga fiscal de la empresa y disminuir el costo de capital, sino también para fomentar una gestión financiera que armonice con los objetivos a largo plazo de crecimiento y valorización de la empresa en un entorno competitivo y fiscalmente complejo (Levy, 2019).

La teoría de la jerarquía financiera aborda cómo las empresas estructuran su financiación para mitigar los problemas derivados de la asimetría informativa entre los gestores de la empresa y los inversores o acreedores, problemas que pueden conducir a ineficiencias en las decisiones de inversión, manifestadas a través de la sobreinversión o la subinversión. Esta teoría establece un orden preferencial para las fuentes de financiamiento cuando se trata de afrontar nuevos proyectos de inversión. Según este enfoque, la primera opción para una empresa es utilizar fondos internos, principalmente beneficios retenidos y fondos amortizados, dado que estos no implican costos adicionales ni exponen a la empresa a las vulnerabilidades de la asimetría informativa externa. Si estos medios internos resultan insuficientes para cubrir las necesidades de inversión, la empresa se orienta hacia fuentes de financiamiento externo, priorizando aquellos instrumentos sin costo inicial, seguido por deuda a largo plazo. Las obligaciones convertibles se consideran como una opción intermedia antes de recurrir a la emisión de acciones, que se ve como el último recurso debido al mayor costo y complejidad que representa, además del potencial efecto dilutivo para los accionistas actuales. Esta jerarquía refleja un esfuerzo por conservar el control de la empresa y minimizar los costos de financiamiento, alineando las estrategias de financiación con los objetivos de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo (Fajardo y Soto, 2018).

2.2.1.1. Importancia del financiamiento

Según el autor Lara et al. (2019) El acceso al financiamiento es fundamental para el desarrollo, crecimiento y sostenibilidad de las pequeñas y medianas empresas (PYMES). A lo largo de los últimos años, se han implementado diversos programas de apoyo y financiamiento por parte de entidades crediticias y gubernamentales en nuestro país, dirigidos a fortalecer el tejido empresarial de las PYMES. No obstante, la efectividad de estos programas frecuentemente se ve comprometida por barreras significativas. Una de las principales limitaciones es la falta de información y conocimiento sobre cómo acceder a estos recursos financieros, lo cual se agrava por procedimientos excesivamente complejos y burocráticos que dificultan la obtención del financiamiento en tiempos adecuados. Además, en situaciones donde se logra acceder al financiamiento, no es raro que los fondos se desvíen hacia fines distintos a los previstos inicialmente, o que las condiciones del financiamiento resulten tan onerosas que terminen afectando negativamente la salud financiera de la empresa. Este panorama subraya la necesidad urgente de simplificar los procesos de acceso al financiamiento, mejorar la asesoría y orientación a las PYMES sobre las opciones de financiamiento disponibles y sus requisitos, y desarrollar estructuras de financiamiento más flexibles y adaptadas a las realidades y necesidades específicas de estas empresas, para realmente contribuir a su crecimiento y estabilidad en el mercado.

2.2.1.2. Objetivos de financiamiento

De acuerdo con García (2023) Un financiamiento adecuado actúa como un catalizador crucial para las empresas, brindándoles el capital necesario para superar desafíos y capitalizar oportunidades de expansión. Los objetivos de obtener tal financiamiento son diversos y vitales para el crecimiento sostenido de cualquier negocio. Estos incluyen facilitar la expansión geográfica a través de la apertura de nuevas sucursales o la adquisición de activos estratégicos, incrementar la capacidad de producción o actualizar la infraestructura tecnológica para mejorar la eficiencia operativa, y diversificar la oferta de productos o servicios para acceder a nuevos segmentos de mercado y atraer a una base de clientes más amplia. Por lo tanto, es imperativo seleccionar la fuente de financiamiento más alineada con los objetivos específicos de crecimiento y las necesidades particulares de la empresa. Una elección inapropiada en términos de financiamiento puede derivar en complicaciones financieras que afecten el futuro del negocio a largo plazo, subrayando la importancia de una planificación financiera cuidadosa y una evaluación meticulosa de las opciones de financiamiento disponibles.

2.2.1.3. Tipos de financiamiento

- Tipos de financiamiento a largo plazo

Existen dos tiempos de financiamiento, en primer lugar, tenemos al crédito a largo plazo, de acuerdo con Escuela de Administración de Negocios para Graduados (ESAN, 2016) El financiamiento a largo plazo es aquel que se estructura para ser reembolsado en un período mayor a un año, ofreciendo a las empresas diversas opciones para acceder a fondos necesarios para su crecimiento y operaciones. Dentro de estas opciones se encuentran los bonos, que son instrumentos de deuda emitidos por las empresas para captar capital del mercado financiero, comprometiéndose a pagar intereses a los inversores a cambio del capital recibido. Las acciones, por otro lado, representan una cuota del patrimonio de la empresa, permitiendo a los accionistas una participación en el capital y, potencialmente, en las decisiones de la misma. La emisión de acciones, tanto preferentes como comunes, se presenta como una estrategia viable para el financiamiento de largo plazo, al no requerir devolución del capital, sino ofreciendo una participación en los beneficios y la gestión de la empresa. El arrendamiento financiero o leasing, es otra modalidad donde una empresa puede utilizar activos mediante un contrato con el propietario de estos, pagando una renta periódica por su uso durante un tiempo acordado, con la posibilidad, generalmente, de adquirir el bien al final del contrato. Este mecanismo se ajusta a las necesidades específicas de las empresas sin la necesidad de invertir grandes cantidades de capital inicialmente. Por último, la hipoteca se utiliza como garantía para el pago de un préstamo, donde un inmueble es puesto como colateral, asegurando así el cumplimiento de la obligación financiera.

- Tipos de financiamiento corto plazo

En relación con las formas de financiamiento a corto plazo, estas se definen como la captación de capital destinado a satisfacer las urgencias financieras de una empresa, caracterizándose por períodos de devolución que no superan el año. Este tipo de financiamiento es crucial para las operaciones diarias de la empresa, abarcando diversas modalidades adaptadas a requerimientos financieros a corto plazo:

El Factoring, tal como detallan Toledo y Mosquera (2022), se presenta como una opción de financiamiento estratégica que incrementa la liquidez de las empresas al permitirles convertir sus cuentas por cobrar en efectivo de manera inmediata. A través de este proceso, una entidad financiera o un agente de factoring adquiere las facturas pendientes de los clientes de una empresa, asumiendo la responsabilidad de gestionar las cobranzas.

Esto no solo alivia a las empresas de la carga administrativa asociada con el seguimiento de pagos, sino que también acelera el flujo de efectivo, facilitando el acceso a fondos necesarios para el capital de trabajo sin tener que esperar los plazos de pago habituales de los clientes. Además, el factoring se convierte en una herramienta valiosa para optimizar la gestión de crédito, ya que la selección de cuentas por cobrar elegibles para este servicio suele basarse en la solvencia de los clientes, reduciendo así el riesgo de incumplimiento. Por ende, este mecanismo no solo proporciona un alivio financiero inmediato, sino que también contribuye a fortalecer la posición crediticia de la empresa en el mercado, mejorando su capacidad para realizar inversiones y apoyar su crecimiento a largo plazo. El crédito bancario, como señala el Banco Santander (2024), se caracteriza por su flexibilidad como método de financiamiento, ofreciendo a las empresas y particulares la capacidad de acceder a fondos prestados de acuerdo a sus requerimientos específicos en distintos momentos. Este tipo de crédito establece un límite máximo de capital que el beneficiario puede utilizar de manera total, parcial o incluso no utilizar en absoluto, dependiendo de sus necesidades inmediatas o futuras. La principal ventaja de este enfoque radica en la adaptabilidad que proporciona al cliente, permitiéndole manejar el capital con una libertad que otros tipos de préstamos más rígidos no ofrecen. Este modelo de financiamiento se convierte en una herramienta estratégica valiosa para la gestión de la liquidez y el capital de trabajo, adaptándose a las fluctuaciones en la demanda de recursos financieros de la empresa.

Las líneas de crédito, tal como explica el Banco de desarrollo de América Latina y el Caribe (CAF, 2024), ofrecen una modalidad de financiamiento versátil que concede a los clientes un acceso pre aprobado a fondos hasta un límite especificado, permitiéndoles durante el tiempo que dure esta facilidad financiera, solicitar fondos para diversas operaciones de características similares pero independientes unas de otras. Estas líneas de crédito se clasifican según su duración, pudiendo ser de corto plazo, con una vigencia de hasta un año; de mediano plazo, extendiéndose desde un año hasta cinco años; y en situaciones excepcionales, de largo plazo, cuando superan los cinco años. Esta flexibilidad hace que las líneas de crédito sean especialmente valiosas para las empresas que necesitan una fuente de financiamiento adaptable para responder rápidamente a oportunidades de inversión o para cubrir necesidades operativas sin comprometer su liquidez.

2.2.1.4. Fuentes financiamiento

De acuerdo con Solórzano (2019) describe las siguientes fuentes:

- Las fuentes de financiamiento interno se originan principalmente de las contribuciones de los socios o accionistas de la empresa, destinadas a incrementar el capital y mejorar la liquidez sin la necesidad de recurrir a opciones de financiamiento externo. Estas aportaciones representan una vía fundamental para el fortalecimiento financiero de la empresa, permitiendo una base de capital más sólida sobre la cual expandir operaciones o afrontar proyectos futuros. Además, la financiación interna se ve complementada por la inversión de individuos privados, conocidos como inversores ángeles, quienes con su capital personal apoyan el crecimiento y desarrollo del negocio, convirtiéndose en una pieza clave del ecosistema de financiamiento interno. Estos inversores no solo aportan recursos económicos, sino que también suelen contribuir con experiencia, redes de contactos y asesoramiento estratégico, fortaleciendo aún más la estructura financiera de la empresa y su potencial de éxito.
- El financiamiento externo representa aquellos recursos financieros que una empresa obtiene del exterior para apoyar su expansión y crecimiento a lo largo del tiempo, sin depender directamente de su capital interno o reservas acumuladas. Dentro de las opciones de financiamiento externo, se destaca el crédito con proveedores, que implica establecer un acuerdo comercial mediante el uso de cheques posfechados o la recepción de mercancía en consignación, permitiendo a la empresa gestionar mejor su flujo de caja sin desembolso inmediato. Otro mecanismo es el anticipo de clientes, que consiste en recibir pagos anticipados por ventas futuras, brindando liquidez anticipada que puede ser reinvertida en la operación o expansión del negocio. Además, los créditos bancarios se presentan como una alternativa viable para aquellas empresas que han avanzado más allá de su etapa inicial y son capaces de presentar un plan de negocios convincente que detalle cómo se utilizarán los fondos. Este tipo de crédito ofrece una oportunidad para acceder a financiamiento sustancial, aunque suele requerir cumplimiento de ciertos criterios y garantías que demuestren la viabilidad y la capacidad de devolución de la empresa.

