



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE  
LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS EN EL PERÚ**

**CASO: ZAPATERÍA ALESSANDRO, PIURA, 2015**

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

**AUTORA**

**Br. GLADYS FÁTIMA DÍAZ TUANAMA**

**ASESORA**

**Mgtr. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERÚ**

**2016**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE  
LAS MICRO Y PEQUEÑA EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO RUBRO ZAPATERÍAS EN EL PERÚ.**

**CASO: ZAPATERÍA ALESSANDRO, PIURA, 2015**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

**Mgr. Donald Savitzky Mendoza**  
**Presidente**

**Mgr. Jannyna Reto Gómez**  
**Secretaria**

**Dr. Víctor Manuel Landa Machero**  
**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

A Dios por haberme dado la vida y permitir que haya concluido con éxito mi estudio, A mi docente tutor Mgtr. CPC. María Fany, quien fue mi guía en todo momento para poder así desarrollar mi tesis con éxito

A mis padres, esposo y a mi hijo por su apoyo, confianza y cariño y por ayudarme a cumplir mis objetivos y por hacer de mí una mejor persona Quienes han sido la guía y el camino para poder llegar a este punto de mi carrera, que su ejemplo, dedicación y palabras de aliento nunca bajaron los brazos para que yo tampoco lo haga aun cuando todo se complicaba.

## **DEDICATORIA**

A Dios por permitirme haber llegado hasta este momento tan importante en mi formación profesional y por Guiar cada uno de mis pasos y darme la fuerza y Sabiduría necesaria para salir adelante, por poner en mi camino las personas idóneas y en el momento preciso para apoyarme en la realización de este objetivo.

A mis padres, esposo y a mi hijo por su apoyo, confianza y cariño y por ayudarme a cumplir mis objetivos y por hacer de mí una mejor persona. Quienes han sido la guía y el camino para poder llegar a este punto de mi carrera, que su ejemplo, dedicación y palabras de aliento nunca bajaron los brazos para que yo tampoco lo haga aun cuando todo se complicaba.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo Determinar las principales características del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Perú y de la Zapatería Alessandro, Piura, 2015. Se ha desarrollado usando la Metodología de tipo descriptivo, nivel cuantitativo y el diseño no experimental, descriptivo, bibliográfico, documental y de caso. Aplicando la técnica fue la encuesta - entrevista y como instrumento de recolección de información las fichas bibliográficas y el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al gerente y/o representante legal de la empresa en estudio, obteniendo como principales resultados los siguientes: Respecto a la revisión bibliográfica: las MYPES, han ganado fortalezas en el mercado, pero este esfuerzo ha estado lejos de ser complementados, por organizaciones, como los intermediarios financieros , especialmente los bancos quienes lo han considerado como marginales en su cartera de colocaciones, basando este hecho en el argumento riesgoso. Respecto a la aplicación del caso: Zapatería Alessandro, Piura 2015 adquiere su financiamiento a través de las cajas municipales ya que esta es más flexibles al momento de adquirir un crédito. Finalmente se concluye que: las MYPES conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional pero aún no han logrado alcanzar su máxima potencialidad debido a la falta del apoyo financiero.

**Palabras Clave:** financiamiento, zapatería, Mypes.

## ABSTRACT

The research aimed to determine the main characteristics of the financing of micro and small businesses in the commercial sector in Peru and Zapatería Alessandro, Piura, 2015. It has been developed using the methodology descriptive, quantitative level and non-experimental design, descriptive, bibliographical, documentary and case. Applying the technique was the survey - interview and as a tool for information gathering bibliographic records and pre-structured questions related to the investigation questionnaire, applied to the manager and / or legal representative of the company under study, obtaining as main results the following : Regarding the literature review: MSEs, they have gained strength in the market, but this effort has been far from being complemented by organizations, such as financial intermediaries, especially banks who have considered marginal in their loan portfolio, basing this fact in the risky argument. Regarding the application of the case: Zapatería Alessandro, Piura 2015 acquires its financing through municipal banks because this is more flexible when purchasing a loan. Finally it concludes: MSEs are one of the basic pillars of the national economy but have not yet achieved its full potential due to lack of financial support.

**Keywords:** financing, shoemaking, Mypes.

# CONTENIDO

Pág.

|   |           |
|---|-----------|
| TÍTULO .....                                  | iv        |
| JURADO EVALUADOR DE TESIS .....               | v         |
| AGRADECIMIENTO .....                          | vi        |
| DEDICATORIA .....                             | vii       |
| RESUMEN .....                                 | viii      |
| ABSTRACT.....                                 | ix        |
| CONTENIDO .....                               | x         |
| ÍNDICE DE CUADROS.....                        | xii       |
| <br>  |           |
| <b>I. INTRODUCCIÓN .....</b>                  | <b>1</b>  |
| <br>  |           |
| <b>II. REVISIÓN DE LITERATURA .....</b>       | <b>6</b>  |
| <br>  |           |
| 2.1 Antecedentes.....                         | 6         |
| 2.1.1 Internacionales.....                    | 6         |
| 2.1.2 Nacionales .....                        | 10        |
| 2.1.3 Locales .....                           | 14        |
| 2.2 Bases Teóricas .....                      | 16        |
| 2.3 Marco Conceptual .....                    | 51        |
| <br>  |           |
| <b>III. METODOLOGÍA .....</b>                 | <b>53</b> |
| <br>  |           |
| 3.1 Diseño de la investigación .....          | 53        |
| 3.2 Población y muestra .....                 | 53        |
| 3.2.1 Población .....                         | 53        |
| 3.2.2 Muestra .....                           | 53        |
| 3.3 Técnicas e instrumentos .....             | 53        |
| 3.4 Operacionalización de Variables .....     | 53        |
| 3.5 Matriz de Consistencia.....               | 54        |
| 3.6 Plan de análisis .....                    | 55        |
| 3.7 Principios Éticos.....                    | 55        |
| <br>  |           |
| <b>IV. RESULTADOS .....</b>                   | <b>57</b> |
| <br>  |           |
| 4.1 Resultados.....                           | 57        |
| 4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 ..... | 57        |
| 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2 ..... | 60        |
| 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3 ..... | 62        |
| 4.2 Análisis de resultados.....               | 66        |
| 4.2.1 Respecto al objetivo específico 1 ..... | 66        |
| 4.2.2 Respecto al objetivo específico 2 ..... | 69        |
| 4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 ..... | 71        |

|   |           |
|---|-----------|
| <b>V. CONCLUSIONES .....</b>                | <b>75</b> |
| 5.1 Respecto al objetivo específico 1 ..... | 75        |
| 5.2 Respecto al objetivo específico 2 ..... | 78        |
| 5.3 Respecto al objetivo específico 3 ..... | 80        |
| <b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>   | <b>84</b> |
| 6.1 Referencias bibliográficas .....        | 84        |
| 6.2 Anexos .....                            | 86        |

## ÍNDICE DE CUADROS

|                                      | <b>Pág.</b> |
|--------------------------------------|-------------|
| Cuadro 1 Objetivo específico 1 ..... | 57          |
| Cuadro 2 Objetivo específico 2 ..... | 60          |
| Cuadro 3 Objetivo específico 3 ..... | 62          |

## I. INTRODUCCION

Las micro y pequeñas empresas surgen de las necesidades que no han podido ser satisfechas por el estado tampoco por las grandes empresas nacionales ni las inversiones de las empresas internacionales, en la generación de puestos de trabajo, es por ello que recurren de diferentes medios para conseguirlos, creando su propio negocio, por lo tanto Zapatería Alessandro nace a través de esas necesidades busca generar su propia fuentes de trabajo. EL calzado es una parte importante que es utilizada para proteger los pies y tener un confort a la hora de usarlos y el glamur que adquirimos al momento de vestirnos por su amplia variedad de estilo, colores de lo que es la moda, para cada ocasión tanto como para damas caballeros y niños, como son los zapatos de vestir, casuales, sport, sandalias playeras, etc.

Es por eso que las pequeñas y micro empresarios conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional. Que estos a su vez van creciendo significativamente ya que es un mercado competitivo a la hora de su comercialización. El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de la economía y para su desarrollo.

Se dice que una economía sin flujos de crédito es como un cuerpo sin sangre acceder a fondos externos de manera oportuna y a precios razonables es clave para lograr el éxito en los negocios. Sin embargo no todos tienen iguales oportunidades de acceso al financiamiento ya sea de corto o largo plazo. Las principales barreras para acceder a los créditos formales con fines productivos parecieran ser las tendencias de garantías.

En este sentido, los que más dificultades tendrían para acceder a los créditos serían los sectores de menos ingresos que usual no cuentan con el tipo de garantías exigidas por los prestamistas formales.

Los micro y pequeños emprendedores para desarrollar sus negocios requieren no solo generar la idea y ponerla en marcha, sino también, atender sus necesidades de capacitación de mano de obra, mejorar su infraestructura, sus sistemas de información, innovar y en general, acelerar el desarrollo de su organización, todo ello para hacer más eficientes sus decisiones y posibilitar la expansión de las Micro y pequeñas empresas.

Tanto a corto como a largo plazo, estos procesos necesitan financiamiento y si la micro y pequeña empresa no cuenta con suficientes recursos propios, surge la necesidad de optar por un financiamiento externo (préstamos). Se sabe que la fuerte oferta expansiva de las micro finanzas, se sustenta en la creciente actividad económica regional, beneficiando principalmente a los pequeños comercios e industrias, el financiamiento es una estrategia que permite que muchos negocios sigan logrando una optimización en el tiempo, el financiamiento deba ser evaluado técnicamente, buscar la mejor opción en tasas de interés, en el plazo de devolución, en rentabilidad, en factibilidad de negociación con el financista, saber en qué términos se consigue un financiamiento, cuando endeudarse, para tomar la mejor decisión que permita obtener una rentabilidad favorable.

Y es que la carencia de liquidez en las empresas hace que recurran a las fuentes de financiamiento para aplicarlos en ampliar sus instalaciones, comprar activos, iniciar nuevos proyectos, ejecutar proyectos de desarrollo económico social, convirtiéndose el financiamiento en el resultado de una necesidad (Aching, C.,

2006), consiguiendo que las mismas logren generar un impacto en las micro y pequeñas empresas, que deciden financiarse para seguir creciendo. En base a este análisis.

Según la edición del Microscopio Global (2012), el Perú es uno de los países que promueve el desarrollo de micro y pequeñas empresas, manteniéndose líder entre países con mejor entorno para microfinanzas, siendo las entidades micro financieras las que generan mayor sustento a las MYPES.

Silva, A. (2011) menciona, que las MYPES representan el 98,3% del total de empresas existentes en el país (94,4% micro y 3,9% pequeñas). Sin embargo, el 74% de ellas opera en la informalidad. Actualmente los micros y pequeños empresarios peruanos se sienten mucho más seguros, ya que su nivel de confianza para hacer negocios alcanzó su nivel más alto en los últimos seis años.

