



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO  
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO  
EMPRESA GRUPO CARLOS S.A.C. –CASMA  
2016.**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR(A):**

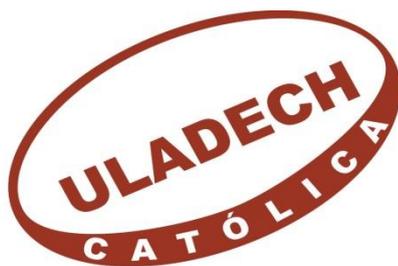
**BACH. ARTEAGA SENA ASTRID ZESHLA**

**ASESOR:**

**Mgtr. CPC JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA**

**CASMA-PERÚ**

**2017**



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y  
ADMINISTRATIVAS**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO  
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL  
SECTOR COMERCIO DEL PERU: CASO  
EMPRESA GRUPO CARLOS S.A.C. –CASMA  
2016.**

**INFORME DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**AUTOR(A):**

**BACH. ARTEAGA SENA ASTRID ZESHLA**

**ASESOR:**

**Mgtr. CPC JULIO JAVIER MONTANO BARBUDA**

**CASMA-PERÚ**

**2017**

## **FIRMA DEL JURADO**

---

DR. C.P.C.C. LUIS ALBERTO TORRES GARCÍA

**PRESIDENTE**

---

MGTR. C.P.C.C. JUAN MARCO BAILA GEMIN

**SECRETARIO**

---

DR. C.P.C.C. EZEQUIEL EUSEBIO LARA

**MIEMBRO**

## **DEDICATORIA**

Con mucho cariño a mi madre Eva, por su amor, dedicación y apoyo constante en mi formación personal y profesional, en el cumplimiento de mis objetivos.

A mi familia por el apoyo incondicional en todos los momentos de mi vida.

A todas aquellas personas que de una u otra manera me han apoyado a la realización de este sueño.

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios fuente de vida, por darme la fuerza necesaria para seguir día a día en Este reto emprendido.

A la memoria de mi madre por bendecirme, cuidarme y guiarme, para el logro de mis objetivos.

A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote por darme la oportunidad de ser un profesional.

Al Profesor Montano Barbuda Julio, por su dedicación, quien con sus conocimientos, experiencia y motivación me han apoyado para lograr con éxito la culminación de mi tesis.

## RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa Grupo Carlos S.A.C. - Casma 2016. Para llevar a cabo dicha investigación se hizo uso de la metodología cualitativa y se utilizó el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico y de caso, aplicándose técnicas e instrumentos de investigación como las fichas bibliográficas y un cuestionario. Obteniéndose los siguientes resultados: La mayoría de los autores coinciden que el financiamiento es otorgado por entidades bancarias, se adquieren a corto plazo, además de ser utilizados como capital de trabajo y mejoramiento del local de las mypes de nuestro país.

Del mismo modo se encontró que la empresa Grupo Carlos S.A.C. a inicios de su negocio tuvo acceso a financiamiento de entidades bancarias, el mismo que es otorgado a largo plazo y utilizado como capital de trabajo y mejoramiento y/o ampliación del local.

Finalmente se concluye que las Mypes financian su actividad productiva con financiamiento de terceros, obtenidos en su mayoría de entidades bancarias quienes les ofrecieron mayores facilidades en la obtención de créditos.

Palabras clave: Financiamiento, Micro y Pequeñas Empresas, Sector comercio.

## **ABSTRACT**

The present research work had as general objective: To determine and describe the characteristics of the financing of micro and small enterprises in the commerce sector of Peru: Case study Grupo Carlos S.A.C. - Casma 2016. In order to carry out this research, the qualitative methodology was used and the non-experimental, descriptive, bibliographic and case design was used, applying research techniques and instruments such as bibliographic records and a questionnaire. The following results are obtained: The majority of the authors agree that the financing is granted by banks, are acquired in the short term, in addition to being used as working capital and improvement of the local mypes of our country.

In the same way it was found that the company Grupo Carlos S.A.C. at the beginning of his business he had access to financing from banks, the same that is granted in the long term and used as working capital and improvement and / or extension of the premises.

Finally, it is concluded that the Mypes finance their productive activity with financing from third parties, obtained mostly from banking entities who offered them greater facilities in obtaining credits.

Key words: Financing, Micro and Small Enterprises, Trade sector.

## CONTENIDO

1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma del jurado.....	iii
3. Hoja de dedicatoria.....	iv
4. Hoja de agradecimiento.....	v
5. Resumen.....	vi
6. Abstract.....	vii
7. Contenido.....	viii
<b>I. Introducción.....</b>	<b>10</b>
1.1. Enunciado del Problema.....	13
1.2. Objetivo General.....	13
1.3. Objetivo Especifico.....	13
<b>II. Revisión de literatura.....</b>	<b>15</b>
2.1. Antecedentes.....	15
2.1.1. Internacionales.....	15
2.1.2. Nacionales.....	17
2.1.3. Regionales.....	20
2.1.4. Locales.....	25
2.2. Bases teóricas.....	26
2.2.1. Teoría de la Estructura del Financiamiento.....	26
2.2.2. Teoría de Modigliani y Miller.....	27
2.2.3. Teoría de Empresa.....	31
2.3. Marco conceptual.....	34
2.3.1. Definición de Financiamiento.....	34
2.3.2. Definición de Empresa.....	35

2.3.3. Definición de Mypes.....	36
2.3.4. Definición de Comercio.....	37
<b>III. Metodología.....</b>	<b>38</b>
3.1. Diseño de la investigación.....	38
3.2. Población y muestra.....	38
3.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores.....	38
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	38
3.5. Plan de Análisis.....	38
3.6. Matriz de Consistencia.....	39
3.7. Principios éticos.....	39
<b>IV. Resultados.....</b>	<b>40</b>
4.1. Resultados.....	40
4.1.1. Resultado respecto al objetivo 1.....	40
4.1.2. Resultado respecto al objetivo 2.....	48
4.1.3. Resultado respecto al objetivo 3.....	49
4.2. Análisis de resultados.....	51
4.2.1. Análisis de Resultado respecto al objetivo 1.....	51
4.2.2. Análisis de Resultado respecto al objetivo 2.....	51
4.2.3. Análisis de Resultado respecto al objetivo 3.....	52
<b>V. Conclusiones.....</b>	<b>53</b>
<b>VI. Aspectos complementarios.....</b>	<b>55</b>
6.1. Referencias bibliográficas.....	55
6.2. Anexos.....	57