2.2.2. Teoría de las MYPES

En el panorama empresarial peruano, las micro y pequeñas empresas (Mypes) constituyen un pilar crucial, diferenciándose entre sí principalmente por sus ingresos anuales. Esta distinción es clave para entender la diversidad y dinámica específica dentro del sector, permitiendo implementar estrategias de apoyo más ajustadas a sus necesidades

particulares. Las Mypes juegan un rol esencial no solo en la economía, impulsando el crecimiento y la innovación, sino también en la creación de empleo, siendo muchas veces la principal fuente de trabajo en diversas comunidades. Su capacidad para adaptarse a los cambios del mercado y responder a las necesidades locales las convierte en agentes de desarrollo indispensables. Por ello, es primordial brindarles el apoyo necesario, tanto en términos de acceso a financiamiento como de capacitación y asesoría, para maximizar su potencial y contribuir de manera significativa al progreso económico en el Perú. Este soporte debe ser parte de una estrategia integral que incluya políticas públicas enfocadas en el fortalecimiento del ecosistema emprendedor, mejorando las condiciones para su operación y crecimiento. De esta manera, las Mypes pueden seguir siendo una fuerza motriz para la innovación, el empleo y el bienestar económico general, desempeñando un papel aún más destacado en la economía nacional e internacional (Pérez, 2019)

2.2.2.1. Características de las MYPES

Según la legislación pertinente, las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes) en el Perú se definen y clasifican basándose en dos criterios fundamentales: el número de empleados y el volumen de ventas anuales, medido en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Para ser considerada una microempresa, una entidad debe tener una plantilla de entre uno (1) y diez (10) trabajadores, con ventas anuales que no excedan las 150 UIT. Por otro lado, una entidad se clasifica como pequeña empresa si emplea entre uno (1) y cien (100) trabajadores y sus ventas anuales no superan las 1700 UIT. Esta diferenciación es crucial para la implementación de políticas públicas y programas de apoyo destinados a promover el desarrollo y crecimiento de estas empresas, adaptando las medidas de soporte a las necesidades específicas de cada segmento. Al establecer estos umbrales, el gobierno busca facilitar un marco regulatorio que reconozca las particularidades de cada grupo, promoviendo así un entorno empresarial inclusivo que contribuya al dinamismo económico, la creación de empleo y la innovación en el sector empresarial peruano. (Ley 28015)

Según la Ley 30056 de 2013. (2013) Una reciente reforma legislativa ha introducido cambios significativos en diversas leyes con el objetivo de simplificar los procesos de inversión, promover el desarrollo productivo y estimular el crecimiento empresarial en el ámbito nacional. Dentro de esta renovación normativa, se ha precisado una clasificación detallada para las micro, pequeñas y medianas empresas, basada estrictamente en sus volúmenes de ventas anuales y expresada en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según esta clasificación, una microempresa es aquella cuyas ventas anuales no exceden las 150 UIT.

Las pequeñas empresas, por su parte, son aquellas cuyas ventas anuales superan las 150 UIT, pero no rebasan las 1700 UIT. Finalmente, las medianas empresas se definen como aquellas con ventas anuales que superan las 1700 UIT y se sitúan hasta un límite de 2300 UIT. Este marco clasificatorio no solo busca proporcionar una definición clara y coherente de cada segmento empresarial sino también facilitar la implementación de políticas y programas de apoyo gubernamental diseñados para atender las necesidades específicas de cada categoría, con el fin de fortalecer el tejido empresarial y contribuir al desarrollo económico sostenido del país.

2.2.2.2. Régimen REMYPE laboral

De acuerdo con Pasión por el Derecho (2021) La regulación de las micro y pequeñas empresas en Perú experimentó una evolución significativa con la promulgación de la Ley 27268, conocida como la Ley General de la Pequeña y Micro Empresa, que utilizaba la sigla PYME. Esta normativa inicial marcó un hito importante en el reconocimiento y apoyo a este sector empresarial. Posteriormente, en octubre de 2008, el Decreto Legislativo 1086 introdujo cambios sustanciales al renombrar y expandir el alcance de la ley, denominándola Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente, conocida abreviadamente como MYPE. Una modificación crucial vino con el artículo 5 del Decreto Supremo 013-2013-Produce, el cual establece claramente los criterios para la clasificación dentro del régimen MYPE basándose exclusivamente en el volumen de ventas anuales: las microempresas son aquellas cuyas ventas no exceden las 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT), mientras que las pequeñas empresas son las que registran ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta un máximo de 1700 UIT. Este sistema de clasificación fue consolidado con la aprobación de la Ley 30056, la cual eliminó la consideración del número de trabajadores como criterio de clasificación, centrandó la definición de micro y pequeñas empresas únicamente en términos de sus niveles de ventas. Esta simplificación buscó fomentar una mayor inclusión y flexibilidad para estas empresas en el marco legal, permitiendo una identificación más clara y facilitando su acceso a los beneficios y programas de apoyo diseñados para promover su desarrollo y formalización.

- Las micro y pequeñas empresas, reconocidas por el MINTRA, ofrecen beneficios distintivos a sus trabajadores. En las microempresas, los derechos incluyen la remuneración mínima, 15 días de vacaciones, sobretasas del 25% y 35% por horas extras, y un 100% por trabajar en feriados o domingos. También se exige la afiliación a la ONP

o AFP para la seguridad social, con opciones de afiliar a los trabajadores a ESSALUD con un 9% del pago o al SIS con una cuota mensual de S/15 por trabajador. Además, el seguro de vida ley, según el decreto de urgencia 009-2020-TR, es obligatorio para todos los trabajadores, contratado a través de una aseguradora privada. La indemnización por despido arbitrario es de 10 remuneraciones diarias por año de servicio, con un máximo de 90 remuneraciones.

- En las pequeñas empresas, acreditadas por el Mintra, los trabajadores disfrutan de los mismos derechos que en las microempresas, con adicionales beneficios. Reciben medio sueldo como gratificación tanto en julio como en diciembre, y por concepto de CTS, se les otorga 15 remuneraciones diarias por año de servicio, hasta un máximo de 90. A diferencia de los trabajadores de microempresas, los de pequeñas empresas tienen derecho a una bonificación nocturna del 35% sobre la remuneración mínima vital si trabajan entre las 10:00 pm y las 6:00 am. La indemnización por despido arbitrario aumenta a 20 remuneraciones diarias por cada año trabajado, con un límite de 120 remuneraciones. Además, es obligatorio que el empleador aporte el 9% al seguro de salud de Essalud por cada trabajador, asegurando así una cobertura más amplia de protección laboral y social.

2.2.2.3. Importancia de las MYPES

Por su parte el Diario Oficial El Peruano (2023) Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) desempeñan un rol crucial en el fortalecimiento de las economías de América Latina y el Caribe, siendo pilares esenciales para el desarrollo sostenible y la cohesión social de estos países. Estas entidades no solo sustentan una porción significativa de la economía y la población activa, sino que también juegan un papel determinante en la creación de empleo, generación de ingresos, reducción de la pobreza y el estímulo de la actividad económica local. En este contexto, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) subraya que cualquier esfuerzo de reactivación económica debe incorporar estrategias que reconozcan y potencien el valor y la contribución de las MYPES al entramado productivo. En Perú, por ejemplo, las MYPES no solo aportan el 21% al Producto Bruto Interno (PBI) y representan el 99% de los empleadores formales, sino que también proveen empleo a más del 60% de la Población Económicamente Activa (PEA), evidenciando su importancia en la estructura económica y social del país. Así, fortalecer las MYPES es fortalecer la economía en su conjunto, impulsando la inclusión financiera, la innovación y el emprendimiento como motores de crecimiento y desarrollo económico en la región.

Por su parte según la Cámara de Comercio de Lima (CCL, 2023) En el ámbito nacional, el panorama de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es impresionante, con aproximadamente 10 millones de unidades en funcionamiento, destacándose como una fuerza vital en la economía. Estas empresas están distribuidas en diversos sectores, con un predominio del 52% en el ámbito de servicios, seguido por un 35% dedicado al comercio y un 13% enfocado en la producción. Este tejido empresarial no solo es fundamental para el dinamismo económico, sino que también juega un papel crítico en el sostén de la economía al contribuir con cerca del 25% al Producto Bruto Interno (PBI) y ser responsables de generar el 85% de los empleos en el país. La relevancia de las MYPES va más allá de los números; son un pilar de la estabilidad y el crecimiento económico, impulsando la diversificación de la economía, fomentando la innovación y ofreciendo oportunidades laborales esenciales para millones de personas.

2.2.3. Teoría de empresa

Para el autor García (2021) A medida que avanzan los años, las empresas experimentan un proceso constante de adaptación y ajuste de sus actividades económicas y procesos productivos. En este contexto, emergen diversas teorías empresariales que aportan perspectivas profundas sobre cómo funcionan y se gestionan las organizaciones. Estas teorías constituyen herramientas esenciales para entender los elementos fundamentales que influyen en el éxito y la eficiencia de las empresas, ofreciendo un marco teórico robusto que apoya la toma de decisiones estratégicas en el ámbito de la gestión empresarial. Por lo tanto, el conocimiento y la aplicación de estas teorías no solo facilitan una comprensión más rica de la dinámica organizacional, sino que también habilitan a los líderes y gerentes a implementar prácticas que promueven la innovación, la competitividad y el crecimiento sostenible en el cambiante entorno empresarial.

- Teoría – Jerarquía Financiera

La teoría de la jerarquía financiera, desarrollada por Myers y Majluf, sostiene que la emisión de acciones en el mercado bursátil se considera una de las opciones menos atractivas para obtener financiamiento. Esto se debe a que, bajo la premisa de que los directores ejecutivos poseen un conocimiento más profundo y detallado sobre la situación real de la empresa que los inversores externos, cualquier intento de emitir nuevo capital se interpreta por parte de los inversores como una señal de que la alta dirección considera que la compañía está sobrevalorada. En consecuencia, se presume que los ejecutivos buscan capitalizar esta sobrevaloración en detrimento de los intereses de los nuevos

accionistas. Como resultado directo de esta dinámica, el mercado tiende a reaccionar de manera adversa ante la emisión de nuevas acciones, asignando a estas un valor más bajo, lo que refleja la percepción de un riesgo aumentado por parte de los inversores acerca de la valoración real de la empresa. Esta teoría subraya la importancia de las señales que las empresas emiten al mercado y cómo estas son interpretadas por los inversores, influyendo directamente en las estrategias de financiamiento y la valoración de mercado de la entidad.

- Teoría – Ciclo de Vida

La teoría del ciclo vital, ideada por Franco Modigliani, examina cómo se distribuye y maneja el ingreso financiero a lo largo de las diferentes fases de la vida de un individuo. Esta teoría propone un análisis dividido en tres etapas principales: la juventud, donde el individuo no genera ingresos y depende económicamente de terceros; la madurez, caracterizada por la inserción en el mercado laboral, etapa en la cual la persona trabaja y percibe ingresos que le permiten acumular ahorros; y finalmente, la vejez, momento en el que cesa la actividad laboral y, por ende, se produce una reducción o cese de ingresos, teniendo que depender de los ahorros acumulados o de sistemas de pensiones. Esta teoría pone de manifiesto la importancia de planificar y administrar los recursos financieros de manera prudente a lo largo de la vida, para asegurar el bienestar económico en la etapa de retiro, subrayando la necesidad de fomentar el ahorro y la inversión durante los años de actividad laboral.