A todo ello, se alude que el nacimiento de los micros y pequeñas empresas parte de un capital propio o ajeno al emprendedor que decida hacer empresa, las que a su vez necesitan cubrir sus principales necesidades económicas y/o expandir sus recursos, para seguir manteniéndose y/o creciendo en el mercado. Es aquí donde las fuentes de financiamiento se presentan como un contribuyente al crecimiento de las MYPE y en un largo plazo a su desarrollo.

Se puede deducir que dado el problema de falta de Financiamiento para la MYPE, los giros de sus negocios no necesariamente están basados en criterios de rentabilidad, sino en criterios de recuperación del poco capital invertido en el menor tiempo posible, es decir, los criterios de inversión- rentabilidad no se basan en

criterios de corto plazo, por lo tanto, las políticas empresariales son de subsistencias y no de crecimiento y desarrollo.

Por lo anteriormente explicado la investigación se formula a través del siguiente enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015?

Siendo el objetivo general: Describir las principales características del financiamiento de los micros y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015.

Y como objetivos específicos:

1. Describir las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú.
2. Describir las principales características del financiamiento de Zapatería Alessandro, Piura, 2015
3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015.

Finalmente la investigación se justifica

**Desde el punto de vista social:** La importancia del sector zapaterías como elemento estratégico para la sociedad y la comodidad de un producto que da confort a sus pies en el Perú y del mundo.

**Desde el punto de vista económico:** La MYPES zapaterías son una fuente importante generadora de empleos y reductor del nivel de pobreza en la región.

Aportan al fisco con el pago de IGV e IR.

**Desde el punto de vista académico:** La investigación permitirá que los estudiantes obtengan una base para desarrollar trabajos de investigación profundizando el conocimiento acerca del financiamiento, así como fuente de consulta para público en general.

## II REVISIÓN DE LITERATURA

### 2.1 Antecedentes

#### 2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

**Herrera (2014).** En su artículo: “Pymes del calzado se beneficiarán con financiamientos”. Manuel Herrera Vega, reiteró que desde hace muchos años el sector calzado padece de la competencia desleal por la importación subvaluada, situación que ha mermado a la planta productiva nacional, por lo que el anuncio de nuevos financiamientos servirá para mejorar a este rubro productivo. En rueda de prensa, Manuel Herrera agregó que reconocen el esfuerzo del presidente Enrique Peña Nieto para que por fin se escuchara al sector y se tomaran cartas en el asunto para combatir la ilegalidad, sobre todo que con la creación de las nuevas políticas públicas se podrá sacar adelante a la industria del calzado.

Reiteró que sin duda, con estas y otras medidas se tendrán resultados positivos para el crecimiento de la industria del calzado, uno de los más importantes en la generación de empleo a nivel nacional, ya que además, estos decretos acompañan la política industrial para el acceso a nuevos mercados internacionales.

Afirmó que la fabricación de calzado en México y en particular en nuestro estado, es de suma importancia por la generación de riqueza y empleo que generan. Jalisco

ocupa la segunda posición a nivel nacional en la fabricación de calzado en número de pares y es líder en la producción de calzado de dama de diseño.

**Según RPP NOTICIAS (2015).** Compran empresa dueña de Havaianas y Timberland. J&F Inversiones SA, el conglomerado de inversiones de la familia multimillonaria brasileña Batista, acordó el lunes pagar 2.670 millones de reales (716 millones de dólares) en efectivo por la parte de 44,1 por ciento que posee el grupo Camargo Correa SA, en el fabricante de ropa y calzado Alpargatas SA.

Dos de las marcas de calzado muy conocidas del grupo constructor brasileño Camargo Correa son las sandalias "havaianas", y los zapatos resistentes "Timberland" ampliamente usados por celebridades y personas en el mundo.

La venta se produce en momentos en que Camargo Correa enfrenta las consecuencias del escándalo de corrupción en la empresa estatal Petrobras, que era el principal clientes de la unidad de ingeniería del conglomerado.

El escándalo bloqueó el acceso a financiamiento en mercados de capital, lo que forzó a varias empresas de ingeniería a deshacerse de activos para recaudar dinero.

Camargo Correa decidió salir parcial o totalmente de distintos negocios para crear valor para los accionistas, y no porque necesitara recaudar dinero para reducir deuda o pagar multas vinculadas al escándalo.

**Serrano (1999).** En su investigación "La intervención institucional en las micro y pequeñas del calzado de Guadalajara". Afirma Debido al panorama económico, es difícil que se otorguen apoyos financieros para las mypes; en el caso del calzado este problema se agudiza debido a que del total del crédito otorgado por la banca comercial y de desarrollo en 1999, estos sectores contaba con el índice de cartera

vencida más elevado del sector (42%), según el estudio de Bancomer; en el informe del Grupo Financiero Bital (GFB) este sector no sólo posee el índice de cartera vencida más elevado, sino también uno de los más altos de la economía (GFB,1997:60).

Esta situación, además de llevar a estos sectores a enfrentar serios problemas en la reestructuración de los créditos contratados con anterioridad, ocasionó que la banca la descartara de la obtención de nuevos créditos (Bancomer, 1999; GFB, 1997). Sin embargo, las pequeñas empresas organizadas en agrupamientos empresariales pueden tener mayores posibilidades de obtener un crédito, debido a que la responsabilidad conjunta entre un grupo de pequeñas empresas puede ser útil para reducir la reacción de particularizando la intervención de las instituciones en la pequeña industria, como el gobierno de Jalisco, la Cámara de la Industria del Calzado del Estado de Jalisco (CICEJ), y la participación de las instituciones financieras, como la unión de crédito y el programa de financiamiento del gobierno del estado.

Según **El Diario Informador (2013)**. Reforzaran las Pymes en el sector del calzado. Serán 500 millones de pesos los que se destinen para impulsar a las pequeñas y medianas empresas (sin garantías prendarias) del sector del cuero y calzado proveeduría, informó el Gobierno de Guanajuato al presentar el fondo de financiamiento durante la inauguración de la edición 69 del Salón de la Piel y el Calzado (Sapica), en la ciudad de León, el pasado 28 de agosto.

Héctor López Santillana, secretario de Desarrollo Económico y Sustentable de Guanajuato, explicó que los apoyos financieros podrán ser otorgados en crédito

hasta por un millón de pesos a personas físicas y hasta por dos millones de pesos a personas morales.

Dicho proyecto de emprendimiento fue reafirmado por, Ismael López García, presidente de la Cámara de la Industria del Calzado de Guanajuato (CICEG), quien exhortó al gobierno federal a destinar mayores recursos para el sector zapatero, debido a la indefinición que hay en el marco del programa de financiamiento para algunas industrias dentro del Instituto Nacional del Emprendedor.

**Ferraro & Evelin. (2011).** En Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. La evolución de los sistemas de financiamiento a las pymes en la región es el tema de este documento que publica la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) con el apoyo de la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID).

Como telón de fondo se despliega la falta de sistemas financieros desarrollados en la mayoría de los países de la región, una baja intermediación y reducidos niveles de acceso al crédito para las empresas de menor tamaño.

Las dificultades para cumplir con los requisitos que solicitan las instituciones bancarias en cuanto a información y garantías exigidas, además de las altas tasas de interés, figuran entre las principales causas por las cuales estas empresas no recurren al crédito bancario. A su vez, los bancos comerciales son renuentes a otorgarles créditos, sobre todo si no son clientes frecuentes y carecen de cierta antigüedad en los negocios. Los programas de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden a través de los bancos comerciales y generalmente presentan un sesgo que favorece el financiamiento a las empresas de mayor tamaño.

Además, los recursos que se destinan a inversiones de mediano y largo plazo son insuficientes. El estudio se enfoca en la dinámica de las instituciones e instrumentos financieros en países como la Argentina, Colombia y México y destaca los principales cambios e iniciativas innovadoras que arrojan buenos resultados. Se incluye también un trabajo sobre la configuración del sistema financiero, donde se identifican espacios y propuestas de política orientados a mejorar el acceso de las pymes al crédito y al financiamiento.

### **2.1.2. Nacionales**

**Avila (2011).** En su tesis: Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir. Enfoca el problema del acceso al financiamiento de las MYPES del Sector Calzado de El Porvenir ante las instituciones bancarias y no bancarias.

La mejora continua de las MYPES, requiere la correspondiente solución, la misma que viene mediante la aplicación de un modelo de gestión empresarial que dispone de documentos normativos, políticas, estrategias, acciones, metas, objetivos, evaluaciones y todo lo necesario que incida en la mejora que requieren este tipo de empresas. Las empresas que disponen de un adecuado modelo de gestión empresarial, han llevado a cabo la planeación, organización, dirección, coordinación y control de sus actividades y recursos orientándolos al logro de economía, eficiencia, efectividad, competitividad y por tanto mejora continua.

La mejora continua de las MYPES se dará cuando dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la

información; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Se estará frente a la mejora de las MYPES, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua.

Cuando se promueva el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados.

**Quispe (2014).** En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo”, El 64% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas recurriendo a financiamiento de terceros estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen del financiamiento del sistema bancario y no bancario.

Así mismo El 53% (24) de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indico que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos, el 49% de las

MYPE encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo. Estos resultados estarían indicando que, la mitad de las MYPE que recibieron crédito de terceros es parte de la política del sistema financiero, y los créditos a largo plazo son más rigurosos en sus colocaciones por el alto riesgo que afronta el sistema financiero.

El 47% de las MYPE encuestadas dijo que invirtieron en capital de trabajo y el 40% invirtieron el crédito recibido en activos fijos y 4% en capacitación. Estos resultados pueden explicarse por la necesidad que tienen los comerciantes en presentar diversidad de modelos en la producción-venta de calzado para ser más competitivos. Por otro lado, el 40% que invirtió en activos fijos puede explicarse porque son MYPE que carecen de activos para exhibir su mercadería y modernizar sus instalaciones y así poder vender más, ya que en el sector existe bastante competencia.

**Arteaga (2014).** En su tesis “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria - Pucallpa” El 60% manifestaron que el tipo de financiamiento es propio, y el 40% fue por financiamiento de terceros, el 83% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 17% mediante entidades no bancarias, en el año 2012, el 33% manifestaron que obtuvieron el crédito financiero del Banco de Crédito, el 33% lo obtuvo del Banco Continental, el 17% del Scotiabank, y el 17% de Mi Banco, en el año 2012, el 100% de los créditos recibidos fueron a corto plazo, en el año 2013, el 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, y el 17% no precisa, en el año 2013, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013, invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

**Pérez, Mendoza, Carranza & Ritchie (2008).** El clúster de calzado del porvenir, la libertad. Los primeros comerciantes comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de microempresarios.

