



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICROEMPRESAS COMERCIALES EN EL PERÚ.**

**CASO : REPUESTOS MERINO E.I.R.L DE LA CIUDAD  
DE PIURA, EN EL AÑO 2014.**

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

**AUTOR**

**Br. FRANK JHONNATAN TORRES ARELLANO**

**ASESORA**

**Mg. CPC. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA**

**PIURA – PERÚ**

**2015**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO  
DE LAS MICROEMPRESAS COMERCIALES EN  
EL PERÚ.**

**CASO : REPUESTOS MERINO E.I.R.L DE LA  
CIUDAD DE PIURA, EN EL AÑO 2014.**

## **JURADO EVALUADOR DE TESIS**

Mgtr. Donald Savitzky Mendoza  
Presidente

CPCC. Jannyna Reto Gómez  
Secretaria

Dr. Víctor Manuel Landa Machero  
Miembro

## **AGRADECIMIENTO**

Al Dios que con su bendición me ha permitido, pasar cada obstáculo y seguir superándome día a día.

A mi familia por su invalorable apoyo incondicional.

## **DEDICATORIA**

A mis padres y mis hermanos  
por el aliento para continuar.

A la Mag. CPC. María Fany  
Martínez Ordinola mi tutora de  
tesis, por el apoyo necesario para  
la realización de éste trabajo de  
investigación.

## RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo Determinar caracterización del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú. caso : La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.. La investigación se ha desarrollado usando la Metodología de tipo cualitativo, nivel descriptivo y el diseño no experimental, bibliográfico, documental y de caso. la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a la empresa Repuestos Merino S.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 obteniendo como principales resultados los siguientes: sobre el financiamiento que la empresa Repuestos Merino S.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 satisface sus necesidades de capital mediante entidades bancarias , ya que estas cobran tasas de interés más bajas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias . En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros . La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 considero que el crédito que recibió fue favorable para la empresa ya que le ayudo a incrementar su rentabilidad en un 10% y cumplir a tiempo con parte de sus obligaciones a terceros .

**Palabras Clave:** Financiamiento, autopartes, repuestos.

## **ABSTRACT**

The research aimed to determine characterization of micro finance business in Peru. case: The company Merino EIRL Parts of the city of Piura, in 2014 .. The research was developed using the methodology qualitative, descriptive level and not experimental, bibliographical, documentary and case design. the technique was the survey and the instrument pre-structured research-related questions, which was applied to the company Parts Merino SRL city of Piura, in 2014, obtaining as main results the following questionnaire on financing Parts Merino SRL company of the city of Piura, in 2014 satisfy their capital requirements by banks, since they charge interest rates lower than the municipal savings and loans and other nonbanks. Regarding the fate of financial credit, 66.7% said it was for working capital and 33.3% for fixed assets, which coincides with the fate of credit extended to the company Merino EIRL Parts of the city of Piura in 2014 the which was a major part designed to increase its working capital and a small part to payments of obligations to third parties. The company Merino EIRL Parts of the city of Piura in 2014 consider that the loan was favorable for the company as it helped to increase profitability by 10% and time to fulfill part of its obligations to third parties.

**Keywords:** Financing, auto parts, spare parts.

## Contenido

	Pág.
Título de la tesis	ii
Hoja de firma del jurado	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	ix
<b>I. Introducción</b>	<b>1</b>
<b>II. Revisión de Literatura</b>	<b>4</b>
2.1 Antecedentes -----	4
2.1.1 Internacionales -----	4
2.1.2 Nacionales -----	10
2.1.3 Locales-----	17
2.2 Bases Teóricas -----	19
2.3 Marco Conceptual -----	25
<b>III. METODOLOGÍA</b>	<b>32</b>
3.1 Diseño de la investigación -----	32
3.2 Población y muestra -----	33
3.2.1 Población -----	33
3.2.2 Muestra -----	33
3.3 Técnicas e instrumentos. -----	34
3.4 Operacionalización de Variables-----	34
3.5 Matriz de Consistencia -----	35
3.6 Plan de análisis -----	34
3.7 Principios Éticos -----	36
<b>IV. RESULTADOS</b> -----	<b>37</b>
4.1 resultados -----	37
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1 -----	37
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2 -----	41
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3 -----	42
4.2 Análisis de resultados-----	47
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1-----	47
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2 -----	48
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3 -----	49
<b>V. CONCLUSIONES.</b>	<b>50</b>
5.1 Respecto al objetivo específico 1: -----	50
5.2 Respecto al objetivo específico 2: -----	51
5.3 Respecto al objetivo específico 3: -----	52
5.4 Conclusión General -----	54
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS</b>	<b>56</b>
6.1 Referencias bibliográficas -----	56
6.2 Anexos -----	58