2.2.3.1. Importancia

La creación de empresas se erige no solo como un pilar crucial para el dinamismo de las economías emergentes, sino también como un catalizador del progreso social y mejora en la calidad de vida de las comunidades. Al generar empleo, riqueza, y propiciar la innovación y el desarrollo tecnológico, las empresas desempeñan un papel vital en la estructura socioeconómica de cualquier nación. Estas entidades no solo impulsan el crecimiento económico mediante la producción de bienes y servicios destinados al mercado, sino que también fomentan la formación profesional y la capacitación de la fuerza laboral, contribuyendo significativamente a la educación y el desarrollo de habilidades en la población. Adicionalmente, la actividad empresarial promueve un mejoramiento de las condiciones de vida al facilitar el acceso a productos y servicios de mayor calidad, estimulando así el bienestar general. Desde una perspectiva mercantil, la empresa persigue el lucro como finalidad mediata, esencial para su sostenibilidad y expansión. Sin embargo,

este objetivo de generar utilidades se entrelaza con el compromiso social de contribuir al desarrollo sustentable, evidenciando la interdependencia entre el éxito empresarial y el avance socioeconómico del entorno en el que opera (Berenice, 2021).

2.2.3.2. Objetivos

Los objetivos juegan un papel crucial en la estructura y estrategia de una empresa, sirviendo como brújula que orienta hacia el éxito y la realización de sus metas. Son los marcadores definidos que delimitan el trayecto a seguir para alcanzar los resultados aspirados por el negocio. Para que estos objetivos sean efectivos, es fundamental que sean cuantificables, permitiendo así una evaluación precisa del progreso y facilitando ajustes estratégicos cuando sea necesario. El fin último de toda empresa, más allá de sus metas específicas, es asegurar su permanencia en el mercado, potenciando su competitividad y garantizando su supervivencia a largo plazo. Esto implica no solo buscar el máximo beneficio económico y prevenir la insolvencia, sino también adaptarse y responder a objetivos particulares que pueden variar significativamente de una empresa a otra. Estos pueden abarcar desde la expansión de su cuota de mercado, la innovación en productos o servicios, hasta el fortalecimiento de su responsabilidad social corporativa, cada uno reflejando la visión y valores propios de la entidad (Arguello et al, 2020).

2.2.3.3. Características

Las empresas, como entidades dinámicas dentro del ecosistema económico, exhiben ciertas características esenciales que delimitan su estructura, operatividad y contribución al mercado. Entre estas características, la orientación hacia la satisfacción del cliente emerge como primordial, subrayando la importancia de comprender y satisfacer las necesidades y expectativas del consumidor. El desarrollo y valorización de los empleados se posiciona como otro pilar clave, reconociendo que el capital humano es esencial para el crecimiento y la innovación continuos. Las empresas también se esfuerzan por crear y mantener relaciones sólidas y mutuamente beneficiosas con sus proveedores, reconociendo su rol crítico en la cadena de valor. La gestión eficiente de los recursos, incluyendo financieros, humanos y naturales, así como un compromiso genuino con la protección ambiental, refleja una visión sustentable del negocio. Un control riguroso de los procesos asegura la calidad y eficiencia, mientras que fomentar un ambiente de trabajo positivo y colaborativo estimula la productividad y la satisfacción laboral. La innovación, tanto en productos como en procesos, permite a las empresas mantenerse competitivas y adaptarse a los cambios del mercado. La habilidad para gestionar adecuadamente el flujo de efectivo es fundamental para la

estabilidad y el crecimiento sostenido. Por último, priorizar y enfocarse en los aspectos cruciales del negocio garantiza una dirección clara y una ejecución efectiva de la estrategia empresarial. Estas características no solo definen la esencia de una empresa exitosa, sino que también delinear el camino hacia una contribución significativa al bienestar económico y social (García, 2021).

2.2.3.4. Tipos

Es esencial reconocer que la razón social de una empresa, que incluye las siglas que identifican su tipo legal, difiere de su nombre comercial, el cual es cómo se conoce públicamente al negocio. Existen diversos tipos de empresas, distinguidos principalmente por el número de accionistas o socios y sus características específicas: la Sociedad Anónima (S.A.) y la Sociedad Anónima Abierta (S.A.A.), que son ideales para grandes proyectos y pueden ofrecer acciones al público; la Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.), que no cotiza en bolsa y permite un número menor de accionistas; la Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), con un máximo de 20 socios y responsabilidad limitada al aporte de capital; y la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.), que posibilita a un solo individuo operar una empresa con responsabilidad limitada a su aporte. La elección entre estos tipos depende de las necesidades específicas del negocio, sus objetivos y la estructura de capital preferida, facilitando así la conformación legal y operativa adecuada para cada iniciativa empresarial. Cada tipo de empresa tiene sus propias ventajas y limitaciones, por lo que la elección dependerá de las necesidades específicas del negocio, sus objetivos a largo plazo y la estructura de capital deseada. Esta clasificación provee un marco legal para la constitución y operación de empresas, ofreciendo diferentes opciones para adaptarse a la diversidad de proyectos empresariales (Trigoso, 2019).

2.2.4. Teoría de Servicios

El sector Servicios, también conocido como sector terciario, es el pilar más dinámico y el mayor generador de empleo en nuestra economía, desempeñando un papel crucial en la composición del Producto Bruto Interno (PBI) del país. Este sector comprende una variedad de actividades que van más allá de la producción o transformación física de bienes, enfocándose en la oferta de servicios diseñados para responder a las demandas y necesidades de la población. Incluye desde áreas tradicionales como la salud, educación, banca y seguros hasta sectores innovadores como las tecnologías de la información, telecomunicaciones, turismo y servicios profesionales. La expansión del sector servicios refleja el cambio hacia una economía basada en el conocimiento y la información, marcando una evolución en las

estructuras productivas y en las preferencias de consumo. Su aporte al PBI y su capacidad para generar empleo destacan la transición de nuestra economía hacia sectores de valor agregado y alta especialización, evidenciando cómo las economías modernas se reinventan para adaptarse a un contexto globalizado y tecnológicamente avanzado, donde los servicios se convierten en el centro del desarrollo económico y social (Peñaranda, 2018).

2.2.4.1. Importancia

La trascendencia del sector servicios en la economía se fundamenta en su potencial para estimular el crecimiento económico, fortalecer la competitividad empresarial y fomentar la inclusión social. A través de la optimización en la asignación de recursos, la creación de economías de escala y la expansión en la diversidad de servicios disponibles, el sector no solo eleva el bienestar social, sino que también incrementa la eficiencia económica. La dinámica del sector servicios, caracterizada por su versatilidad y capacidad de innovación, impulsa la competitividad de las empresas, facilitando su adaptación y éxito tanto en mercados locales como globales. Además, este sector desempeña un papel crucial en promover la inclusión, abordando desafíos relacionados con habilidades laborales, equidad de género y descentralización de las actividades económicas. Esto asegura una distribución más justa de los beneficios económicos, apoyando así el desarrollo sostenible y equitativo a nivel nacional e internacional. En consecuencia, el sector servicios se erige como un pilar esencial en la construcción de una sociedad más próspera, competitiva e inclusiva (Martínez et al., 2022).

2.2.4.2. Objetivos

La finalidad primordial del servicio al cliente se centra en atraer, captar y fidelizar a la clientela, proporcionando soluciones efectivas y rápidas a sus consultas, y abordando sus problemas con profunda empatía y diligencia. Esta meta implica una comprensión exhaustiva de las expectativas y requisitos de los clientes, buscando establecer relaciones sólidas y duraderas que no solo aumenten la lealtad hacia la marca, sino que también potencien su reputación en el mercado. En este contexto, garantizar una experiencia de cliente positiva y satisfactoria desde el primer contacto hasta la postventa se vuelve esencial. Un servicio excepcional es capaz de transformar a los consumidores en promotores fieles de la marca, mientras que las deficiencias en este ámbito pueden erosionar la imagen corporativa y conducir a una disminución en la base de clientes, repercutiendo adversamente en las ventas y en la posición competitiva de la empresa. Por lo tanto, resulta imperativo implementar estrategias de servicio orientadas al cliente que sean accesibles, proporcionen

soluciones inmediatas y se alineen con las necesidades cambiantes y las demandas del mercado. Si bien los objetivos del servicio pueden variar según el sector y el tipo de cliente, el propósito universal es asegurar la satisfacción total de las necesidades y deseos del cliente, lo cual subraya la importancia de adaptar las prácticas de servicio para reflejar los valores y la misión de la empresa en cada interacción (Valenzuela et al., 2019).

2.2.4.3. Características

Para el autor Peñaranda (2018), se describe las siguientes características: La intangibilidad en los servicios describe su naturaleza no física, es decir, no pueden ser vistos, tocados, oídos o degustados antes de ser adquiridos, lo que contrasta con los productos tangibles que sí pueden ser experimentados sensorialmente antes de la compra. La heterogeneidad, por otro lado, señala la variabilidad inherente en la prestación de servicios; a diferencia de los bienes manufacturados, es desafiante lograr una estandarización completa en los servicios debido a las diferencias en la entrega de un proveedor a otro, o incluso de una ocasión a otra. La inseparabilidad destaca que la producción y el consumo del servicio ocurren de manera conjunta, implicando una interacción directa entre el proveedor y el cliente, lo que a su vez subraya la imposibilidad de desvincular la prestación del servicio de la participación activa del cliente. Finalmente, la perecederidad apunta a la imposibilidad de almacenar servicios para su uso o venta futura, dado que se consumen en el mismo instante en que se producen.

2.2.5. Descripción de la empresa en estudio

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. con RUC: 20604914257, con domicilio en Jr. María Parado de Bellido N° 695 Cercado – Ayacucho – Huamanga – Ayacucho, inicio sus actividades el 01 de agosto del 2019, su actividad es de alojamiento para estancias cortas.

2.3. Hipótesis

No aplicó la hipótesis en el trabajo de investigación debido a que fue de diseño no experimental-descriptivo-bibliográfico-documental y de caso, y este tipo de trabajo no tiene hipótesis aplicables. De acuerdo con Rivero et al., (2021) quien explico que en una investigación descriptiva no siempre se plantea una hipótesis, ya que solo se trata de una el método de análisis que busca caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalando características y propiedades; también puede servir para investigaciones que requieran un mayor nivel de profundidad.

III. Metodología

3.1 Nivel, Tipo y Diseño de Investigación

3.1.1. Nivel

Fue de nivel descriptivo. De acuerdo con Rivero et al., (2021) El método de análisis se emplea para caracterizar detalladamente un objeto de estudio o una situación específica, identificando sus características y propiedades esenciales. Este método es particularmente útil en investigaciones que demandan un alto nivel de detalle y profundidad, permitiendo desglosar y examinar minuciosamente cada componente o aspecto del tema en cuestión.

