



Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión

Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

**Financiamiento y desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro
Comercial Acomerced, Huacho 2023**

Tesis

Para optar el Título Profesional de Contador Público

Autora

Yulissa Yeraldin Panana Arevalo

Asesor

Mg. Cpcc. Luis Alfredo Marcelo Rodriguez

Huacho - Perú

2025



Reconocimiento - No Comercial – Sin Derivadas - Sin restricciones adicionales

<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>

Reconocimiento: Debe otorgar el crédito correspondiente, proporcionar un enlace a la licencia e indicar si se realizaron cambios. Puede hacerlo de cualquier manera razonable, pero no de ninguna manera que sugiera que el licenciante lo respalda a usted o su uso. **No Comercial:** No puede utilizar el material con fines comerciales. **Sin Derivadas:** Si remezcla, transforma o construye sobre el material, no puede distribuir el material modificado. **Sin restricciones adicionales:** No puede aplicar términos legales o medidas tecnológicas que restrinjan legalmente a otros de hacer cualquier cosa que permita la licencia.



Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Escuela Profesional de Ciencias Contables y Financieras

METADATOS

DATOS DEL AUTOR (ES):		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	FECHA DE SUSTENTACIÓN
Panana Arevalo, Yulissa Yeraldin	47654501	26/12/2024
DATOS DEL ASESOR:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CÓDIGO ORCID
Marcelo Rodríguez, Luis Alfredo	15580435	0009-0006-2930-0914
DATOS DE LOS MIEMBROS DE JURADOS – PREGRADO/POSGRADO-MAESTRÍA-DOCTORADO:		
APELLIDOS Y NOMBRES	DNI	CODIGO ORCID
Vásquez Morante, Pablo Fernando	15580912	0000-0001-7608-7315
Solano Luna, Jorge Hugo	15590471	0000-0002-7711-4183
Cueva Sánchez, Orlando Vladimiro	17822635	0000-0001-7071-498X

Yulissa Yeraldin Panana Arévalo Exped. 2024 - 0885...

FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS COMERCIALIZADORAS DEL CENTRO COMERCIAL ACOMERCE...

 Quick Submit

 Quick Submit

 Facultad de Ciencias Económicas, Contables y Financieras

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid::1:3111569457

86 Páginas

Fecha de entrega

11 dic 2024, 11:34 a.m. GMT-5

19,828 Palabras

Fecha de descarga

11 dic 2024, 11:51 a.m. GMT-5

104,538 Caracteres

Nombre de archivo

TESIS_-_YULISSA_YERALDIN_PANANA_AREVALO.docx

Tamaño de archivo

933.4 KB

20% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto mencionado

Fuentes principales

- 19%  Fuentes de Internet
- 4%  Publicaciones
- 9%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

TESIS

FINANCIAMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE LAS
COMERCIALIZADORAS DEL CENTRO COMERCIAL ACOMERCED HUACHO
2023

JURADO EVALUADOR

.....

Dr. CPCC. Pablo Fernando Vasquez Morante

PRESIDENTE

.....

Mtro. CPCC. Jorge Hugo Solano Luna

SECRETARIO

.....

Mg. CPCC. Orlando Vladimiro Cueva Sanchez

VOCAL

Mtro. CPCC. Luis Alfredo Marcelo Rodriguez

ASESOR

DEDICATORIA

A mis padres, quienes con su amor y sacrificio me enseñaron a luchar por mis sueños y nunca rendirme. A mis hijos, que me inspiran cada día a ser mejor y a no dejar de aprender. A mis amigos y familiares, por estar presentes en los momentos más duros y celebrar conmigo los más felices.

AGRADECIMIENTO

Primero, agradezco a Dios, por su guía y fortaleza en cada paso de mi vida. A mis padres, por su incansable amor y apoyo en cada desafío que he enfrentado. A mis hijos, quienes me dan la energía y motivación para seguir creciendo. A mis amigos y familiares, por su constante aliento y compañía en este proceso. Sin cada uno de ustedes, este logro no habría sido posible.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	ii
ÍNDICE GENERAL	iii
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	01
1.2. Formulación del Problema	03
1.2.1. Problema General	03
1.2.2. Problemas Específicos	03
1.3. Objetivos de la Investigación	03
1.3.1. Objetivo General	03
1.3.2. Objetivos Específicos	04
1.4. Justificación de la investigación	04
1.5. Delimitación del estudio	04
1.6. Viabilidad del estudio	05

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	06
2.1.1. Investigaciones internacionales	06
2.1.2. Investigaciones nacionales	08
2.2. Bases Teóricas	11
2.3. Definiciones de términos básicos	30
2.4. Hipótesis de investigación	32
2.4.1. Hipótesis General	32
2.4.2. Hipótesis Específicas	32
2.5. Operacionalización de las variables	33

CAPÍTULO III: METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico	35
3.2. Población y muestra	35
3.2.1. Población	35
3.2.2. Muestra	35
3.3. Técnicas de recolección de datos	35
3.4. Técnicas para el procesamiento de la información	36

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados	37
4.2. Contratación de hipótesis	47

CAPÍTULO V: DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados	52
------------------------------	----

CAPÍTULO VI: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones	56
6.2. Recomendaciones	57

REFERENCIAS

7.1. Fuentes bibliográficas	59
7.2. Fuentes electrónicas	59

ANEXOS	67
---------------	-----------

RESUMEN

Objetivo: Conocer la relación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. **Métodos:** La presente investigación es de tipo básica, nivel correlacional, diseño no experimental, enfoque cuantitativo. La población fue de 96 dueños o administradores de las tiendas. **Resultados:** Los datos revelan que el 40.6% considera que el financiamiento es eficaz, el 42.7% lo califica como regular, y el 18.8% percibe el financiamiento como ineficaz. Asimismo, un 167% de los entrevistados señala que el financiamiento es ineficaz; por otro lado, el 41.7% de los encuestados opinan que el desarrollo empresarial es eficaz, mientras que un 43.8% lo califica como regular. Por otro lado, un 14.6% de los encuestados percibe que el desarrollo empresarial es ineficaz. **Conclusión:** Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis general, que sostiene que el financiamiento se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.687 y un nivel de significancia $p = 0.000$.

Palabras clave: financiamiento, desarrollo empresarial y crédito.

ABSTRACT

Objective: To find out the relationship between financing and the business development of the commercialisation companies of the Acomerced Shopping Centre, Huacho, 2023. **Methods:** This is a basic research, correlational, non-experimental design, quantitative approach. The population was 96 shop owners or managers. **Results:** The data reveal that 40.6% consider financing to be effective, 42.7% rate it as fair, and 18.8% perceive financing to be ineffective. In addition, 167% of respondents say that financing is ineffective; on the other hand, 41.7% of respondents think that business development is effective, while 43.8% rate it as average. On the other hand, 14.6% of the respondents perceive business development as ineffective. **Conclusion:** The results of this research confirm the general hypothesis that financing is significantly related to the business development of traders in the Acomerced Shopping Centre, Huacho, 2023. The Spearman correlation coefficient of 0.687 and a significance level of $p = 0.000$.

Key words: financing and enterprise development.

INTRODUCCIÓN

El desarrollo empresarial deficiente de las empresas se dará por sus recursos financieros, la mayoría de empresas no tienen el financiamiento suficiente, por lo que las ganancias y la competitividad en el mercado son limitadas. Para las empresas, el difícil acceso a los créditos es un problema potencial, es una situación muy complicada las empresas, debido a que el financiamiento les permitirá tener más dinero para mejorar la situación económica de la misma, vale señalar que este es uno de los instrumentos más valiosos que han ayudado a desarrollar más empresas, mejor dicho, gran parte de estas son empresas pequeñas y micro formales e informales, incluidas por individuos que luchan por tener un mejor estilo de vida y surgimiento del desarrollo empresarial (Condori y Sucaticona, 2020).

La investigación actual se propuso conocer la relación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.

La ejecución del trabajo se desarrolló en siete capítulos. En primera instancia se plasmó el problema desde su descripción hasta su formulación, para dar paso a los objetivos y justificación. En segunda instancia se encuentran desarrolladas las teorías que sirven como sustento de la investigación, pues se logró contar con antecedentes y bases teóricas de alto nivel académico, lo cual sirvió para poder formular las hipótesis del estudio. En tercera instancia se describe la metodología utilizada. En cuarta instancia se presentaron el análisis e interpretación de los resultados. Para así poder discutir nuestros resultados versus otros resultados de otras investigaciones presentadas en los antecedentes. En el sexto capítulo se lograron presentar las conclusiones y recomendaciones. Por último, se referenciaron cada cita desarrollada en la investigaci

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

En el ámbito global, diferentes investigaciones reflejan problemas que afectan el financiamiento y el desarrollo empresarial. Referente al financiamiento a la investigación hecha por De los Santos, Guzmán y Martínez (2020) evidencia que las comercializadoras no tienen acceso a fuentes de financiamiento en los sistemas bancarios habituales, lo que incentiva al surgimiento de alternativas extras que intenten superar la dificultad de la exclusión de los microempresarios, lo que genera que casi todos los casos sean derivados por la informalidad. Por otro lado, respecto al desarrollo empresarial la investigación hecha por Mendoza, Macías y Parrales (2021) muestra que pese a las empresas pequeñas tienen un rol relevante en el tejido social de la economía tanto en la fabricación de artículos y prestaciones como en la generación de empleo, el desarrollo estructural y funcional no muestra avances, los recursos disponibles son limitados y el acceso al crédito es limitado, la cultura organizacional débil, poca innovación, inadecuada gestión del conocimiento, le brinda un proceso cíclico de condicionantes que no permiten el emprendimiento en los procesos de mejora continua, no consiguiendo obtener el desarrollo empresarial.

En el ámbito local en relación al financiamiento, la investigación hecha por Camones (2021) muestra que a un gran porcentaje de pequeños empresarios que solicitan un crédito financiero para invertir en el desarrollo de sus comercios, les parece inadecuado la tasa de interés ofrecida por las organizaciones bancarias. Por otro lado, respecto al desarrollo empresarial el estudio realizado por Robles (2020) evidencia que el papel que juegan las financieras ofreciendo la herramienta de las micro finanzas a los pequeños empresarios que buscan desarrollarse y crecer empresarialmente, no es muy eficaz, ya que solo se han preocupado en otorgar créditos sin dar a conocer toda las responsabilidades que esta implica, por lo que el mal manejo de los mismos, no genera desarrollo empresarial, sino pérdidas de dinero.

En el periodo reciente, el financiamiento se ha transformado en una parte esencial para que la economía y el desarrollo funcionen, en la actualidad, solo las

grandes empresas tienen fácil acceso a las opciones de financiamiento debido a la capacidad de haber liquidado en el tiempo; un elemento más es la rentabilidad elevada de sus actividades, y su operación está enfocada al mercado debido a esto existe un interés inferior por el préstamo solicitado. Aunque la historia es diferente para las pequeñas empresas, que, pese a que, de ser el movimiento empresarial más grande del Perú por volumen, con 2.5 millones de personas, tienen menos oportunidades de acceder a un financiamiento (Morcolla, 2019). Asimismo, el desarrollo empresarial deficiente de las empresas se dará por sus recursos financieros, la mayoría de empresas no tienen el financiamiento suficiente, por lo que las ganancias y la competitividad en el mercado son limitadas. Para las empresas, el difícil acceso a los créditos es un problema potencial, es una situación muy complicada las empresas, debido a que el financiamiento les permitirá tener más dinero para mejorar la situación económica de la misma, vale señalar que este es uno de los instrumentos más valiosos que han ayudado a desarrollar más empresas, mejor dicho, gran parte de estas son empresas pequeñas y micro formales e informales, incluidas por individuos que luchan por tener un mejor estilo de vida y surgimiento del desarrollo empresarial (Condori & Sucaticona, 2020).

Considerando lo antes mencionado, la presente pesquisa tiene el fin de establecer de qué forma el financiamiento influye en el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho.

Se presentan problemas que han afectado al Centro Comercial Acomerced, Huacho, entre los comercializadores y que inciden en la formación corporativa. Problemáticas tales como la carencia de formación que deberían tener los comerciantes en temas básicos como la inversión, financiamiento para mypes, contabilidad, SUNAT, etc. Lo que genera que no estén preparados para aprovechar las herramientas que tienen alrededor para maximizar su desempeño como empresa; algunos comerciantes se niegan a utilizar la tecnología como herramienta para maximizar ventas, mediante las redes sociales o la incorporación de métodos de pagos como plin, yape, o tarjetas; los comerciantes no invierten dinero en mejorar la apariencia de su stand con el fin de atraer más clientes, ya que prefieren trabajar con muebles antiguos que cumplan con su función antes de invertir dinero en ello.

Por otra parte, se ha logrado percibir otros inconvenientes que tienen que ver con el financiamiento de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho,

y que podrían estar originando los problemas mencionados anteriormente. Problemáticas como la carencia de saber que tienen ciertos comerciantes en relación a las posibilidades de financiamiento con los que pueden contar a su disposición por parte de los bancos, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito o Edpyme; por otro lado, los que conocen dichas posibilidades no cuentan con la documentación mínima que exige el banco para acceder a alguno de sus productos que ofrecen; por otro extremo, algunos comerciantes han trabajado o trabajan con prestamistas para financiarse, lo que les genera demasiado interés en poco tiempo, por lo que en su mayoría solo trabajan para pagar al prestamista.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1. Problema General

¿Cuál es la relación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023?

1.2.2. Problemas Específico

- a. ¿Cuál es la relación entre la necesidad financiera y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023?
- b. ¿Cuál es la relación entre la fuente de financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023?
- c. ¿Cuál es la relación entre el financiamiento estratégico y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023?
- d. ¿Cuál es la relación entre el financiamiento temporal y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo General

Conocer la relación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.

1.3.2. Objetivos Específicos

- a. Conocer la relación entre la necesidad financiera y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- b. Conocer la relación entre la fuente de financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- c. Conocer la relación entre el financiamiento estratégico y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- d. Conocer la relación entre el financiamiento temporal y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.

1.4. Justificación de la investigación

Justificación por su conveniencia: La presente pesquisa permitirá mostrar la influencia que tiene el financiamiento sobre el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, permitiendo a los empresarios reconocer las fuentes de financiamiento que tienen, con el fin de tomar decisiones respecto al financiamiento que mejoren su situación económica.

Justificación práctica: La investigación propondrá recomendaciones a las conclusiones finales, que serán útiles como formación para los futuros emprendedores en base a la referencia y antecedente para demás investigaciones, pero a la vez servirá a gerentes y administraciones de las mypes comercializadoras para tomar decisiones y acciones futuras respecto al financiamiento y así buscar un adecuado desarrollo empresarial.

Justificación metodológica: La validez del método se fundamenta en la creación de una herramienta científica para recopilar información que servirá de ayuda para que la investigación conozca la realidad actual de las variables, financiamiento y desarrollo empresarial, el cual podrá ser utilizado por otros investigadores que busquen evaluar las mismas variables.

1.5. Delimitación del estudio

- Delimitación geográfica: Centro Comercial Acomerced, Huacho.
- Delimitación temporal: año 2023.
- Delimitación social: comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho.
- Delimitación semántica: financiamiento y desarrollo empresarial.

1.6. Viabilidad del estudio

Es ejecutable de este estudio se aseguró gracias a la disposición de medios económicos, humanos y materiales, los cuales garantizaron la viabilidad del estudio.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Investigaciones internacionales

Molina, López y López (2023) “Innovación, financiamiento y gestión empresarial, factores que determinan la resiliencia de las Mipymes. Un modelo explicativo con ecuaciones estructurales”, la Universidad de Guanajuato fue quien la aprobó. Guanajuato. México. Objetivo: examinar si la gestión empresarial, la innovación y el acceso al financiamiento afectan a la resiliencia empresarial. Su método es: cuantitativo explicativo. El universo fue: 269,061 Mipymes. La muestra fue: 1416 empresas. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En función de los resultados señalan que: el manejo corporativo, la inventiva y la accesibilidad al financiamiento tienen una buena influencia significativa de las Mipymes. Se concluyó que: la gestión empresarial se encuentra asociada de manera directa con el desempeño y rendimiento (H1 y H2). Asimismo, se ha encontrado que la innovación se asocia de manera directa con el desempeño y rendimiento (H3 y H4). En lo que respecta a la accesibilidad al financiamiento, esto se aplica solo al desempeño, no al rendimiento (H5 y H6). Es significativo entender más profundamente que las compañías que opten por llevar a cabo dichas tácticas de manejo e inventiva en respuesta a la coyuntura esperan mayores niveles de ventas.