## **I. INTRODUCCIÓN**

En los últimos años muestra economía ha tenido mejoras significativas, muchas de sus cifras se deben a la gran participación que han tenido las Mype en el país, las mismas que han incrementado de 5 787 a 60 535 legalmente registradas en las REMYPE (Registro Nacional de las Micro y Pequeñas Empresas), y que aportan el 42% del PBI del país y del 77% a la generación de empleo, eso sin contar aquellas Mype que funcionan de manera informal; a pesar de este crecimiento, las Mype es uno de los sectores que menos apoyo recibe por parte del estado en materia de financiamiento, por lo cual estas empresas buscan una alternativas de financiamiento externa para poder mantener su rentabilidad. **Albujar (2008).**

En el Perú las Mypes conforman el grueso del tejido empresarial, dado que, tal total de empresas existente en el país, el 98.4% son Mypes, las mismas que aproximadamente generan el 42% de la producción nacional, proporcionando el 88% del empleo privado del país. Estos datos estarían implicando que los rendimientos y/o productividad de las Mypes son bajos, en contraposición a las medianas y grandes empresas, ya que solo el 1, 6% (que representan dichas empresas) estaría generando el 58% de la producción nacional. **Espinoza (2007).**

Las microempresas y Pequeñas Empresas cumplen un rol fundamental en el desarrollo económico y social del país, conformando el 98,5% de las empresas a nivel nacional, aportando el 42,1% al Producto Bruto Interno, y ofreciendo el 77% de puestos laborales en el país. **Sandoval, Posso & Quispe (2012).**

Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que “no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos”.

Pero antes de acceder a un canal de financiamiento, sugiere, es necesario que el empresario determine hasta qué punto está dispuesto a endeudarse, para ello, también es indispensable que conozca su capacidad de endeudamiento y, en tercer lugar, fije los costos efectivos de financiamiento. **Rojas (2013).**

La encuesta realizada por el INEI en el 2013 se obtuvo los siguiente, que en el segmento empresarial, el 96.2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3.2% pequeñas empresas, el 0.2% medianas empresas y el 0.4% grandes empresa. Y según la actividad, el 44.4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16.2% son micro empresas que prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. **Efe (2013).**

Es fundamental la subsistencia y el desarrollo de las de las Mypes para la erradicar el desempleo y por ende el nivel de desnutrición en el país. Razón por la cual considero que el estado excluye a las mypes informales de ciertos beneficios teniendo en cuenta que en su mayoría son informales, con ello no quiero decir que el estado permita la informalidad sino que brinde asesorías contables que es una de las causas principales del problema.

Se determina como resultado de la investigación realizada como una de las causas del fracaso de las Mypes el acceso limitado al financiamiento ya que las tasas de interés son elevadas.

El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mypes ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mypes ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simulador de interés.

**Quincho (2011).**

La empresa Grupo Caros S.A.C. dio inicio a sus actividades de actividades a partir el 01 de Diciembre del 2011 hasta la fecha actual la empresa siguen en marcha en la dirección pasaje los Pinos Mza. J2 Lote 52C. (Por la Parada San Martin), emitiendo facturas, boletas y notas de Crédito. Esta empresa inicio con un financiamiento para poder solventar sus gastos y cubrir sus necesidades.

**ACTIVIDAD ECONÓMICA**

Principal 52206- Venta Minorista de Alimentos, Bebidas y Tabaco.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016?**

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016.

Para poder conseguir el objetivo general nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú.
2. Describir las características del financiamiento de la empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016.
3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú y de la Empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016.

Finalmente el presente informe se justifica porque nos permitirá conocer la realidad de las MYPES de las empresas del Perú desde el punto de vista económico financiero; determinando y describiendo la caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Perú.

Permitirá conocer las características del financiamiento consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo beneficia también al desarrollo económico y social del Distrito de Casma, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPES.

## II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

### 2.1. ANTECEDENTES

#### 2.1.1. INTERNACIONAL

**BOTERO (2007).** Se enfocó a estudiar la problemática de la “financiación de las MYPES en Antioquia (Colombia)” y describir lo que ha venido sucediendo en las comparas incubadas en la incubadora de las empresas de base tecnológica de Antioquia. Una de sus conclusiones fueron que el mayor problema que se encuentran las MYPES de base tecnológica es la consecución de garantías necesarias para respaldar su acceso al crédito, debido a la falta de activos que presentan este tipo de empresas, también encontró que estas empresas no tienen capacidad de negociación ante las entidades financieras, lo que hace que sus préstamos estén condicionados a unas tasas de interés altas y que el monto de los mismo muchas veces sea inferior a lo requerido por parte de las empresas. Otras conclusiones halladas fueron en cuanto a los mecanismos financieros utilizados por la MYPES, funcionan solamente para las empresas tradicionales, dedicadas a la industria y al comercio y, que estos mecanismos no son aplicables a EBT (Empresas de Base Tecnológica), lo que dificulta el desarrollo y consolidación d estas empresas en el medio. Asimismo los instrumentos financieros implantados no corresponden con los fines de la obtención del capital, debido a que no tienen muchas posibilidades de escoger el financiamiento adecuado, ya sea por el desconocimiento o porque no cumple con los requisitos para acceder a este.

**MARQUEZ (2009).** Realizo una investigación titulado “El financiamiento para las pequeñas y mediana empresa”. Esta investigación señala que la estrategia más acertada es atender una red entre las instituciones públicas y privadas, con el fin de ampliar el financiamiento de las MYPES, y de esta forma construir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional. La principal conclusión del trabajo es: que las políticas estatales y regionales en el país dirigido al sector de las MYPES, deben contener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias que en muchos países desarrollados como : España, Francia, en el Perú y en Latinoamérica, ya son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la usencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico.

**RECINOS (2011)** en su tesis denominada: “El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente– El Salvador. Llegó a las siguientes conclusiones: El 72% de las microempresas cuentan con financiamiento propio, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual. En el

Salvador las MYPE son claves para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado y la falta de información sectorial no permite identificar la realidad de las MYPE y dificulta el establecimiento de políticas de acuerdo a sus necesidades; así como también la falta de monitoreo y de evaluación del impacto es una debilidad tanto en lo relacionado con el diseño y seguimiento de la política relativa a las MYPES como con la gestión de recursos basada en la obtención de resultados.