3.1.2. Tipo

El estudio fue de tipo cualitativa. De acuerdo con Rivero et al., (2021) La investigación cualitativa es un método ampliamente utilizado en las ciencias sociales, fundamentado en principios teóricos como la fenomenología, la hermenéutica y la teoría de la interacción social. Este enfoque se distingue por el uso de técnicas de recolección de datos no cuantitativos, como entrevistas profundas, observación participante, y estudios de caso, entre otros.

3.1.3. Diseño

La investigación fue de diseño no experimental-descriptivo y de caso.

La metodología adoptada para esta investigación será de tipo no experimental, ya que no implica la manipulación de variables, sino que se centrará en analizarlas dentro de su contexto natural. Esta aproximación permite observar los fenómenos en su estado original sin intervención alguna, ofreciendo una perspectiva real y no alterada de los datos. Además, el estudio será descriptivo, con el objetivo primordial de detallar y describir las características y aspectos relevantes de las variables estudiadas. (Rivero et al., 2021).

3.2 Población y Muestra

3.2.1. Población

La población objetivo de esta investigación incluyó a todas las pequeñas empresas que operan dentro del sector servicios en Perú. Este enfoque permite un análisis detallado y representativo del segmento que desempeña un papel crucial en la economía nacional.

3.2.2. Muestra

La muestra seleccionada para este estudio se centró específicamente en la empresa Cinema Hotel E.I.R.L., ubicada en Ayacucho.

3.3 Variables. Definición y Operacionalización

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR SUBDIMENSIONES	ÍTEMS	ESCALA DE MEDICIÓN	INSTRUMENTO
Financiamiento	De acuerdo con Ramos (2023) el financiamiento hace referencia a los recursos económicos que las empresas pueden utilizar para financiar sus operaciones y crecimiento, a partir de ello decimos que el financiamiento interno, es el capital que la empresa genera a partir de sus propias operaciones; y el financiamiento externo, es el capital que la empresa obtiene de fuentes externas, por ello decimos que el tipo de financiamiento que elija la empresa puede afectar su rentabilidad, su liquidez y su riesgo.	Para evaluar y describir el financiamiento se tomarán en cuenta 6 dimensiones los cuales los cuales contienen 15 indicadores para ello se aplicará la técnica de la encuesta y como instrumento un cuestionario.	Fuentes de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Internos • Externos 	1 -3	Nominal	Cuestionario
			Sistema financiero	<ul style="list-style-type: none"> • Bancario • No bancario • Informal 	4 – 6	Nominal	Cuestionario
			Plazo del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo • Largo plazo 	7,8	Nominal	Cuestionario
			Consto de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Altas • Bajas 	9	Cuantitativo	Cuestionario
			Tipo de financiamiento.	<ul style="list-style-type: none"> • Arrendamiento • Crédito hipotecario • Warrants 	10-12	Nominal	Cuestionario
			Uso del financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Activo fijo • Capital de trabajo 	13-15	Nominal	Cuestionario

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de información

3.4.1. Técnicas

Para la recolección de la información se utilizó las siguientes técnicas: Para lograr el objetivo específico 1 se utilizará la técnica de revisión bibliográfico-documental, para lograr el objetivo específico 2 se utilizará la técnica de la entrevista a profundidad; y para lograr el objetivo específico 3 se utilizará la técnica de la comparación.

3.4.2. instrumentos

Para la recolección de información de la parte bibliográfica (objetivo específico 1), se utilizó como instrumento las fichas bibliográficas; para la recolección de información de la empresa estudiada (objetivo específico 2), se utilizará como instrumento un cuestionario de preguntas cerradas; y para la obtención de la información del objetivo específico 3 se utilizará como instrumento las tablas de resultados de los objetivos específicos 1 y 2 (Tabla 1 y 2 de esta investigación).

3.5 Método de análisis de datos

Para lograr los resultados del objetivo específico 1, se utilizó como instrumento la técnica de revisión de literatura y registros bibliográficos; estos resultados han sido especificados en la Tabla 1. Para analizar los resultados, el investigador consultará la Tabla 1 con el objetivo de agrupar resultados similares de contextos nacionales, regionales y locales; luego; finalmente, estos resultados contextuales serán comparados y explicados a con los fundamentos teóricos y el marco conceptual pertinentes.

Para alcanzar los resultados del objetivo específico 2 se utilizó la técnica de la entrevista en profundidad y se utilizará como instrumento un cuestionario con preguntas cerradas pertinentes; estos resultados serán especificados en la tabla 2. Para analizar los resultados, el investigador observará la tabla 2 y comparó estos resultados con los resultados del contexto local, regional, nacional e internacional; finalmente, estos resultados serán explicados con los fundamentos de las bases teóricas y marco conceptual pertinentes.

Para lograr los resultados del objetivo específico 3 se utilizó la técnica de análisis comparativo y se utilizará como instrumento las tablas 1 y 2 de la encuesta. Estos resultados se han especificado en la tabla 3. Para analizar los resultados, el investigador explicó las coincidencias y no coincidencias de los resultados específicos 1 y 2, a su vez serán comparados con las bases teóricas y marco conceptual pertinentes.

3.6 Aspectos Éticos

La presente investigación se realizó bajo los principios éticos del reglamento de integridad científica de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, del REGLAMENTO DE INTEGRIDAD CIENTÍFICA actualizado por Consejo Universitario con Resolución N° 0277-2024-CU-ULADECH Católica, de fecha 14 de marzo del 2024. (Uladech, 2024):

Respeto y protección de los derechos de los intervinientes. En esta investigación se protegió a las personas que participen, se respetará su privacidad, es decir no se reveló su información personal, como su dirección o número de teléfono en el cuestionario o consentimiento informado. Por último, se informó a los empleados que la información que brinden solo es de carácter investigativo.

Cuidado del medio ambiente. Para conservar el medio ambiente se aplicó el cuestionario solo con papeles reciclados, se utilizó también la energía eléctrica de manera moderada, solo se utilizará en el tiempo requerido para el desarrollo de la investigación.

Libre participación por propia voluntad. El cuestionario se aplicó luego de exponer los fines de la investigación, contemplado en el consentimiento informado, también se pidió la participación del representante, con la aceptación del consentimiento informado colocando su firma. Se aclaró toda duda e interrogantes de los participantes con el fin de brindar seguridad en ellos.

Beneficencia, no maleficencia. Al propietario de la empresa se le hará saber que la información que se obtenga no perjudicó a la empresa, ya que se respetó en todo momento el bienestar de la misma, porque se desarrolló con honestidad, y transparencia. Cabe mencionar que los resultados que se obtengan de la investigación serán beneficiosos para la empresa.

Integridad y honestidad. No se aplicó prácticas injustas que podrían entorpecer al desarrollo del trabajo de investigación. Como consecuencia a ello se les brindó aquella información que se obtenga a través de los resultados, a los individuos que participarán. Todos serán tratados equitativamente se escuchará sus aportes a cada uno.

Justicia. No se manipuló los datos ilícitamente, es decir no se falsificó los resultados que obtendremos. Es relevante saber que este principio nos va a conducir al camino de los valores inquebrantables en lo profesional y personal.

IV. Resultados

4.1 Respecto al objetivo específico 1

Cuadro 1

Resultados de los antecedentes

Factores relevantes	Autores	Resultados	Oportunidades
Fuente de financiamiento	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), Galindo (2021).	Los autores citados indican que han recurrido a la obtención de préstamos de fuentes externas para financiar sus necesidades.	El financiamiento externo juega un papel crucial en la mejora del entorno empresarial, permitiendo a las compañías conservar su capital propio sin tener que invertirlo completamente en operaciones diarias. Esto no solo asegura la disponibilidad de recursos en caso de emergencias, sino que también proporciona un colchón financiero que apoya la estabilidad y el desarrollo sostenido de las empresas.
Sistema de financiamiento	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), Galindo (2021).	Los autores referenciados han señalado que han logrado obtener préstamos a través del sistema bancario, aprovechando así las oportunidades de	El acceso al financiamiento a través del sistema bancario formal ofrece significativas ventajas, destacando principalmente por proporcionar préstamos a tasas de interés reducidas. Esta característica es crucial para las empresas, ya que les permite mejorar sus márgenes de utilidad al reducir los costos financieros asociados a la deuda. De esta manera, pueden

		financiamiento que ofrecen estas instituciones.	reinvertir ahorros en áreas clave del negocio, potenciando su crecimiento y competitividad en el mercado.
Instituciones que brindan los prestamos	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), Galindo (2021).	Los autores citados informan que han conseguido préstamos de bancos reconocidos como Interbank, BCP, BBVA y Pichincha, lo que subraya su acceso a múltiples fuentes de financiamiento bancario.	Comprender cómo seleccionar la institución financiera adecuada para obtener un préstamo es esencial, ya que permite a las empresas comparar y optar por aquellas que ofrecen las tasas de interés más bajas, como Interbank, BCP, BBVA y Pichincha. Esta elección estratégica ayuda a evitar el pago excesivo de intereses y facilita un considerable ahorro de dinero, lo cual puede ser reinvertido en otras áreas críticas del negocio, mejorando así la eficiencia operativa y la rentabilidad general.
Costo del financiamiento	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021).	Los autores destacados enfatizan que los costos reducidos son cruciales ya que proporcionan una ventaja significativa a las empresas, aliviando la	Lograr acceso a financiamiento a bajo costo es crucial para las empresas, dado que cuanto menor es el costo de financiamiento, mayor es la utilidad que se puede generar. Esto no solo mejora el rendimiento financiero de la empresa, sino que también libera capital que puede ser utilizado para nuevas

	(2021), Galindo (2021).	carga financiera y mejorando su rentabilidad.	inversiones, impulsando así el crecimiento y la expansión del negocio. Esta estrategia financiera efectiva permite a las empresas maximizar sus recursos y fortalecer su posición en el mercado.
Plazo del financiamiento	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), Galindo (2021).	Los autores mencionados indican que los préstamos que han obtenido fueron estructurados a corto plazo, lo cual es estratégicamente ventajoso para gestionar deudas y mantener la liquidez financiera.	El financiamiento a corto plazo ofrece ventajas significativas para las empresas, como la reducción del costo total de los intereses y la oportunidad de construir un historial crediticio positivo. Demostrar ser un buen pagador frente a los bancos puede abrir la puerta a ofertas de financiamiento más favorables en el futuro. Esta práctica no solo mejora la salud financiera de la empresa a corto plazo, sino que también refuerza su reputación en el sistema financiero, aumentando sus oportunidades de obtener condiciones más beneficiosas para su crecimiento continuo.
Uso del financiamiento	Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra	Los autores referidos explican que los préstamos obtenidos se han destinado principalmente a	Utilizar de manera adecuada el préstamo recibido es esencial para fomentar el crecimiento empresarial, adaptándose a las necesidades específicas de cada empresa que busca mejorar su operatividad. Por esta razón, los