Gonzalez (2022) “Desarrollo empresarial y fuentes de financiamiento para las Pymes en el distrito especial, turístico y cultural de Riohacha”, la Universidad de la Guajira fue quien la aprobó. Guajira. Colombia. Objetivo: establecer el vínculo entre el desarrollo empresarial y las fuentes de financiamiento para las pymes de la sección de construcción en el Distrito Especial, Turístico y Cultural de Riohacha. Su diseño es: no experimental. Es de tipo: transversal y descriptivo correlacional. Su enfoque es: cuantitativo. El universo fue: 18 gerentes. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En base a los resultados señalan que: calculando el coeficiente de

correlación de Spearman, que da un valor de 0,73, que representa una Correlación positiva media, según la matriz interpretativa del coeficiente anterior, esto quiere decir, que dentro de las pymes estudiadas, el desarrollo empresarial y las fuentes de financiamiento, tienen un vínculo directo positivo media, con tendencia a positiva considerable, por lo que la presencia o no de un eficaz desarrollo empresarial, determinan o afectan de manera moderada el establecimiento de las fuentes de financiamiento y todo lo relacionado con ella. Se concluyó que: existe relación directamente positiva media, con tendencia a positiva considerable, siendo esta relación directamente proporcional importante entre ambas variables, la cual una incide en la otra.

López, Ramírez y López (2022) “El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México”, la Universidad Autónoma de Baja California fue quien la aprobó. Tijuana. México. Objetivo: examinar el impacto del financiamiento en el rendimiento de las microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. La indagación es: exploratoria y transversal. El universo fue: 114 negocios. La muestra fue: 88 microempresas. La técnica fue: la encuesta y entrevista. En función a los resultados señalan que: si bien el crédito favorece al rendimiento empresarial, su desempeño está influenciado por otros factores, como la voluntad del líder, los problemas colectivos y el contexto de la región en la que tiene su sede. Se concluyó que: los financiamientos contribuyen en elementos tácticos de los emprendimientos, como financiar carencias de capital para inversión, acceso a nuevos mercados (principalmente extranjeros), promoción de exportaciones, participación en exposiciones nacionales e internacionales, mejorar aspectos publicitarios, acceder a capacitaciones o cursos en negocios administrativos, etc.

Soriano (2022) “Financiamiento y crecimiento empresarial de la Asociación Agropecuaria 3 de julio del Recinto Santa Rita, Cantón Jipijapa, periodo 2017-2020”, la Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM" fue quien la aprobó. Manabí. Ecuador. Objetivo: estudiar cómo ha contribuido el financiamiento al desarrollo empresarial de la Asociación Agropecuaria 3 de Julio del recinto Santa Rita, cantón Jipijapa, en el periodo 2017-2020. La investigación es inductiva, deductiva y analítica. El universo fue: 30 personas.

La técnica fue: la encuesta y entrevista. En función a los resultados señalan que: las acciones que realizan los integrantes de la sociedad incluyen la siembra de maíz, semilla de corto plazo que tiene ventaja en la producción y venta, y no cuentan con financiamiento de las instituciones bancarias para vigorizar la producción, debido a la acumulación de los trámites a realizar, y las documentaciones necesarias para llevar a cabo con todas las exigencias que requieren son cubiertos al 100% por el socio. Se concluyó que: la Banca Pública de Desarrollo efectúa su rol de incentivador de la fabricación al incluir a las personas excluidas del sistema financiero privado, pero la asociación 3 de Julio no optó por ninguna forma de financiamiento, como lo manifestó el 100% de los encuestados. El sistema financiero del Estado otorga enormes créditos principalmente a los micro y pequeños productores, todo encaminado a insertarlos en el modelo de desarrollo económico y conseguir un buen vivir para ellos, por lo que existe tal desconocimiento en la sociedad sobre el asunto.

2.1.2. Investigaciones nacionales

Aguilar (2022) “El financiamiento y su incidencia en el desarrollo empresarial de las MyPES del Sector Hotelero, del distrito de Ancón, Lima 2021”, la Universidad César Vallejo fue quien la aprobó. Lima. Perú. Objetivo: establecer de qué forma el financiamiento influye en el desarrollo empresarial de las Mypes del sector hotelero, del distrito de Ancón, Lima, 2021. Su diseño es: no experimental. Es de tipo: transversal y descriptivo correlacional. Su enfoque es: cuantitativo. El universo fue: 40 propietarios. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En base a los resultados indican que: se observó una correlación “positiva y muy fuerte” de (0,819) entre las variables financiación y desarrollo empresarial, con un valor significativo fue de 0,05, bajo la hipótesis alternativa de que el financiamiento tiene un impacto significativo en el desarrollo empresarial. Se concluye que: el financiamiento influye en el desarrollo empresarial, el coeficiente de Rho fue de 0.819, lo que confirma una correlación positiva.

Asencio (2022) “Caracterización del financiamiento de la microempresa Corporación Empresarial M&R S.R.L. - Huaraz y propuesta de mejora, 2022”, la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote fue quien la aprobó. Huaraz.

Perú. Objetivo: hallar y hacer una descripción de las características del financiamiento de la microempresa Corporación Empresarial M&R S.R.L. del distrito de Huaraz y elaborar una propuesta para mejorar, periodo 2022. Su diseño es: no experimental. Es de tipo: transversal y descriptivo correlacional. Su enfoque es: cuantitativo. La población fueron todas las micro y pequeñas empresas del distrito de Huaraz. La muestra fue: la microempresa Corporación Empresarial M&R S.R.L. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En base a los resultados señalan que: en relación al primer objetivo específico, el representante legal y gerente de la empresa investigada tiene 34 años, es varón, soltero y contador público. En el segundo objetivo específico, la empresa es oficialmente una microempresa con más de 5 años estando en el mercado, teniendo dos empleados de tiempo completo y tres empleados temporales. En el tercer objetivo específico, para desarrollar el desempeño económico efectivo de su empresa, utiliza financiamiento propio y por única vez del sistema bancario (BCP), este es una fuente de financiamiento de largo alcance, con una tasa de interés de 20.22% al año. Se concluyó que: la compañía la mayoría de veces utiliza sus propios recursos financieros con el fin de operar; por tal motivo, se sugiere que la mencionada empresa procure utilizar dos fuentes de financiamiento, su propia fuente financiera y de preferencia el sistema bancario y financiero.

Rojas y Barrientos (2022) “Financiamiento y Crecimiento de Microempresas Comercializadoras de Muebles en el Distrito de Huancayo – 2018”, la Universidad Peruana los Andes fue quien la aprobó. Huancayo. Perú. Objetivo: determinar el vínculo existente entre el financiamiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de muebles en el distrito de Huancayo, año 2018. Su diseño es: no experimental. Es de tipo: transversal y descriptivo correlacional. Su enfoque es: cuantitativo. El universo fue: 84 microempresas. La muestra fue: 69 microempresas. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En base a los resultados señalan que: haciendo uso del estadístico tau-b de Kendal, el resultado arrojó un coeficiente $\tau = 0.424$ y con significancia bilateral $p = 0.000$, se encontró que el coeficiente es significativo, mostrando una correlación moderada, lo que demuestra que hay una relación directa entre el financiamiento y el desarrollo de las microempresas. Se

concluyó que: se ha establecido que hay un vínculo directo entre el financiamiento y el desarrollo de las microempresas que comercializan muebles, ya que el financiamiento consiste en proporcionar y usar dinero de manera efectiva en las microempresas, y los conductores tienen que elegir decisiones sobre qué recursos utilizarán para invertir o mejorar las operaciones de sus microempresas, contribuyendo a su eficiencia operativa con el consiguiente impacto económico.

Vilca (2022) “Factores que limitan el acceso al financiamiento y rentabilidad de la microempresa "Comercializadora y servicios Manolo E.I.R.L." - Huaraz, 2022”, la Universidad Católica Los Ángeles Chimbote fue quien la aprobó. Huaraz. Perú. Objetivo: hallar y hacer una descripción de los factores financieros, económicos, sociales y políticos administrativos que, restringen el acceso al financiamiento y la rentabilidad de la microempresa “Comercializadora y Servicios Manolo E.I.R.L.” de Huaraz, 2022. Su diseño es: no experimental. Es de tipo: transversal y descriptivo correlacional. Su enfoque es: cuantitativo. La población fueron todas las micro y pequeñas empresas del sector comercio en la provincia de Huaraz. La muestra fue: una microempresa. La técnica fue: la encuesta. El instrumento fue: el cuestionario. En base a los resultados señalan que: para el primer objetivo específico, se reconocieron altas tasa de interés como elementos financieros que limitan el acceso al financiamiento y la rentabilidad. En relación al segundo objetivo específico, los elementos de carácter económico y social que restringen al acceso incluyen la informalidad, a la alta tasa de mortalidad y la carencia de garantías de la Mypes. En el tercer objetivo específico, los elementos de carácter político – administrativos que inciden al acceso son la falta de apoyo por parte de sistema financiero y gubernamental, así como la insuficiente asistencia técnica e información disponible para que las Mypes tomen decisiones más informadas. Se concluyó que: los factores que restringen el acceso al financiamiento y la rentabilidad son: financieros, económicos, sociales, políticos y administrativos, además restringen la capacidad de las microempresas para aumentar la rentabilidad; afectando así su desarrollo.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Variable 1: Financiamiento

A. Definiciones

Molina, López y López (2023) refieren que “el financiamiento se refiere al mecanismo por el cual las empresas reciben recursos financieros para invertir y garantizar ganancias futuras; es posible obtenerse de una cantidad de fuentes, tanto internas como externas” (p. 35).

Capote, Torres y Castillo (2022) aluden que el financiamiento es un concepto que está ganando impulso, pero esencialmente se destaca como una sola idea, que es “recaudar capital de cualquier manera que le permita al propietario de la pequeña corporación contar con la solvencia requerida para operar su negocio y de esa manera mejorar el escenario de su empresa” (p. 656).

Sauza et al. (2020) indican que “el término financiamiento es un grupo de medios económicos y crediticios asignados a una compañía, acción, empresa o persona a fin de realiza una acción o plan” (p. 19).

Sánchez (2018) menciona que el financiamiento “es la recaudación de medios dirigidas a planes específicos en el mercado local. Las fuentes de financiación externas brindan medios de individuos, compañías u organizaciones que no forman parte de la industria” (p. 26).

B. Dimensiones

El financiamiento es adquirir recursos (por ejemplo, dinero) propiedad de la misma empresa o, en el caso de insolvencia financiera, recaudar fondos (Carbajal, 2022). Asimismo, Brealey, Myers y Allen (2017) definen el financiamiento como la obtención de fondos para cumplir con los objetivos estratégicos de la empresa. Por su parte, Gitman y Zutter (2015) señalan que el financiamiento también se da con la motiación para mejorar su estructura financiera. Por último, Ross, Westerfield y Jaffe (2013) definen el financiamiento como el proceso de obtener fondos para actividades, operaciones y expansiones empresariales. Subrayan que las empresas recurren a financiamiento también para aprovechar oportunidades de crecimiento, mejorar la liquidez o reducir costos a través de financiamiento externo.

A partir de las conceptualizaciones, se identifican las siguientes dimensiones del financiamiento aplicables al desarrollo empresarial de las comercializadoras considerando las múltiples razones por las que las empresas buscan recursos.

a. Dimensión de Necesidad Financiera

- Insolvencia Financiera: Empresas que no pueden cumplir con sus obligaciones financieras.
- Expansión y Crecimiento: Financiamiento para inversión y crecimiento en nuevos mercados.
- Optimización Operativa: Financiamiento para mejorar la eficiencia, reestructuración de deuda o reducción de costos.

b. Dimensión de Fuente de Financiamiento

- Recursos Internos: Capital generado por la empresa, como utilidades retenidas.
- Recursos Externos: Financiación de bancos, inversionistas, emisión de bonos o acciones.

c. Dimensión Estratégica

- Prevención de Riesgos Financieros: Financiamiento proactivo para evitar problemas futuros.
- Aprovechamiento de Oportunidades: Financiamiento estratégico para crecimiento o inversión.

d. Dimensión Temporal

- Financiamiento a Corto Plazo: Para cubrir necesidades inmediatas.
- Financiamiento a Largo Plazo: Para proyectos de inversión o expansión a largo plazo.

C. Importancia del financiamiento

Según Hinojosa y Mosquera (2023) gracias al acceso a fondos del sistema financiero ayudará a las Mipymes a desarrollar mejor su crecimiento, emprender nuevas acciones efectivas, expandir sus operaciones de ventas y obtener créditos con

condiciones adecuadas (referidas a tasas de interés y plazos). La financiación es clave para cualquier organización, sea grande o pequeña, logre sus metas operativas, y completar un proyecto personal asimismo es un gran paso. Por ende, es esencial que las decisiones financieras sean lo más precisas posible.

Asimismo, Calderon (2022) dice que es importante que toda empresa cuente con recursos financieros para emprender nuevos proyectos, su importancia radica en lo mencionado a continuación:

- Estabilizar la gestión de efectivo de las empresas: recibe recursos a la hora que tienen faltantes y lo devuelve al costo (intereses) al término de la etapa financiera.
- Instrumento de la empresa en la negociación con clientes y abastecedores: un préstamo es una ayuda para acordar términos cuantitativos, precios y tiempos óptimos.
- Recursos para la ampliación y renovación de bienes de equipo: por razones de precios, esto no es posible hacerlo internamente, dado que tendrán que reunir efectivo durante un extenso periodo de tiempo.

Hoy en día, el financiamiento es el comienzo de todo negocio, su importancia es:

El asunto del financiamiento es muy importante, pues en lo que se refiere a conceptos como tasas de interés y liquidez en general, es uno de los principales problemas que resuelve la economía. Usando criterios clásicos, Alfred Marshall muestra que tienden a estar en equilibrio en los mercados libres: entonces la tasa de interés, que es costo del capital en el mercado tiende a estabilizarse, de manera que la demanda global en dicho mercado se ajuste en un porcentaje dado es igual a la oferta total de capital en el mismo periodo.

D. Financiamiento y resiliencia empresarial

Molina, López y López (2023) indican que el financiamiento es un elemento primordial que afecta el cambio y desarrollo de las compañías, dado que ayuda al

emprendimiento de nuevos negocios y proyectos. Las alternativas de financiación más comunes se determinan por la fase del ciclo de vida de las organizaciones, que puede ser crecimiento, madurez o declive. Para la Mipymes, la fuente de financiamiento importante es la reinversión de utilidades, seguida por préstamos de proveedores y aportes de accionistas. El arrendamiento financiero es poco empleado. Asimismo, se recurren a préstamos bancarios, aun cuando se inclinan más cortos periodos. En la actualidad, las Mypimes ha aumentado su acceso de créditos bancarios, esencialmente a satisfacer las carencias del capital de trabajo, adquirir activos fijos y financieras gastos operativos.

La adaptabilidad al mercado viene establecida por la capacidad de la compañía para captar el capital financiero requerido para desarrollar proyectos que se ajusten a las oportunidades surgidas en las nuevas situaciones. Los elementos clave de la sostenibilidad ya que una compañía únicamente crece frente a los cambios en el sector financiero, desarrollo de un proyecto financiero flexible e invertir en variedad de productos. La planificación financiera ayuda a decidir acerca de sus carencias de ahora y a futuro de capital y efectivo, tiene que determinar las necesidades financieras a tiempos y cortos y largos. Casi todas las decisiones toman mucho tiempo para prepararse, lo que significa que toman tiempo para implementarse. En un mundo de incertidumbre, las decisiones deben tomarse mucho antes de que se implementen. El International Trade Centre (2020) menciona que lo primero que hay que hacer es enfrentarse a una caída de la actividad económica; el impacto en la cadena de suministro (que implica restricciones comerciales globales, así como el cierre de empresas de suministro); debe ser internalizado. Por lo tanto, debe operar en condiciones de demanda reducida como resultado de la reducción del ingreso disponible del cliente, debido a la pérdida de empleo y sus expectativas cambiantes para el futuro; y por último pasar a la fase de recuperación.

Los empresarios deben estar preparados para los cambios en el entorno, para reaccionar si es necesario. En este sentido, cita el hecho de que, en casi todas las pequeñas empresas, los gerentes planifican intuitivamente y casi todos evitan la planificación financiera y contable oficial hasta lo cambiante de exterior lo demanda hacerlo. Muchos creen que las MIPYMES son más vulnerables a las crisis económicas que las grandes empresas porque tienen menos recursos para adaptarse a las condiciones cambiantes, pero a la vez se las considera más resilientes que las

grandes empresas. De esta manera, la complejidad que confrontan las corporaciones, especialmente en tiempos de dificultades, las demanda a desarrollar tácticas financieras que contribuyan a los cambios que se deben realizar dentro de la organización.