### **2.1.2. NACIONAL**

**AGUERO (2013)** en su estudio denominado: Todo lo que necesita saber sobre el financiamiento para Mypes y Pymes, desarrollado en Lima- Perú, cuyo propósito fue explicar los beneficios de las fuentes de financiamiento y advertir sobre qué alternativas hay que tener cuidado, llegó a las siguientes conclusiones: (a) Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer

mecanismos o cronogramas de pagos. (b) El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado facilita este tipo de actividades cobrando menos impuesto a la renta. (c) La decisión con respecto a optar por una u otra alternativa debe girar en torno al costo efectivo del dinero o TEA (tasa de interés efectiva anual). De igual manera, los plazos para la amortización de la deuda, que puedan otorgar las entidades prestadoras, deben ponerse bajo análisis. (d) Se debe tener especial cuidado al escoger líneas de sobregiro bancario y tarjetas de crédito como mecanismos de financiamiento ya que implican una TEA que bordea el 98% y 70% respectivamente. Y (e) la presencia de prestamistas o agiotistas es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa. Asimismo Agüero sostiene que las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas ya que hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, éste es el caso de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso. De la misma forma los pequeños empresarios deben tener en cuenta que las entidades financieras ofrecen sus productos con tasas de interés expresadas en términos diarios, mensuales o semestrales. Por tanto, la tarea consiste en llevarlo todo a una misma unidad de tiempo: el año, y así optar por la tasa de interés de menor costo y con las mayores ventajas.

**ROMERO (2013).** En su trabajo de investigación sobre “El financiamiento en la capacitación del personal de las mypes del sector servicio – rubro restaurantes – cevicherías”, Piura año 2012”, cuyo objetivo fue determinar la incidencia del financiamiento en la capacitación de las mypes, haciendo uso de la metodología cuantitativa, obtuvo los siguientes resultados: el financiamiento que reciben lo utilizan como capital de trabajo, mejoramiento del local o para el activo fijo que demande este para el crecimiento de la empresa. Las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPEs son proporcionales en instituciones públicas y privadas y estos son escogidos de acuerdo a los beneficios y facilidades que estas instituciones les ofrece, siendo una mejor opción adquirirla a corto plazo e indudablemente que prefieren una tasa de interés baja para recuperar en corto tiempo la inversión realizada. Finalmente el financiamiento si tiene una relación aunque de manera indirecta, ya que esta solicitud y adquisición del financiamiento que realizan los empresarios es para diferentes fines todo esto con llevan a la mejora de la empresa, siendo esto un factor de éxito.

**OLANO (2012).** En su trabajo de investigación denominado “Las Mype y las Dificultades de Acceso a las Fuentes de Financiamiento” - Lima donde su objetivo fue: Elaborar un modelo de financiamiento que permita a las MYPES acceder a las fuentes de financiamiento, llega al siguiente resultado: las Mypes no pueden satisfacer las exigencias de las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras Intermediarias por

no contar con las mismas ni con las características que espera la banca, en este margen se establece que las Mype recurren al tipo de financiamiento no bancario y es indispensable porque gran parte de su crecimiento se debe a la incidencia en el financiamiento. En dicho estudio se evidencia que el mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la micro y pequeña empresa, por lo que es necesaria una regulación que las beneficio y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

### **2.1.3. REGIONAL**

**SANCHEZ (2012).** En su trabajo de investigación denominado “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro cevicherías del distrito de Independencia –Huaraz, 2011”, llega a los siguientes resultados: El 72% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el 80% de las Mypes encuestadas recibieron crédito de instituciones bancarias e invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que no invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente, el 84% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero si contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 16% no, el 84% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejora, el 76% de los representantes

legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado .

**CABRERA (2015).** En su trabajo de investigación denominado características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012. Llego a las siguientes conclusiones: Respecto a las Mypes: El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo. El 95% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, el 5% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores, la mayoría de los microempresarios debería capacitar a su personal y aprovechar su rendimiento ya que son pocos los trabajadores que tienen laborando en negocio. El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, el 25% dijeron si recibieron capacitación, lo que implica que estarían teniendo bajos ingresos ya que aseguraron que la capacitación si es una inversión, por lo tanto aumentaría su rentabilidad, si tomaran la decisión de capacitarlos regularmente. El 10% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron uno a dos cursos de capacitación

respectivamente, el 5% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron más de tres capacitaciones y el 75% no recibió capacitación. El 15% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, el 10% en gestión empresarial y el 75% no contestaron, lo que indicaría que la mayoría de los microempresarios se preocupa por sus clientes y la atención que le pueden brindar al adquirir sus productos. Respecto al financiamiento: El 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es ajeno y el 40% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas, según mi investigación la mayoría de los empresarios no estaban capacitados para recibir financiamiento. El 90% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 10% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las Mypes tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mype, el cual tiene el 90%, son créditos comerciales, ya que el rubro de mi investigación es el sector comercio, mientras que el 10% no obtuvieron ningún tipo de crédito. El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 30% del sistema no bancario, lo cual indica que las Mypes requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio. El 80% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 10% dijeron que

invertieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

**CALDERÓN (2011).** En su investigación para optar el título profesional de Contador Público “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio - rubro librerías en el centro comercial espinar del distrito de chimbote, periodo 2011”, Llego a las siguientes conclusiones:

□ Respecto a las Mypes:1) El 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de librería hace más de 5 años.2) El 100% de las Mypes encuestados tienen entre 1 a 5 trabajadores.3) El 60% tienen capital ajeno y el 40% tiene capital propio.4) El 40% creó el negocio con el fin de solventar gastos de la familia, el 20% generar ganancias, el 20% dar empleos a sus familiares y el 20% para convertirse en empresario.

□ Respecto a los empresarios:1) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 35 -50 años.2) El 60% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino y el 40% de representante legales son de sexo masculino.3) El 80% de los microempresarios encuestados tienen grado de instrucción secundaria y 20% tiene grado de instrucción superior universitaria.