	(2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), Galindo (2021).	financiar el capital de trabajo, lo cual facilita la operatividad diaria y el crecimiento sostenido de sus negocios.	préstamos suelen destinarse al capital de trabajo, permitiendo a las empresas invertir en recursos que mejoran su eficiencia y capacidad de respuesta en el mercado. Esta estrategia no solo optimiza las operaciones diarias, sino que también proporciona el impulso necesario para la expansión y el desarrollo sostenido del negocio.
--	--	--	---

4.2 Respecto al objetivo específico 2

Cuadro 2

Resultados del cuestionario

Factores relevantes	Preguntas	Si	No	Oportunidades
Fuente de financiamiento	1.¿Se financia su actividad únicamente con recursos propios? 2.¿Utiliza exclusivamente financiamiento externo para sus actividades? 3.¿Utiliza tanto recursos propios como financiamiento externo para sus actividades?	X	X	La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, mediante el uso de financiamiento externo, logró llevar a cabo sus operaciones y cumplir puntualmente con los pagos a sus proveedores. Este acceso a recursos adicionales le permitió mantener una operatividad fluida y fortalecer sus relaciones empresariales, lo que es fundamental para su

				estabilidad y crecimiento continuo en la industria.
Sistema de financiamiento	<p>1.¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades bancarias?</p> <p>2.¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades financieras no bancarias?</p> <p>3.¿Utiliza fuentes informales para financiar sus actividades?</p>	X	X	La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos indica que ha logrado construir un sólido historial crediticio gracias al financiamiento obtenido a través del sistema bancario. Esta capacidad de acceder a créditos bancarios y gestionarlos eficientemente no solo refuerza su reputación financiera, sino que también le permite aprovechar mejores condiciones en futuras negociaciones de préstamos, contribuyendo significativamente a su estabilidad y expansión económica.
Instituciones que brindan los prestamos	<p>1.¿Cumple la empresa con los requisitos exigidos por los bancos?</p> <p>2.¿La empresa satisface los requisitos exigidos por las Cajas Municipales?</p> <p>3.¿Qué banco proporcionó el préstamo a la empresa? BCP</p>	X	X	La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, tras cumplir con los requisitos necesarios, logró obtener un préstamo de S/. 30,000.00 del Banco BCP. Este financiamiento es crucial

	<p>4.¿Qué Caja Municipal otorgó el préstamo a la empresa?</p> <p>5.¿Cuánto dinero solicitó la empresa en el préstamo?</p> <p style="text-align: center;">S/.30,000</p>	X		<p>para que la empresa pueda continuar con sus actividades económicas sin interrupciones, asegurando así la fluidez de sus operaciones y contribuyendo a su crecimiento sostenido en el sector hotelero.</p>
Costo del financiamiento	<p>1.¿Cuál fue la tasa de interés del préstamo obtenido?</p> <p style="text-align: center;">Anual – 16.80%</p> <p style="text-align: center;">Mensual – 1.40%</p> <p>2.¿Fue adecuada la tasa de interés aplicada al préstamo?</p>	X	X	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos señala que ha recibido una tasa de interés particularmente favorable y aceptable en su último financiamiento, lo que consideran una valiosa oportunidad para mantener y fortalecer sus operaciones. Esta condición financiera ventajosa es crucial para la continuidad y el desarrollo de sus actividades, permitiéndoles optimizar costos financieros y reforzar su posición en la industria hotelera.</p>
Plazo del financiamiento	<p>1.¿El préstamo obtenido por la empresa fue a corto plazo?</p>	X	X	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos comenta que han</p>

	<p>2.¿El préstamo obtenido por la empresa fue a mediano plazo?</p> <p>3.¿El préstamo adquirido por la empresa fue a largo plazo?</p>		X	<p>encontrado una oportunidad financiera que les permite amortizar sus deudas en un plazo corto, facilitando así el cumplimiento de sus compromisos financieros y evitando la acumulación de deudas a largo plazo. Esta estrategia de gestión de deuda es esencial para mantener la solvencia financiera de la empresa y asegurar su operatividad continua sin presiones financieras adicionales.</p>
Uso del financiamiento	<p>1.¿Destinó la empresa el préstamo obtenido al capital de trabajo?</p> <p>2.¿Utilizó la empresa el préstamo obtenido para mejorar su local?</p> <p>3.¿Invirtió la empresa el préstamo obtenido en la adquisición de activos fijos?</p> <p>4.¿Destinó la empresa el préstamo obtenido a la capacitación de sus colaboradores?</p>	X	X	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que ha destinado el préstamo obtenido exclusivamente a capital de trabajo, una inversión que ha contribuido significativamente al crecimiento y bienestar de la empresa. Este enfoque en fortalecer su base operativa les permite mejorar la eficiencia y la capacidad de respuesta en el</p>

	5.¿Utilizó la empresa el préstamo obtenido para el pago de planillas?		mercado, lo cual es esencial para su desarrollo sostenido y la mejora continua de sus servicios.
--	---	--	--

4.3. Respecto al objetivo específico 3

Cuadro 3

Resultados de los objetivos específicos 1 y 2

Factores relevantes	Resultados del objetivo específico 1	Resultados del objetivo específico 2	Oportunidades
Fuente de financiamiento	El financiamiento externo juega un papel crucial en la mejora del entorno empresarial, permitiendo a las compañías conservar su capital propio sin tener que invertirlo completamente en operaciones diarias. Esto no solo asegura la disponibilidad de recursos en caso de emergencias, sino que también proporciona un colchón financiero que apoya la estabilidad y el desarrollo sostenido de las empresas.	La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, mediante el uso de financiamiento externo, logró llevar a cabo sus operaciones y cumplir puntualmente con los pagos a sus proveedores. Este acceso a recursos adicionales le permitió mantener una operatividad fluida y fortalecer sus relaciones comerciales, lo que es fundamental para su estabilidad y	Las empresas disfrutaban de mayores ventajas al acceder a financiamiento externo, ya que esto les permite desarrollar sus actividades utilizando recursos ajenos a los propios, conservando así su capital para otros usos o para enfrentar situaciones imprevistas. Este tipo de financiamiento es crucial para la expansión y la flexibilidad operativa, permitiendo a las empresas invertir en crecimiento y mejoras sin comprometer su

		crecimiento continuo en la industria.	estabilidad financiera a largo plazo.
Sistema de financiamiento	El acceso al financiamiento a través del sistema bancario formal ofrece significativas ventajas, destacando principalmente por proporcionar préstamos a tasas de interés reducidas. Esta característica es crucial para las empresas, ya que les permite mejorar sus márgenes de utilidad al reducir los costos financieros asociados a la deuda. De esta manera, pueden reinvertir ahorros en áreas clave del negocio, potenciando su crecimiento y competitividad en el mercado.	La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos indica que ha logrado construir un sólido historial crediticio gracias al financiamiento obtenido a través del sistema bancario. Esta capacidad de acceder a créditos bancarios y gestionarlos eficientemente no solo refuerza su reputación financiera, sino que también le permite aprovechar mejores condiciones en futuras negociaciones de préstamos, contribuyendo significativamente a su estabilidad y expansión económica.	Las empresas nacionales amplían sus oportunidades al obtener financiamiento de los bancos, lo que no solo les permite construir un sólido historial crediticio, sino también explorar nuevas oportunidades financieras. Un buen historial facilita el acceso a ofertas más ventajosas de otros bancos, que pueden incluir montos de préstamo mayores y tasas de interés más competitivas. Esta capacidad para negociar mejores condiciones es fundamental para el crecimiento y la expansión sostenida de las empresas en el mercado.

<p>Instituciones que brindan los prestamos</p>	<p>Comprender cómo seleccionar la institución financiera adecuada para obtener un préstamo es esencial, ya que permite a las empresas comparar y optar por aquellas que ofrecen las tasas de interés más bajas, como Interbank, BCP, BBVA y Pichincha. Esta elección estratégica ayuda a evitar el pago excesivo de intereses y facilita un considerable ahorro de dinero, lo cual puede ser reinvertido en otras áreas críticas del negocio, mejorando así la eficiencia operativa y la rentabilidad general.</p>	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, tras cumplir con los requisitos necesarios, logró obtener un préstamo de S/. 30,000.00 del Banco BCP. Este financiamiento es crucial para que la empresa pueda continuar con sus actividades económicas sin interrupciones, asegurando así la fluidez de sus operaciones y contribuyendo a su crecimiento sostenido en el sector hotelero.</p>	<p>Las empresas nacionales se benefician significativamente cuando obtienen financiamiento a través de bancos, debido a que estas instituciones suelen ofrecer las mejores tasas de interés disponibles. Este acceso a tasas favorables no solo reduce el costo del financiamiento, sino que también ayuda a las empresas a desarrollar un historial crediticio positivo. Un buen historial crediticio es crucial, ya que potencia la capacidad de la empresa para negociar ofertas más atractivas con otros bancos, mejorando así sus opciones de financiamiento futuro y fortaleciendo su posición financiera en el mercado.</p>
<p>Costo del financiamiento</p>	<p>Lograr acceso a financiamiento a bajo costo es crucial para las empresas, dado que</p>	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos señala que ha recibido una tasa de</p>	<p>Las empresas se benefician considerablemente al acceder a tasas de</p>

	<p>cuanto menor es el costo de financiamiento, mayor es la utilidad que se puede generar. Esto no solo mejora el rendimiento financiero de la empresa, sino que también libera capital que puede ser utilizado para nuevas inversiones, impulsando así el crecimiento y la expansión del negocio. Esta estrategia financiera efectiva permite a las empresas maximizar sus recursos y fortalecer su posición en el mercado.</p>	<p>interés particularmente favorable y aceptable en su último financiamiento, lo que consideran una valiosa oportunidad para mantener y fortalecer sus operaciones. Esta condición financiera ventajosa es crucial para la continuidad y el desarrollo de sus actividades, permitiéndoles optimizar costos financieros y reforzar su posición en la industria hotelera.</p>	<p>interés bajas, ya que esto les permite maximizar sus ganancias y fomentar un desarrollo empresarial más sostenido y progresivo. Tanto personas naturales como jurídicas buscan constantemente maximizar los beneficios mientras minimizan los costos, y obtener condiciones de crédito favorables es una manera eficaz de lograrlo. Un buen historial crediticio es clave en este proceso, ya que abre la puerta a mejores términos de financiamiento, permitiendo a las empresas invertir más en su crecimiento y expansión con un menor impacto financiero.</p>
Plazo del financiamiento	<p>El financiamiento a corto plazo ofrece ventajas significativas para las empresas, como la reducción del costo total de los</p>	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos comenta que han encontrado una oportunidad financiera que les</p>	<p>Las empresas nacionales mejoran sus oportunidades al tener menos obligaciones financieras, y por ello, optar por</p>