Además de tener agencias en los principales distritos de Trujillo, tenía agencias en Tumbes, Lambayeque, Cajamarca, Ancash y Lima. Sus clientes no sólo eran los

productores de calzado, sino también los proveedores de insumos como suelas y pegamentos y algunas curtiembres. El gran porcentaje de préstamos que destinaba la Caja Trujillo al sector de calzado era para capital de trabajo, siendo casi la totalidad de ellos de responsabilidad individual.

También solía financiar activos fijos como la construcción de galerías comerciales para la venta de calzado. En el año 2006, el sector calzado estaba pasando por una etapa de recuperación y se pronosticaba que mejoraría. Sin embargo dicho menor riesgo no estaba expresado en el costo financiero contraído con las instituciones financieras, pues la tasa de interés y las condiciones de los préstamos eran todavía muy elevadas en el sistema financiero

### **2.1.3 Locales**

**Aguilar (2015).** En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014. Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses.

**Rodríguez (2015).** En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura. Las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Correspondiendo el financiamiento a la Banca privada en 35%, el 45% a Cajas

Municipales, y el 20% al sector financiero informal. El 75% de los créditos financieros solicitados fueron pagados a corto plazo y el 25% fueron pagados a largo plazo. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó. El 20% invirtió en compra de activos fijos, y el 80% lo utilizó como capital de trabajo.

**Barranzuela (2012).** En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura”. Los propietarios y/o representantes de las MYPES 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Teoría del Financiamiento**

**Teoría financiera de Myers y Majluf, (1984)** se encuentra entre las más influyentes a la hora de explicar la decisión de financiación respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría descansa en la existencia de información asimétrica (con respecto a oportunidades de inversión y activos actualmente tenidos) entre las empresas y los mercados de capitales. Es decir, los directores de la organización a menudo tienen mejor información sobre el estado de la compañía que los inversores externos. Además de los costos de transacción producidos por la emisión de nuevos títulos, las organizaciones tienen que asumir aquellos costos que son consecuencia de la información asimétrica. Para minimizar éstos y otros costos de financiación, las empresas tienden a financiar sus inversiones con autofinanciación, luego deuda sin riesgo, después deuda con riesgo, y finalmente, con acciones.

#### **Teoría financiera Pecking Order (Jerarquía de Preferencias)**

Es el orden jerárquico en situaciones de información asimétrica. Proponen la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento, las cuales impactan positivamente o negativamente a la rentabilidad financiera de la empresa ya que los inversionistas disponen de menos información comparada con sus directivos, lo cual genera un problema de información asimétrica.

Según la teoría toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento.

Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor su valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Para resumir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- a. Las empresas prefieren la financiación interna;
- b. La tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- c. Aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital.

Si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles, y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos).

#### **Teoría financiera del Trade-off (Fuerzas Competitivas).**

Sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el

Endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

**Teoría financiera de Modigliani y Miller (1958)**, Estos autores fueron los primeros en desarrollar un análisis teórico de la estructura financiera de las empresas cuyo objetivo central es estudiar sus efectos sobre el valor de la misma.

La teoría tradicional plantea que la estructura financiera óptima será aquella que maximice el valor de mercado de la empresa y minimice el costo del capital.

Esta estructura de no ser apropiada puede representar una restricción a las decisiones de inversión y por lo tanto, al crecimiento de la empresa.

Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

En ella participan las variables de ingresos, costos variables, costos fijos, depreciaciones, intereses financieros, impuestos, costos de deuda, costos de capital. Todas estas variables inter relacionadas permiten definir la rentabilidad financiera de la organización. La tesis de M&M se fundamenta en tres proposiciones las cuales son:

**Proposición I** de M&M. Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor

total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición II** de M&M. Explica que la rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece equitativamente a su grado de endeudamiento; es decir, el rendimiento probable que los accionistas esperan obtener de las acciones de una empresa que pertenece a una determinada clase, es función lineal de la razón de endeudamiento (Brealey y Myers, 1993).

**Proposición III** de M&M. Explica que la tasa de retorno de un proyecto de inversión ha de ser completamente independiente a la forma como se financie la empresa, y debe al menos ser igual a la tasa de capitalización que el mercado aplica a empresas sin apalancamiento y que pertenece a la misma clase de riesgo de la empresa inversora; es decir, la tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada (Fernández, 2003).

**Alarcón, (2011).** Muestra unas diferencias entre las teorías de las finanzas tradicionales: Visión general: En el primer paradigma están vertebradas las teorías que marcan el derrotero comúnmente conocido de las Finanzas. Un hito fundamental

En las Finanzas Tradicionales es la teoría de la utilidad esperada de von Neumann y Morgenstern.

**Von Neumann y Morgenstern (1944).** Sobre la distribución incierta de la riqueza. Asimismo, los juicios estadísticos acerca de los datos con que se cuente se basan en técnicas bayesianas.

Saavedra, María y otros (2014), La literatura señala como principales restricciones para el acceso al financiamiento por parte de las PYME, a las fallas del mercado, a las características de la conformación de la oferta de crédito y a las metodologías utilizadas por las entidades financieras para la evaluación de proyectos. Otra discusión que se plantea es si la falta de oferta de créditos a las pymes es el resultado de una demanda reducida por parte de las empresas o si, en cambio, se debe a restricciones de la oferta (Goldstein, 2011). La cantidad de recursos canalizados, también se ve influida por el método de selección de beneficiarios que se aplique, este depende, por un lado, de la información que se encuentra disponible, y, por el otro, de las características de las entidades que operan en el mercado (Ferraro y Goldstein, 2011).

**Schnettler (2002).** Sostiene que es imprescriptible cuando nos refiriéramos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad.

Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión

disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados.

En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes.

Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPES), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas. Las MYPES poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPES presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPES son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario.

El dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

### **Micro y pequeñas empresas**

El tema de financiamiento de la Pyme es importante dado que los problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito constituyen un obstáculo para el

crecimiento económico de los países, y afectan, particularmente, a las pequeñas y medianas empresas, no sólo a las que se encuentran en actividad sino también a las que están por crearse. Una alta proporción de las Pyme cuentan con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden concretar porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo (Bebczuk, 2010).

**Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:**

**Características de las MYPE:**

| <b>MYPE</b>                   | <b>Microempresa:</b>   | <b>Pequeña Empresa:</b>   |
|-------------------------------|--|---|
| <b>Número de trabajadores</b> | De uno (1) hasta diez (10) trabajadores Inclusive.                   | De uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.                   |
| <b>Ventas Anuales</b>         | Hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). | Hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). |

Fuente: Ley MYPE

En setiembre de 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. Participaron países como España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y República Dominicana. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE? Se llegó al consenso de que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien en considerar. Por ejemplo: en Europa se utiliza las siglas "MYPE" para identificar a las Micro y Pequeñas Empresas; en los otros países, se utilizaría la abreviatura que resulta más aplicable a sus realidades como por ejemplo Pequeñas y Medianas empresas-PYMES (USMP, 2013)

Debemos tener presente que la Ley MYPE tiene cerca de 10 años de existencia, no habiendo logrado su objetivo, a pesar que dicha ley fue mejorando en sus beneficios

a la Micro y Pequeña Empresa. El 03-07- 2003 se aprobó la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, siendo reglamentada posteriormente según la: (Sunat, 2011).

Publicada el 3 de julio de 2003, ésta ley es modificada por las leyes 28851 y 29034. Siempre con el propósito de incentivar a la formalización de las micro y pequeñas empresas se expide el Decreto Legislativo N° 1086 Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente del 10 de julio de 2008, como ésta última norma modifica las anteriores fue necesario que se expidiera una norma que permitiera el cumplimiento de las disposiciones aprobadas.

Con este propósito se expido el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización.

Y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al Empleo Decente y con Decreto Supremo N° 008-2008-TR, se aprueba el Reglamento del TUO de la Ley, esto es el Decreto Legislativo 1086. Esta Ley considera que las micro y pequeñas empresas, tienen un régimen especial en el tributario, en el laboral e inclusive se puede señalar que estas empresas pueden acogerse a la Ley General de Sociedades, a la Ley de Empresa de Individual de Responsabilidad o actuar como persona natural es el caso de la micro empresa (USMP, 2013).

Y últimamente la Web Capital, (2013) indicó que el martes 02 de Julio de 2013 se publicó la Ley 30056 que Modifica diversas Leyes para facilitar la Inversión,

Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial”.

El Título II de la Norma en mención modifica la denominación original de la Ley MYPE de la norma por el de Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” en adelante la Nueva Norma)

Las Principales modificaciones a la LEY MYPE son:

1. La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.
2. La Nueva Empresa considera Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT (555 mil nuevos soles)  
  
Pequeña Empresa de 150 UIT (555 mil nuevos soles) hasta 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles)  
  
Mediana Empresa de 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles) hasta 2,300 UIT (8 millones 510 mil soles)
3. La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable a las micro y pequeñas empresas no a la mediana empresa.
4. La Nueva Norma proroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha proroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086-

Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.

5. EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE), administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.
6. La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.
7. La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

### **Financiamiento empresarial**

Uno de los problemas sobre los que hay que decidir en la gestión financiera de la empresa, es la elección entre financiación a largo plazo y financiación a corto plazo y consecuentemente, el capital de trabajo necesario para la empresa. En dependencia de las características de la empresa, deben definirse la combinación más adecuada entre financiación a largo plazo y a corto plazo.

Para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, cuya recuperación, en general es rápida, se requerirá de medios financieros que permanezcan poco tiempo en poder de la empresa. En la medida en que los activos circulantes experimenten variaciones, el financiamiento de la empresa también lo hará, afectándose la posición de riesgo y de Capital de Trabajo de la empresa.

El presente trabajo pretende hacer una exposición detallada de las principales fuentes de financiamiento en empresas ya existentes, agrupando estas en dos grandes grupos: las fuentes internas y fuentes externas de financiación. Especial atención se dedica a las cuentas por pagar, se dice que estas constituyen hasta el 40 % de los pasivos a corto plazo de una empresa corriente. El enfoque aquí presentado permite ante una

Situación específica, elegir la mejor alternativa de crédito. (Domínguez 2010).

El siguiente artículo explica el alcance de la última Ley de Micro y Pequeña Empresa, es la ley más importante que ha expedido el Gobierno en el marco de las Facultades legislativas delegadas por el Congreso mediante Ley N° 29157. La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086 (El Peruano: 28/06/08) es una ley integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía nacional, expresa el gremio empresarial.

La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad. La nueva ley será de aplicación permanente para la mype, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios. Alcances de la ley de micro y pequeña empresa (pyme). (2003).

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. Asimismo, facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan proveer servicios financieros a las MYPE y la entidad reguladora, a fin de propender a su incorporación al sistema financiero. Capítulo IV. Del acceso al financiamiento. Art. 28° Acceso al Financiamiento. LEY N° 28015. LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de Julio del 2003) (2000).