E. El financiamiento como herramienta para evolución de las MIPYMES.

López, Ramírez y López (2022) señalan que una herramienta importante son los recursos financieros en las empresas. Entre otras cosas, el financiamiento brinda un flujo de efectivo importante tanto para la compra de capital de trabajo como para la adquisición de activos fijos, y contribuye al ciclo económico al generar ingresos y ganancias. Facilita el incremento de la eficiencia, incentiva la inventiva por medio de la disponibilidad de medios y mejora la capacidad de entrada y sostenibilidad en el mercado. Las teorías sobre decisiones de financiamiento, iniciados Modigliani y Miller (1958), se enfocan en las estructuras de capital y su vínculo con el valor de mercado corporativo. Las perspectivas de financiamiento de una empresa se apoyan en la “doctrina de recursos y capacidades”, que analiza los recursos para explicar la obtención de buenos resultados para la empresa.

Los medios que tiene la organización comienzan a clasificarse en tangibles e intangibles. El primero se refiere a aquellos que tienen una parte física, que pueden ser contados y medidos por este soporte material. A su vez, estos últimos a menudo se sustentan de datos y conocimiento, además de relaciones entre capitales, y de ello no tiene ciertas limitaciones en cuanto a la usabilidad. Como parte de los principales recursos gestionados teóricamente, se pueden distinguir personas (plantilla de los trabajadores que por cantidad, cualificación y jerarquía, componen la estructura organizativa de la empresa), físicos (ubicación y tamaño de la planta de fabricación, distribución de la planta, instalaciones de producción y equipamiento), financieros (gestión del vínculo entre patrimonio y capital extranjero, el poder de endeudamiento y generación de medios monetarios fáciles) y activos complementarios y sustentados en el saber.

Puesto que no todos los recursos generalmente contribuyen a la ventaja competitiva o al aumento de la productividad (por medio del crecimiento, la rentabilidad o su supervivencia), los recursos financieros están involucrados en el

logro de las metas organizacionales, las decisiones económicas, la obtención de efectivo y su manejo y cambio. Existen diferentes contextos para el vínculo entre financiamiento y desempeño; es una actitud positiva, negativa o neutra. Esto se debe a variables como el tamaño, la antigüedad, el volumen de ventas, el tipo de financiamiento, entre otros.

F. Tipos de financiamiento

Conexión Esan (2020) se señala que el financiamiento es importante para lograr metas operativas de cualquier organización, no importa el tamaño, y resulta igualmente relevante para los planes individuales. Por ende, es esencial que las decisiones financieras se tomen con la mayor precisión posible. Hay diferentes clase de financiamiento, incluye alternativas de corto y largo plazo, que está diseñadas para brindar capital para determinadas especificadas y para mantener o mejorar la rentabilidad del negocio. Aunque, cada clase de financiamiento tiene diferentes cualidades. La selección de la clase de financiamiento más apropiada para una empresa está sujeta a sus carencias y metas particulares, además de la evaluación de las instituciones financieras disponibles a las que puede acceder.

a. *Financiamiento a corto plazo.* Esta clase de financiamiento se emplea para lograr liquidez inmediata y cubrir operaciones de forma directa relacionadas con los ingresos, por lo general por un tiempo de 12 meses o antes. Las empresas que optan por esta modalidad suelen prever que las ventajas financieras superarán los costos financieros relacionados al préstamo. Es particularmente apropiado para cualquier empresa, sin importar el tamaño. Entre los métodos de financiamiento a corto plazo se hallan el factoring (venta de facturas a cambio de efectivo), las letras de cambio, y los avales (garantías de pago a proveedores). Otros ejemplos comprenden el crédito comercial, los préstamos bancarios, las líneas de crédito, el financiamiento de inventario y los pagarés. Esta clase de financiamiento brinda diferentes ventajas como:

- La tasa de interés es relativamente baja debido al corto plazo del financiamiento.
- El proceso por lo general es sencillo y, en ciertos casos, no se requiere brindar una garantía.

- Estos financiamientos están disponibles de manera rápida y accesible.
- b. *Financiamiento de largo plazo*. Se refiere al financiamiento con una duración superior a un año, para lo cual casi siempre se requiere una garantía. Esta clase de financiamiento implica dificultades o hechos imprevistos, además que apoya a una empresa en la puesta en marcha de planes nuevos para adelantar su desarrollo. Para acceder al financiamiento a largo plazo, es requerido contar con algunos requerimientos, como tener un adecuado historial crediticio o presentar un proyecto sostenible. Por ende, los gerentes o responsables financieros evalúan cuidadosamente los planes que necesitan emprender, realizando un estudio minucioso. Esta clase de financiamiento comprende alternativas como hipotecas, emisiones de acciones, bonos y arrendamientos, y brinda las siguientes ventajas:
 - Optimizar el historial crediticio y financiero a futuro.
 - Facilita a la compañía la reestructuración de su modelo operativo. Al tratarse de una gran inversión, se mejoran las actividades para lograr resultados exitosos.

G. Facilidades del financiamiento

Rivera (2023) alude que son las siguientes:

- a. Bancario: esta clase de financiamiento tiene que contar cada requerimiento del banco, incluido el historial crediticio, lo que también le facilitará obtener ese financiamiento, que significa, dicho de otra forma, que este financiamiento no se garantiza fácilmente si no cumple con todos los requisitos.
- b. No Bancario: esta clase de financiamiento de Mype no bancario tienen que efectuar con ciertos requisitos mínimos de Mype para facilitar el acceso al financiamiento.
- c. Informal: en este tipo de financiamiento no existen muchos requisitos para contar con los requerimientos oficiales de Mype, por lo que este financiamiento es muy fácil de acceder, principalmente son otorgados a prestamistas usureros.

H. Doctrina del financiamiento de acuerdo con los estudiosos Franco Modigliani y Marton Miller

Torres (2022) manifiesta que la doctrina propuesta por los estudiosos sobre una mejor organización de capital en relación con un contrato de deuda firmado, es decir, financiamiento a partir de los costos incurridos como valor monetario; esto significa que conforme las organizaciones comienzan a expandirse, sus niveles de deuda aumentan, pero otras variables disminuyen, como: el rendimiento promedio del capital. Por lo tanto, el costo promedio no cambia. Lo anterior se fundamenta en las siguientes disposiciones:

Primero, estamos hablando de acciones de arbitraje; significa, realizar actividades de compra y venta simultáneas para que se puedan mejorar los mecanismos financieros relacionados con la uniformidad del producto, como es el caso de elevar los índices financieros a un valor promedio para cada tipo de producto, impidiendo un arbitraje adecuado. Lo mismo ocurre con el segundo aspecto, que es que endeudarse aumentará los beneficios del negocio, lo que permite que el mercado acepte un cierto grado de riesgo.

Y por última instancia, los autores argumentan que el factor primordial que afecta la deuda corporativa es el escudo fiscal creado por el capital arancelario del reembolso de haberes.

I. Teoría del financiamiento del Pecking Order

Según Sauza et al. (2020) la doctrina de Pecking Order, también conocida como teoría de la descentralización, establece que no existe una organización de capital insuperable, asume que la empresa debe ser financiada en el orden de selección de fuentes de financiamiento mencionado por Herrera, según la teoría que la estructura financiera de una organización debe tener en cuenta su intención de financiar nuevas inversiones, primero con su propio patrimonio, en segundo lugar a través de instrumentos de deuda de bajo riesgo como préstamos bancarios, y finalmente a través de la emisión de nuevas acciones.

Según Myers, esta teoría es cómo las empresas eligen levantar financiamiento localmente, y cuando no hay suficiente capital, optan por crear deuda externa, en caso de que el financiamiento no sea suficiente, se emitirán acciones, ya que al emitir

las acciones su valor puede que baje, pero las nuevas emisiones de acciones funcionan mejor en las grandes empresas, porque tienen cierta reputación, que las denomina como la más importante fuente de financiamiento.

La teoría de Pecking Order establece una cierta disposición de prioridad de financiamiento en el que las organizaciones se financian principalmente con sus propios recursos, como las utilidades retenidas y las contribuciones de los dueños, si requieren fondos extras, toman un préstamo bancario y, finalmente, emiten acciones; la fuente de esta preferencia podría ser los costos financieros. Según la teoría de la jerarquía, la organización de capital de las organizaciones estará determinada por la jerarquía que se produzca si los costes de emisión de instrumentos financieros superan los demás costes y beneficios de los dividendos y la deuda.

J. Aspectos del financiamiento

Beltran (2022) indica que los aspectos del financiamiento son los mencionados a continuación:

- a. Crédito: Se presenta si un banco otorga un empréstito en efectivo a su comprador, en el cual el comprador tiene que comprometerse a que en el futuro pagará el préstamo adecuadamente en cuotas o suma global y con intereses adjuntos, esto es una retribución para el banco porque en ese tiempo que no tenía dinero al tomar un préstamo de consumo, comprometiéndose a aportar una cierta cantidad de dinero para comprar y pagar prestaciones.
- b. Tasa de interés: Esta cantidad se refiere al porcentaje de transacciones que se realizan, el interés es el costo que paga el prestatario por el dinero que recibe el préstamo. En el caso de los depósitos, el interés se refiere a la cantidad que se paga cuando el dinero del depositante recibe una cantidad de dinero disponible para el otro.
- c. Financiamiento a corto plazo: Las opciones de financiamiento a corto plazo abarcan:
 - Línea de crédito para negocios: este préstamo es popular para el financiamiento a corto plazo, generalmente disponible en todos los negocios.

- Crédito bancario: es cuando las instituciones reciben dinero a través de entidades financieras que se relacionan a cercanías funcionales.
- Facilidad de crédito: dinero disponible en el banco y en una fecha pactada.
- Papeles comerciales: son giros recibidos de bancos, compañías de seguros, fondos de pensiones corporativos destinados a inversiones a corto plazo.
- Financiamiento por medio de cuentas por cobrar: venta de una a varias cuentas por cobrar de la compañía a un agente designado para lograr medios que invertirán en la compañía.
- Financiamiento a través de los inventarios: la empresa emplea sus existencias como garantía para lograr un anticipo; en caso de incumplimiento, el prestamista puede reclamar dicha garantía con seguridad.

d. Financiamiento a largo plazo: El cual comprende:

- Hipoteca: situación en la que los bienes del deudor se colocan bajo el control del banco (acreedor) para garantizar la entrega del anticipo.
- Acciones: es el capital propio o social de la entidad que las posee.
- Bonos: son herramientas financieras que certifican el compromiso del prestatario de pagar una cantidad particular en un tiempo específico, junto con un interés predeterminado y una tasa de interés fija.
- Arrendamiento Financiero: es un contrato escrito entre el propietario del inmueble (el administrador del préstamo) y la organización (el arrendatario) para utilizar los capitales por un tiempo definitivo y a través del establecimiento de un contrato de arrendamiento específico, los requisitos pueden variar según caso por caso y los requerimientos de cada reunión.

K. La gestión del financiamiento en el desarrollo local

Capote, Torres y Castillo (2022) señalan que la gestión del desarrollo local tiene que combinar un enfoque de procesos y de sistemas. Comprender y manejar los procesos interconectados como un sistema de ayuda a mejorar la efectividad del

manejo del desarrollo local, sustentándose en la consecución de los resultados esperados. La gestión del financiamiento es un proceso en la gestión del desarrollo local que reúne conocimientos, destrezas y prácticas para determinar en qué medida deben movilizarse los recursos financieros. Este proceso debe incluir un ciclo de gestión (planificación, organización, implementación y control) con el fin de garantizar que otros procesos tengan los recursos adecuados y se gestionen para evitar un rendimiento inferior al previsto. Considerando los criterios de Vega Campos et al. (2019) al abordar los asuntos de financiamiento para el desarrollo local, es necesario ir más allá de enumerar y describir herramientas, tanto en términos del enfoque adoptado como en la investigación de las fuertes e impotencias de los componentes o sugerencias para el desarrollo y la implementación efectiva de nuevos sistemas financieros.

Como parte de cualquier estrategia de desarrollo, la gestión del financiamiento local es un elemento importante para considerar no solo por el déficit, sino además por la necesidad del manejo eficientemente y oportuna las finanzas de hoy, es incentivar la generación de fondos de inversión. Es importante emplear fuentes internas y acceder a condiciones óptimas de financiamiento externo a través de un proceso efectivo de estudio y control. Ayuda a los gobiernos locales a tomar decisiones en inversiones para el desarrollo, de acuerdo con los autores.

2.2.2. Variable 2: Desarrollo empresarial

A. Definiciones

Salazar y Rodríguez (2023) manifiestan que “el desarrollo empresarial comprende aspectos que ayudan al emprendedor conducir a una empresa hacia el logro de sus objetivos. Entre dichos aspectos se hallan el crecimiento económico, la cultura corporativa, el liderazgo, el manejo del conocimiento e inventiva” (p. 75).

Muñiz, Tomalá y Alvarado (2022) aluden que el desarrollo empresarial se refiere al “avance de una organización conforme pase el tiempo. Esto se logra a través de tácticas de formación e inventiva que vigorizan las capacidades del empresario y sus trabajadores, es mejorar las condiciones para la operación de la empresa” (p. 378).

Velásquez, Rivas y Laines (2022) señalan que “el desarrollo empresarial hace referencia al resultado de la productividad inherente de los recursos humanos interactivos, económicos, físicos, tecnológicos y de otro tipo que una empresa usa y mezcla con el fin de crear un impulso económico para la empresa” (p. 206).

Tantaléan (2020) indican que estas son las reglas o factores por los cuales un empresario puede administrar una empresa y llevarla a lograr sus propósitos, mientras que “tener conocimientos en el campo del desarrollo corporativo le ayuda a sacar provecho de las oportunidades que tiene por delante la organización, como, por ejemplo, incrementar su dimensión, lo que significa, entre otras cosas, tanto el tamaño como el crecimiento de su producción” (p. 16).

B. Dimensiones

De acuerdo con lo investigado por Zeña (2018), las dimensiones para conocer el desarrollo empresarial en las micro y pequeñas empresas son:

a. Capacidad financiera

Según Zeña (2018), citando a Leal et al., esta dimensión se trata de “realizar inversiones y reembolsos durante un cierto periodo de tiempo a fin de alcanzar objetivos establecidos, el crecimiento y desarrollo de la empresa. Del mismo modo, se realiza diariamente la búsqueda de la rentabilidad óptima de las operaciones” (p.20).

Según Zeña (2018):

La capacidad financiera se ha convertido es lo más importante para las compañías recientemente, ya que es necesario administrar hábilmente los recursos y mantener su disponibilidad, así como saldar las obligaciones de desarrollo del negocio, del mismo modo, para la inversión con fines de lucro y desarrollo empresarial (p.20).

b. Innovación

Según Zeña (2018), citando a la PUCP:

La innovación tiene que ver con el valor para la sociedad, ya sea mejorando un producto existente o introduciendo un nuevo producto en el mercado comercial; asimismo, puede ocurrir en las operaciones de fabricación por medio de la puesta en marcha o mejora de equipos. Del mismo modo, puede ser tecnología, organización o centrarse en el patrón de negocio vigente. El desafío del dueño ante la inventiva es optimizar la calidad y la eficiencia de la corporativa, aumentando así la rentabilidad de la misma y manteniendo su sostenibilidad. No obstante, la clave primordial y fundamental de la innovación es la presencia de la empresa en el mercado, que se logra por medio de la calidad de los artículos que la corporación ofrece a sus clientes (pp. 21-22).

c. Ingresos

Según Zeña (2018), citando al Ministerio de Economía y Finanzas, señala que “las entradas suelen ser dinero, en especie o cualquier beneficio económico recibido por una persona natural, jurídica (empresa) o estatal” (p.26).

Según Zeña (2018), para las compañías los ingresos “es posible que sean financieras o no financieras, generados como resultado de las operaciones efectuadas. Toda empresa se crea para contar con rentabilidad y mantener una mejor capacitada de producción que le ayude a estar en un mercado de mucha competencia” (p.26).

C. Desarrollo empresarial en las Pyme

Según Salazar y Rodríguez (2023) el desarrollo empresarial es una definición integral que permite obtener un buen impacto en las empresas al maximizar el potencial del personal. Lograr el desarrollo empresarial ayudará a las Pymes capitalizar las posibilidades en un medio globalizado. Conforme el medio corporativo se torna cambiante y competitivo, es necesario que la empresa se adapte y mejorar al máximo sus medios de manejo.

Las Pymes son una fuente básica de generación de empleo y por ende de ingresos familiares, la creciente tasa de desempleo no solo en nuestro país ha impulsado la exploración de alternativas para la formación de otra unidad empresarial, las Mipymes son una herramienta para someter el desempleo.

El desarrollo y crecimiento empresarial de las Mipymes es una meta que todo empresario debe alcanzar, debido a que las empresas tienen que pasar por muchos ciclos de vida y etapas diferentes desde su inicio hasta su madurez o recuperación, lo que en ocasiones sucede, poniendo en riesgo decisivo estas fuentes de ingresos económicos de los hogares, creado en el presente tiene un impacto en el futuro y consecuencias positivas y negativas, por lo que es importante que los dueños de las empresas de productos se mantengan al día con los nuevos desarrollos del mercado para cumplir con las demandas o demandas de los clientes. Esto lleva a estudiar el proceso administrativo como fuente generadora y desarrollo corporativo para el dueño y el personal.