	<p>intereses y la oportunidad de construir un historial crediticio positivo. Demostrar ser un buen pagador frente a los bancos puede abrir la puerta a ofertas de financiamiento más favorables en el futuro. Esta práctica no solo mejora la salud financiera de la empresa a corto plazo, sino que también refuerza su reputación en el sistema financiero, aumentando sus oportunidades de obtener condiciones más beneficiosas para su crecimiento continuo.</p>	<p>permite amortizar sus deudas en un plazo corto, facilitando así el cumplimiento de sus compromisos financieros y evitando la acumulación de deudas a largo plazo. Esta estrategia de gestión de deuda es esencial para mantener la solvencia financiera de la empresa y asegurar su operatividad continua sin presiones financieras adicionales.</p>	<p>financiamiento a corto plazo es ventajoso ya que incurre en menos intereses. Este enfoque no solo permite a las empresas acumular mayores ganancias y aumentar su capital, sino que también les brinda la flexibilidad de reinvertir o expandirse sin la carga de deudas a largo plazo. En última instancia, esta estrategia financiera representa una valiosa oportunidad para las empresas de crecer y fortalecer su posición en el mercado.</p>
Uso del financiamiento	<p>Utilizar de manera adecuada el préstamo recibido es esencial para fomentar el crecimiento empresarial, adaptándose a las necesidades específicas de cada</p>	<p>La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que ha destinado el préstamo obtenido exclusivamente a capital de trabajo, una inversión que ha contribuido</p>	<p>Las empresas nacionales amplían sus perspectivas al destinar el financiamiento mayoritariamente al capital de trabajo, lo que les habilita para reembolsar el préstamo en un lapso breve,</p>

	<p>empresa que busca mejorar su operatividad. Por esta razón, los préstamos suelen destinarse al capital de trabajo, permitiendo a las empresas invertir en recursos que mejoran su eficiencia y capacidad de respuesta en el mercado. Esta estrategia no solo optimiza las operaciones diarias, sino que también proporciona el impulso necesario para la expansión y el desarrollo sostenido del negocio.</p>	<p>significativamente al crecimiento y bienestar de la empresa. Este enfoque en fortalecer su base operativa les permite mejorar la eficiencia y la capacidad de respuesta en el mercado, lo cual es esencial para su desarrollo sostenido y la mejora continua de sus servicios.</p>	<p>garantizando el cumplimiento de sus compromisos a corto plazo. Esta estrategia no solo optimiza la liquidez y la capacidad de respuesta frente a las necesidades operativas inmediatas, sino que también fortalece la posición financiera general de la empresa. En última instancia, esta decisión de inversión representa una valiosa oportunidad para aumentar la eficiencia y la sostenibilidad de las operaciones empresariales.</p>
--	---	---	--

V. Discusión

5.1. Respecto al objetivo específico 1

Los autores mencionados, incluyendo a Cachi (2023), Flores (2022), Armas (2022), Mendoza (2022), Piñin (2021), Vásquez (2021), Ichiparra (2021), Vilca (2021), Castillo (2021), Janampa (2021), y Galindo (2021), han coincidido en que no han optado por financiamiento propio o interno, sino que han recurrido al financiamiento externo a través de entidades bancarias como Interbank, BCP, BBVA y Pichincha. Se destaca que las tasas de interés ofrecidas por estos bancos han sido particularmente bajas y que los plazos cortos de devolución han sido los más beneficiosos para la gestión financiera. Además, el financiamiento ha sido empleado principalmente para fortalecer el capital de trabajo, lo cual ha facilitado a las empresas cumplir eficazmente con sus operaciones y actividades económicas. Esta estrategia financiera ha demostrado ser una oportunidad significativa para las empresas para mantener la continuidad de sus actividades y fomentar su crecimiento en un entorno competitivo. La capacidad de acceder a fondos externos ha permitido a estas empresas mantener una flexibilidad operativa, evitando comprometer recursos propios en momentos críticos, y ha sido fundamental para su adaptabilidad y éxito a largo plazo en sus respectivos mercados. Como lo determina el autor García (2023), Un financiamiento adecuado actúa como un catalizador crucial para las empresas, brindándoles el capital necesario para superar desafíos y capitalizar oportunidades de expansión. Los objetivos de obtener tal financiamiento son diversos y vitales para el crecimiento sostenido de cualquier negocio.

5.2. Respecto al objetivo específico 2

Fuente de financiamiento

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, mediante el uso de financiamiento externo, logró llevar a cabo sus operaciones y cumplir puntualmente con los pagos a sus proveedores. Este acceso a recursos adicionales le permitió mantener una operatividad fluida y fortalecer sus relaciones comerciales, lo que es fundamental para su estabilidad y crecimiento continuo en la industria.

Sistema de financiamiento

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos indica que ha logrado construir un sólido historial crediticio gracias al financiamiento obtenido a través del sistema bancario. Esta capacidad

de acceder a créditos bancarios y gestionarlos eficientemente no solo refuerza su reputación financiera, sino que también le permite aprovechar mejores condiciones en futuras negociaciones de préstamos, contribuyendo significativamente a su estabilidad y expansión económica.

Instituciones que brindan los prestamos

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que, tras cumplir con los requisitos necesarios, logró obtener un préstamo de S/. 30,000.00 del Banco BCP. Este financiamiento es crucial para que la empresa pueda continuar con sus actividades económicas sin interrupciones, asegurando así la fluidez de sus operaciones y contribuyendo a su crecimiento sostenido en el sector hotelero.

Costo del financiamiento

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos señala que ha recibido una tasa de interés particularmente favorable y aceptable en su último financiamiento, lo que consideran una valiosa oportunidad para mantener y fortalecer sus operaciones. Esta condición financiera ventajosa es crucial para la continuidad y el desarrollo de sus actividades, permitiéndoles optimizar costos financieros y reforzar su posición en la industria hotelera.

Plazo del financiamiento

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos comenta que han encontrado una oportunidad financiera que les permite amortizar sus deudas en un plazo corto, facilitando así el cumplimiento de sus compromisos financieros y evitando la acumulación de deudas a largo plazo. Esta estrategia de gestión de deuda es esencial para mantener la solvencia financiera de la empresa y asegurar su operatividad continua sin presiones financieras adicionales.

Uso del financiamiento

La empresa Cinema Hotel E.I.R.L. nos informa que ha destinado el préstamo obtenido exclusivamente a capital de trabajo, una inversión que ha contribuido significativamente al crecimiento y bienestar de la empresa. Este enfoque en fortalecer su base operativa les permite mejorar la eficiencia y la capacidad de respuesta en el mercado, lo cual es esencial para su desarrollo sostenido y la mejora continua de sus servicios.

5.3. Respecto al objetivo específico 3

Fuente de financiamiento

Las empresas disfrutan de mayores ventajas al acceder a financiamiento externo, ya que esto les permite desarrollar sus actividades utilizando recursos ajenos a los propios, conservando así su capital para otros usos o para enfrentar situaciones imprevistas. Este tipo de financiamiento es crucial para la expansión y la flexibilidad operativa, permitiendo a las empresas invertir en crecimiento y mejoras sin comprometer su estabilidad financiera a largo plazo.

Sistema de financiamiento

Las empresas nacionales amplían sus oportunidades al obtener financiamiento de los bancos, lo que no solo les permite construir un sólido historial crediticio, sino también explorar nuevas oportunidades financieras. Un buen historial facilita el acceso a ofertas más ventajosas de otros bancos, que pueden incluir montos de préstamo mayores y tasas de interés más competitivas. Esta capacidad para negociar mejores condiciones es fundamental para el crecimiento y la expansión sostenida de las empresas en el mercado.

Instituciones que brindan los préstamos

Las empresas nacionales se benefician significativamente cuando obtienen financiamiento a través de bancos, debido a que estas instituciones suelen ofrecer las mejores tasas de interés disponibles. Este acceso a tasas favorables no solo reduce el costo del financiamiento, sino que también ayuda a las empresas a desarrollar un historial crediticio positivo. Un buen historial crediticio es crucial, ya que potencia la capacidad de la empresa para negociar ofertas más atractivas con otros bancos, mejorando así sus opciones de financiamiento futuro y fortaleciendo su posición financiera en el mercado.

Costo del financiamiento

Las empresas se benefician considerablemente al acceder a tasas de interés bajas, ya que esto les permite maximizar sus ganancias y fomentar un desarrollo empresarial más sostenido y progresivo. Tanto personas naturales como jurídicas buscan constantemente maximizar los beneficios mientras minimizan los costos, y obtener condiciones de crédito favorables es una manera eficaz de lograrlo. Un buen historial crediticio es clave en este proceso, ya que abre la puerta a mejores términos de financiamiento, permitiendo a las empresas invertir más en su crecimiento y expansión con un menor impacto financiero.

Plazo del financiamiento

Las empresas nacionales mejoran sus oportunidades al tener menos obligaciones financieras, y por ello, optar por financiamiento a corto plazo es ventajoso ya que incurre en menos intereses. Este enfoque no solo permite a las empresas acumular mayores ganancias y aumentar su capital, sino que también les brinda la flexibilidad de reinvertir o expandirse sin la carga de deudas a largo plazo. En última instancia, esta estrategia financiera representa una valiosa oportunidad para las empresas de crecer y fortalecer su posición en el mercado.

Uso del financiamiento

Las empresas nacionales amplían sus perspectivas al destinar el financiamiento mayoritariamente al capital de trabajo, lo que les habilita para reembolsar el préstamo en un lapso breve, garantizando el cumplimiento de sus compromisos a corto plazo. Esta estrategia no solo optimiza la liquidez y la capacidad de respuesta frente a las necesidades operativas inmediatas, sino que también fortalece la posición financiera general de la empresa. En última instancia, esta decisión de inversión representa una valiosa oportunidad para aumentar la eficiencia y la sostenibilidad de las operaciones empresariales.

VI. Conclusiones

6.1. Respecto al objetivo específico 1

Según los autores analizados, se llegó a la conclusión, teniendo en cuenta los factores relevantes del financiamiento y considerando las perspectivas de autores nacionales, regionales y locales, indicando lo siguiente que las empresas estudiadas han recurrido a fuente de financiamiento de terceros es decir de manera externa, el cual ha sido mediante el sistema financiero bancario formal y de las entidades financieras considerando también que los bancos y las Cajas estas supervisados por al Superintendencia de Banca y Seguros, asimismo se ha descrito que la entidad que le brindo el crédito han sido el BCP, BBVA y de la Caja Huancayo, esto ha permitido contar con ofertas crediticias acorde a sus necesidades, además los costos del financiamiento son bajos en los que respecta a los bancos los cuales fluctúan entre los 13.7% y 18.96% y de la Caja Huancayo su tasa de interés del 25% mostrando que es la más alta, en lo que respecta al plazo del financiamiento todos los autores de los trabajos invocados han optado por el corto plazo con el evitarían sobrecostos, y por último el uso del financiamiento ha sido para capital de trabajo. Finalmente, este ciclo de financiamiento y reinversión es esencial para el crecimiento sostenido y la estabilidad económica de las pequeñas empresas en un mercado competitivo.