### **2.2.3 NORMAS LEGALES**

- **Ley N° 28015** - Publicada el 03 de julio de 2003. Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- **Decreto Supremo N° 009-2003-TR** - Publicado el 09 de septiembre de 2003. Aprueban Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- **Decreto Legislativo N° 1086** - Publicado el 28 de junio de 2008. Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
- **Decreto Supremo N° 007-2008-TR** - Publicado el 30 de septiembre de 2008. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.

- **Decreto Supremo N° 008-2008-TR** - Publicado el 30 de septiembre de 2008. Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Reglamento de la Ley MYPE.

**Resolución de Superintendencia N° 187-2008/SUNAT** - Publicado el 25 de Octubre de 2008. Aprueban la forma y condiciones para solicitar la amnistía de seguridad social. **MYPES SUNAT. Normas legales.**

#### **2.2.4. Fuentes del financiamiento**

**Pymex (2013).** Formas y fuentes de financiamiento para Mypes. Administración financiera y actividades comerciales de las organizaciones, como son, Los Financiamientos a Corto Plazo constituidos por los Créditos Comerciales, Créditos Bancarios, Pagarés, Líneas de Crédito, Papeles Comerciales, Financiamiento por medio de las Cuentas por Cobrar y Financiamiento por medio de los Inventarios. Por otra parte se encuentran los Financiamientos a Largo Plazo constituidos por las hipotecas, Acciones, Bonos y Arrendamientos Financieros.

A cada uno de los puntos ya nombrados serán estudiados desde el punto de vista de sus Significado, Ventajas, Desventajas, Importancia y Formas de Utilización; Para de esta manera comprender su participación dentro de las distintas actividades comerciales que diariamente se realizan.

**El financiamiento** es un concepto que cada vez toma mayor apogeo y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en

abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

**Rojas (2011)**, manifiesta que 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, empréstitos, de obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Una buena administración financiera es un elemento vital para la planificación óptima de los recursos económicos en una empresa, y para poder hacer frente a todos los Compromisos económicos presentes y futuros, ciertos e inciertos que le permitan a la empresa reducir sus riesgos e incrementar su rentabilidad. El financiamiento puede clasificarse de dos maneras:

**Financiamiento Interno.-** Es aquel que proviene de los recursos propios de la empresa, como: aportaciones de los socios o propietarios, la creación de reservas de pasivo y de capital, es decir, retención de utilidades, la diferencia en tiempo entre la recepción de materiales y mercancías compradas y la fecha de pago de las mismas.

**Financiamiento Externo.-** Es aquel que se genera cuando no es posible seguir trabajando con recursos propios, es decir cuando los fondos generados por las operaciones normales más las aportaciones de los propietarios de la empresa, son insuficientes para hacer frente a desembolsos exigidos para mantener el curso

normal de la empresa, es necesario recurrir a terceros como: préstamos bancarios, factoraje financiero, etc.

Una de las principales formas de obtener financiamiento es el crédito, que no es más que el dinero que se recibe para hacer frente a una necesidad financiera y el que la entidad se compromete a pagar en un plazo de tiempo, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo. La respuesta a dónde obtener un crédito no es difícil pero sí muy amplia, pues existen diversas instituciones encargadas de otorgarlo, de ahí que existan dos tipos de crédito: el bancario y el no bancario, así como diversas fuentes de obtener financiamiento, las que se refieren a continuación.

Se denomina financiamiento al acto de hacer uso de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios o algún tipo de activo particular. El financiamiento puede provenir de diversas fuentes, siendo el más habitual el propio ahorro. No obstante, es común que las empresas para llevar adelante sus tareas y actividades comerciales hagan uso de una fuente de financiamiento externa. En este caso existen numerosas variantes que pueden utilizarse siempre y cuando el agente económico en cuestión sea confiable en lo que respecta a pagos.

## **Tipos de Financiamiento**

### **1. Según el plazo de vencimiento:**

**Financiamiento a corto plazo:** el vencimiento es inferior a un año, crédito bancario, línea de descuento, financiación espontánea.

**Financiamiento a largo plazo:** el vencimiento es superior a un año, ampliaciones de capital, autofinanciación, préstamos bancarios, emisión de obligaciones.

## **2. Según la procedencia:**

**Interna:** fondos que la empresa produce a través de su actividad y que se reinvierten en la propia empresa.

**Externa:** proceden de inversores, socios o acreedores.

## **3. Según los propietarios**

**Ajenos** (forman parte del pasivo exigible, en algún momento deberán devolverse pues poseen fecha de vencimiento, créditos, emisión de obligaciones) o

**Propios** (no tienen vencimiento).

**4. Crédito Comercial:** Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

El crédito comercial tiene su importancia en que es un uso inteligente de los pasivos a corto plazo de la empresa, es la obtención de recursos de la manera menos costosa posible. Por ejemplo las cuentas por pagar constituyen una forma de crédito comercial, ya que son los créditos a corto plazo que los proveedores conceden a la empresa. Entre estos tipos específicos de cuentas por pagar están:

La cuenta abierta: la cual permite a la empresa tomar posesión de la mercancía y

Pagar por ellas en un plazo corto determinado.

Las aceptaciones comerciales: son cheques pagaderos al proveedor en el futuro.

Los Pagarés: reconocimiento formal del crédito recibido; la mercancía se remite a la empresa en el entendido de que ésta la venderá a beneficio del proveedor, retirando únicamente una pequeña comisión por concepto de la utilidad.

#### **A) Ventajas del crédito comercial**

Es un medio más equilibrado y menos costoso de obtener recursos.

Da oportunidad a las empresas de agilizar sus operaciones comerciales.

#### **B) Desventajas del crédito comercial**

Existe siempre el riesgo de que el acreedor no cancele la deuda, lo que trae como consecuencia una posible intervención legal.

Si la negociación se hace a crédito se deben cancelar tasas pasivas.

#### **C) Como utilizar el crédito comercial**

El crédito comercial surge por ejemplo, cuando la empresa incurre en los gastos que implican los pagos que efectuará más adelante o acumula sus adeudos con sus proveedores, está obteniendo de ellos un crédito temporal.

Los proveedores de la empresa deben fijar las condiciones en que esperan que se les pague cuando otorgan el crédito. Las condiciones de pago clásicas pueden ser desde el pago inmediato, o sea al contado, hasta los plazos más liberales, dependiendo de cuál sea la costumbre de la empresa y de la opinión que el proveedor tenga de capacidad de pago de la empresa. Una cuenta de Crédito Comercial únicamente debe aparecer en los registros cuando éste crédito comercial ha sido comprado y pagado en efectivo, en acciones del capital, u otras propiedades

del comprador. El crédito comercial no puede ser comprado independientemente; tiene que comprarse todo o parte de un negocio para poder adquirir ese valor intangible que lo acompaña.

## **5. Crédito Bancario**

Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener un financiamiento.

Comúnmente son los bancos quienes manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad, además de que proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera.

Sin embargo y aunque la empresa acuda con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, debe analizar cuidadosamente la elección de uno en particular. La empresa debe estar segura de que el banco tendrá la capacidad de ayudarla a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.

### **A) Ventajas de un crédito bancario**

La flexibilidad que el banco muestre en sus condiciones, lleva a más probabilidades de negociar un préstamo que se ajuste a las necesidades de la empresa, esto genera un mejor ambiente para operar y obtener utilidades.

Permite a las organizaciones estabilizarse en caso de apuros con respecto al capital.

### **B) Desventajas del crédito bancario**

Un banco muy estricto en sus condiciones, puede limitar seriamente la facilidad de operación y actuar en contra de las utilidades de la empresa.

Un Crédito Bancario acarrea tasa pasiva que la empresa debe cancelar esporádicamente al banco por concepto de intereses.

### **C) Como utilizar un crédito bancario**

La empresa al presentarse ante el funcionario que otorga los préstamos en el banco, debe tener la capacidad de negociar, así como de dar la impresión de que es competente.

Si quiere solicitar un préstamo, es necesario presentarle al funcionario correspondiente, los datos siguientes:

- a) La finalidad del préstamo.
- b) La cantidad que se requiere.
- c) Un plan de pagos definido.
- d) Pruebas de la solvencia de la empresa.
- e) Un plan bien trazado de cómo la empresa se va a desenvolverse en el futuro y con ello lograr una situación que le permita pagar el préstamo.
- f) Una lista con avales y otras garantías que la empresa está dispuesta a ofrecer.

Por otro lado, como el costo de los intereses varía según el método utilizado para calcularlos, es indispensable que la empresa esté enterada siempre de cómo el banco calcula el interés real por el préstamo.

Luego de que el banco analice dichos requisitos, tomará la decisión de otorgar o no el crédito.

## **6. Pagaré**

Es un instrumento negociable, es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el formulante del pagaré, en donde se compromete a pagar a su presentación, en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero junto con los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador.

Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Los pagarés por lo general, llevan intereses, los cuales se convierte en un gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario.

Estos instrumentos negociables se deben pagar a su vencimiento. Hay casos en los que no es posible cobrar el pagaré a su vencimiento, por lo que se requiere de acción legal.

### **A) Ventajas del pagaré**

Se paga en efectivo.

Hay alta seguridad de pago, al momento de realizar alguna operación comercial.

### **B) Desventajas de los pagarés**

La acción legal, al momento de surgir algún incumplimiento en el pago.

### **C) Como se utilizan los pagarés para un financiamiento**

Como ya se ha dicho anteriormente, los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. Este documento debe contener ciertos elementos de negociabilidad entre los que destacan:

-Debe ser por escrito y estar firmado por el girador.

-Debe contener una orden incondicional de pagar cierta cantidad en efectivo estableciéndose también la cuota de interés que se cobrará por la extensión del crédito a cierto tiempo. El interés se calcula, por lo general, en base a 360 días por año.

-Debe ser pagadero a favor de una persona designada, o puede estar hecho al portador.

-Debe ser pagadero a su presentación o en cierto tiempo fijo y futuro determinable.

Cuando un pagaré no es pagado a su vencimiento y es protestado, el tenedor del mismo debe preparar un certificado de protesto y un aviso de protesto que deben ser elaborados por alguna persona con facultades notariales.

La persona que protesta paga al notario público una cuota por la preparación de los documentos del protesto; estos gastos, se le pueden cobrar al girador del pagaré, quien está obligado a reembolsarlos.

Posteriormente el notario público aplica el sello de "Protestado por Falta de Pago" con la fecha del protesto, y aumenta los intereses acumulados al monto del pagaré, firmándolo y estampando su propio sello notarial.

## **7. Línea de Crédito**

Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

La línea de crédito es importante, porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro un período determinado, en el

momento que lo solicite. Aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

#### **A) Las ventajas de una línea de crédito**

Es un efectivo "disponible" con el que la empresa puede contar.

#### **B) Desventajas de una línea de crédito**

Se debe pagar un porcentaje de interés cada vez que la línea de crédito es utilizada.

Este tipo de financiamiento, está reservado para los clientes más solventes del banco, y en caso de darlo, el banco puede pedir otras garantías antes de extender la línea de crédito.