D. Fases del desarrollo empresarial

Dulce (2021) indica que el desarrollo empresarial contiene fases y se considera como una actividad ya que abarca un principio y un fin, dado que el desarrollo de una noción empresarial hasta un negocio y después a través de su ejecución. Cada etapa se explica a continuación.

Fase 0: Emprendedor potencial; En esta fase, el empresario inicia su incursión en el mercado con un artículo o prestación. Se determina la visión de la empresa, se determina su “posicionamiento” y se asignan medios al proceso de diseño.

Fase 1: Emprendedor naciente; aquí, el empresario adquiere un conocimiento técnico más hondo en el escenario e inicia en el registro de ingresos y gastos esenciales. Asimismo, se centra en atraer clientes y personal, desarrollando planes de acción y planes de negocio.

Fase 2: Nuevo empresario; es empresario separa sus finanzas personales de la compañía, ya tiene reconocimiento, cuenta con una cartera de clientes grande y estable. La empresa emplea tecnología de la información, incrementa sus ganancias, brinda una gama amplia de prestaciones y minimizar los costes operativos. El empresario mejora el vínculo con proveedores, maneja los inventarios y emplea tácticas de mercado, logrando ingresos más estables.

Fase 3: Empresario establecido; el empresario tiene una marca registrada, incentiva alianzas y capacita a su personal. Dispone de crédito a mediano plazo,

opera de manera formal, mejora el empleo de medios y actúa de forma socialmente responsable.

Fase 4: Empresario maduro; El empresario tiene cada documentación de procesos, diversifica a cartera de productos o prestaciones, realiza formaciones, y maneja las comunicaciones. Sus procesos se regularizan de acuerdo con las normas ISO, lo que ayuda a un aumento en la eficiencia.

E. Diferentes concepciones del desarrollo empresarial

Jaime et al. (2022) los mencionan:

- El desarrollo empresarial incluye varios factores a través de los cuales un emprendedor puede hacer que una organización alcance sus propósitos. Aspectos como el desarrollo monetario, la cultura corporativa, el liderazgo, el manejo del saber y la inventiva conforman un concepto integral que puede tener un buen impacto en las empresas al maximizar el potencial del potencial. Lograr el desarrollo empresarial permitirá a un emprendedor de un Pymes capitalizar las posibilidades en un medio global.
- Para el desarrollo empresarial, por un lado, se han encontrado una variedad de definiciones, se entiende como una colección de actividades para cambiar la compañía, a fin aumentar y optimizar su efectividad, incluida el aumento de la presencia del mercado o su competitividad, del mismo modo, esto es un entendimiento como una cuestión de la definición de desarrollo monetario, cultura de la empresa, el liderazgo, conocimiento y manejo del saber e inventiva para lograr propósitos comerciales. La inventiva es un elemento relevante para el desarrollo empresarial de las actividades de la industria manufacturera, porque está presente en etapas de la creación e introducción de una compañía, a partir de la captación de la tecnología hasta la indagación y el desarrollo de que los empresarios aprovechen oportunidades de mercado.
- Cabe señalar que una empresa u organización puede conseguir sus objetivos y misiones creando una adecuada sistematización organizacional y se gestiona por medio de un modelo del manejo administrativo, tiene como meta fortalecer las fragilidades y enfocarse a dar roles para un adecuado funcionamiento organizacional, y así contribuir al desarrollo empresarial de la misma.

F. Tipos y modos de desarrollo empresarial

Peña, Milligan, & Galarza (2022) mencionan que los tipos de desarrollo empresarial son:

- a. Crecimiento interno, así como una empresa desarrollo su capacidad de producción por medio de la inversión, a medida que crece lo puede hacer a través de una estrategia de especialización o diversificación:
 - En una estrategia de especialización, la empresa fortalece sus actividades ampliando las ventas en los mercados existentes y, por al mismo tiempo, en nuevos mercados.
 - Penetración de mercado: cuando vende más productos en un mercado existente, puede captar a los consumidores de su competencia o aumentar la asiduidad de las compras.
 - Desarrollo de mercado: donde el producto actual se vende en nuevos mercados, se busca un nuevo segmento de mercado donde el producto no estaba previamente dirigido.
 - Desarrollo de productos: cuando se desarrollan nuevos productos asociados o suplementarios a los existentes y destinados a su mercado tradicional.
 - Estrategia de diversificación, la empresa trae nuevos productos al mercado.
 - Diversificación horizontal: la empresa innova introduciendo nuevos productos similares a los que ya utiliza para crear un producto mejor que el de la competencia.
 - Diversificación vertical: incluye fases nuevas en la serie de productos para controlar la actividad de fabricación.
 - Diversificación heterogénea: cuando se brindan nuevos productos que no están relacionados con sus productos existentes, se pretende aprovechar las oportunidades rentables del mercado.
- b. Crecimiento externo, se da por medio de acuerdos, alianzas o relaciones con demás organizaciones.

De la misma forma en que una empresa se desarrolla por sí misma, también puede adoptar estrategias de especialización y diversificación a medida que crece mediante alianzas o asociaciones.

- La cooperación empresarial: es un acuerdo mediante el cual dos o más empresas hacen negocios juntas. Esto es beneficioso cuando las empresas comparten recursos y datos para reducir riesgos y costos.
- Concentración empresarial: comprende la asociación a largo plazo de dos o más empresas. Esta relación puede adoptar diversas maneras, como la participación e integración de empresas, en las que una de ellas pierde su personalidad jurídica. En una adquisición, una empresa obtiene los activos de otra.

Como se puede observar anteriormente, el crecimiento será efectuado cuando las empresas tengan las herramientas, estrategias comerciales y de ventas, participación de mercado, márgenes aceptables; todo esto se encamina de forma positiva con una adecuada gestión administrativa para realizar la planificación de acciones y medios, establecer una organización funcional que ayude el funcionamiento de la empresa; la dirección toma las decisiones más adecuadas; todos los elementos están coordinados y los recursos son monitoreados continuamente.

G. Pautas para gestionar un adecuado desarrollo empresarial

Gutiérrez et al. (2022) aluden que, para gestionar adecuadamente el desarrollo empresarial, las organizaciones necesitan promover la capacitación continua de sus empleados para que puedan mejorar completamente la prestación de sus servicios, incluido el conocimiento de las tendencias tecnológicas, la participación del marketing digital, así como factores clave del crecimiento organizacional, recomendamos lo siguiente:

- a. Integrarse en el mundo digital: integración con la Industria 4.0, porque casi todas las transacciones, comunicaciones, gestión comercial, importación y exportación y otras actividades se realizan a través de Internet.
- b. Hacer una implementación de sistemas informáticos innovadores: el sistema informático actúa como un centro para regularizar y comunicarse con todos los

demás programas y procesos de seguridad, mantener o ejecutar contratos con clientes o administrar contenido. Los más importantes son los mencionados a continuación:

- CRM (siglas en inglés) la gestión de la relación es un software que garantiza la complacencia del consumidor mediante la automatización de los procesos productivos.
 - ERP. (siglas en inglés) sistema de planificación de recursos empresariales, son métodos informativos que permiten que ciertas actividades de una empresa se integren, fundamentalmente las relacionadas con la fabricación, comercialización y logística de productos y valores.
 - HCM. (siglas en inglés) software de gestión de recursos humanos, es un instrumento de apoyo al manejo de empleados que permite verlos en diferentes puestos o funciones de la empresa, logrando así excelentes resultados.
- c. Defina responsabilidades. Al evaluar el alcance y la factibilidad de un proyecto, cada gerente debe tomar en cuenta con lo más potente de los integrantes del equipo; así, podrán repartir responsabilidades; para hacer esto, necesitamos criticar, dar ideas, llevar registros y colaborar. Esta distribución de funciones tiene varias ventajas:
- Eficiencia. Si todos los integrantes del grupo entienden claramente su papel en el proyecto, le permitirá al gerente construir un cronograma con indicadores de desempeño para cada tarea, manteniendo así el orden y evitando la confusión de datos.
 - Productividad. Si las responsabilidades fijadas están íntimamente asociadas con cada empleado, éste desempeñará bien sus funciones, evitando demoras.
 - Moral. La división de roles y roles le dará a cada integrante el sentido de propiedad requerido para lograr y satisfacer sus metas.
- d. Comunicación eficaz entre departamentos. Debe evitarse un error frecuente en la gestión de gran parte de las compañías: la falta de comunicación a nivel de departamentos. Cabe señalar que estas empresas son los activos más importantes y en ausencia de información entre los departamentos, la empresa puede quebrar, cerrar y sufrir pérdidas económicas y/o de seguridad personal.

- e. Implementar el proceso de capacitación de trabajadores. Al determinar qué es el desarrollo personal y cuál es la mejor estrategia para conseguirlo, no debemos ignorar a nuestros empleados. Cuidar a nuestros empleados aumentará su productividad personal, y si los capacitamos más y les damos todos los instrumentos y enseñanza para administrarlos, serán más eficientes.

Actualmente, el desarrollo empresarial está centrado en las tecnologías digitales basadas en el internet de las cosas, con la mirada puesta en una red interconectada que posibilite un nuevo patrón industrial y sea, al mismo tiempo, parte de una nueva estructura social, así que no se puede negar la existencia de una sociedad que refuerza la digitalización como una forma de vida.

H. Fases primordiales del desarrollo empresarial

Medranda (2022) señala que en esta fase es importante considerar que cada empresa es única, lo que funciona para una empresa puede no ser del todo conveniente para otra. Sin embargo, de acuerdo con los diseños de diferentes teóricos se ha elaborado un plan que abarca las diferentes etapas principales de este tema.

- a. Suposición y organización: en esta fase se revisan las características de la compañía y en función de los resultados obtenidos se planifican las direcciones para lograr sus objetivos.
- b. Organización: cuando las líneas de acción son claras, la idealización se estructura de tal manera que se convierte en una estrategia sólida. Cree un cronograma, elija un grupo de trabajo, establezca metas y tiempos sugeridos.
- c. Gestión: recuerde que el liderazgo es un elemento primordial en el desarrollo empresarial, tienen que seleccionar uno o más líderes competentes para liderar sus proyectos.
- d. Integración de recursos: este paso conceptualiza la clase de medios que tiene, tanto personas como recursos. Estos puntos son importantes porque contribuyen al desarrollo económico de la compañía.

I. Características del desarrollo empresarial

Según De la Cruz (2022) Mejías destaca las más importantes características del desarrollo empresarial:

- El desarrollo empresarial implica la formación continua del personal para un buen manejo e incremento de la eficiencia de medios organizacionales.
- La cultura empresarial sólida es clave en el desarrollo empresarial, dado que es una relación entre cada elemento de la empresa. Esta cultura refleja los objetivos y valores entre cada miembro de la empresa.
- El liderazgo es un elemento clave del desarrollo empresarial. Los líderes son responsables de alinear los intereses de la empresa con los de su personal. Un líder efectivo, debe contar con las destrezas esenciales para fomentar la eficiencia y motivar al equipo, desarrollando oportunidades de desarrollo.
- La innovación es una característica importante que diferencia a las mejores empresas de otras, siendo un aspecto importante para el desarrollo empresarial. Este punto se sustenta del personal, es una ventaja competitiva al vincularse con el manejo del saber. De esta manera, la capacidad de adaptación al mercado global y confrontar diferentes retos está determinada por la capacidad de la empresa para innovar.

2.3. Definición de términos básicos

Financiamiento

El financiamiento es adquirir recursos (por ejemplo, dinero) propiedad de la misma empresa o recaudar fondos, motivado por una insolvencia financiera, aprovechar oportunidades de expansión, mejorar la estructura de capital, optimizar costos de financiamiento o mejorar la liquidez (Carbajal, 2022, Brealey, Myers y Allen, 2017, Gitman y Zutter, 2015, Ross, Westerfield y Jaffe, 2013).

Desarrollo empresarial

Martillo (2022) señala que el desarrollo empresarial incluye diferentes elementos que los empresarios pueden usar para gestionar sus empresas y conseguir sus propósitos. Esto se debe a que el desarrollo socioeconómico permite a los propietarios de pequeñas empresas aprovechar las congruencias que ofrecen sus negocios en un ambiente global.

Dimensión de Necesidad Financiera

Es el financiamiento que se da motivado por la insolvencia financiera, expansión y crecimiento, y optimización operativa.

Dimensión de Fuente de Financiamiento

Es el financiamiento que se da motivado por recursos internos y recursos externos.

Dimensión Estratégica

Es el financiamiento que se da motivado por la prevención de riesgos financieros y el aprovechamiento de oportunidades.

Dimensión Temporal

Es el financiamiento que se da motivado por el financiamiento a corto plazo y el financiamiento a largo plazo.

Capacidad financiera

Según Zeña (2018), citando a Leal et al., la capacidad financiera es “realizar inversiones y pagos durante un cierto periodo de tiempo a fin de alcanzar las establecidas, el crecimiento y desarrollo de la empresa. Del mismo modo, se realiza diariamente la búsqueda de la rentabilidad óptima de las operaciones” (p.20).

Innovación

Según Zeña (2018), citando a la PUCP, la innovación tiene que ver con “el valor para la sociedad, ya sea mejorando un producto existente o introduciendo un nuevo producto en el mercado comercial; asimismo, puede ocurrir en su proceso de fabricación por medio de la puesta en marcha o mejora de equipos” (p.21).

Ingresos

Según Zeña (2018), citando al Ministerio de Economía y Finanzas, señala que “los ingresos suelen ser dinero, en especie o cualquier beneficio económico recibido por una persona natural, jurídica (empresa) o estatal” (p.26).

2.4. Hipótesis de investigación

2.4.1. Hipótesis general

El financiamiento se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.

2.4.2. Hipótesis específicas

- a. La necesidad financiera se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- b. La fuente de financiamiento se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- c. El financiamiento estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.
- d. El financiamiento temporal se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023.

2.5. Operacionalización de las variables

Variable 1	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Financiamiento	El financiamiento es adquirir recursos (por ejemplo, dinero) propiedad de la misma empresa o recaudar fondos, motivado por una insolvencia financiera, aprovechar oportunidades de expansión, mejorar la estructura de capital, optimizar costos de financiamiento o mejorar la liquidez (Carbajal, 2022, Brealey, Myers y Allen, 2017, Gitman y Zutter, 2015, Ross, Westerfield y Jaffe, 2013).	La variable financiamiento fue analizado mediante un cuestionario teniendo en cuenta 4 dimensiones.	Dimensión de necesidad financiera	- Insolvencia financiera.	01
				- Expansión y crecimiento.	02
				- Optimización operativa.	03
			Dimensión de fuente de financiamiento	- Recursos internos.	04
				- Recursos externos.	05
			Dimensión estratégica	- Prevención de riesgos financieros.	06
				- Aprovechamiento de oportunidades.	07
			Dimensión temporal	- Financiamiento a corto plazo.	08
				- Financiamiento a largo plazo.	09

Fuente: Espinola y García (2020).

Variable 2	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems
Desarrollo empresarial	El desarrollo empresarial incluye diversos factores que los empresarios pueden utilizar para liderar sus organizaciones y lograr sus objetivos (Martillo, 2022).	La variable desarrollo empresarial fue analizado mediante un cuestionario teniendo en cuenta 3 dimensiones.	Capacidad financiera	- Inversiones.	10
				- Disponibilidad de recursos financieros.	11
			Innovación	- Mejoramiento de bienes de capital.	12
				- Tecnología.	13
				- Capacitación al personal.	14
				- Reducción de costos.	15
Ingresos	- Venta de bienes.	16			
	- Prestación de servicios.	17			

Fuente: Zeña (2018)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. Diseño metodológico

De tipo básica, pues la investigación se apoyó de otras investigaciones para analizar la problemática mostrada por las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho (Díaz et al., 2013). Nivel correlacional, pues se pudo exponer la relación entre el financiamiento y el desarrollo empresarial (Hernández et al., 2014). Diseño no experimental, no fue necesario la manipulación de las variables para dar respuesta a la hipótesis (Hernández et al., 2014). Enfoque cuantitativo, pues los resultados se exponen con datos numéricos (Muñoz, 2011).

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

Estuvo representada por 96 dueños o administradores de las tiendas comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho.

3.2.2. Muestra

No fue necesario su cálculo.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica: encuesta. El instrumento evaluó las variables en estudio, financiamiento y desarrollo empresarial. El cuestionario fue respondido por los dueños o administradores de las tiendas comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho.