6.2. Respecto al objetivo específico 2

Se concluye en base a los resultados del cuestionario aplicado al responsable de la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. y teniendo en cuenta los factores relevantes del financiamiento, se describe lo siguiente en relación a la fuente de financiamiento; que ha recurrido exclusivamente a la financiación externa es decir de terceros y así cumplir con sus actividades, en lo que respecta al sistema de financiamiento, obtuvo financiación de la entidad bancaria construyendo un historial crediticio optimo, respecto a la entidad que le brindo el préstamo el cual el banco BCP, siendo un monto de 30,000 mil soles, el cual fue crucial para continuar con sus actividades económicas, respecto al costo del financiamiento se menciona que la tasa de interés fue de 16.80% siendo esta la más adecuada, respecto al plazo del financiamiento, se describe que opto por el corto plazo, esto fue muy relevante para la empresa ayudándose a generar mayores utilidades, respecto al uso del financiamiento podemos mencionar que la empresa lo destino para la compra de existencias para sus actividades empresariales.

6.3. Respecto al objetivo específico 3

Se concluye en relación al análisis comparativo de los factores relevantes del financiamiento de acuerdo a los objetivos específicos 01 y 02, en donde se menciona que el financiamiento es un factor que ayuda a las empresas a crecer, mejorar, mantenerse y posicionarse en el mercado, proporcionando oportunidades clave para su desarrollo y competitividad, ante ello podemos indicar que hay similitudes en su mayoría, en lo que se refiere a fuente de financiamiento podemos decir que han optado por fuentes externas, en lo que respecta al sistema de financiamiento podemos mencionar que han recurrido por los bancos y la entidades financieras, en lo que refiere la entidades que le brindaron el crédito mencionan que fueron los bancos BCP, BBVA y la Caja Huancayo, asimismo en lo que respecta el costo del financiamiento, se describe que en las tasas de intereses hay una diferencia muy alta mientras que en los bancos fluctúan entre 13.7% y 18.96% y la entidad financiera es del 35%, en lo que respecta a plazo del financiamiento, se menciona que todos han optado por los cortos plazos y el uso del financiamiento se diferencia ya que las empresas han utilizado su financiación en la capital de trabajo y la empresa en estudio en la compra de existencias para sus actividades. Finalmente, gracias a estas condiciones favorables, estas empresas han podido mantener su operatividad y seguir avanzando, adaptándose y respondiendo efectivamente a las dinámicas del mercado, lo cual es esencial para su crecimiento sostenido.

6.4. Respecto al objetivo general

Se concluye de acuerdo a los factores relevantes que la mayoría de las pequeñas empresas, incluida la empresa Cinema Hotel E.I.R.L., en relación a la fuente de financiamiento, sistema de financiamiento, entidad financiera que le brindo el crédito, costo del financiamiento, plazo del financiamiento y uso del financiamiento, mencionan que han recurrido a fuentes de financiación externa, teniendo a los bancos y a la entidad financiera como responsables de las financiaciones, estos bancos fueron BCP, BBVA y la Caja Huancayo, considerando las tasas de interés que fluctúan entre 13.7% y 18.96% y de la Caja Huancayo del 35%, estimando además el tiempo en corto plazo para su devolución, siendo utilizado para compra de existencias.

VII. Recomendaciones

Se recomienda que la empresa Cinema Hotel E.I.R.L. busque financiamiento externo para sus nuevas inversiones, permitiendo así que sus recursos propios se mantengan como un respaldo para cubrir gastos imprevistos. Esta estrategia asegura que la empresa conserve una base financiera sólida y evite problemas económicos inesperados.

Se aconseja que continúe utilizando los servicios de financiamiento ofrecidos por los bancos, los cuales son conocidos por proporcionar las tasas de interés más competitivas del mercado. Mantener una capacidad de pago adecuada lo cual fortalecerá la confianza entre la empresa y las instituciones bancarias, ayudando a construir y mantener un historial crediticio positivo.

Se sugiere que, al solicitar financiamiento, opte por los plazos más cortos disponibles, ya que esto no solo reduce la cantidad de intereses pagados, sino que también incrementa las utilidades netas. Elegir plazos reducidos para la devolución de los préstamos puede mejorar significativamente los ingresos de la empresa y garantizar el cumplimiento eficaz de los acuerdos financieros establecidos con los bancos.

Referencias bibliográficas

- Arguello Pazmiño, A., Llumiguano Poma, M., & Torres Ordoñez, L. (2020). *Administración de Empresas elementos básicos*. Ecuador. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=zLgoEAAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=administraci%C3%B3n+de+empresa&ots=80wqHvvaTe&sig=DdCAnkX16J8918PBG-Ffh54G_Sw#v=onepage&q=administraci%C3%B3n%20de%20empresa&f=true
- Armas, L. (2022) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micros y pequeñas empresas nacionales: Caso Negocios Múltiples El Rey E.I.R.L. - Iquitos, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/33464>
- Balceda, S. (2023). *Las PyMEs y el acceso al Financiamiento Público en Jujuy, Argentina*. *Revista de Temas Sociales*, 1 (27), 52-72. https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/218618/CONICET_Digital_Nro.a57dbad5-6862-43ee-a839-b2d3900e3cc5_C.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Banco de desarrollo de América Latina y el Caribe. (2024). *Líneas de crédito*. <https://www.caf.com/es/sobre-caf/que-hacemos/productos-y-servicios/lineas-de-credito/>
- Banco Santander. (2024). *¿Qué diferencias hay entre un préstamo y un crédito?* Disponible en: <https://www.bancosantander.es/faqs/particulares/prestamos/diferencias-prestamo-credito#:~:text=Un%20cr%C3%A9dito%20es%20una%20forma,ir%20disponiendo%20parcial%20o%20totalmente.>
- Banco de España (2023). *Informe de la situación financiera de los hogares y las empresas. 2.º semestre 2023*. https://www.bde.es/f/webbe/SES/Secciones/Publicaciones/Informesituacionfinanciera/familiasyempresas/2023/S2/Fich/SituacionFinanciera_022023.pdf
- Berenice, C. (2021). *¿Qué es una empresa y cuál es su importancia?* Obtenido de: <https://aleph.org.mx/que-es-una-empresa-y-cual-es-su-importancia>

- Cachi, M. (2023) *Factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso empresa Invernegocios Adrimer S.A.C. - Trujillo, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/34726>
- Cámara de Comercio de Lima. (2023). *Las mypes son el motor de la economía con un aporte del 25 % del PBI*. <https://lacamara.pe/las-mypes-son-el-motor-de-la-economia-con-un-aporte-del-25-del-pbi/>
- Castillo, J. (2021). *Factores relevantes que limitan el acceso al financiamiento de las microempresas de servicios del Perú: caso empresa Hospedaje Leo S.A.C. y propuesta de mejora- Chimbote, 2021*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica los Ángeles Chimbote]. <https://repositorio.uladech.edu.pe/handle/20.500.13032/33142?show=full>
- Cume, M. (2019). *Factores que inciden en el acceso al financiamiento de las PYMES de la ciudad de Guayaquil*. [Tesis de pregrado, Universidad Católica de Santiago de Guayaquil]. <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/12119>
- Diario Oficial el peruano. (2023). *Impulso productivo de las mypes. El peruano*. <https://www.elperuano.pe/noticia/212042-impulso-productivo-de-las-mypes>
- El Comercio. (2022). *CCL: Solo el 5,8% de las pequeñas y medianas empresas tiene acceso al financiamiento. El Comercio*. https://elcomercio.pe/economia/peru/ccl-solo-el-58-de-las-pequenas-y-medianas-empresas-tiene-acceso-al-financiamiento-rmmn-noticia/#google_vignette
- El Economista. (2022). *Mypes están rezagadas en servicios financieros. El Economista*. <https://www.eleconomista.com.mx/sectorfinanciero/Mypes-estan-rezagadas-en-servicios-financieros-20221108-0097.html>
- Escuela de Administración de Negocios para Graduados (2016). *Fuentes de financiamiento empresarial a largo plazo*. <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/fuentes-de-financiamiento-empresarial-a-largo-plazo>
- Fajardo Ortíz, M., & Soto Gonzales, C. (2018). *Gestión Financiera Empresarial*. Obtenido de [http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1205/1/Fajardo-Gesti%
c3%b3n%20inanciera.pdf](http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/bitstream/54000/1205/1/Fajardo-Gesti%c3%b3n%20inanciera.pdf)

- Flores, S. (2022) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Figueroa & Hermanos E.I.R.L. – Coronel Portillo, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/32754>
- Galindo, M. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Servicios Generales Crismano E.I.R.L. Satipo, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/23908>
- Galo, A. (2020). *Financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en el mercado de valores del Ecuador*. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de la Plata]. <https://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/120509>
- García Echevarría, S. (2021). *Teoría Económica de la empresa*. España: Ediciones Díaz de Santo. Obtenido de <https://www.editdiazdesantos.com/wwwdat/pdf/9788490522950.pdf>
- García, P. (2023). *¿Por qué es Importante el Financiamiento para el Crecimiento Empresarial?*. <https://es.linkedin.com/pulse/por-qu%C3%A9-es-importante-el-financiamiento-para-pedro-garc%C3%ADa>
- Herrera Sánchez, M. J., Casanova Villalba, C. I., Santander Salmon, E. S., & Bravo Bravo, I. F. (2023). *Obstáculos al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el cantón La Concordia*. *Código Científico Revista De Investigación*, 4(1), 270–295. <https://doi.org/10.55813/gaea/ccri/v4/nE1/97>
- Ichiparra, R. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Grupo Empresarial Ludin E.I.R.L. – Huari, 2021*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/31173>
- Janampa, Y. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negociaciones y Servicios Nissi S.R.L. – Tingo María, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/24504>

- Jiménez, A., Galván, K., y Navarrete, R. (2021). *Financiamiento de las Mipymes en México y su impacto en su esperanza de vida*. *Revista de Desarrollo Económico*, 7 (23, 1-13).
https://www.ecorfan.org/bolivia/researchjournals/Desarrollo_Economico/vol7num23/Revista_de_Desarrollo_Economico_V7_N23_1.pdf
- Lara, M., López, G., Juárez, P., y Botello, M. (2019). *La factibilidad del financiamiento en México*. *Horizontes de la Contaduría en las Ciencias Sociales*, 10 (1), 94-110.
<https://www.uv.mx/iic/files/2020/01/Num10-Art06.pdf>
- Levy, N. (2019). *Financiamiento, Financiarización y problemas de desarrollo*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ceco/v38n76/2248-4337-ceco-38-76-207.pdf>
- Ley 28015 (2003). Congreso de la Republica. D. S. N° 009-2003-TR
https://cdn.gacetajuridica.com.pe/laley/LEY%20N%C2%B028015_LALEY.pdf
- Ley 30056 (2013). Congreso de la Republica. D. S. N° 013-2013.
[Phttps://cdn.gacetajuridica.com.pe/laley/LEY%20N%C2%B028015_LALEY.pdf](https://cdn.gacetajuridica.com.pe/laley/LEY%20N%C2%B028015_LALEY.pdf)
- Martínez Muñoz, E., Licona Olmos, J., & Rivera Gómez, P. (2022). *Importancia del servicio al cliente como factor de preferencia comercial en una pyme*. UNISON, 1-18.
 Obtenido de <https://revistainvestigacionacademicasinfrontera.unison.mx/index.php/RDIASF/article/view/463/536>
- Mendoza, J. (2022) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del Perú: Caso Inversiones y Multiservicios Agrimsa E.I.R.L. - Huánuco, 2022*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/33548>
- Ministerio de la Producción. (2020). *Las mipyme en cifras 2020*.
<https://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/en/shortcode/oee-documentos-publicaciones/publicaciones-anuales/item/1008-las-mipyme-en-cifras-2020>
- Pasión por el Derecho. (2021). *Todo lo que debes conocer sobre el régimen Remype laboral*. *Pasión por el Derecho*. <https://lpderecho.pe/regimen-remype-laboral/>