La exigencia a la empresa por parte del banco para que mantenga la línea de crédito "Limpia", pagando todas las disposiciones que se hayan hecho.

#### **C) Como se utiliza la línea de crédito**

El banco le presta a la empresa una cantidad máxima de dinero, por un período determinado.

Una vez efectuada la negociación, la empresa ya solo tiene que informar al banco de su deseo de "disponer" de tal cantidad.

Firma un documento que indica que la empresa dispondrá de esa suma, y el banco transfiere fondos automáticamente a la cuenta de cheques.

El Costo de la Línea de Crédito se establece por lo general, durante la negociación original, aunque normalmente fluctúa con la tasa prima.

Cada vez que la empresa dispone de una parte de la línea de crédito paga el interés convenido.

Al finalizar el plazo negociado al principio, la línea de crédito deja de existir, por lo que las partes involucradas, tendrán que negociar otra línea si así lo acuerdan.

## **8. Papeles Comerciales**

Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

El papel comercial como fuente de recursos a corto plazo, es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales.

El empleo del papel comercial, es otra alternativa de financiamiento cuando los bancos no pueden proporcionarlos en los períodos de dinero apretado o cuando las necesidades la empresa son mayores a los límites de financiamiento que ofrecen los bancos.

Es muy importante señalar que el uso del papel comercial es para financiar necesidades de corto plazo, como es el capital de trabajo, y no para financiar activos de capital a largo plazo.

### **A) Ventajas del papel comercial**

Es una fuente de financiamiento menos costosa que el Crédito Bancario.

Sirve para financiar necesidades a corto plazo, como el capital de trabajo.

### **B) Desventajas**

Las emisiones de Papel Comercial no están garantizadas.

Deben ir acompañados de una línea de crédito o una carta de crédito en dificultades de pago.

La negociación por este medio, genera un costo por concepto de una tasa prima.

### **C) Como se utiliza el papel comercial**

El papel comercial se clasifica de acuerdo con los canales a través de los cuales se vende: con el giro operativo del vendedor o con la calidad del emisor.

Si el papel se vende por medio de un agente, se dice que está colocado con el agente, éste a su vez lo revende a sus clientes a un precio más alto. Por lo general, se lleva una comisión de 1.8 % del importe total por manejar la operación.

Así también el papel se puede clasificar como de primera calidad y de calidad media. El de primera calidad es el emitido por el cliente más confiable, mientras que el de calidad media es el que emiten los clientes un poco menos confiables. En este caso, la empresa debe hacer antes una investigación cuidadosa.

El costo del papel comercial ha estado tradicionalmente 1.2 % debajo de la tasa prima porque, se eliminan la utilidad y los costos del banco.

El vencimiento medio del papel comercial es de tres a seis meses, aunque en algunas ocasiones se ofrecen emisiones de nueve meses y a un año. No se requiere un saldo mínimo.

En algunos casos, la emisión va acompañada por una línea de crédito o por una carta de crédito, hecha por el emisor, asegurando a los compradores con ello, que en caso de tener dificultades con el pago, podrá respaldar el papel mediante un convenio de préstamo con el banco. Esto sobre todo se exige a las empresas de calidad menor cuando venden papel, con lo que aumenta también la tasa de interés real.

### **9. Financiamiento por medio de la Cuentas por Cobrar**

Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (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.

#### **A) Ventajas**

Este método aporta varios beneficios, entre ellos están:

Es menos costoso para la empresa.

Disminuye el riesgo de incumplimiento, si la empresa decide vender las cuentas sin responsabilidad.

No hay costo de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas.

No hay costo del departamento de crédito.

Por medio de este financiamiento, la empresa puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

#### **B) Desventajas**

El costo por concepto de comisión otorgado al agente.

La posibilidad de una intervención legal por incumplimiento del contrato.

#### **C) Como se utiliza el financiamiento por medio de las cuentas por cobrar**

Regularmente se instruye a los clientes para que paguen sus cuentas directamente al agente o factor, quien actúa como departamento de crédito de la empresa.

Cuando recibe el pago, el agente retiene una parte por concepto de honorarios por sus servicios y abona el resto a la cuenta de la empresa.

Si el agente no logra cobrar, la empresa tendrá que rembolsar el importe ya sea mediante el pago en efectivo o reponiendo la cuenta incobrable por otra más viable.

## **10. Financiamiento por medio de los Inventarios**

Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca, se pueden obtener recursos.

### **a) Ventajas de este financiamiento.**

- Permite aprovechar una importante pieza de la empresa como es su inventario.
- Le da la oportunidad a la organización, de hacer más dinámica sus actividades.

### **b) Desventajas**

- Le genera un Costo de Financiamiento al deudor.
- El deudor corre riesgo de perder su inventario (garantía), en caso de no poder cancelar el contrato.

### **c) Como se utiliza este tipo de financiamiento**

Al momento de hacerse la negociación, se exige que los artículos sean duraderos, identificables y puedan ser vendidos al precio que prevalezca en el Mercado.

El acreedor debe tener derecho legal sobre los artículos, de manera que si se hace necesario tomar posesión de ellos, tal situación no genera inconformidades.

El gravamen que se constituye sobre el inventario se debe formalizar mediante alguna clase de convenio.

Los directores firman en nombre de su empresa.

Además del convenio de garantía, se podrán encontrar otros documentos probatorios, como: el Recibo en Custodia y el Almacenamiento.

Cualquier tipo de convenio, generará un costo de financiamiento para la empresa, que va más allá de los intereses por el préstamo, aunque éste es el gasto principal.

A la empresa le toca absorber los cargos por servicio de mantenimiento del Inventario, que pueden incluir almacenamiento, inspección por parte de los representantes del acreedor y manejo, esta obligación de la empresa es con el fin de conservar el inventario de manera que no disminuya su valor como garantía. No es necesario pagar el costo de un seguro contra pérdida por incendio o robo.

### **Proveedores**

Esta fuente de financiamiento es la más común y frecuente que utilizan las empresas en nuestro país. Esta forma de financiamiento se lleva a cabo cuando se adquiere un bien o servicio para la operación diaria del negocio y tiene las siguientes características: no tienen un costo explícito; su obtención es relativamente fácil (se otorga en base a la confianza y un previo de crédito simple ante el proveedor de los bienes y servicios), es un crédito informal, no origina comisiones, es un crédito revolvente (no tiene límite su crecimiento ni vencimiento y se actualiza conforme

a las necesidades de consumo del cliente). Esto le provee a la empresa el flujo necesario para poder hacer frente a sus compromisos.

En épocas de inflación alta, una de las medidas más efectivas para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa, es incrementar el financiamiento de los proveedores, existiendo 3 alternativas que pueden favorecer a las mi pymes: para la compra de inventarios o la negociación para la ampliación de los términos de pago a proveedores o una combinación de ambos.

Alarcón (2011) nos plantea que existen ciertas formas de la obtención del financiamiento como son:

1. **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.
2. **Los amigos y los parientes:** Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
3. **Bancos y uniones de crédito:** Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- 4) **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio

5) **Las operaciones de financiamiento a través del leasing o arrendamiento financiero** usado por Pymes. Usan el leasing como principal fuente de financiamiento de mediano plazo.

**Factoring:** es un instrumento financiero que financia un porcentaje de las cuentas por cobrar de las empresas, resolviendo problemas de liquidez y de descalce financiero. Además lleva consigo la cobranza de las facturas y la recaudación de las mismas. Es bastante utilizado por las empresas que se encuentran en la etapa de crecimiento, por empresas que tienen un ciclo operativo muy largo y por empresas que reciben pagos a 30 días o más.

Para muchos emprendimientos es un instrumento vital, ya que el capital de trabajo inmovilizado en una factura vuelve rápidamente a la caja. También por muchas .

Pymes, ya que la mayoría de los grandes pagadores se toman su tiempo para pagar a sus proveedores, tiempo que a veces no pueden esperar ya que hay fechas impostergables como el pago de IVA, imposiciones, sueldos, etc.

**Leasing:** resuelve necesidades de financiamiento para la adquisición de activos fijos. Es un instrumento de financiamiento que consiste en que la empresa de leasing (arrendador) adquiere activos fijos para mediante un contrato de arrendamiento a un plazo determinado, ponerlos a disposición del Cliente (arrendatario), quien paga rentas mensuales que en su totalidad amortizan el valor del bien y, que al final del plazo, mediante una opción de compra que generalmente es equivalente al valor de la renta mensual, termina por entregarle en dominio el bien al arrendatario.

Es una excelente herramienta para emprendimientos y pyme que tienen al menos 6 meses de funcionamiento y requieren comprar activos fijos, como por ejemplo: vehículos, camiones, terrenos, oficinas, etc.

**Leaseback:** es un instrumento financiero, el cual permite transformar un activo fijo en liquidez. Esta operación se realiza mediante un contrato de compraventa, donde la empresa de leasing compra a su cliente alguno de sus activos fijos, entregándole liquidez mediante el pago del precio pactado por el mismo. Como el cliente tiene que seguir utilizando dicho activo en su actividad comercial, la empresa se lo entrega en arriendo mediante un contrato, de arrendamiento a un plazo determinado quedando a su disposición, al igual que en una operación de leasing convencional. Al final del periodo pactado existe también una opción de compra (de igual valor a las rentas mensuales) que permite el retorno de del bien al propietario original.

### **Caso en estudio**

#### **ZAPATERIA ALESSANDRO PIURA 2015.**

##### **Reseña Historia**

Zapatería Alessandro, inicio sus operaciones el 15 Julio de 2011, con dirección Mercado Modelo Mz 5 Pt 2 Piura, registrada como persona natural a nombre del Sr Adolfo Douglas Daorta Tovar con RUC 10414889081, Zapatería Alessandro es una empresa con 5 años de existencia por lo que durante todos estos años ha llegado a fortalecer su imagen como una micro empresa y tener un posicionamiento del mercado modelo y del interior del departamento.

Zapatería Alessandro es conocido como una tienda que ofrece diversidad de Calzado, de excelente calidad pero sobre todo a los más bajos precios en

comparación a los competidores lo que lo hace diferenciarse como una tienda que ofrece confiabilidad y calidad, empezó con un solo local en ese entonces y con su buena gestión y ayuda del financiamiento poco a poco fue convirtiéndose en una empresa sólida y competente, así mismo esta empresa empezó con la venta de sandalias Brasileñas , el mismo que a su vez tuvo buena acogida, a lo largo del tiempo fue implementando con productos trujillanos, para poder así ser más completa y más competente, actualmente maneja varias marcas como las sandalias Azaleia, Dijean, Grenda, Ipanema , Ryder, Gellon Kity, Espaiderman, Moleca, Calimon, entre otras.