□ Respecto al financiamiento: 1) En el año 2011 el 100% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. Del 100% de los empresarios que recibieron financiamiento, el 60% recibieron montos de financiamiento entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 40% recibieron montos de financiamiento entre 40,000 a 60,000 nuevos soles. 2) El 100% de las Mypes encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario; siendo el 60% para el Mi Banco y el 40% para el Banco de Crédito. 3) Mi Banco (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 20% y 25% anual, y el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos otorgados de 26% y 29% anual según sea el monto solicitado. 4) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. 5) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%.

□ Respecto a la capacitación: 1) El 100% de los gerentes y/o administradores de las Mypes en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. 2) El 100% de los microempresarios encuestados no recibieron algún tipo de capacitación en el año 2011. 3) El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación. 4) El

60% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, y el 40% restante dijo que la capacitación no es una inversión. 5) El 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal si es importante respecto a la competitividad para la empresa, y el 20% manifestó que no.

□ Respecto a la rentabilidad empresarial: 1) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011.2) El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

#### **2.1.4. LOCAL**

Hasta la fecha no se encontraron antecedente de esta naturaleza sobre el tema del financiamiento de las Micros y Pequeñas empresas.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. TEORIAS DEL FINANCIAMIENTO**

Toda oportunidad de inversión real está acompañada, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiamiento; estas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios.

Lo anterior refleja en la estructura financiera adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como costo de la deuda, presión fiscal riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intenta dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura financiera: por un lado, la teoría del Equilibrio Estático (trade off theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costos derivados de la deuda, mantenimiento constantes los activos y los planes de inversión (Myers, 1984); por otro lado, la teoría de la Jerarquía financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores (Myers, 1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos.

### 2.2.2. TEORÍA DE MODIGLIANI Y MILLER

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa, por tanto se contraponen a los tradicionales. M y M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones.

**Proposición I:** Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”.

### **Tipos de financiamiento**

#### **A) Financiamiento A Corto Plazo**

El financiamiento a corto plazo es un préstamo de recursos o de dinero que se le otorga a una empresa durante un periodo de tiempo obviamente corto, éste puede ser un par de meses, e incluso semanas, y las ventajas principales de este tipo de financiamiento es que incluye bajos costes de devolución de dinero y está compuesto por:

1. **Los créditos comerciales:** El crédito comercial consiste en el ofrecimiento de crédito por parte de un proveedor de productos y servicios, a su cliente, permitiéndole pagar por ellos más adelante, es decir, en el futuro.

Estos créditos permiten adquirir mercancía y servicios a crédito, y deben ser pagados en un plazo previamente fijado, y existe el riesgo de no lograr el pago.

2. **Crédito Bancario:** Los créditos bancarios son otorgados por los bancos, mediante la celebración de un contrato por el que nace la deuda.

3. **El Pagaré.** Esta es una forma de financiamiento negociable, se trata de una promesa en la que se compromete a pagar una

cantidad específica en una fecha determinada, siempre se paga en efectivo o por depósito bancario, además documento debe contener la firma del interesado y debe ser emitida por un representante en caso de ser persona moral o por la persona emisora en caso de ser persona física.

4. **Líneas de Crédito.** En la línea de crédito, el banco da un préstamo fijo, y deja el dinero en efectivo y a disposición del cliente, pero por cada línea de crédito adquirida se tiene que pagar un interés.
5. **Papeles comerciales.** Los papeles comerciales son pagarés a corto Plazo emitidos por algunas compañías financieras o grandes organizaciones industriales; éstos pueden venderse, Bien directamente o a través de intermediarios, en contrapartida de la entrega de Mercancía, de la ejecución de trabajos o de la prestación de servicios comerciales.
6. **Financiamiento por medio de cuentas por cobrar:** Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
7. **Financiamiento por inventarios.** Este financiamiento utiliza el inventario de la empresa para financiar o garantizar un préstamo y el acreedor puede hacer el uso de la mercancía que esta como garantía si la empresa deja de cumplir.

## **B) Financiamiento a Largo Plazo**

Son todas las obligaciones adquiridas por la empresa con terceros en un plazo mayor a 5 años, en la cual las cuotas son pagadas periódicamente y está conformado por:

1. **Hipoteca.** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo obtenido.
2. **Acciones.-** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
3. **Bonos.-** Es un documento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada en una fecha establecida, en la que se incluirán los intereses calculados a una tasa determinada.
4. **Arrendamiento financiero.** Es un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes.

### **2.2.3. TEORIA DE LA EMPRESA**

De manera que las empresas son organizaciones especiales porque a diferencia de otros grupos de individuos, su supervivencia depende de que minimicen los costes de producción o, dicho simétricamente, optimicen la cooperación entre todos los que participan en la producción.

En primer lugar como unidad de producción de bienes o servicios, es decir, examinando qué combinación de los factores de la producción es la más conveniente para obtener los bienes o servicios que oferta la empresa (concepción neoclásica). Esta perspectiva es útil para analizar las relaciones entre las empresas en el mercado y a los juristas les resulta de interés, por ejemplo, cuando se trata de determinar si el comportamiento de una empresa constituye un abuso de su poder de dominio en el mercado (art. 2 LDC) y como veremos, también para explicar, en el caso de las empresas, de qué modo se “seleccionan” aquellas cuyos miembros cooperan peor, es decir, no consiguen maximizar la producción al menor coste posible.

En segundo lugar, y más recientemente, la empresa se ha analizado “desde dentro”, es decir, examinando qué vínculos unen a los sujetos que aportan los distintos factores de la producción que se combinan en la empresa. Titulares de factores de la producción son los trabajadores (titulares del factor trabajo); los accionistas (titulares del capital social si la empresa adopta la forma de sociedad anónima); los obligacionistas y demás financiadores que prestan dinero a la

empresa; los administradores de la empresa, que aportan un tipo especial de trabajo y actúan como agentes y representantes de los “propietarios”; los proveedores, que aportan materias primas o producen “por encargo” partes del producto final etc.

La concepción neoclásica de la empresa – como unidad de producción para intercambiar lo producido en el mercado – es muy relevante también para distinguir las empresas de otras organizaciones humanas. En efecto, lo que distingue una empresa de un club de billar o de una secta es que, en el caso de la empresa, el ámbito de la producción interna a través de la cooperación entre los miembros de la empresa y el ámbito del intercambio mediante la venta de lo producido en el mercado no pueden separarse porque los precios de mercado de los bienes producidos por la empresa influyen sobre la producción en común en el seno de ésta. Es decir, las empresas cuyos miembros cooperen peor producirán a mayor coste y no podrán vender sus productos en un mercado competitivo y terminarán por desaparecer.