- Peñaranda, C. (2018). *Sector servicios 16 años de crecimiento sostenido*. La Cámara. Obtenido de: <https://apps.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/iedep-revista/201811%20iedep.pdf>
- Pérez, C. (2019). *Comparación internacional del aporte de la MIPYMES a la economía. Perú: Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales*. Obtenido de <https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2019/09/Comparacion-Internacional-del-aporte-de-las-MIPYMES-a-la-Economia-DT-2019-03.pdf>
- Piñin, J. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Negocios Generales Liviapoma E.I.R.L. - Piura, 2021*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/26818>
- Rivero, M., Meneses, P., García, J., Anibal, R., y Zevallos, E. (2021). *Metodología de la investigación*. Universidad Nacional Hermilio Valdizán. <https://www.unheval.edu.pe/webs/repositoriounheval/descargar?file=6929a54a6c2d1bd23441c809ba825225b278cdc705294fd6c403596238cbac25a56d61feb38643fa5f2b03501b227c81a8c72f60416ff3dd32ad73dd72e8b95f15d5a6bdc4944a053dfb5714537863680c>
- Solórzano, Y. (2019). *Fuentes de financiamiento y su influencia en el crecimiento empresarial. Suplemento CICA Multidisciplinario, 3 (8), 88-98*. <https://onedrive.live.com/?authkey=%21AH3PdJhX3nJoV%5FU&id=C82EA977065F9E04%211361&cid=C82EA977065F9E04&parId=root&parQt=sharedby&o=OneUp>
- Toledo Ramírez, W. A., & Mosquera Soriano, G. L. (2023). *Incidencia del Factoring en la Rentabilidad de Empresas Comercializadoras de Repuestos para Tractocamiones, Guayaquil -2022. Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar, 7(5), 487-501*. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i5.7734
- Trigoso, M. (2019) *La empresa en el Perú: clasificación y la responsabilidad social empresarial*. Recuperado de: DOI: <https://doi.org/10.31381/iusinkarri.vn8.2736>

- Uladech (2024). Reglamento de Integridad Científica en la Investigación v001.
<https://www.uladech.edu.pe/la-universidad/transparencia/?search=integridad&lang=1&id=23&id=4>
- Valenzuela Salazar, N., Buentello Martínez, C., Gómez, L., & Villareal Sánchez, V. (2019). *La atención al cliente, el servicio, el producto y el precio como variables determinantes de la satisfacción del cliente en una pyme de servicios*. Gestión, Organizaciones y Negocios., 18-24. Obtenido de <https://revistageon.unillanos.edu.co/index.php/geon/article/view/159/155>
- Vásquez, M. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones MSG & Hnos. E.I.R.L. - Cañete, 2021*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/26977>
- Vergara, C. (2022). *Las fuentes de financiamiento de la actividad emprendedora en Uruguay*. [Tesis de pregrado, Universidad de la Republica Uruguay]. <https://www.colibri.udelar.edu.uy/jspui/handle/20.500.12008/34501>
- Vilca, D. (2021) *Propuestas de mejora de los factores relevantes del Financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: Caso empresa Inversiones Gys Sagitario E.I.R.L. - Huánuco, 2020*. Recuperado de: <https://hdl.handle.net/20.500.13032/25449>

ANEXOS

Anexo 01. Matriz de Consistencia

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

Anexo 02. Instrumento de recolección de información



UNIVERSIDAD CATOLICA LOS ANGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS E INGENIERIA ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted un cordial saludo:

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

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

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

INSTRUCCIONES: A continuación, le presentamos las preguntas, le solicitamos que frente a ellas exprese su opinión personal, considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas, marcar con un aspa (x) en la hoja de respuestas aquella que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo a las siguientes alternativas.

Factores relevantes	Preguntas	Si	No
Fuente de financiamiento	1. ¿Se financia su actividad únicamente con recursos propios?		X
	2. ¿Utiliza exclusivamente financiamiento externo para sus actividades?	X	

Sistema de financiamiento	<p>financiamiento externo para sus actividades?</p> <p>1. ¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades bancarias?</p> <p>2. ¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades financieras no bancarias?</p> <p>3. ¿Utiliza fuentes informales para financiar sus actividades?</p>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p>
Instituciones que brindan los prestamos	<p>1. ¿Cumple la empresa con los requisitos exigidos por los bancos?</p> <p>2. ¿La empresa satisface los requisitos exigidos por las Cajas Municipales?</p> <p>3. ¿Qué banco proporcionó el préstamo a la empresa? BEP</p> <p>4. ¿Qué Caja Municipal otorgó el préstamo a la empresa?</p> <p>5. ¿Cuánto dinero solicitó la empresa en el préstamo?</p> <p>S/. 30,000</p>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>
Costo del financiamiento	<p>1. ¿Cuál fue la tasa de interés del préstamo obtenido?</p> <p>Anual - 16.80%</p> <p>Mensual - 1.40%</p> <p>2. ¿Fue adecuada la tasa de interés aplicada al préstamo?</p>	<p>X</p> <p>X</p>	
Plazo del financiamiento	<p>1. ¿El préstamo obtenido por la empresa fue a corto plazo?</p> <p>2. ¿El préstamo obtenido por la empresa fue a mediano plazo?</p> <p>3. ¿El préstamo adquirido por la empresa fue a largo plazo?</p>	<p>X</p> <p>X</p> <p>X</p>	<p>X</p> <p>X</p>

Uso del financiamiento	1. ¿Destinó la empresa el préstamo obtenido al capital de trabajo?	X	
	2. ¿Utilizó la empresa el préstamo obtenido para mejorar su local?		X
	3. ¿Invirtió la empresa el préstamo obtenido en la adquisición de activos fijos?		X
	4. ¿Destinó la empresa el préstamo obtenido a la capacitación de sus colaboradores?		X
	5. ¿Utilizó la empresa el préstamo obtenido para el pago de planillas?		X

MILTHON CLASS HOTEL
Eusebio Ordaya Metinión
 GERENTE

Anexo 03. Validez del Instrumento

Formato de Ficha de Validación

FICHA DE VALIDACIÓN								
Título: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CINEMA HOTEL E.I.R.L. – AYACUCHO, 2023								
N°	FINANCIAMIENTO	Relevancia		Pertinencia		Claridad		Observaciones
		Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	Cumple	No Cumple	
1	¿Se financia su actividad únicamente con recursos propios?	X		X		X		
2	¿Utiliza exclusivamente financiamiento externo para sus actividades?	X		X		X		
3	¿Utiliza tanto recursos propios como financiamiento externo para sus actividades?	X		X		X		
4	¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades bancarias?	X		X		X		
5	¿Obtiene financiamiento para sus actividades a través de entidades financieras no bancarias?	X		X		X		
6	¿Utiliza fuentes informales para financiar sus actividades?	X		X		X		
7	¿Cumple la empresa con los requisitos exigidos por los bancos?	X		X		X		
8	¿La empresa satisface los requisitos exigidos por las Cajas Municipales?	X		X		X		
9	¿Qué banco proporcionó el préstamo a la empresa?	X		X		X		
10	¿Qué Caja Municipal otorgó el préstamo a la empresa?	X		X		X		
11	¿Cuánto dinero solicitó la empresa en el préstamo?	X		X		X		

12	¿Cuál fue la tasa de interés del préstamo obtenido?	X		X		X		
13	¿Fue adecuada la tasa de interés aplicada al préstamo?	X		X		X		
14	¿El préstamo obtenido por la empresa fue a corto plazo?	X		X		X		
15	¿El préstamo obtenido por la empresa fue a mediano plazo?	X		X		X		
16	¿El préstamo adquirido por la empresa fue a largo plazo?	X		X		X		
17	¿Destinó la empresa el préstamo obtenido al capital de trabajo?	X		X		X		
18	¿Utilizó la empresa el préstamo obtenido para mejorar su local?	X		X		X		
19	¿Invirtió la empresa el préstamo obtenido en la adquisición de activos fijos?	X		X		X		
20	¿Destinó la empresa el préstamo obtenido a la capacitación de sus colaboradores?	X		X		X		

Recomendaciones:

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

Nombres y Apellidos de experto: **CPC. WILLIAM ALBER CHAVEZ QUISPE – DNI: 28243241**



WILLIAM A. CHAVEZ QUISPE
CONTADOR PUBLICO COLEGIADO
REG. Nº 017 285

Ficha de identificación del Experto para proceso de validación

Ficha de identificación del Experto para proceso de validación	
Nombres y apellidos: William Alber Chávez Quispe	
DNI/CE: 28243241	Edad: 47
Teléfono/Celular: 958 592 104	Email: achavez_12_quispe@gmail.com
Título Profesional: Contador Público	
Grado académico: Maestría:	Doctorado:
Especialidad	
Institución que Labora: Contador independiente	
Identificación del Proyecto de Investigación o tesis	
Titulo:	
FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA CINEMA HOTEL E.I.R.L. – AYACUCHO, 2023	
Autor: Vásquez Taípe, Ruth Rubí	
Programa académico: Contabilidad	
 WILLIAM A. CHÁVEZ QUISPE CONTADOR PÚBLICO COLEGIADO REG. Nº 017 285	
Firma	

Anexo 04. Consentimiento Informado



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

PROTOCOLO DE CONSENTIMIENTO INFORMADO PARA ENTREVISTAS
(Contabilidad)

Estimado/a participante

Le pedimos su apoyo en la realización de una investigación conducida por RUTH RUIZ VASQUEZ TAPIE que es parte de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. La investigación, denominada: FACTORES RELEVANTES DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS NACIONALES: CASO EMPRESA C.I.N.E.M.A. HOTEL S.A. I.P.S. LA AYUDACHO, 2023.

- La entrevista durará aproximadamente 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: ulhwh:esof@gmail.com o al número 998.66.80.24.

Complete la siguiente información en caso desee participar:

Nombre completo:	<u>EUSEBIO ORDAYA MELINTON</u>
Firma del participante:	
Firma del investigador:	
Fecha:	

COMITÉ INSTITUCIONAL DE ÉTICA EN INVESTIGACIÓN - ULADECH CATÓLICA