Con la industrias Windsor fueron las primeras empresas que confiaron en Zapatería Alessandro, quienes les entregaban mercadería a crédito de 30,40,45,días respectivamente quienes fueron creciendo con ayuda de esta industrias, para poder seguir creciendo e implementar otras marcas, es por ello que Zapatería Alessandro solicita un préstamo de S/35,000 a la caja Sullana, con una tasa muy elevada de 35% ,luego con el trascurso del tiempo, fue solicitando otros créditos con tasas más bajas ,hasta convertirse en un cliente confiable para esta entidad ,así mismo con el Banco Financiero logro acceder un crédito con mejores tasas que la Caja Municipal Sullana, donde Zapatería Alessandro, con el trascurso de los años se fue convirtiéndose en una micro empresa más sólida, en el 2015 con ayuda de caja Sullana adquirió su segundo local y con el banco Financiero pudo adquirir capital de trabajo para implementar su nuevo local.

### **Misión**

Proveer Calzado de calidad, excelente atención a clientes en un ambiente adecuado y moderno en donde la compra se convierte en una satisfactoria experiencia

## **Visión**

Ser reconocidos a nivel departamental como una excelente empresa proveedora de Calzado, en instalaciones con ambientes creados y adecuados para satisfacer y facilitar la compra de los consumidores.

## **Objetivos**

Ser una empresa líder del mercado.

Lograr una mayor participación en el mercado.

Incrementar las ventas.

Tener una marca líder en el mercado.

### **Estructura Organizacional**

#### **ZAPATERIA ALESSANDRO**



## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 MYPE**

#### **Definiciones de Micro y Pequeña Empresa**

Para conceptualizar a la micro y pequeña empresa los especialistas utilizan

diferentes criterios, se toma referencia la presencia del dueño al frente de la unidad productiva, haciendo las veces de todo y en segundos plano la clasificación por el número de empleados, por ser uno de los criterios de mayor aceptación internacional.

La Ley 28015, en 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 UNICO 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).

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

### **III.- METODOLOGÍA**

#### **3.1 Diseño de la investigación**

La investigación utilizó el diseño Cualitativo -Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.

#### **3.2 Población y muestra:**

##### **3.2.1 Población:**

Por ser una investigación bibliográfica documental no aplica población.

##### **3.2.2 Muestra**

Se ha tomado como muestra a la empresa del caso en estudio.

#### **3.3 Operacionalización de variables**

No aplica por ser investigación bibliográfica documental y de caso.

#### **3.4 Técnicas e instrumentos**

##### **3.4.1 Técnica**

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

Para el recojo de la información de la parte bibliográfica se utilizaron fichas bibliográficas.

##### **3.4.2 Instrumento**

Para el recojo de información de la empresa caso, se utilizó un cuestionario.

### 3.5 Matriz de consistencia

| Enunciado del Problema  | Objetivo  | Objetivos específicos   | Variable                     | Metodología   |
|---|---|---|------------------------------|---|
| <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015?</p> | <p>Determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015</p> | <p>1. Determinar las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú.<br/>           2. Determinar las principales características del financiamiento de Zapatería Alessandro, Piura, 2015.<br/>           3. Realizar el análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las micros y pequeñas empresas sector comercio, rubro zapaterías en el Perú y de Zapatería Alessandro, Piura, 2015.</p> | <p><b>Financiamiento</b></p> | <p><b>Diseño:</b> Cualitativo - Descriptivo-bibliográfico-documental y de caso.<br/> <b>Población y muestra:</b> No aplica<br/> <b>Técnica e instrumentos:</b> revisión bibliográfica, Fichas bibliográficas – entrevista-cuestionario.</p> |

### **3.6 Plan de análisis**

**Para conseguir el objetivo específico 1:** Se realizó una revisión bibliográfica y documental de la literatura pertinente (antecedentes).

**Para conseguir el objetivo específico 2:** Se utilizó un cuestionario, el mismo que fue aplicado a Zapatería Alessandro la empresa del caso.

**Para conseguir el objetivo específico 3:** Se realizó un análisis comparativo de los resultados del objetivo específico 1 y el objetivo específico 2.

### **3.7 Principios Éticos**

Durante el desarrollo de la investigación se ha considerado en forma estricta el cumplimiento de los principios éticos que permitan asegurar la originalidad de la investigación. Asimismo, se han respetado los derechos de propiedad intelectual de los libros de texto y de las fuentes electrónicas consultadas, necesarias para estructurar el marco teórico.

De otro lado, considerando que gran parte de los datos utilizados son de carácter público, y pueden ser conocidos y empleados por diversos analistas sin mayores restricciones, se ha incluido su contenido sin modificaciones, salvo aquellas necesarias por la aplicación de la metodología para el análisis requerido en esta investigación.

Igualmente, se conserva intacto el contenido de las respuestas, manifestaciones y opiniones recibidas de los trabajadores y funcionarios que han colaborado contestando las encuestas a efectos de establecer la relación causa-efecto de las variables. Además, se ha creído conveniente mantener en reserva la identidad de los mismos con la finalidad de lograr objetividad en los resultados.



## IV. RESULTADOS

### 4.1 Resultados

#### 4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

**Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú.**

**CUADRO 1: OBJETIVO ESPECÍFICO 1**

| <b>AUTORES</b>         | <b>RESULTADOS</b>   |
|------------------------|---|
| <b>AVILA (2011)</b>    | La base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial.   |
| <b>QUISPE (2014)</b>   | El 53% (24) de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indico que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos, el 49% de las MYPE encuestadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo. Estos resultados estarían indicando que, la mitad de las MYPE que recibieron crédito de terceros es parte de la política del sistema financiero, y los créditos a largo plazo son más rigurosos en sus colocaciones por el alto riesgo que afronta el sistema financiero. |
| <b>Arteaga (2014).</b> | El 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, y el 17% no precisa, en el año 2013, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2012 y 2013, invirtieron sus créditos en capital de trabajo.  |

| AUTORES  | RESULTADOS   |
|--|--|
| <p><b>Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008)</b></p> <p><b>Aguilar (2015).</b></p> | <p>Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de microempresarios.</p> <p>En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014. Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses.</p> |
| <p><b>Rodríguez (2015)</b></p>   | <p>En su investigación. El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura, periodo. Las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Correspondiendo el financiamiento a la Banca privada en 35%, el 45% a Cajas Municipales, y el 20% al sector financiero informal. El 75% de los créditos financieros solicitados fueron pagados a corto plazo y el 25% fueron pagados a largo plazo. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó. El 20% invirtió en compra de activos fijos, y el 80% lo utilizó como capital de trabajo.</p>   |
| <p><b>Barranzuela (2012).</b></p>  | <p>En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas</p>  |

| AUTORES | RESULTADOS  |
|---------|---|
|         | empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura”. Los propietarios y/o representantes de las MYPES 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero. |

Fuente: Elaboración propia en base a los Antecedentes nacionales y locales.

#### 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características del financiamiento de la micro y la pequeña empresas del sector comercio rubro zapaterías Alessandro de la ciudad de Piura período 2016.

**CUADRO 2: OBJETIVO ESPECÍFICO 2**

| N° | PREGUNTAS<br>CARACTERIZACIÓN DEL<br>FINANCIAMIENTO  | RESPUESTAS |    |
|----|---|------------|----|
|    |   | SI         | NO |
| 1  | ¿Pertenece a una asociación o agrupación comercial?   |            | X  |
| 2  | ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?   | X          |    |
| 3  | ¿A partir de su experiencia, considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial empresarial? | X          |    |
| 4  | En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito   | X          |    |
| 5  | ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?                             | X          |    |
| 6  | ¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?                             | X          |    |
| 7  | ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?                        | X          |    |
| 8  | ¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?   | X          |    |
| 9  | ¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)   |            | X  |
| 10 | Su financiamiento es externo ? (de terceros)  | X          |    |
| a) | ¿De la Banca comercial?   | X          |    |
| b) | ¿De Cajas Municipales?  | X          |    |
| c) | ¿Del Sector informal? (prestamistas – usureros)   |            | X  |
| 11 | ¿Conoce usted la tasa de interés que pagara por el crédito?   | X          |    |

| N° | PREGUNTAS<br>CARACTERIZACIÓN DEL<br>FINANCIAMIENTO                               | RESPUESTAS |    |
|----|--|------------|----|
|    |  | SI         | NO |
| 12 | ¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?                     | X          |    |
| 13 | ¿Cuenta con historial crediticio positivo?                                       | X          |    |
| 14 | ¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?                             |            | X  |
| 15 | ¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?                        | X          |    |
| 16 | ¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?                         | X          |    |
| 17 | ¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?       |            | X  |
| 18 | ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento? | X          |    |
| 19 | ¿Conoce las ventajas de pagar puntual?   | X          |    |
| 20 | ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?                                  | X          |    |
|    | a) Capital de Trabajo  | X          |    |
|    | a) Gastos Operativos   |            |    |
|    | b) Pago a Proveedores  |            |    |
|    | c) Adquisición de Activos fijos  | X          |    |
|    | d) Ampliación y/o modernización de local   | X          |    |
| 21 | ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?             | X          |    |

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

#### 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú y de la Zapatería Alessandro de la ciudad de Piura período 2016.

**CUADRO 3: OBJETIVO ESPECÍFICO 3**

| <b>ELEMENTOS DE COMPARACION</b>       | <b>RESULTADOS O.E.1</b>   | <b>RESULTADOS O.E.2</b>  | <b>RESULTADOS</b> |
|---------------------------------------|---|--|-------------------|
| <b>DEL CRÉDITO OBTENIDO</b>           | <p><b>Ávila (2011).</b> La base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial.</p> | <p>Zapatería Alessandro través de la gestión de recursos financieros obtenidos, su buena administración de estos recursos y el trabajo responsable, han podido crecer en el mercado, mejorado sus ventas e ingresos.</p> | <b>COINCIDE</b>   |
| <b>LIMITACIONES AL FINANCIAMIENTO</b> | <p><b>Quispe (2014).</b> El 53% de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros índico que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son</p>  | <p>Zapatería Alessandro, no tuvo dificultades que limitaran a solicitar un financiamiento.</p>   | <b>COINCIDE</b>   |

| ELEMENTOS DE COMPARACION         | RESULTADOS O.E.1  | RESULTADOS O.E.2  | RESULTADOS         |
|----------------------------------|---|---|--------------------|
|                                  | instituciones formales cuentan con activos.   |   |                    |
| <b>PLAZOS DEL CREDITO</b>        | <b>Arteaga (2014).</b> El 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.   | Zapatería Alessandro actualmente cuenta con dos créditos en la Caja Municipal de Sullana y el banco financiero, Así mismo los créditos obtenidos son a largo plazo.   | <b>NO COINCIDE</b> |
| <b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> | <b>Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008).</b> Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con usureros que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el | Zapatería Alessandro comenzó financiando su negocio con la Caja municipal de Sullana quienes les brindaron su confianza y respaldo, convirtiéndose en buenos clientes, actualmente sigue trabajando con la misma entidad y con el banco Financiero. | <b>COINCIDE</b>    |

| ELEMENTOS DE COMPARACION         | RESULTADOS O.E.1  | RESULTADOS O.E.2  | RESULTADOS         |
|----------------------------------|---|---|--------------------|
|                                  | sector de microempresarios  |   |                    |
| <b>TASAS DE INTERES</b>          | <b>Aguilar (2015).</b> Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses   | Zapatería Alessandro cuenta con dos créditos uno en caja municipal y banco financiero pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente. | <b>NO COINCIDE</b> |
| <b>FUENTES DE FINANCIAMIENTO</b> | <b>Rodríguez (2015).</b> Las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó | Zapatería Alessandro cuenta con dos créditos uno en Caja municipal y banco Financiero pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente. | <b>NO COINCIDE</b> |

| ELEMENTOS DE COMPARACION        | RESULTADOS O.E.1  | RESULTADOS O.E.2  | RESULTADOS         |
|---------------------------------|---|---|--------------------|
| <b>ASESORAMIENTO FINANCIERO</b> | <b>Barranzuela (2012).''</b><br>Los propietarios y/o representantes de las MYPES el 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero. | Zapatería Alessandro no obtuvo asesoramiento de parte de los analistas de crédito, El préstamo fue invertido en capital de trabajo.<br><br>La empresa está conforme la tasa de interés que paga pues una tasa preferencial. | <b>NO COINCIDE</b> |