3.4. Técnicas para el procesamiento de la información

Se utilizó la prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov. El software empleado fue el SPSS V.27.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

4.1. Análisis de resultados

A. Análisis descriptivo del financiamiento

Tabla 1

Necesidad financiera y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%
Necesidad financiera	36	37.5%	33	34.4%	27	28.1%
Insolvencia financiera.	33	34.4%	17	17.7%	46	47.9%
Expansión y crecimiento.	35	36.5%	17	17.7%	44	45.8%
Optimización operativa	30	31.3%	21	21.9%	45	46.9%

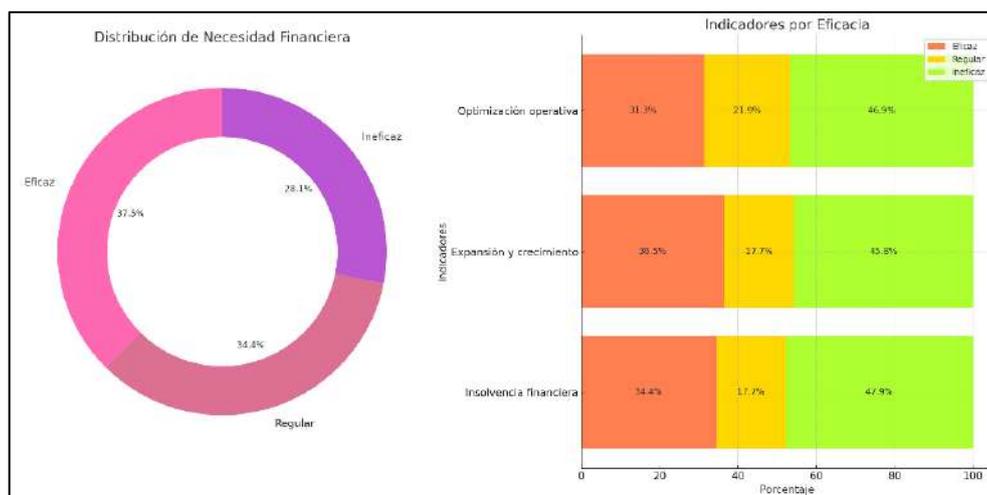


Figura 1. Necesidad financiera y sus indicadores.

La Tabla 1 muestra en términos de la necesidad financiera que el 37.5% considera que la gestión es eficaz, mientras que el 34.4% percibe como regular, en el caso del 28.1% lo menciona como ineficaz. Con respecto a la insolvencia financiera, un 47.9% la califican como ineficaz, reflejando problemas importantes para mantener solvencia, solo el 34.4% la percibe como eficaz, lo que evidencia dificultades para evitar situaciones de insolvencia. El indicador de expansión y crecimiento muestra que un 45.8% de los encuestados lo considera ineficaz, por otro lado, un 36.5% lo evalúa como eficaz y el 17.7% como regular. El indicador de optimización operativa presenta una percepción similar, con un 46.9%

calificándola como ineficaz, solo el 31.3% considera que este aspecto es gestionado eficazmente, mientras que un 21.9% lo percibe como regular.

Tabla 2
Fuentes de financiamiento y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%
Fuentes de financiamiento	40	41.7%	27	28.1%	29	30.2%
Recursos internos	40	41.7%	17	17.7%	39	40.6%
Recursos externos	39	40.6%	19	19.8%	38	39.6%

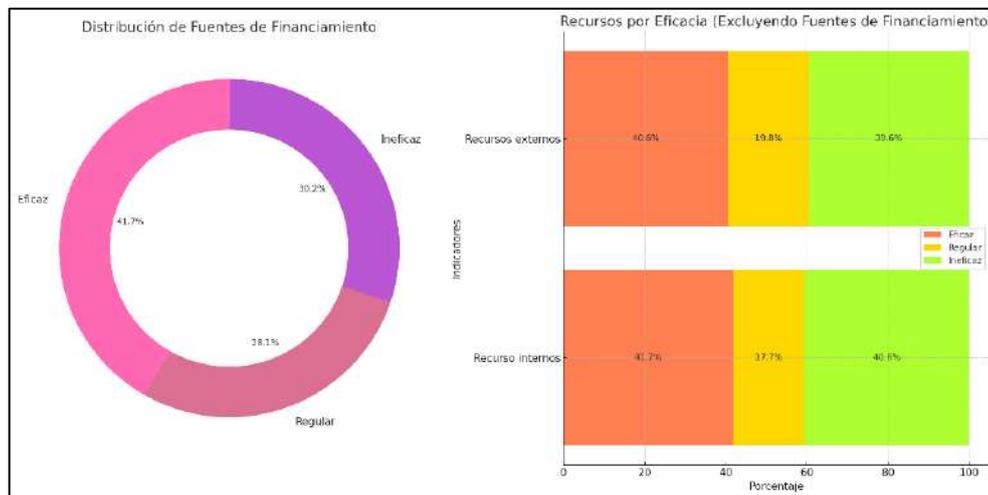


Figura 2. Fuentes de financiamiento y sus indicadores.

La Tabla 2 muestra que en las fuentes de financiamiento de manera general son percibidas por el 41.7% como eficaces, sin embargo, el 28.1% las evalúa como regulares, mientras que el 30.2% las considera ineficaces. Respecto a los recursos internos, el 41.7% indica que su uso es eficaz, lo que refleja un manejo favorable de los recursos propios en algunos casos; sin embargo, el 40.6% los califica como ineficaces y un 17.7% los percibe como regulares. En cuanto a los recursos externos, el 40.6% considera que han sido gestionados eficazmente, sin embargo, el 39.6% los califica como ineficaces, lo que evidencia dificultades para obtener o administrar fuentes de financiamiento externo de manera efectiva, por otro lado, el 19.8% los evalúa como regulares.

Tabla 3
Fuentes estratégicas y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%
Estratégica	30	31.3%	32	33.3%	34	35.4%
Prevenición de riesgos financieros.	32	33.3%	20	20.8%	44	45.8%
Aprovechamiento de oportunidades.	31	32.3%	20	20.8%	45	46.9%

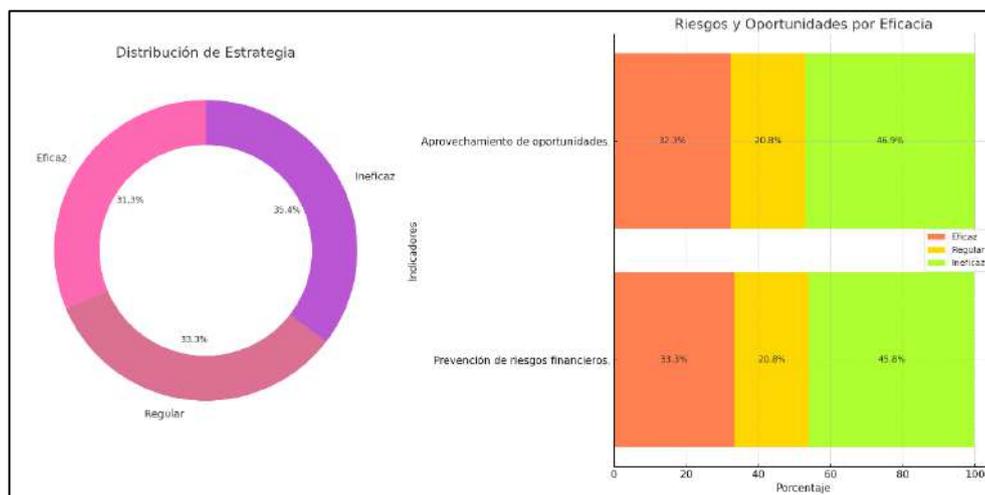


Figura 3. Fuentes estratégicas y sus indicadores.

La Tabla 3 muestra que las fuentes estratégicas en general el 31.3% los considera que la gestiones es eficaz, mientras que el 33.3% la califica como regular y el 35.4% la percibe como ineficaz. En cuanto a la prevención de riesgos financieros el 33.3% la percibe como eficaz, lo que representa que han logrado gestionar los riesgos de manera adecuada; sin embargo, el 45.8% la califica como ineficaz, mientras que el 20.8% la evalúa como regular. Respecto al aprovechamiento de oportunidades, el 32.3% lo evalúa como eficaz, lo que indica que logran capitalizar oportunidades estratégicas; sin embargo, el 46.9% la califica como ineficaz y el 20.8% adicional lo percibe como regular.

Tabla 4

Fuentes temporales y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%
Temporal	39	40.6%	27	28.1%	30	31.3%
Financiamiento a corto plazo.	35	36.5%	21	21.9%	40	41.7%

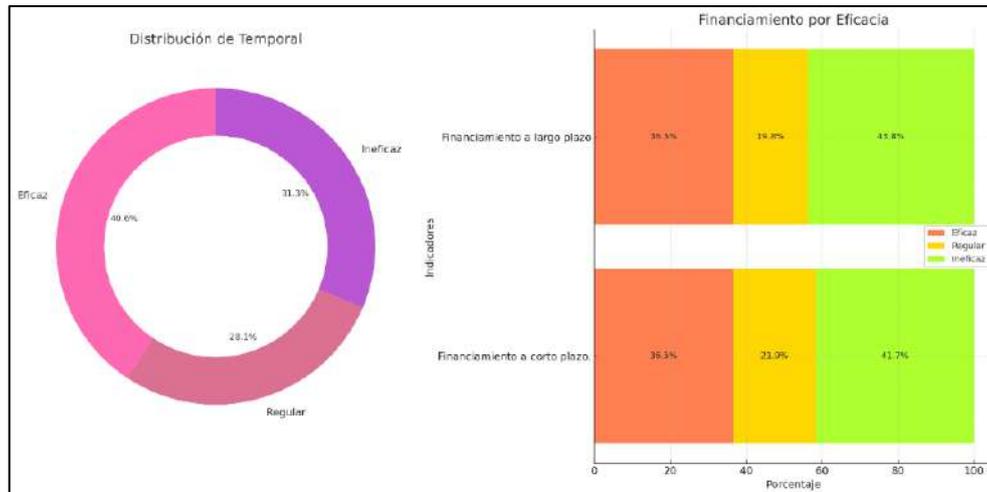


Figura 4. Fuentes temporales y sus indicadores.

La Tabla 4 muestra las fuentes temporales en términos generales donde el 40.6% considera que es eficaz, sin embargo, el 28.1% la percibe como regulares y el 31.3% la califica como ineficaz. En cuanto al financiamiento a corto plazo el 36.5% lo califica como eficaz, lo que representa una parte significativa que ha ido gestionando adecuadamente esta fuente, no obstante, el 41.7% lo considera ineficaz y el 21.9% lo percibe como regular. Respecto al financiamiento a largo plazo el 36.5% lo califica como eficaz, el 43.8% lo percibe como ineficaz y el 19.8% como regular.

Tabla 5
Distribución de frecuencia del financiamiento

		f	%
Válido	Eficaz	37	38.5
	Regular	41	42.7

Ineficaz	18	18.8
Total	96	100.0

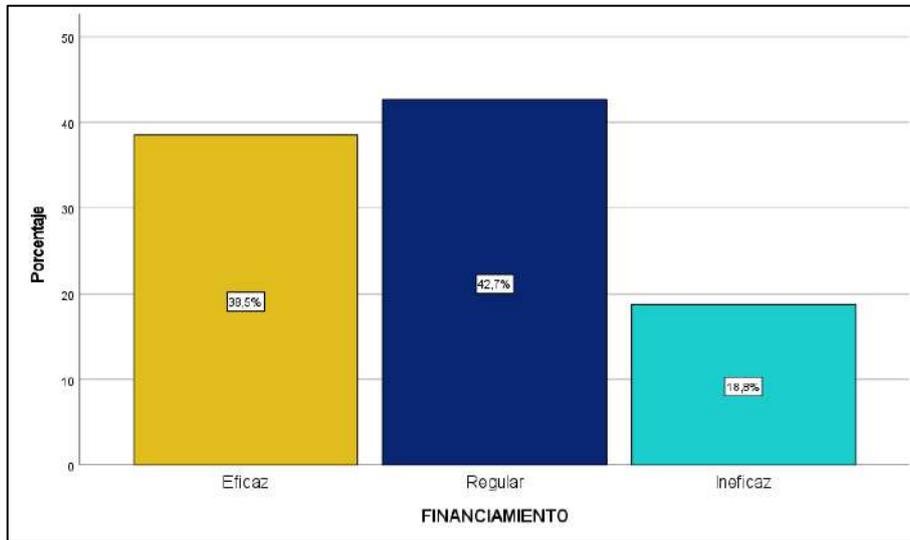


Figura 5. Financiamiento y sus indicadores.

La Tabla 5 muestra percepciones sobre el financiamiento y sus indicadores, evaluados en la categoría de eficaz, regular e ineficaz. El 40.6% considera que el financiamiento es eficaz, lo que refleja que una parte significativa percibe un impacto positivo en su gestión financiera. Sin embargo, el 42.7% lo califica como regular, sugiriendo que una proporción encuentra área de mejora en su acceso. Por otro lado, el 18.8% percibe el financiamiento como ineficaz, lo que refleja que enfrentan dificultades considerables para gestionar sus recursos financieros

B. Análisis descriptivo del desarrollo empresarial

Tabla 4

Distribución de frecuencias de la capacidad financiera y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%
Capacidad financiera	39	40.6%	29	30.2%	28	29.2%
Inversiones.	40	41.7%	16	16.7%	40	41.7%
Disponibilidad de recursos financieros.	40	41.7%	15	15.6%	41	42.7%

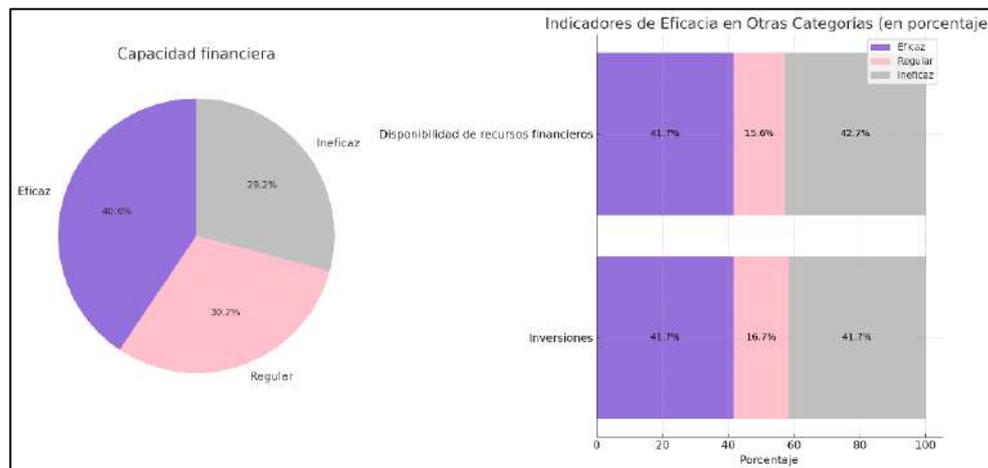


Figura 4. Capacidad financiera y sus indicadores.

La Tabla 4 exhibe la distribución de frecuencias y porcentajes de la percepción financiera de las empresas comercializadoras del Centro Comercial Acomerced. En general, un 40.6% de los encuestados opinó que la capacidad financiera es eficaz, mientras que un 30.2% la considera como regular y un 29.2% la percibe como ineficaz. Al evaluar los indicadores específicos, el 41.7% de los encuestados considera que las inversiones son eficaces, pero otro 41.7% las considera ineficaces, lo que indica una polarización en la percepción. De igual modo, la disponibilidad de recursos financieros es considerada eficaz por el 41.7% de los encuestados, aunque un 42.7% la percibe como ineficaz, lo que demuestra una división casi igual entre opiniones positivas y negativas.

Tabla 5

Distribución de frecuencias de la innovación y sus indicadores

	Eficaz		Regular		Ineficaz	
	f	%	f	%	f	%

Innovación	44	45.8%	39	40.6%	13	13.5%
Mejoramiento de bienes de capital.	37	38.5%	17	17.7%	42	43.8%
Tecnología.	38	39.6%	16	16.7%	42	43.8%
Capacitación al personal.	41	42.7%	17	17.7%	38	39.6%
Reducción de costos.	35	36.5%	23	24.0%	38	39.6%

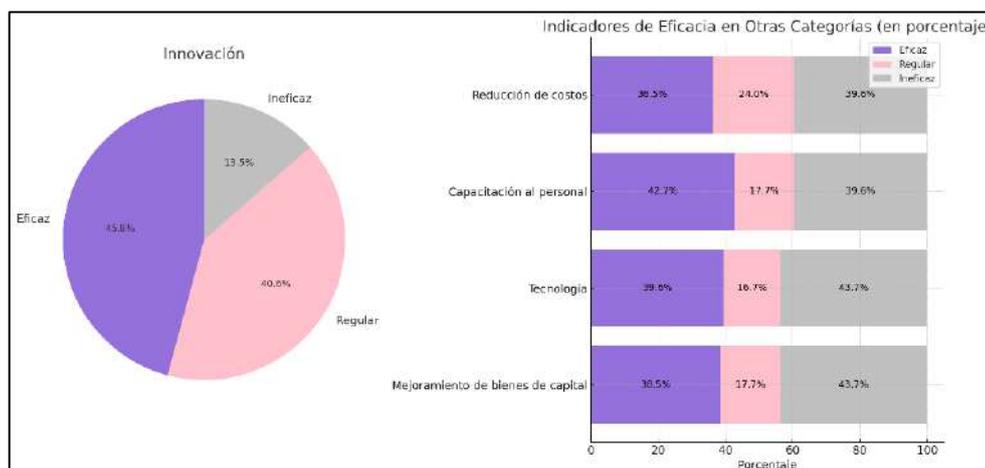


Figura 5. Innovación y sus indicadores.