## 2.3. MARCO CONCEPTUAL

### 2.3.1. Definición de Financiamiento

El financiamiento no es más que los recursos monetarios financieros necesarios para llevar a cabo una actividad económica, con la característica esencial que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Puede ser contratado dentro y fuera del país a través de créditos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. **Bastidas (2013).**

El financiamiento en términos generales es un préstamo otorgado al cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha determinada que se indicara en el contrato, y dicha cantidad deberá ser devuelta con un monto adicional, dependiendo de lo que ambas partes hayan acordado. **Rengifo (2011).**

Es un conjunto de recursos monetarios para poder llevar a cabo una actividad económica, también es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera, en la cual nos comprometemos a pagar en un determinado plazo, más los intereses. **Pérez (2011)**

La mayoría de las MYPE financian su actividad con fondos ajenos, donde la gran parte solicitó crédito a la entidad financiera Interbank, puesto que esta entidad da créditos para el capital de trabajo y compra de activos fijos, y los microempresarios que financiaron su actividad con fondos propios, fue a través de sus ahorros personales. Asimismo los microempresarios encuestados dieron a conocer las características de sus MYPE respecto al financiamiento: El 53% financia su actividad con fondos ajenos, donde el 21% de los microempresarios solicitó crédito a Mi Banco y el 32% a Interbank, el 16% lo invirtió en su capital de trabajo y el 37% en la compra de sus activos fijos y el 53% de los encuestados dijeron que si satisficó su necesidad el crédito que le otorgaron para financiar su actividad. **Celmi (2016).**

### **2.3.2. Definición de empresa**

Según el Código de Comercio, Art. 25: “Se entenderá como empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios”.

Es una entidad económica de carácter pública o privada, que está integrada por recursos humanos, financieros, materiales y técnico-administrativos, se dedica a la producción de bienes y/o servicios para satisfacción de necesidades humanas, y puede buscar o no lucro.

Las empresas puedan clasificarse según la actividad económica que desarrollan. Así, nos encontramos con empresas del sector primario

(que obtienen los recursos a partir de la naturaleza, como las agrícolas, pesqueras o ganaderas), del sector secundario (dedicadas a la transformación de bienes, como las industriales y de la construcción) y del sector terciario (empresas que se dedican a la oferta de servicios o al comercio).

Otra clasificación válida para las empresas es de acuerdo a su constitución jurídica. Existen empresas individuales (que pertenecen a una sola persona) y societarias (conformadas por varias personas). En este último grupo, las sociedades a su vez pueden ser anónimas, de responsabilidad limitada y de economía social (cooperativas), entre otras.

Las empresas también pueden ser definidas según la titularidad del capital. Así, nos encontramos con empresas privadas (su capital está en mano de particulares), públicas (controladas por el Estado), mixtas (el capital es compartido por particulares y por el Estado) y empresas de autogestión (el capital es propiedad de los trabajadores).

### **2.3.3. Definición de Mypes**

El Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de micro y pequeña empresa, a la letra dice: Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (texto único

ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente (Dec. Leg. N° 1086).

Según Ley: N° 30056 Del Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial (2013) en el artículo 11° establece que las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

**Microempresa:** son aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Pequeña empresa:** son aquellas que tienen ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

**Mediana empresa:** son aquellas que tienen ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

#### **2.3.4. Definición de Comercio**

El sector comercio hace parte del sector terciario de la economía nacional engloba las actividades socioeconómica consistente en la compra y venta de bienes. es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Es un sector bastante heterogéneo en cuanto tamaño, niveles de producción, niveles de ventas, entre otros indicadores. **Scian (2002).**

Son empresas que se dedican a adquirir cierta clase de bienes o productos, con el objetivo de venderlos posteriormente en el mismo estado físico en que fueron adquiridos, aumentando el precio de costo o adquisición, un porcentaje denominado margen de utilidad. Según la Clasificación Internacional Industrial Uniforme (CIIU), el 47,2% de las MYPES a nivel nacional desarrollan actividades de comercio.

**Codemype (2010).**

Este tipo de empresas son intermediarias entre el productor-consumidor y pueden clasificarse en:

Se pueden clasificar en:

- Mayoristas:** Aquellas que realizan ventas a gran escala o a empresas minoristas que, a su vez, distribuyen el producto al mercado de consumo. Las ventas al por mayor aportan el 23,8% de las empresas de comercio a nivel nacional.

- Minoristas o Detallistas:** Aquellas que venden productos al menudeo, o en pequeña cantidad directamente al consumidor.

- Comisionistas:** Son aquellas que se dedican a vender artículos de los fabricantes, quienes les dan mercancía a consignación, percibiendo por ello una comisión.

### **III. METODOLOGÍA**

#### **3.1. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN**

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizara el diseño No Experimental- Descriptivo- Bibliográfico Documental.

#### **3.2. UNIVERSO O POBLACIÓN**

Dado que la investigación será bibliográfica documental de caso, no habrá población ni muestra.

#### **3.3. DEFINICIÓN Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

No aplica la operacionalización de variables.

#### **3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**

**3.4.1. Técnicas:** se utilizará la Revisión Bibliográfica y la encuesta para la recopilación de datos necesarios para el desarrollo de la investigación.

**3.4.2. Instrumentos:** se utilizará la ficha Bibliográfica y un Cuestionario con el propósito de obtener información sobre el financiamiento de la empresa.

#### **3.5. PLAN DE ANALISIS**

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el plan de análisis consistirá en analizar los resultados extraídos de los antecedentes pertinentes y del trabajo en caso, los cuales serán hallados para especificación del objetivo general y sobre el cual gira la investigación.

Para realizar el objetivo específico N°01, se utilizará la documentación bibliográfica, la cual nos permitirá hallar la información y determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas del sector comercio de las empresas del Perú.

Para realizar el objetivo específico N° 02, se realizará una investigación sobre sucesos o hechos pasados que nos sirven como antecedentes relacionadas a las características del financiamiento de la empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016.

Finalmente para el objetivo N°03, se realizará una comparación de los resultados encontrados en la investigación sobre las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas del Sector Comercio de las empresas del Perú y de la empresa Grupo Carlos S.A.C. –Casma 2016.