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

## 4.2 Análisis de los Resultados

### 4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

**Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas en el Perú.**

- a) **Ávila (2011) En su tesis: Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir.** La base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial
- b) **Quispe (2014). En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo”** El 53% (24) de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indico que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos.
- c) **Arteaga (2014). En su tesis “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria – Pucallpa”** El 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del

Banco Continental, el 17% de Mi Banco, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.

- d) **Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008). El clúster de calzado del porvenir, la libertad** Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de microempresarios.
- e) **Aguilar (2015). En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014.** En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014. Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses.
- f) **Rodríguez (2015). En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura.** . Las MYPE del sector

comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó.

- g) **Barranzuela (2012). En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura”.** Los propietarios y/o representantes de las MYPES el 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero.

#### **4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2**

**Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio en el Perú y de la empresa de Zapatería Alessandro de la Provincia de Piura, 2015.**

De acuerdo al cuestionario aplicado a la empresa del caso en estudio se determinó que:

- a) Zapatería Alessandro financia su capital de trabajo y activos fijos a través de préstamos a Cajas Municipales y al banco financiero, quienes brindan apoyo al microempresario, otorgando facilidad en trámites y requisitos. El crédito obtenido en el año 2015 fue de S/. 100,000.00 otorgado por la Caja Municipal de Sullana, destinado a activo fijo y pactado a devolver en 10 años, a una tasa de interés del 16% anual.
  
- b) El crédito de S/. 90,000.00 destinado a capital de trabajo, pactado a devolver en un plazo de 18 meses, pagando una tasa de interés activa del 17.5% (TEA).
  
- c) Zapatería Alessandro considera baja la tasa de interés aplicada por Caja Municipal de Sullana y el Banco Financiero, ya que con esta entidad en sus inicios empezaron con tasas muy elevadas y en su transcurso del tiempo estas fueron bajando conforme iba aumentando la línea crediticia, hasta convertirse en clientes preferenciales, que estas otorgan mejores tasas a los buenos clientes.

- d) Las fuentes de financiamiento permitieron que Zapatería Alessandro cuente con capital de trabajo y activos fijos, las mismas que han influido favorablemente en el desarrollo de zapatería Alessandro, lo que se ve reflejado en la optimización de gestión de las mismas y en el crecimiento micro-empresarial, mejorado sus ventas e ingresos.
- e) Las fuentes de financiamiento en la Zapatería Alessandro, se afirma que éstas han aumentado su capital de trabajo conllevándolos al mejorar sus ingresos, Así mismo q han sabido utilizar mejor su financiamiento, ya que ahora tienen una mejor gestión de compra, reflejada en la cantidad de mercadería y/o ampliación de nuevo local.
- f) Las fuentes de financiamiento han logrado influenciar de manera positiva en la Zapatería Alessandro, del mismo modo la buena gestión empresarial, ampliación de un nuevo local, el aumento de stock mercaderías y la mejora de sus ingresos, ha permitido que Zapatería Alessandro fortalezca la relación con las entidades financieras. Así mismo realizar inversiones cada vez mayores y poder abarcar un mayor mercado.

#### 4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

**Realizar un análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del Perú y de la zapatería “Zapatería Alessandro” de la ciudad de Piura período 2015.**

- a) **Ávila (2011). Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir.** Determino que la base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial, financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. **Lo que coincide** Zapatería Alessandro través de la gestión de recursos financieros obtenidos, su buena administración de estos recursos y el trabajo responsable, han podido crecer en el mercado, mejorado sus ventas e ingresos.
- b) **Quispe (2014). En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo”** El 53% de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indicó que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos. **Lo que coincide** con Zapatería Alessandro, para requerir un financiamiento no tuvo dificultades para sus actividades.

c) **Arteaga (2014).** En su tesis **“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria – Pucallpa”** Concluyo el 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Lo que **No coincide** Zapatería Alessandro actualmente cuenta con dos créditos en la Caja Municipal de Sullana y el banco financiero, pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente. Así mismo los créditos obtenidos son a largo plazo.

d) **Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008).** **El clúster de calzado del porvenir, la libertad.** Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de micro empresarios. **Lo que coincide** Zapatería Alessandro comenzó financiando su negocio con la caja municipal de Sullana.

e) **Aguilar (2015). En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana.** Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses. **Lo que no Coincide** con Zapatería Alessandro cuenta con dos créditos uno en caja municipal y banco financiero con tasas de 16% y 17.5% respectivamente.

f) **Rodríguez (2015). En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura.** Llego a la conclusión que las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó. **Lo que no coincidió** con Zapatería Alessandro actualmente cuenta con dos créditos en la Caja Municipal de Sullana y el banco financiero, pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente

g) **Barranzuela (2012)**. En su tesis “**caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura**”. Los propietarios y/o representantes de las MYPES el 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero. **Lo que no coincidió** con Zapatería Alessandro no obtuvo asesoramiento de parte de los analistas de crédito, pero sin embargo se encuentran satisfecho por la tasa de interés obtenida

## V. CONCLUSIONES

### 5.1 Respecto al Objetivo específico 1

De acuerdo a los antecedentes citados a nivel nacional y local se determinó que:

- a) **Ávila (2011). En su tesis: Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir.** La base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial. Como parte de esta gestión, se incluye la gestión de recursos humanos, la gestión de los recursos financieros y la gestión de los recursos materiales de las empresas. Una gestión empresarial efectiva, encamina a las MYPES a lograr sus metas, objetivos, misión y visión empresarial
  
- b) **Quispe (2014). En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo”** El 53% (24) de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indico que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos.

- c) **Arteaga (2014).** En su tesis **“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria – Pucallpa”** El 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo.
- d) **Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008).** **El clúster de calzado del porvenir, la libertad.** Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de microempresarios.
- e) **Aguilar (2015).** En su tesis **caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014.** Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito

generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses.

f) **Rodríguez (2015). En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura.** Las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó.

g) **Barranzuela (2012).". En su tesis "caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura".** Los propietarios y/o representantes de las MYPES el 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero.

## 5.2 Respecto al Objetivo específico 2

a) La investigación determino que Zapatería Alessandro financia su capital de trabajo y activos fijos a través de préstamos a Caja Municipal de Sullana y al Banco Financiero, quienes brindan apoyo al microempresario, otorgando facilidad en trámites y requisitos.

b) El crédito obtenido en el año 2015 fue de S/. 100,000.00 otorgado por la Caja Municipal de Sullana, destinado a activo fijo, pactado a devolver en un plazo de 10 años, a una tasa de interés del 16% anual

El crédito de S/. 90,000.00 otorgado por el Banco Financiero fue destinado a capital de trabajo, pactado a devolver en 18 meses, pagando una tasa de interés activa del 17.5% (TEA).

c) Zapatería Alessandro considera bajas las tasas de interés aplicadas por Caja Municipal de Sullana y el Banco Financiero, ya que con estas entidades financieras Zapatería Alessandro inició sus actividades con tasas bastante elevadas y en el transcurso del tiempo, debido al incremento de las Líneas de crédito, fueron otorgándole tasas preferenciales, como las que goza actualmente.

d) Las fuentes de financiamiento permitieron que Zapatería Alessandro cuente

con capital de trabajo y activos fijos, las mismas que han influido favorablemente en su desarrollo, lo que se ve reflejado en la optimización de su gestión y en el crecimiento micro-empresarial, mejorado sus ventas e ingresos. .

- e) Gracias a las fuentes de financiamiento, Zapatería Alessandro ha logrado posesionarse en el mercado, con productos diversos de calzado, ampliando su local comercial, aumentando de stock de mercaderías y la mejora de sus ingresos.
  
- f) El financiamiento ha permitido que Zapatería Alessandro fortalezca la relación con las entidades financieras y sus proveedores, Así mismo realizar mayores inversiones y abastecer una mayor demanda.

### 5.3 Respecto al Objetivo específico 3

Realizando comparaciones entre los antecedentes en el Perú y el caso de Zapatería Alessandro, sobre financiamiento de Mypes, la investigación mostró coincidencias y no coincidencias como:

- a) **Ávila (2011). En su tesis: Alternativas de financiamiento para modernizar activos fijos en las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Calzado en el distrito El Porvenir** Determino que la base para lograr la competitividad de las MYPES parte de una adecuada gestión empresarial, financiera y la gestión de los recursos materiales de las empresas. **Lo que coincide** Zapatería Alessandro través de una adecuada administración, con responsabilidad y organización, con apoyo de los recursos financieros externos, se logró presencia y posición en el mercado.
  