La Tabla 5 presenta la distribución de frecuencias y porcentajes en cuanto a la percepción de la eficacia de la innovación y sus indicadores en las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, en función de la distribución de frecuencias y porcentajes. En términos generales, un 45.8% de los encuestados sostiene que la innovación es eficaz, mientras que un 40.6% la califica como regular, mientras que un 13.5% la considera ineficaz. Al examinar criterios específicos, el mejoramiento de bienes de capital es considerado como eficaz por el 38.5% de los encuestados, mientras que un 43.8% lo considera ineficaz. De manera similar, la tecnología es percibida como eficaz por el 39.6%, mientras que un 43.8% la considera como ineficaz. El 42.7% de los encuestados considera que la capacitación al personal es eficaz, mientras que un 39.6% la considera ineficaz. Finalmente, la reducción de costos se considera eficaz por el 36,5%, pero también se enfrenta a una percepción de ineficacia del 39.6%.

Tabla 6

Distribución de frecuencias del ingreso y sus indicadores

	Eficaz	Regular	Ineficaz
--	--------	---------	----------

	f	%	f	%	f	%
Ingresos	38	39.6%	31	32.3%	27	28.1%
Venta de bienes.	42	43.8%	17	17.7%	37	38.5%
Prestación de servicios.	35	36.5%	16	16.7%	45	46.9%

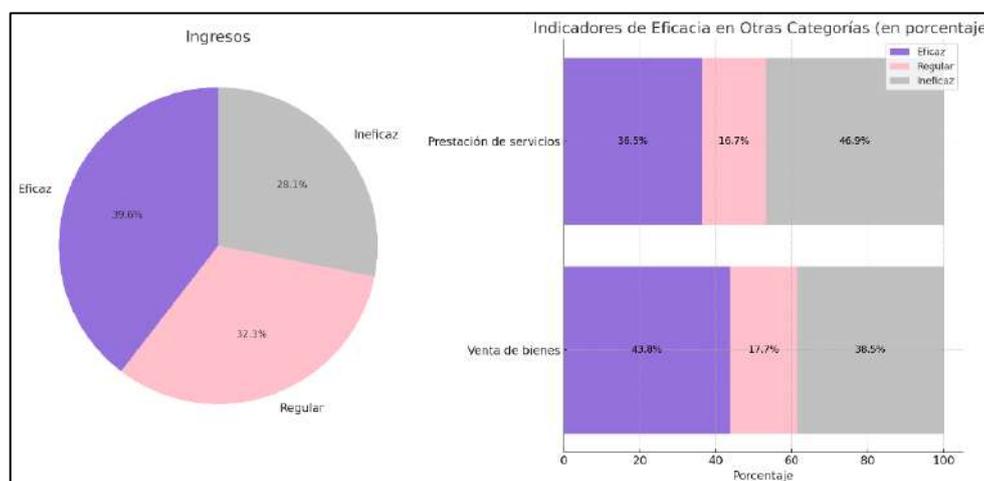


Figura 6. Ingreso y sus indicadores.

La Tabla 6 expone la distribución de frecuencias y porcentajes en relación a la percepción de la eficacia de los ingresos y sus indicadores entre las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced. En general, un 39.6% de los encuestados opina que los ingresos son efectivos, mientras que un 32.3% los califica como regulares y un 28.1% los percibe como ineficaces. Según los indicadores, la venta de bienes es considerada eficaz por el 43.8% de los encuestados, aunque un 38.5% la considera ineficaz. En contraste, la prestación de servicios exhibe una menor percepción de eficacia, con un solo 36.5% de respuestas positivas, mientras que un 46.9% de los encuestados la califica como ineficaz.

Tabla 7

Distribución de frecuencias del desarrollo empresarial

	f	%
--	---	---

Válido	Eficaz	40	41.7
	Regular	42	43.8
	Ineficaz	14	14.6
	Total	96	100.0

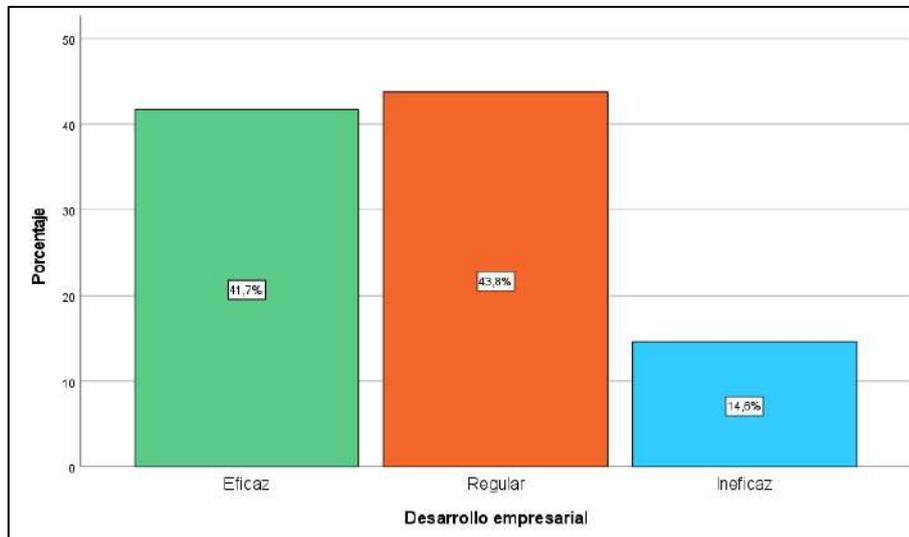


Figura 7. Desarrollo empresarial.

La Tabla 7 exhibe la distribución de frecuencias y porcentajes en relación al desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced. Los datos revelan que el 41.7% de los encuestados opinan que el desarrollo empresarial es eficaz, mientras que un 43.8% lo califica como regular. Por otro lado, un 14.6% de los encuestados percibe que el desarrollo empresarial es ineficaz.

C. Prueba de normalidad

Tabla 10

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	gl	Sig.
Financiamiento	0.197	96	0.000
Necesidad financiera	0.187	96	0.000
Fuentes de financiamiento	0.167	96	0.000
Estratégica	0.191	96	0.000
Temporal	0.186	96	0.000
Desarrollo empresarial	0.209	96	0.000

La Tabla 10 presenta los resultados de las pruebas de normalidad mediante el estadístico de Kolmogorov-Smirnov, en cada caso los niveles significancia (sig) son de 0.00, lo que indica que las variables analizadas no siguen una distribución normal. Según la interpretación formal, cuando $p < 0.05$ se rechaza la hipótesis nula de normalidad confirmando que las distribuciones presentadas son significativamente diferentes a una distribución normal

4.2. Contrastación de hipótesis

Hipótesis general

Tabla 11

Pruebas de Rho de Spearman entre el financiamiento y el desarrollo empresarial

			Financiamiento	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Financiamiento	Coefficiente de correlación	1.000	,687**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	96	96
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,687**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	96	96

La Tabla 11 muestra los resultados del análisis de la correlación de Spearman entre el financiamiento y el desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación de Spearman es 0.687 y presenta un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0.05$; se rechaza la hipótesis nula, lo que indica una correlación positiva significativa entre ambas.

Hipótesis específica 1

Tabla 12

Pruebas de Rho de Spearman entre la necesidad financiera y el desarrollo empresarial

			Necesidad financiera	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Necesidad financiera	Coefficiente de correlación	1.000	,499**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	96	96
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,499**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	96	96

La Tabla 11 muestra los resultados del análisis de la correlación de Spearman entre la necesidad financiera y el desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación de Spearman es 0.499 y presenta un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0.05$; se rechaza la hipótesis nula, lo que indica una correlación positiva significativa entre ambas.

Tabla 13

Pruebas de Rho de Spearman entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo empresarial

			Fuentes de financiamiento	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Fuentes de financiamiento	Coefficiente de correlación	1.000	,672**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	96	96
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,672**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	96	96

La Tabla 13 muestra los resultados del análisis de la correlación de Spearman entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación de Spearman es 0.672 y presenta un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0.05$; se rechaza la hipótesis nula, lo que indica una correlación positiva significativa entre ambas.

Tabla 14

Pruebas de Rho de Spearman entre las fuentes de estrategias y el desarrollo empresarial

			Estratégica	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Estratégica	Coeficiente de correlación	1.000	,584**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	96	96
	Desarrollo empresarial	Coeficiente de correlación	,584**	1.000
Sig. (bilateral)		0.000		
N		96	96	

La Tabla 14 muestra los resultados del análisis de la correlación de Spearman entre las fuentes de estrategias y el desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación de Spearman es 0.584 y presenta un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0.05$; se rechaza la hipótesis nula, lo que indica una correlación positiva significativa entre ambas.

Tabla 15

Pruebas de Rho de Spearman entre las fuentes temporales y el desarrollo empresarial

			Temporal	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Temporal	Coefficiente de correlación	1.000	,679**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	96	96
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,679**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	96	96

La Tabla 14 muestra los resultados del análisis de la correlación de Spearman entre las fuentes temporales y el desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación de Spearman es 0.679 y presenta un nivel de significancia de $p = 0.000 < 0.05$; se rechaza la hipótesis nula, lo que indica una correlación positiva significativa entre ambas.

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

5.1. Discusión de resultados

Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis general, que sostiene que el financiamiento se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.687 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que el acceso a financiamiento respalda de manera relevante en el desempeño de estas empresas. Estos hallazgos concuerdan por Aguilar (2022), quien identificó una correlación más alta entre ambas variables, con un coeficiente de correlación de Rho de 0.819 y $p < 0.05$, en el contexto de Mypes del sector hotelero en Lima. La diferencia en la magnitud de los coeficientes puede explicarse por variaciones sectoriales. Las empresas hoteleras, como las estudiadas por Aguilar, probablemente dependen más del financiamiento para mantener su competitividad y mejorar su desempeño, lo que justifica una correlación más elevada. En cambio, las comercializadoras del presente estudio requieren financiamiento en menor medida o destinarlo a aspectos más puntuales de su operación. Ambos estudios coinciden en que el financiamiento es un factor decisivo en el desarrollo empresarial, lo que pone de manifiesto la importancia de facilitar el acceso a fuentes de financiamiento para las Mypes. La implementación de políticas que promuevan condiciones financieras favorables es fundamental para impulsar el crecimiento y sostenibilidad empresarial en distintos sectores.

Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 1, que sostiene que la necesidad financiera se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman es de 0.499 y el nivel de $p = 0.000$ demuestra que, aunque la relación es moderada, la necesidad financiera impacta en el desempeño empresarial. Estos hallazgos son coherentes con los resultados obtenidos por Vilca (2022), quien identificó que la falta de acceso al financiamiento y la carencia de recursos afectan a la rentabilidad y el desarrollo de las microempresas. Las diferencias en la magnitud de los coeficientes pueden explicarse por la naturaleza de

los problemas financieros estudiados. En el caso de Vilca, los factores financieros, económicos y administrativos limitan el acceso al financiamiento, lo que restringe directamente el desarrollo de las empresas. En contraste, las comercializadoras del presente estudio presentan necesidades financieras específicas, que afectan su desarrollo, pero posiblemente no en la misma medida que las limitaciones estructurales analizadas por Vilca. Ambos estudios resaltan la relevancia del financiamiento para la Mypes, considerando que su carencia o insuficiencia puede limitar el crecimiento empresarial. La evidencia obtenida destaca la necesidad de políticas que reduzcan las barreras de acceso al financiamiento, promoviendo un entorno financiero favorable para el desarrollo sostenible de las microempresas.

Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 2, que sostiene que las fuentes de financiamiento se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.672 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva fuerte entre ambas variables, lo que resalta que el acceso a diversas fuentes de financiamiento tiene un impacto relevante en el desarrollo de estas empresas. Estos hallazgos coinciden con los obtenidos por Gonzalez (2022), quien identificó una correlación positiva media de 0.73 en su estudio sobre la relación entre el desarrollo empresarial y fuentes de financiamiento en Pymes del sector construcción en Riochacha, Colombia. La diferencia en la magnitud de los coeficientes puede atribuirse a las particularidades de los sectores empresariales analizados. En el estudio de Gonzalez, el sector construcción puede presentar limitaciones adicionales, como la dependencia de inversiones más grandes y plazos más extendidos, lo que podría restringir la capacidad de crecimiento inmediato mediante fuentes de financiamiento. En contraste, en el contexto de las comercializadoras, las empresas aprovechan más eficientemente las opciones de financiamiento disponible, lo que explica una correlación ligeramente as fuerte. Ambos estudios destacan la importancia de las fuentes de financiamiento como un pilar fundamental para el desarrollo empresarial, lo que resalta la necesidad de promover políticas públicas y financieras que faciliten el acceso al crédito de financieras que faciliten el acceso al crédito, especialmente para las Mypes. El acceso adecuado a diversas fuentes de financiamiento permite a las empresas cubrir sus necesidades operativas, invertir en innovación y consolidar su crecimiento sostenible.

Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 3, que sostiene que el financiamiento estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.584 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva moderada entre ambas variables, lo que resalta que el financiamiento estratégico contribuye de manera relevante al crecimiento y desempeño empresarial. Estos hallazgos son consistentes con los resultados por López et al., (2022), quienes analizaron el impacto del financiamiento en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. En su estudio, se determinó que el financiamiento favorece el rendimiento empresarial, pero su éxito también depende de otros factores, como la voluntad del líder, problemas colectivos y el contexto regional. Asimismo, los financiamientos permitieron a estas microempresas cubrir carencias de capital, acceder a nuevos mercados, mejorar publicidad y participar en capacitaciones. La diferencia en la magnitud de los coeficientes puede deberse a las particularidades del sector artesanal y del contexto local analizado en el estudio de López et al., (2022). En sus investigaciones, la efectividad del financiamiento estratégico se ve influenciada por factores externos como la capacidad del líder o las barreras del entorno, mientras que, en la comercializadora del presente estudio, los recursos financieros parecen gestionarse de forma más eficiente y alineada con las necesidades estratégicas específicas. Ambos estudios resaltan que el financiamiento satisface necesidades operativas, sino que es elemento estratégico clave para acceder a oportunidades de crecimiento sostenido, como la expansión a nuevos mercados y la mejora de la competitividad.

Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 4, que sostiene que el financiamiento temporal se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.679 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva moderada entre ambas variables, lo que resalta que la disponibilidad de financiamiento temporal es un factor relevante para impulsar el desempeño empresarial en el corto plazo. Estos hallazgos con los resultados obtenidos por Asensios (2022), quien analizó las características del financiamiento en la microempresa Corporación Empresarial M&R

S.R.L.Huaraz, Perú. En su estudio, Asencio identifico que, si bien la empresa había accedido a financiamiento bancario en una sola ocasión, la mayoría de las operaciones se sostenían con recursos propios. Esta dependencia de fuentes internas limitaba las oportunidades de crecimiento, lo que llevo a recomendar la combinación de financiamiento temporal con otras fuentes externas para mejorar su rendimiento económico y sostenibilidad. La diferencia en los coeficientes observados entre ambos estudios podría explicarse por el uso más eficiente de las fuentes temporales en el presente estudio podría explicarse por el uso más eficiente de las fuentes temporales en el presente estudio, donde las comercializadoras parecen maximizar los beneficios del financiamiento disponible. En contraste, la microempresa estudiada por Asencio muestra una dependencia limitada del financiamiento bancario lo que restringe su impacto en el desarrollo económico. Ambos estudios destacan que el financiamiento temporal es fundamental para cubrir operativas inmediatas, pero resaltan que una estrategia financiera más diversificada es esencial para garantizar un crecimiento sostenible.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1. Conclusiones

- Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis general, que sostiene que el financiamiento se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.687 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que el acceso a financiamiento respalda de manera relevante en el desempeño de estas empresas. Las empresas que gestionan eficientemente sus recursos financieros logran mejorar su operatividad, incrementar su competitividad y consolidar su desarrollo.
- Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 1, que sostiene que la necesidad financiera se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman es de 0.499 y el nivel de $p = 0.000$ demuestra que, aunque la relación es moderada, la necesidad financiera impacta en el desempeño empresarial. La adecuada gestión de estas necesidades permite a las organizacionales mantener su operatividad, mejorar su eficiencia y aprovechar oportunidades de mercado. Estos resultados subrayan la importancia de diseñar estrategias financieras que respondan a las necesidades específicas de las empresas, fomentando su desarrollo sostenible
- Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 2, que sostiene que las fuentes de financiamiento se relacionan significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.672 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva fuerte entre ambas variables, lo que resalta que el acceso a diversas fuentes de financiamiento tiene un impacto relevante en el desarrollo de estas empresas.
- Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 3, que sostiene que el financiamiento estratégico se relaciona significativamente con el

desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.584 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva moderada entre ambas variables, lo que resalta que el financiamiento estratégico contribuye de manera relevante al crecimiento y desempeño empresarial.