### **3.6. MATRIZ DE CONSISTENCIA**

ANEXO 02

### **3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS**

La investigación ha sido diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Escuela de Pre Grado, siguiendo la estructura aprobada por la Universidad y considerando el código de ética; con la finalidad de proponer alternativas de mejor en el financiamiento de las MYPES para la buena gestión del GRUPO CARLOS S.A.C.

La presente investigación se basará con el código de ética del contador y los principios éticos de integridad, objetividad, competencia profesional y debido cuidado profesional, responsabilidad, confidencialidad y comportamiento profesional. Cumplimiento las leyes y reglamentos, rechazando cualquier acción que desacredite la veracidad del contenido de la Investigación.

## IV. RESULTADOS

### 4.1. Resultados

**4.1.1. Resultado respecto al objetivo específico 1: Describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú.**

#### CUADRO N° 01

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ.

AUTORES	RESULTADOS
AGÜERO (2013)	<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Los micro y pequeños empresarios constituidos formalmente cuentan con la facilidad de acceder a fuentes de financiamiento provenientes de entidades bancarias, cajas rurales y cooperativas de ahorro y crédito. Lo beneficioso de optar por una alternativa es que no se arriesga el patrimonio personal, por lo que surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos.</li><li>✓ El interés constituye un escudo fiscal haciendo que la tasa o el costo del dinero de ese préstamo se reduzca y también el Estado facilita este tipo de actividades cobrando menos impuesto a la renta.</li></ul>

- 
- ✓ La presencia de prestamistas o agiotistas es peligroso en el sentido que son elementos de financiamiento informales que no van a garantizar el éxito de la empresa. Asimismo Agüero sostiene que las oportunidades para obtener financiamiento no están restringidas ya que hay entidades que prestan dinero a otras conocidas como banca de segundo piso, ése es el caso de la Corporación Financiera de Desarrollo (Cofide), y otras entidades mediante su red de bancos proporcionan créditos a instituciones para que actúen como mecanismos de segundo piso. De la misma forma los pequeños empresarios deben tener en cuenta que las entidades financieras ofrecen sus productos con tasas de interés expresadas en términos diarios, mensuales o semestrales. Por tanto, la tarea consiste en llevarlo todo a una misma unidad de tiempo: el año, y así optar por la tasa de interés de menor costo y con las mayores ventajas.
-

---

El financiamiento que reciben lo utilizan como capital de trabajo, mejoramiento del local o para el activo fijo que demande este para el crecimiento de la empresa. Las fuentes de financiamiento que utilizan las MYPEs son proporcionales en instituciones públicas y privadas y estos son escogidos de acuerdo a los beneficios y facilidades que estas instituciones les ofrece, siendo una mejor opción adquirirla a corto plazo e indudablemente que prefieren una tasa de interés baja para recuperar en corto tiempo la inversión realizada. Finalmente el financiamiento si tiene una relación aunque de manera indirecta, ya que esta solicitud y adquisición del financiamiento que realizan los empresarios es para diferentes fines todo esto con llevan a la mejora de la empresa, siendo esto un factor de éxito.

**ROMERO  
(2013)**

---

Las Mypes no pueden satisfacer las exigencias de las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras Intermediarias por no contar con las mismas ni con las características que espera la banca, en este margen se establece que las Mype recurren al tipo de financiamiento no bancario y es indispensable porque gran parte de su crecimiento se debe a la incidencia en el financiamiento. En dicho estudio se evidencia que el

**OLANO  
(2012)**

---

mercado de capitales nacional no contempla y normativamente dificulta la participación de la micro y pequeña empresa, por lo que es necesaria una regulación que las beneficio y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

**SANCHEZ  
(2012)**

---

El 72% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el 80% de las Mypes encuestadas recibieron crédito de instituciones bancarias e invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 20% dijeron que no invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente, el 84% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero si contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 16% no, el 84% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas si mejora, el 76% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado.

---

Respecto a las Mypes: El 90% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron tener más de

---

---

**CABRERA**  
**(2015)**

3 años en la actividad empresarial (rubro venta de abarrotes), lo que implicaría que ya deberían tener un rendimiento económico elevado y si tuvieran capacitación oportuna y adecuada para el acceso al financiamiento, tendrían sus objetivos cumplidos a corto plazo. El 95% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 05 trabajadores, el 5% dijeron que tienen entre 06 a 10 trabajadores, la mayoría de los microempresarios debería capacitar a su personal y aprovechar su rendimiento ya que son pocos los trabajadores que tienen laborando en negocio. El 75% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no fueron capacitados, el 25% dijeron si recibieron capacitación, lo que implica que estarían teniendo bajos ingresos ya que aseguraron que la capacitación si es una inversión, por lo tanto aumentaría su rentabilidad, si tomaran la decisión de capacitarlos regularmente. El 10% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron uno a dos cursos de capacitación respectivamente, el 5% de los representantes legales dijeron que sus trabajadores recibieron más de tres capacitaciones y el 75% no recibió capacitación. El 15% de los representantes

---

---

legales de las Mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en prestación de mejor servicio al cliente, el 10% en gestión empresarial y el 75% no contestaron, lo que indicaría que la mayoría de los microempresarios se preocupa por sus clientes y la atención que le pueden brindar al adquirir sus productos. Respecto al financiamiento: El 60% de las Mypes encuestadas su financiamiento es ajeno y el 40% es propio, lo cual implica que hay ciertos riesgos en cuanto a tasas de interés elevadas, según mi investigación la mayoría de los empresarios no estaban capacitados para recibir financiamiento. El 90% de los microempresarios si solicitaron crédito para su negocio, mientras que el 10% no solicito ningún crédito, lo que indicaría que la mayoría de las Mypes tienen la necesidad de financiamiento para el mejoramiento de su negocio. El crédito predominante que obtuvieron los microempresarios para el financiamiento de su Mype, el cual tiene el 90%, son créditos comerciales, ya que el rubro de mi investigación es el sector comercio, mientras que el 10% no obtuvieron ningún tipo de crédito. El 60% de las Mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema bancario y el 30% del sistema no bancario,

---

---

lo cual indica que las Mypes requieren de capital seguro y eficaz para el manejo de su negocio. El 80% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en su capital de trabajo y el 10% dijeron que invirtieron mejoramiento de su local, lo cual indicaría que necesitan financiamiento para aumentar las mercaderías e insumos para el crecimiento de su negocio, según la demanda del mercado.