- b) **QUISPE (2014). En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo”** El 53% de las MYPE encuestadas que solicitaron crédito de terceros indicó que las entidades bancarias, otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos, esto puede deberse a que las MYPE que requiere financiamiento son instituciones formales y cuentan con activos. **Lo que coincide** con Zapatería Alessandro, quien no tuvo dificultades para la obtención de sus financiamientos.

c) **Arteaga (2014).** En su tesis **“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria – Pucallpa”** Concluyo el 49% manifestaron que el crédito obtenido fue del Banco de Crédito, el 17% del Banco Continental, el 17% de Mi Banco, el 83% manifestaron que los créditos otorgados fueron de corto plazo, el 83% invirtieron sus créditos en capital de trabajo. Lo que **No coincide** Zapatería Alessandro actualmente cuenta con dos créditos en la Caja Municipal de Sullana y el banco financiero, pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente. Así mismo los créditos obtenidos son uno a largo plazo y otro a mediano plazo, debido a los montos solicitados.

d) **Pérez, Mendoza, Carranza, Ritchie (2008).** **El clúster de calzado del porvenir, la libertad.** Los primeros productores comenzaron financiando su negocio con agiotistas que cobraban altos intereses para posteriormente convertirse en clientes de instituciones financieras que apoyaban a las microempresas. Las principales instituciones que brindaban crédito a los microempresarios en la ciudad de Trujillo era la Caja Trujillo, Hábitat Trujillo, Pro Negocios S.A, Crear Trujillo y Caja Nor Perú. En el 2006, La Caja Trujillo era la institución que tenía la mayor participación de colocaciones en el sector de micro empresarios. **Lo que coincide** Zapatería Alessandro comenzó financiando su negocio con la caja municipal de Sullana.

e) **Aguilar (2015). En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana, periodo 2014** Las fuentes de financiamiento de las Micro y Pequeña empresa del rubro calzado, generalmente es a través de Cajas Municipales en un 52.0, % y los bancos en un 48.0%, el tipo de crédito generalmente es el de capital de trabajo en un 37%; con un plazo mayormente estimado entre 6 a 12 meses. **Lo que no Coincide** con Zapatería Alessandro cuenta con dos créditos uno en caja municipal y banco financiero con tasas de 16% y 17,5% respectivamente.

f) **Rodríguez (2015). En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura.** Llego a la conclusión que las MYPE del sector comercio, rubro venta de calzado en estudio, financia sus actividades comerciales a través del autofinanciamiento en un 20%, y el 80% con financiamiento de terceros. Pagando el 80% de las MYPE una tasa de interés entre el 60% a 70% anual, mientras el 20% de los encuestados manifestó desconocer la tasa de interés que pagó. **Lo que no Coincidió** con Zapatería Alessandro actualmente cuenta con dos créditos en la Caja Municipal de Sullana y el banco financiero, pagando una tasa preferencial del 16% y 17.5% (TEA), Respectivamente

g) **Barranzuela (2012)**. “En su tesis “**caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura**”. Los propietarios y/o representantes de las MYPES el 30% afirman haber recibido asesoramiento de un analista de crédito, siendo en una proporción del 60%. El préstamo fue invertido en mercaderías y el 80% se encuentran insatisfechas con las tasas de interés y el difícil acceso al sistema financiero. **Lo que no coincidió** con Zapatería Alessandro no obtuvo asesoramiento de parte de los analistas de crédito, pero sin embargo se encuentran satisfecho por la tasa de interés preferencial obtenida.

## **VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS**

### **6.1 Referencias Bibliográficas**

**Aguilar (2015)**. En su tesis caracterización del financiamiento y rentabilidad de las mypes del sector comercial - rubro calzado de la provincia de Sullana2014file:///D:/User/Mis%20Documentos/Uladech\_f.pdf

**Arteaga (2014)**. En su tesis “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio – rubro compra y venta de calzado, del distrito de Calleria – Pucallpa2014file:///D:/User/Mis%20Documentos/Uladech\_f.pdf

**AVILA**<http://docplayer.es/10126709-Universidad-nacional-de-trujillo-facultad-de-ciencias-economicas-escuela-academico-profesional-de-contabilidad-y-finanzas.html>

**Ballón**. *Identificar la Demanda y Oferta Exportable de los Principales y*

*Potenciales Mercados Internacionales para los Productos del Sector Calzado – La Libertad.*  
<http://www.mincetur.gob.pe/Comercio/ueperu/licitacion/pdfs/Informes/4.pdf>

**Barranzuela (2012).** En su tesis “caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro calzado en la ciudad de Piura.

**Diario Informador (2013). Reforzaran las Pymes en las industrias del calzado**  
<http://www.informador.com.mx/economia/2013/482123/6/reforzaran-a-pymes-de-la-industria-del-calzado.htm>

**Ferraro & Evelin. (2011).** En Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina.  
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/\\$FILE/1\\_pdfsam\\_S2011124\\_es.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/9C831480E71D5E9B05257D9E00750F3C/$FILE/1_pdfsam_S2011124_es.pdf)

Herrera Manuel. pymes del calzado se beneficiarán con financiamientos:  
<http://www.axopolis.com/organismos-ip/10992-pymes-del-calzado-se-beneficiaran-con-financiamientos-manuel-herrera.html>

LEY N° 28015. LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (Promulgada el 3 de Julio del 2003) (2000).  
Disponible en  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

**MENDOZA(2014).** *CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO-RUBRO PRODUCCIÓN / VENTA DE CALZADO “EL PORVENIR” - TRUJILLO,*  
2014file:///D:/User/Mis%20Documentos/Uladech\_f.pdf

**Pérez, Mendoza, Carranza & Ritchie (2008).** *El clúster de calzado del porvenir, la libertad* Pérez,  
[http://www.wacra.org/PublicDomain/IJCRA%20xx\\_i\\_pg45-61%20Mendoza%20Spanish.pdf](http://www.wacra.org/PublicDomain/IJCRA%20xx_i_pg45-61%20Mendoza%20Spanish.pdf)

**Quispe (2014).** *En su investigación “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro producción - venta de calzado el Porvenir – Trujillo*2014file:///D:/User/Mis%20Documentos/Uladech\_f.pdf

**Silva, A. (2011).** *Situación actual de las micro y pequeñas empresas – MYPES;*  
Disponible en: <http://albertbard-economia.blogspot.com/2011/03/situacion-actual-de-las-micro-y.html>

**Serrano, Diana Elena** .*La intervención institucional en las micro y pequeñas empresas de la industria del calzado de Guadalajara*  
Camarena<http://www.mexicoylacuencadelpacifico.cucsh.udg.mx/sites/default/files/La%20intervenci%C3%B3n%20institucional%20en%20las%20micro%20y%20peque%C3%B1as%20empresas%20de%20la%20industria%20del%20calzado%20en%20Guadalajara.pdf>

**Rpp Noticias.** *Compran empresa dueña de Havaianas y Timberland.*<http://rpp.pe/economia/negocios/compran-empresa-duena-de-sandalias-havaianas-y-zapatos-timberland-noticia-915976>

**Rodríguez (2015).** En su investigación: El Financiamiento, la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector comercio, rubro venta calzado de la ciudad de Piura,

## 6.2 Anexos

### Anexo 1

#### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES FINANCIERAS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

#### Y ADMINISTRATIVAS

#### ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

#### FORMATO DE ENCUESTA

| N° | PREGUNTAS<br>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO   | RESPUESTAS |    |
|----|---|------------|----|
|    |   | SI         | NO |
| 1  | ¿Pertenece a una asociación o agrupación comercial?   |            |    |
| 2  | ¿Se encuentra empresarialmente formalizado?   |            |    |
| 3  | ¿A partir de su experiencia, considera usted que el sistema financiero ayuda al desarrollo comercial empresarial? |            |    |
| 4  | En su política empresarial es habitual la conducta de tomar crédito   |            |    |
| 5  | ¿Ha tenido usted dificultades para operar su negocio por falta de capital de trabajo?                             |            |    |
| 6  | ¿Ha verificado si realmente existe la necesidad de solicitar crédito para su empresa?                             |            |    |
| 7  | ¿Conoce usted las alternativas de financiamiento que ofrece el Sistema financiero peruano?                        |            |    |
| 8  | ¿Actualmente cuenta con financiamiento para su negocio?   |            |    |
| 9  | ¿Su financiamiento es interno? (autofinanciamiento)   |            |    |
| 10 | Su financiamiento es externo ? (de terceros)  |            |    |
| a) | ¿De la Banca comercial?   |            |    |
| b) | ¿De Cajas Municipales?  |            |    |
| c) | ¿Del Sector informal? (prestamistas – usureros)   |            |    |
| 11 | ¿Conoce usted la tasa de interés que pagara por el crédito?   |            |    |
| 12 | ¿Considera aceptable la tasa de interés aplicada al crédito?  |            |    |
| 13 | ¿Cuenta con historial crediticio positivo?  |            |    |

| N° | PREGUNTAS<br>CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO                                  | RESPUESTAS |    |
|----|--|------------|----|
|    |  | SI         | NO |
|    |  |            |    |
| 14 | ¿Se encuentra registrado en las centrales de riesgo?                             |            |    |
| 15 | ¿Hizo usted un plan de pago antes de adquirir el crédito?                        |            |    |
| 16 | ¿Cuenta con la liquidez necesaria para afrontar el pago?                         |            |    |
| 1  | ¿Utilizó algún tipo de garantía para respaldar al financiamiento obtenido?       |            |    |
| 18 | ¿Encontró alguna limitación durante el proceso para conseguir el financiamiento? |            |    |
| 19 | ¿Conoce las ventajas de pagar puntual?   |            |    |
| 20 | ¿Tiene planificado en qué utilizará el crédito?                                  |            |    |
|    | a)Capital de Trabajo   |            |    |
|    | b) Gastos Operativos   |            |    |
|    | c)Pago a Proveedores   |            |    |
|    | d)Adquisición de Activos fijos   |            |    |
|    | e)Ampliación y/o modernización de local  |            |    |
| 21 | ¿Considera que el crédito fue oportuno para el logro de su objetivo?             |            |    |

*Gracias por su apoyo en la investigación*

**ANEXO 2**  
**CRONOGRAMA GANTT**

**I.- ACTIVIDADES**

| ACTIVIDADES                        | MESES 2016 |      |     |
|------------------------------------|------------|------|-----|
|                                    | FEB.       | MAR. | ABR |
| Presentación del Proyecto de Tesis | X          |      |     |
| Recolección de información         | X          | X    |     |
| Elaboración del informe de Tesis   |            | X    |     |
| Presentación del Informe de Tesis  |            |      | X   |
| Sustentación y Defensa de la tesis |            |      | X   |

**II.- PRESUPUESTO**

**BIENES**

| Detalle          | Cantidad | Unidad de Medida | Precio S/.   |
|------------------|----------|------------------|--------------|
| Dispositivo USB  | 01       | Unidad           | 37.00        |
| <b>TOTAL S/.</b> |          |                  | <b>37.00</b> |

**SERVICIOS**

| Detalle          | Cantidad  | Unidad de Medida | Precio   |                 |
|------------------|-----------|------------------|----------|-----------------|
|                  |           |                  | Unitario | Total           |
| <b>Internet</b>  | <b>80</b> | Horas            | 1.00     | 80.00           |
| <b>Movilidad</b> | <b>20</b> | Pasajes          | 16.00    | 320.00          |
| <b>Taller</b>    | <b>01</b> |                  |          | 1,700.00        |
| <b>TOTAL</b>     |           |                  |          | <b>2,100.00</b> |
| S/.              |           |                  |          |                 |

### III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

| <b>RUBRO</b>     | <b>IMPORTE</b>  |
|------------------|-----------------|
| <b>Bienes</b>    | <b>37.00</b>    |
| <b>Servicios</b> | <b>2,100.00</b> |
| <b>TOTAL S/.</b> | <b>2,137.00</b> |

### IV. FINANCIAMIENTO

Investigación totalmente financiada por el alumno.