- Los resultados de esta investigación confirman la hipótesis específica 4, que sostiene que el financiamiento temporal se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho, 2023. El coeficiente de correlación de Spearman de 0.679 y un nivel de significancia $p = 0.000$ evidencia que existe una relación positiva moderada entre ambas variables, lo que resalta que la disponibilidad de financiamiento temporal es un factor relevante para impulsar el desempeño empresarial en el corto plazo.

6.2. Recomendaciones

- Se recomienda a las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, fomentar la planificación financiera que permita prever y cubrir necesidades operativas y de inversión de manera eficiente. Promover la colaboración entre las comercializadoras para el intercambio de buenas prácticas financieras y la creación de fondos comunes que faciliten la inversión conjunta en proyectos estratégicos
- Se recomienda a las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, elaborar planes financieros que prioricen la distribución eficiente de los recursos disponibles, minimizando riesgos y evitando la acumulación de deudas innecesarias. Promover la adopción de herramientas de control financiero interno que permita monitorear gastos e ingresos, garantizando una adecuada toma de decisiones basadas en datos precisos.
- Se recomienda a las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, promover la creación de alianzas entre las comercializadoras para gestionar financiamiento colectivo o acceder a economías de escala en proyectos conjuntos. Incentivar la elaboración de planes estratégicos financieros que permitan maximizar los beneficios del financiamiento recibido, facilitando inversiones en innovaciones, tecnologías o expansión de mercados.

- Se recomienda a la comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, fomentar la inversión en actividades estratégicas, como el acceso a nuevos mercados, mejora en la cadena de suministro o adopción de tecnologías, utilizando financiamiento como apalancamiento para estos fines. Promover la planificación colaborativa entre los comerciantes para identificar oportunidades estratégicas conjuntas, permitiendo aprovechar economías de escala y acceder financiamiento más favorable.
- Se recomienda a la comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, planificar el uso eficiente de los recursos temporales mediante la elaboración de presupuesto y proyecciones financieras que permitan anticipar gastos operativos y picos de demanda. Fomentar la adopción de prácticas de control financiero que minimicen riesgo.

REFERENCIAS

7.1. Fuentes bibliográficas

- Brealey, R., Myers, S. y Allen, F. (2017). *Principios de finanzas corporativas* (9 ed.). Mc Graw Hill.
- Díaz, F., Escalona, M., Castro, D., León, A., & Ramírez, M. (2013). *Metodología de la investigación*. México D.F., México: Trillas.
- Gitman, L. y Zutter, C. (2015). *Principios de administración financiera* (12 ed.). Pearson.
- Gutiérrez, H. (2020). *Calidad total y Productividad* (5 ed.). Mc Graw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6 ed.). México D.F., México: Mc Graw Hill.
- INEGI. (2005). *Metodología de la investigación*. México: INEGI.
- Muñoz, C. (2011). *Como elaborar y asesorar una investigación de tesis* (2 ed.). México: Pearson.
- Ross, S., Westerfield, R. y Jaffe, J. (2013). *Finanzas corporativas* (9 ed). Mc Graw Hill.

7.2. Fuentes electrónicas

- Aguilar, O. (2022). *El financiamiento y su incidencia en el desarrollo empresarial de las MyPES del Sector Hotelero, del distrito de Ancón, Lima 2021*. Tesis de titulación, Universidad César Vallejo, Lima. Recuperado el 22 de Marzo de 2023, de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/104771/Aguilar_JOM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Asencio, T. (2022). *Caracterización del financiamiento de la microempresa Corporación Empresarial M&R S.R.L. - Huaraz y propuesta de mejora, 2022*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Huaraz. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31908/FINA>

NCIAMIEN TO_MYPE_ASENCIO_MEJIA_THALIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Beltran, J. (2022). *Características del financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pastelerías del distrito de Huaraz, 2018*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Huaraz. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27928/CREDITO_FINANCIAMIENTO_BELTRAN_ROSALES_JEM_STEFANI.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Calderon, C. (2022). *Influencia del financiamiento en el desarrollo empresarial de la empresa H&S General Service S.R.L: Lima 2021*. Tesis de bachiller, Universidad Peruana de las Américas, Lima. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <http://190.119.244.198/bitstream/handle/123456789/2906/1.TI%20CARLOS%20CALDERON%20SACAPUCA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Camones, Y. (2021). *Caracterización del financiamiento y rentabilidad en la microempresa de servicio restaurante el Horno E.I.R.L, Provincia de Huaraz 2019*. Tesis, Universidad catolica los angeles de chimbote, Chimbote, Peru. Obtenido de https://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/21521/FINANCIAMIENTO_RENTABILIDAD_CAMONES_MORALES_YOHANY_EMELY.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Capote, R., Torres, C., & Castillo, L. (28 de Noviembre de 2022). Modelo para la gestión del financiamiento del desarrollo local a escala municipal en Cuba. *COODES*, 10(3), 653-678. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <http://scielo.sld.cu/pdf/cod/v10n3/2310-340X-cod-10-03-653.pdf>

Carbajal, W. (26 de Junio de 2022). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales: caso ferretería "Contreras La solución SAC" - Chimbote y propuesta de mejora, 2021*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Recuperado el 21 de Julio de 2022, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/27471/FINA>

NCIAMIENTO_EMPRESAS_CARBAJAL_%20VERGARA_%20WENDD
Y_%20CHIRLEY.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Condori, A., & Sucaticona, R. (2020). *Relacion de las fuentes de financiamiento y el desarrollo empresarial en el Consorcio Aprocela servicios generales de la Provincia de Melgar - Puno 2018*. tesis, Universidad peruana union, Juliaca. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/4544/Angel_Tesis_Licenciatura_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Conexión Esan. (20 de Mayo de 2020). Financiamiento corto y de largo plazo: ¿cuál elegir? *ESAN*. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/financiamiento-corto-y-de-largo-plazo-cual-elegir>

De la Cruz, Y. (2022). *Relación entre la informalidad y el desarrollo empresarial en el mercado 5 Mariscal Cáceres el Coloso distrito San Juan de Lurigancho año 2020*. Tesis de titulación, Universidad Peruana de las Américas, Lima. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de http://190.119.244.198/bitstream/handle/123456789/2769/1.TESIS%20-%20YESSICA%20DE%20LA%20CRUZ%20E_.pdf?sequence=1&isAllowed=y

De los Santos, L., Guzman, C., & Martinez, G. (2020). Microcreditos, Financimientto alternativo en Pymes Mexicanas: Revision de Evidencia Reciente. *Revista especializada en Ciencia, Tecnologia e Ingenieria* , 14(1). Obtenido de <https://hemeroteca.unad.edu.co/index.php/publicaciones-e-investigacion/article/view/4056/4071>

Dulce, L. (2021). *Auditoría de gestión y su influencia en el desarrollo empresarial de la Clínica Vista S.A.C., Jesús María, 2021*. Tesis de titulación, Universidad Peruana de las Américas, Lima. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3433/1%20TESIS%20DULCE%20OLIVIA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Espinola, M., & García, M. (2020). *Fuentes de financiamiento y su efecto en el desarrollo empresarial en Mypes del sector calzado, distrito Florencia de*

Mora, Trujillo. Tesis, Universidad César Vallejo, Trujillo, Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/55040>

Gonzalez, L. (2022). *Desarrollo empresarial y fuentes de financiamiento para las Pymes en el distrito especial, turístico y cultural de Riohacha*. Tesis magistral, Universidad de la Guajira, Guajira. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://repositoryinst.uniguajira.edu.co/bitstream/handle/uniguajira/534/FINAL%20TESIS%20DESARROLLO%20EMPRESARIAL%20Y%20FUENTES%20DE%20FINANCIAMIENTO%20PARA%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNICIPIO%20DE%20RIOHACHA-1%5b75%5d.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Gutiérrez, J., Uribe, J., Chiroque, D., & De Castro, D. (30 de Abril de 2022). Economía digital y desarrollo empresarial. *Revista Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 9(2), 1-18. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://dilemascontemporaneoseducacionpoliticayvalores.com/index.php/dilemas/article/view/3156/3143>

Hinostroza, Y., & Mosquera, E. (2023). *El financiamiento y su impacto en el crecimiento económico de las mypes del sector comercio en el distrito de Tarma, periodo 2021*. Tesis de titulación, Universidad Nacional Daniel Alcides Carrión, Cerro de Pasco . Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de http://45.177.23.200/bitstream/undac/2964/1/T026_76542047_T.pdf

Jaime, M., Pin, A., Pincay, G., & Plúas, J. (01 de Noviembre de 2022). Gestión administrativa y desarrollo empresarial de la compañía transportes Grucormarsa S.A. del Cantón Santa Rosa. *Polo del Conocimiento*, 7(11), 2206-2232. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://polodelconocimiento.com/ojs/index.php/es/article/view/5137/12500>

López, A., Ramírez, M., & López, A. (2022). El financiamiento como estrategia de desarrollo en microempresas artesanales de San Bartolo Coyotepec, Oaxaca, México. *Economía, Sociedad y Territorio*, 22(68), 23-56. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://www.scielo.org.mx/pdf/est/v22n68/2448-6183-est-22-68-23.pdf>

Martillo, B. (24 de Agosto de 2022). *Procesos administrativos y desarrollo empresarial de las microempresas comerciales del Cantón Isidro Ayora, año*

2021. Tesis de licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM", Manabí. Recuperado el 22 de Julio de 2022, de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3833/1/TESIS%20MARTILLO%20ALVARADO%20BETTY%20MARIA%20TERMINADA%20ABRIL%202022....pdf>

Medranda, K. (17 de Abril de 2022). *Gestión administrativa y desarrollo empresarial de la empresa Asoprocomsal del Cantón San Vicente, período 2019 - 2021*. Tesis de licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM", Manabí. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/3834/1/TESIS%20FINAL.%20KARLA%20MEDRANDA%20ZAMBRANO.pdf>

Mendoza, J., Macias, G., & Parrales, M. (2021). Desarrollo empresarial de las Mipymes ecuatorianas: su evolucion 2015-2020. *Revista Publicando*, 8(31), 320-337. Obtenido de <https://revistapublicando.org/revista/index.php/crv/article/view/2253/2460>

Molina, R., López, A., & López, G. (25 de Enero de 2023). Innovación, financiamiento y gestión empresarial, factores que determinan la resiliencia de las Mipymes. Un modelo explicativo con ecuaciones estructurales. *Ciencias Administrativas. Teoría y Praxis*, 19(1), 31-47. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://cienciasadmvastyp.uat.edu.mx/index.php/ACACIA/article/view/319/371>

Morccolla, M. (2019). *La importancia de las fuentes de financiamiento para el desarrollo empresarial*. Tesis, Universidad Peruana Union, Lima. Obtenido de https://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12840/2494/Mario_Trabajo_Bachiller_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Muñiz, L., Tomalá, R., & Alvarado, J. (12 de Febrero de 2022). La Planificación Estratégica y su Aporte al Desarrollo Empresarial de las Mipymes en Manabí. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 372-383. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383413>

Peña, D., Milligan, K., & Galarza, E. (05 de Febrero de 2022). *Gestión Administrativa y su Aporte al Desarrollo Empresarial: Caso Cooperativa Moto Taxi de Puerto*

López. *Dominio de las Ciencias*, 8(1), 136-151. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=8383410>

Rivera, M. (2023). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector industrial del Perú: Caso "Panadería y pastelería Jano's de Ana María Aparicio Nizama" - Piura y propuesta de mejora, 2022*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Chimbote. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31877/FINANCIAMIENTO_MYPE_RIVERA_SAAVEDRA_MAURA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Robles, R. (2020). *Las microfinanzas y el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado central de cajabamba, 2018*. Tesis, Universidad Señor de Sipán, Pimentel, Peru. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7370/Robles%20Vald%c3%a9z%20Ra%c3%bal%20Piomer.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rojas, B., & Barrientos, G. (2022). *Financiamiento y Crecimiento de Microempresas Comercializadoras de Muebles en el Distrito de Huancayo – 2018*. Tesis de titulación, Universidad Peruana los Andes, Huancayo. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de https://repositorio.upla.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12848/3704/T037_46161758_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Salazar, E., & Rodríguez, V. (28 de Febrero de 2023). Proceso administrativo y desarrollo empresarial: caso mipymes de abarrotes, ciudad de jipijapa. *UNESUM-Ciencias*, 7(1), 70-84. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <https://revistas.unesum.edu.ec/index.php/unesumciencias/article/view/709/675>

Sánchez, K. (15 de Julio de 2018). *El financiamiento y el nivel de solvencia de las empresas del sector manufacturero textil de Tungurahua*. Tesis de titulación, Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/28819/1/T4378ig.pdf>

Sauza, B., Quiroz, L., García, M., De la Garza, F., Pérez, S., & Cruz, D. (2020). Financiamiento de las empresas hidalguenses. *Publicación semestral* (13), 18-

22. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/sahagun/article/view/4941/6793>

Soriano, S. (2022). *Financiamiento y crecimiento empresarial de la Asociación Agropecuaria 3 de julio del Recinto Santa Rita, Cantón Jipijapa, periodo 2017-2020*. Tesis de licenciatura, Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM", Manabí. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de <http://repositorio.unesum.edu.ec/bitstream/53000/4626/1/SORIANO%20LINO%20SANDY%20LISETH.pdf>

Tantaléan, F. (2020). *Factores que determinan el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercio textil en el distrito de Chiclayo – Lambayeque – Perú*. Tesis de maestría, Universidad Nacional "Pedro Ruiz Gallo", Lambayeque. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/8912/Tantal%20c3%a9an_Ze%20c3%b1a_Francisco_Antonio.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Torres, A. (2022). *Caracterización del financiamiento del estudio contable Lex-Cont S.A.C. Huaraz, 2021*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Huaraz. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/28630/ENTIDADES_FINANCIERAS_FINANCIAMIENTO_FORMAL_TORRES_SAEANZ_ALEJA_MAIRA.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Velásquez, C., Rivas, L., & Laines, Y. (28 de Diciembre de 2022). El clima organizacional en el desarrollo empresarial. *Código Científico Revista de Investigación*, 3(3), 195-219. Recuperado el 24 de Marzo de 2023, de <http://revistacodigocientifico.itslosandes.net/index.php/1/article/view/65/118>

Vilca, L. (2022). *Factores que limitan el acceso al financiamiento y rentabilidad de la microempresa "Comercializadora y servicios Manolo E.I.R.L." - Huaraz, 2022*. Tesis de titulación, Universidad Católica Los Ángeles Chimbote, Huaraz. Recuperado el 23 de Marzo de 2023, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/31425/COMERCIALIZADORA_FINANCIAMIENTO_VILCA_HUAYTA_LUDY_NICOLI.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Zeña, J. (2018). *Financiamiento y desarrollo empresarial en las Micro y Pequeñas Empresas de la Asociación de Propietarios Alicentro de Los Olivos, 2018*. Tesis, Universidad César Vallejo, Lima, Perú. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/33211>

ANEXOS

ANEXO N°01 - CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene como propósito fundamental reunir información sobre el financiamiento y el desarrollo empresarial de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced, Huacho. El cuestionario es anónimo y la información recaudada será utilizada únicamente para fines académicos y se garantiza estricta confidencialidad.