---

**Respecto al financiamiento:** 1) En el año 2011 el 100% de los empresarios encuestados recibieron financiamiento. Del 100% de los empresarios que recibieron financiamiento, el 60% recibieron montos de financiamiento entre 10,000 a 30,000 nuevos soles y el 40% recibieron montos de financiamiento entre 40,000 a 60,000 nuevos soles. 2) El 100% de las Mypes encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario; siendo el 60% para el Mi Banco y el 40% para el Banco de Crédito. 3) Mi Banco (sistema bancario) cobra una tasa de interés anual por los créditos que otorga de 20% y 25% anual, y el Banco de Crédito cobra una tasa de interés anual por los créditos otorgados de 26% y 29% anual según sea el monto solicitado. 4) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos

**CALDERON  
(2011)**

---

recibidos como capital de trabajo.5) El 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron si mejoraron la rentabilidad de sus empresas. 6) El 80% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 10%- 30% y el 20% dijeron que se había incrementado en 30%-50%.

**Respecto a la rentabilidad empresarial:** 1) El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011.2) El 100% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento obtenido en el año 2011.

---

**Fuente:** Elaboración propia, en base a los antecedentes nacionales, regionales y locales de la investigación.



**4.1.3. Resultado respecto al objetivo específico 3: Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector Comercio del Perú y de la empresa Grupo Carlos S.A.C. - Casma 2016.**

CUADRO N° 03

ANÁLISIS COMPARATIVO DE LAS CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO DEL PERÚ Y DE LA EMPRESA GRUPO CARLOS S.A.C. - CASMA 2016.

ASPECTO DE COMPARACIÓN	OBJETIVO ESPECIF. 1	OBJETIVO ESPECIF. 2	OBJETIVO ESPECIF. 3
<b>Forma de financiamiento</b>	Que la mayoría de MYPEs necesitan de un financiamiento para el crecimiento de su negocio. Según OLANO (2012).	Financió sus actividades comerciales con Financiamiento de terceros a inicio de su negocio.	<b>Coinciden</b>

<p><b>Sistema al que recurren</b></p>	<p>Para Sánchez (2012), hace mención que a mayoría obtuvo un financiamiento por instituciones Bancarias.</p>	<p>Recurrió al sistema bancario a inicio de su negocio.</p>	<p><b>Coinciden</b></p>
<p><b>Plazo de crédito solicitado</b></p>	<p>Para Romero (2013), en sus Conclusiones menciona que las Mypes optan por un crédito a Corto Plazo.</p>	<p>Indicó que recibió crédito a largo plazo (1 año y medio) lo que le permitió invertir y lograr su permanencia en el mercado.</p>	<p><b>No Coinciden</b></p>
<p><b>En que invirtió el crédito solicitado</b></p>	<p>Para Cabrera (2015), llega a la conclusión que la mayoría opta en la inversión de Mejoramiento y Ampliación de Local, capital y activo Fijo.</p>	<p>Fue solicitado para la inversión del Mejoramiento del local y mercaderías.</p>	<p><b>Coinciden</b></p>

**Fuente:** Fuente: Elaboración propia en base a los resultados comparables de los objetivos específicos 1 y 2.

## **4.2. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS**

### **4.2.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:**

Agüero (2013), Calderón (2011) y Cabrera (2015); estos autores coinciden que las Mypes obtienen créditos mayormente de Instituciones Bancarias, mientras Olano (2012), mencionan lo contrario que mayormente las Mypes apoyados por instituciones no Bancarias por motivos que son los que le dan más posibilidades o mayor acceso al crédito.

En lo que coinciden la Mayoría de los autores es que su financiamiento es invertido en el mejoramiento o ampliación del local, como capital o para los activos fijos.

### **4.2.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:**

En la entrevista realizada al Gerente de la empresa Grupo Carlos S.A.C. se obtuvo como resultado que a inicios de su negocio recurrió al financiamiento de instituciones bancarias (Banco de Crédito) por motivos que tuvo un activo que respaldó dicho financiamiento, que fue adquirida a largo plazo (1 año y medio), el mismo que fue utilizado para el mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.

Fue el único financiamiento que realizó a inicios de su negocio y que en la actualidad no cuenta con ningún financiamiento ya que todo es por capital propio.

#### **4.2.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:**

Al realizar la comparación del financiamiento otorgado a las Mypes del sector Comercio del Perú y al caso de estudio (Grupo Carlos S.A.C.), podemos establecer que existe mucha coincidencia entre ambas. Las coincidencias que se encontró en ambos fue, con respecto al autor OLANO (2012) menciona que la mayoría financian sus actividades con financiamiento de terceros, CABRERA (2015) menciona que estos financiamientos son utilizadas como capital de trabajo, mejoramiento de local y para la adquisición de activo fijo , según ROMERO (2013), menciona que las empresas reciben créditos a corto plazo mientras que la empresa encuestada menciona que obtuvo un financiamiento a largo plazo el cual le permitiera tener más tiempo para que pueda pagarlo,. Las características que no coincidieron fue que según el autor ROMERO (2013), menciona que las empresas reciben créditos a corto plazo mientras que la empresa encuestada menciona que obtuvo un financiamiento a largo plazo el cual le permitiera tener más tiempo para que pueda pagarlo,

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 1:**

Con respecto a los antecedentes mencionados anteriormente se llegó a la conclusión que las Mypes en el Perú no tienen acceso fácilmente a los créditos para un financiamiento, por no contar con los requisitos necesarios que buscan las instituciones bancarias; principalmente se menciona que si obtiene un crédito financiero es por entidades no Bancarias porque son las que le brindan mayor facilidad para obtener un crédito; asimismo hay autores que mencionan que optan por un financiamiento de una institución Bancaria por contar con activos fijos que respalden y puedan acceder a dichos créditos, otros de los motivos es la manera de inversión, son distribuidos en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales, capital o para la compra de sus activos fijos.

### **5.2. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 2:**

Con respecto a la Empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que la empresa estudiada, utilizo financiamiento de tercero a inicios de su actividad empresarial para poder desarrollar sus actividades, dicho financiamiento fue invertido como capital de trabajo, mejoramiento y/o ampliación del local.