I. Por favor marque con una equis (X) en el espacio correspondiente:

- a. En la actualidad o anteriormente, ha tenido que optar por un financiamiento para su empresa:

Si	
No	

- b. Género:

Masculino	
Femenino	

II. Instrucciones

En el siguiente cuadro de preguntas marcar con una equis “X” según corresponda, teniendo en cuenta el cuadro de calificación siguiente:

CUADRO DE CALIFICACIÓN	
Siempre	5
Casi siempre	4
A veces	3
Casi nunca	2
Nunca	1

ITEM	1	2	3	4	5
FINANCIAMIENTO					
DIMENSIÓN 01: NECESIDAD FINANCIERA					
1. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento al no poder cumplir con sus obligaciones financieras.					
2. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento para inversión y crecimiento en nuevos mercados.					
3. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento para mejorar la eficiencia, reestructuración de deuda o reducción de costos.					
DIMENSIÓN 02: FUENTE DE FINANCIAMIENTO					
4. Cuando la empresa busca un financiamiento opta por los recursos internos como primera fuente.					
5. Cuando la empresa busca un financiamiento opta por los recursos externos como primera fuente.					
DIMENSIÓN 03: FINANCIAMIENTO ESTRATÉGICO					
6. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento con un fin proactivo para evitar problemas futuros.					
7. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento con un fin estratégico para crecimiento o inversión.					
DIMENSIÓN 04: FINANCIAMIENTO TEMPORAL					
8. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento a corto plazo para cubrir necesidades inmediatas.					
9. La empresa ha optado u optaría por un financiamiento a largo plazo.					
DESARROLLO EMPRESARIAL					
DIMENSIÓN 01: CAPACIDAD FINANCIERA					
10. La empresa sabe cómo reinvertir el dinero que genera.					
11. Su negocio cuenta con disponibilidad de recursos financieros.					
DIMENSIÓN 02: INNOVACIÓN					
12. La empresa ha mejorado o podría mejorar el stand de venta gracias a un financiamiento.					
13. La empresa ha mejorado o podría mejorar en el aspecto tecnológico (ejm. implementación de pago por tarjeta, plin, yape, etc.) gracias a un financiamiento.					
14. La empresa ha mejorado o podría mejorar el desempeño de personal por medio de capacitaciones gracias a un financiamiento.					
15. La empresa ha mejorado o podría mejorar en la reducción de costos por medio de un financiamiento.					
DIMENSIÓN 03: INGRESOS					

16. La empresa ha mejorado o podría mejorar sus ventas medio de un financiamiento (ejm. invirtiendo en comprar más mercadería, haciendo más publicidad, etc.).					
17. La empresa ha mejorado o podría mejorar en la atención medio de un financiamiento (ejm. contratando más personal, etc.).					

ANEXO N°02 – DATOS GENERALES

Tabla
Datos generales

		f	%
Financiamiento optado	No	32	33.3%
	Si	64	66.7%
Genero	Masculino	67	69.8%
	Femenino	29	30.2%

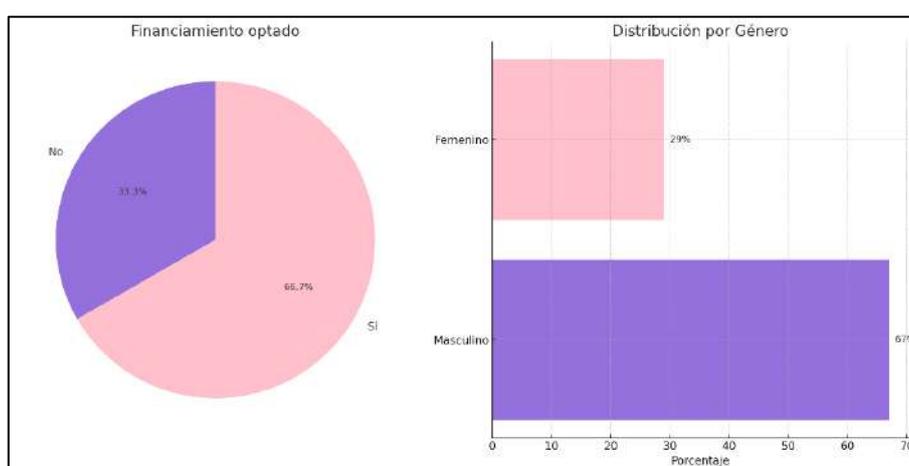


Figura. Datos generales.

La Tabla de Datos Generales proporciona un resumen de las características primordiales de los participantes en el estudio relacionado con el financiamiento y género de las comercializadoras del Centro Comercial Acomerced. En lo que respecta al financiamiento, un 66.7% de los encuestados ha optado por un tipo de financiamiento, mientras que un 33.3% no ha obtenido financiación. La mayoría de los participantes son de género masculino, representando un 69.8%, mientras que el 30.2% es de género femenino.

ANEXO N°03 - VALIDEZ Y CONFIABILIDAD

VALIDEZ DEL FINANCIAMIENTO

<i>Prueba de KMO y Bartlett</i>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.818
	Aprox. Chi-cuadrado	153.724
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	21
	Sig.	0.000

VALIDEZ DEL DESARROLLO EMPRESARIAL

<i>Prueba de KMO y Bartlett</i>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.876
	Aprox. Chi-cuadrado	170.135
Prueba de esfericidad de Bartlett	gl	28
	Sig.	0.000

CONFIABILIDAD DEL FINANCIAMIENTO

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.884	9

CONFIABILIDAD DEL DESARROLLO EMPRESARIAL

<i>Estadísticas de fiabilidad</i>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
0.880	8

ANEXO N°04 – BASE DE DATOS

Financiamiento optado	FINANCIAMIENTO	Necesidad financiera	Insolvencia financiera.	Expansión y crecimiento.	Optimización operativa	Fuentes de financiamiento	Recurso internos	Recursos externos	Estrategica	Prevención de riesgos financieros.	Aprovechamiento de oportunidades.	Temporal	Financiamiento a corto plazo.	Financiamiento a largo plazo
2	3	3	2	5	3	3	1	5	3	1	5	4	2	5
2	2	2	1	2	2	3	3	3	3	5	1	4	3	5
2	2	2	4	1	1	1	1	1	2	2	2	3	2	3
2	4	3	2	5	1	5	5	4	3	1	5	1	1	1
2	3	1	1	1	2	4	4	4	2	3	1	2	1	2
2	3	2	1	1	3	5	4	5	2	3	1	2	2	1
2	3	4	4	5	3	2	1	3	1	1	1	3	3	2
2	3	4	5	3	5	2	3	1	2	1	2	3	5	1
2	2	3	1	5	4	2	1	2	3	4	1	3	1	4
2	3	1	1	1	1	4	3	5	3	2	3	4	2	5
2	3	3	3	2	5	3	3	2	5	5	5	4	3	4
2	3	2	2	3	1	4	4	3	2	2	1	3	1	4
2	4	4	4	2	5	4	4	4	1	1	1	4	5	2
2	1	1	1	1	1	1	1	1	3	1	4	2	1	2
2	2	3	3	3	2	2	2	2	2	1	3	5	5	4
2	4	4	1	5	5	5	4	5	3	2	3	5	4	5
2	5	4	4	4	4	5	5	5	3	2	3	2	1	3
2	3	3	2	5	1	3	3	2	2	1	3	2	2	1
2	3	2	1	3	2	4	4	3	2	3	1	5	4	5
2	2	1	1	2	1	4	2	5	3	3	2	5	5	5
2	2	3	4	3	2	1	1	1	3	1	5	2	2	2
2	4	2	2	1	3	5	5	5	3	3	2	2	1	2
2	3	2	1	4	1	3	4	2	4	5	2	4	4	3
2	2	3	1	4	4	2	2	1	3	4	2	3	3	3
2	3	3	3	2	4	3	2	3	4	4	3	2	2	2
2	3	3	3	3	3	3	2	4	1	1	1	3	1	5
2	3	2	4	2	1	5	5	4	2	3	1	4	3	5
2	4	4	4	4	3	4	5	3	5	5	4	4	4	3
2	4	4	4	4	3	4	4	3	2	2	1	4	3	5
2	2	2	3	2	2	3	1	4	2	2	2	4	4	4

2	5	5	5	5	4	5	5	5	4	3	5	3	3	2
2	5	4	5	5	3	5	5	5	4	4	3	4	4	3
2	2	2	4	1	2	3	4	1	3	2	3	4	5	2
2	2	2	2	1	2	2	2	1	2	1	2	4	5	2
2	2	3	2	2	4	2	2	2	5	4	5	1	1	1
2	2	3	2	2	4	2	2	2	5	4	5	2	3	1
2	2	2	2	1	2	2	2	1	4	4	4	2	3	1
2	3	1	1	1	1	5	4	5	1	1	1	3	4	2
2	5	4	5	5	3	5	5	5	3	3	2	2	2	2
2	3	1	1	1	1	5	5	5	2	2	2	4	5	3
2	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4
2	2	1	1	1	1	4	4	3	4	4	3	4	4	3
2	2	2	4	1	2	3	4	1	3	4	1	3	4	1
2	3	3	2	3	4	3	2	3	3	2	3	3	2	3
2	3	2	4	2	1	3	4	2	3	4	2	3	4	2
2	2	2	2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	2	1
2	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
2	4	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3
2	4	3	4	4	1	4	4	4	4	4	4	4	4	4
1	3	2	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3
1	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1	3	3	2	3	5	3	2	3	3	2	3	3	2	3
1	4	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3
1	4	4	4	3	5	4	4	3	4	4	3	4	4	3
1	4	4	5	3	4	4	5	3	4	5	3	4	5	3
1	2	3	3	1	4	2	3	1	2	3	1	2	3	1
1	2	3	3	1	4	2	3	1	2	3	1	2	3	1
1	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1	2
1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	1	2	2	1	2
1	4	4	5	4	3	5	5	4	5	5	4	5	5	4
1	4	4	5	3	3	4	5	3	4	5	3	4	5	3
2	4	3	3	5	1	4	3	5	4	3	5	4	3	5
2	3	3	1	5	2	3	1	5	3	1	5	3	1	5
2	3	3	3	2	5	3	3	2	3	3	2	3	3	2
2	2	2	1	3	1	2	1	3	2	1	3	2	1	3
2	3	3	1	5	3	3	1	5	3	1	5	3	1	5
2	2	3	2	2	4	2	2	2	2	2	2	2	2	2
2	4	4	4	5	2	5	4	5	5	4	5	5	4	5
2	2	2	1	3	3	2	1	3	2	1	3	2	1	3

2	4	3	5	4	1	5	5	4	5	5	4	5	5	4
2	5	4	5	5	2	5	5	5	5	5	5	5	5	5
2	2	2	2	3	1	3	2	3	3	2	3	3	2	3
2	2	2	2	1	3	2	2	1	2	2	1	2	2	1
2	4	4	3	5	5	4	3	5	4	3	5	4	3	5
2	3	3	4	1	3	3	4	1	3	4	1	3	4	1
2	2	2	2	1	4	2	2	1	2	2	1	2	2	1
1	4	3	4	5	1	5	4	5	5	4	5	5	4	5
1	1	1	2	1	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
1	2	2	3	1	1	2	3	1	2	3	1	2	3	1
1	3	2	2	4	1	3	2	4	3	2	4	3	2	4
1	2	2	1	1	5	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4
1	4	4	3	5	3	4	3	5	4	3	5	4	3	5
1	3	4	5	1	5	3	5	1	3	5	1	3	5	1
1	3	3	4	2	4	3	4	2	3	4	2	3	4	2
1	2	2	1	2	4	2	1	2	2	1	2	2	1	2
1	4	4	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	5
1	4	4	3	5	4	4	3	5	4	3	5	4	3	5
1	4	3	3	5	2	4	3	5	4	3	5	4	3	5
1	2	2	1	4	2	3	1	4	3	1	4	3	1	4
1	2	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	1
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
1	3	3	3	2	3	3	3	2	3	3	2	3	3	2
1	2	2	1	4	2	3	1	4	3	1	4	3	1	4
1	3	3	2	4	4	3	2	4	3	2	4	3	2	4
1	3	3	5	1	2	3	5	1	3	5	1	3	5	1

DESARROLLO EMPRESARIAL	<i>Capacidad financiera</i>	Inversiones.	Disponibilidad de recursos financieros.	<i>Innovación</i>	Mejoramiento de bienes de capital.	Tecnología.	Capacitación al personal.	Reducción de costos.	<i>Ingresos</i>	Venta de bienes.	Prestación de servicios.
3	2	2	2	3	3	4	2	2	3	2	4
3	4	4	4	3	2	4	4	1	4	5	2
4	4	3	5	5	4	4	5	5	4	5	3
3	2	2	1	4	4	5	5	3	3	2	3
3	2	2	2	3	2	3	4	2	4	5	2
3	2	2	2	4	5	1	5	4	3	3	2
3	3	1	4	3	1	4	4	3	4	5	2
3	3	1	5	3	1	5	2	5	3	4	1

3	4	5	2	3	2	1	5	2	3	5	1
3	3	5	1	2	1	1	3	1	3	5	1
3	4	4	3	3	2	3	4	4	4	4	3
2	3	1	5	2	1	2	5	1	2	3	1
3	4	2	5	3	5	1	2	3	3	4	2
3	2	2	2	3	2	2	5	4	3	4	1
4	5	5	5	4	2	5	4	3	4	2	5
3	3	4	2	4	3	4	4	3	2	2	2
3	5	4	5	3	1	1	4	4	3	2	4
2	4	4	3	2	1	2	1	3	2	2	2
3	4	3	4	4	4	5	3	3	1	1	1
4	4	3	5	4	1	4	5	5	3	1	5
3	5	4	5	2	3	3	1	2	2	1	2
3	3	4	2	2	3	1	1	4	3	3	2
4	4	4	3	4	5	4	2	4	5	5	4
4	4	2	5	4	4	2	4	4	4	4	4
4	3	5	1	4	4	3	4	3	4	4	4
3	3	2	4	4	5	4	3	2	2	2	1
4	5	5	4	4	4	5	4	3	4	3	5
3	3	1	5	3	3	2	5	1	4	3	4
3	2	2	1	3	1	1	4	5	4	5	3
3	2	3	1	1	1	1	1	1	5	5	5
5	5	5	5	4	5	5	4	2	5	5	5
5	5	5	5	4	5	5	3	2	5	5	5
3	3	4	1	3	4	1	2	5	3	4	1
2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1
2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2
2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2
2	2	2	1	2	2	1	2	3	2	2	1
4	5	4	5	3	4	5	2	2	5	4	5
5	5	5	5	4	5	5	3	2	5	5	5
3	3	5	1	2	5	1	1	2	3	5	1
4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4
4	4	4	3	4	4	3	2	5	4	4	3
3	3	4	1	3	4	1	2	3	3	4	1
3	3	2	3	3	2	3	4	1	3	2	3
3	3	4	2	3	4	2	1	3	3	4	2
2	2	2	1	2	2	1	3	1	2	2	1
2	2	2	1	2	2	1	1	3	2	2	1

4	4	5	3	3	5	3	3	2	4	5	3
4	4	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4
3	3	3	3	2	3	3	1	2	3	3	3
5	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5
3	3	2	3	3	2	3	5	2	3	2	3
4	4	5	3	4	5	3	3	5	4	5	3
4	4	4	3	4	4	3	5	3	4	4	3
4	4	5	3	3	5	3	4	1	4	5	3
2	2	3	1	2	3	1	4	1	2	3	1
2	2	3	1	3	3	1	4	4	2	3	1
2	2	1	2	2	1	2	2	4	2	1	2
2	2	1	2	2	1	2	1	3	2	1	2
4	5	5	4	4	5	4	3	5	5	5	4
4	4	5	3	4	5	3	3	3	4	5	3
4	4	3	5	3	3	5	1	3	4	3	5
3	3	1	5	2	1	5	2	1	3	1	5
3	3	3	2	4	3	2	5	5	3	3	2
2	2	1	3	2	1	3	1	1	2	1	3
3	3	1	5	4	1	5	3	5	3	1	5
2	2	2	2	2	2	2	4	1	2	2	2
4	5	4	5	4	4	5	2	5	5	4	5
2	2	1	3	3	1	3	3	4	2	1	3
4	5	5	4	4	5	4	1	5	5	5	4
4	5	5	5	3	5	5	2	1	5	5	5
2	3	2	3	2	2	3	1	1	3	2	3
2	2	2	1	3	2	1	3	4	2	2	1
4	4	3	5	4	3	5	5	4	4	3	5
3	3	4	1	3	4	1	3	5	3	4	1
2	2	2	1	2	2	1	4	2	2	2	1
4	5	4	5	3	4	5	1	3	5	4	5
2	2	2	1	2	2	1	1	2	2	2	1
2	2	3	1	2	3	1	1	4	2	3	1
3	3	2	4	3	2	4	1	3	3	2	4
2	1	1	1	3	1	1	5	3	1	1	1
4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
4	4	3	5	4	3	5	3	5	4	3	5
3	3	5	1	3	5	1	5	1	3	5	1
3	3	4	2	4	4	2	4	5	3	4	2
2	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	2

4	5	4	5	4	4	5	4	1	5	4	5
4	4	3	5	4	3	5	4	2	4	3	5
4	4	3	5	4	3	5	2	4	4	3	5
2	3	1	4	2	1	4	2	2	3	1	4
2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	2	1
1	1	1	1	2	1	1	1	5	1	1	1
2	3	3	2	2	3	2	3	1	3	3	2
3	3	1	4	3	1	4	2	3	3	1	4
3	3	2	4	3	2	4	4	3	3	2	4
3	3	5	1	3	5	1	2	4	3	5	1