Esta empresa obtuvo un financiamiento bancario porque le brindaron mayor acceso y el monto necesario para su actividad empresarial.

### **5.3. RESPECTO AL OBJETIVO ESPECÍFICO 3:**

Al realizar la comparación tanto en las empresas comerciales del Perú como la empresa Grupo Carlos S.A.C., se llegó a la conclusión que todas las Mypes requieren de un financiamiento de terceros a pesar que cuenten con recursos propios, porque es un gran apoyo en la actividad empresarial; otro de los motivos es la inversión de dicho financiamiento que en ambas parte lo invierten en el mejoramiento y/o ampliación del local, capital o como para la compra de los activos fijos; y por ultimo tenemos el plazo que se obtiene el financiamiento, la mayoría opta por un plazo de corto plazo.

### **CONCLUSIÓN GENERAL**

En conclusión, tanto las Mypes del sector comercio del Perú y la empresa en estudio “Grupo Carlos S.A.C.” necesitan financiamiento de terceros para desarrollarse en su actividad empresarial.

Es recomendable que el estado promueva el financiamiento a favor de las Mypes con una Tasa de Interés a favor de las empresas permitiendo a muchos microempresarios seguir invirtiendo en sus negocios generando mayor productividad y desarrollo, que gracias a las Mypes son las que generan mayor empleo y aportan un buen porcentaje al Producto Bruto Interno (PBI).

## **VI. ASPECTO COMPLEMENTARIO**

### **6.1. REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA**

- ✓ **AGÜERO L. (2013).** Todo lo que necesita saber sobre el financiamiento para Mypes y Pymes, desarrollado en Lima- Perú.
- ✓ **ALFARO (2016).** Teoría de la Empresa.
- ✓ **BASTIDAS E. (2013).** Financiamiento a Largo Plazo. Obtenido de financiamiento a largo plazo
- ✓ **BOTERO S. (2007).** “Financiación de las Mypes en Antioquia (Colombia)”
- ✓ **BRICEÑO A. (2000).** Formas y Fuentes de Financiamiento a Corto y Largo Plazo
- ✓ **CABRERA L. (2015).** Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio, rubro abarrotes del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2012.
- ✓ **EFE (2013).** Más del 99% de las Empresas del Perú son Pequeñas y medianas.
- ✓ **ESPINOZA (2007).** Sistema Nacional de Capacitación para la Mype Peruana.
- ✓ **MÁRQUEZ (2009).** “El financiamiento para la pequeña y mediana empresa”
- ✓ **OLANO L. (2012).** “Las Mype y las Dificultades de Acceso a las Fuentes de Financiamiento”

- ✓ **PEREZ L. (2011).** “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería del distrito de Ticapampa, año 2011”.
- ✓ **QUINCHO M. (2011).** La influencia de la forma de acceso al financiamiento de las MYPES
- ✓ **RECINOS I. (2011).** “El apoyo del Estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: Programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente– El Salvador.
- ✓ **ROJAS K. (2013).** Todo lo que necesita conocer sobre el financiamiento para mypes y pymes
- ✓ **ROMERO I. (2013).** “El financiamiento en la capacitación del personal de las mypes del sector servicio – rubro restaurantes – cevicherías”, Piura año 2012”
- ✓ **SANCHEZ Y. (2012).** “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro cevicherías del distrito de Independencia –Huaraz, 2011”
- ✓ **SANDOVAL, POSSO & QUISPE (2012).** El régimen Legal Peruano de las micro y Pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo Nacional.
- ✓ **TANTAS L. (2010).** “características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”

6.2. ANEXO

ANEXO 01: CUESTIONARIO

**I. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES**

1.1 En la actualidad. ¿Qué tipo de financiamiento utiliza para su actividad productiva?

- a) Financiamiento propio    b) Financiamiento de terceros.

1.2 Si su respuesta fue a financiamiento propio. ¿En algún momento de su negocio realizó algún financiamiento?

- a) Si                      b) No

1.3 Si el financiamiento proviene de terceros: ¿A qué tipo de entidades recurre para obtener los créditos?

- a) Entidad bancaria            b) Entidad no bancaria

1.4 En promedio ¿Cuántas veces al año solicitó un micro crédito financiero?

- a) 1                      b) 2                      c) 3                      d) Otras

1.5 ¿Tuvo alguna dificultad para acceder a un financiamiento?

- a) Si                                       b) No

1.6 Si es sí: ¿Porque motivo? Especifique:

- a) Tasa de interés Altas            b) Garantías             c) otros

1.7 ¿El monto solicitado fue suficiente?

- a) Si                                      b) No

1.8 El financiamiento solicitado fue:

- a) A corto plazo                       b) A largo plazo

1.9 ¿En que invirtió el crédito financiero obtenido?

- a) Capital de trabajo                      b) Activo fijo  
c) Pago a proveedores.                       d) Mejoramiento y/o ampliación de local.  
 e) Otros

2.0 Cree Ud. ¿Qué el financiamiento obtenido ha mejorado en los últimos años?

- a) Si                                      b) No

**GRUPO CARLOS S.A.C.**

*Luis Angel Carlos Unzueta*  
GERENTE

**ANEXO 02: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

<b>TÍTULO</b>	<b>ENUNCIADO DEL PROBLEMA</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>	<b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</b>	<b>JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b>
Caracterización del Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016	¿Cuáles son las características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016?	Determinar y describir las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Sector Comercio del Perú: Caso Empresa Grupo Carlos S.A.C.-Casma 2016.	1. Determinar las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector Comercio del Perú. 2. Describir las características del financiamiento de la empresa Grupo Carlos S.A.C. –	Finalmente el presente ´proyecto se justifica porque nos permitirá conocer la realidad de las MYPES de las empresas del Perú desde el punto de vista económico financiero; determinando y describiendo la caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del Perú, es decir, nos permitirá conocer las características del financiamiento consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y

			<p>Casma 2016.</p> <p>3. Hacer un análisis comparativo de las características del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del sector Comercio del Perú y de la Empresa Grupo Carlos S.A.C. – Casma 2016.</p>	<p>empuje de seguir creciendo como empresa, optando por operar en un sector mucho más formal. Del mismo modo beneficia también al desarrollo económico y social del Distrito de Casma, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPES.</p>
--	--	--	--	--