## Índice de Tablas

	<b>Pág.</b>
<b>Cuadro 1</b> Objetivo específico 1-----	37
<b>Cuadro 2</b> Objetivo específico 2-----	41
<b>Cuadro 3</b> Objetivo específico 3-----	43

## **I. INTRODUCCIÓN**

Los dos principales problemas de las Pymes son su estructura financiera y la escasez de capital. El problema de financiamiento de la Pyme se traduce en la falta de acceso a fuentes de financiamiento, y en la teoría financiera esto se puede explicar con la teoría de racionamiento del crédito y la teoría de jerarquía de preferencias, mismas que desarrollamos a continuación.

La teoría del racionamiento del crédito: Este problema afecta su estructura de capital y el costo del financiamiento. Se genera información asimétrica por falta de información de Pymes. Como medida de protección, los acreedores interrumpen el crédito, dando lugar al racionamiento de crédito, y como consecuencia las Pymes no disponen de financiamiento bancario en la cantidad y costo requerido. La presencia del racionamiento de crédito a Pymes significa que el mercado no es capaz de financiar proyectos de inversión de empresas, micro, pequeñas y medianas con similar capacidad de pago o de reembolso a otras de mayor tamaño, aunque las primeras ofrezcan mayores tasas de interés por el crédito.

La teoría de la jerarquía de preferencias (pecking order theory): Desarrollado por Myers y Majluf, sostiene que existe un orden descendente de preferencia de fondos desde los menos costosos: fondos propios, deuda con garantía, deuda sin garantía y acciones. También se asume que los proveedores ofrecen descuentos por pronto pago y que no aceptarlos convierte el crédito comercial en una fuente más cara que los préstamos bancarios. (Saavedra & Bustamante 2013).

Los sistemas de financiamiento permiten a las empresas incrementar sus ventas, en especial para las firmas distribuidoras y de autopartes; esto último se refleja en un aumento importante en sus utilidades; para los distribuidores, relacionado con el servicio a las unidades; y las empresas de autopartes, con una mayor participación en el abasto de partes originales y repuestos. En definitiva, existen diferentes alternativas de cooperación entre sectores de una misma rama productiva hacia el interior de un proceso de integración.

Por lo anteriormente explicado el enunciado de la investigación es el siguiente:  
¿Determinar Cuáles son las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014?.

Siendo el objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.

Objetivos específicos:

1. Determinar las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú.
2. Determinar las principales características del financiamiento de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.
3. Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.

Finalmente la investigación se justifica :

**Desde el punto de vista económico:** Permitir que las empresas logren su desarrollo y expansión convirtiendo su gestión en saludable y sujeta a créditos y financiamientos para elevar su capital financiero y mejorar la rentabilidad futura. Además de lograr una buena organización y ejecución de sus actividades llevando siempre un adecuado control en todas las secciones de la empresa que permita un gran avance y desempeño en todas sus actividades.

**Desde el punto de vista social:** El financiamiento permitirá que empresas peruanas del rubro se puedan convertir en proveedores de las empresas ensambladoras que operan en territorio extranjero generando miles de puestos de trabajos que ayuden a mejorar la calidad de vida del ciudadano peruano.

**Desde el punto de vista académico:**

Permite que los estudiantes obtengan una base para desarrollar trabajos de investigación profundizando el conocimiento acerca del financiamiento y control interno, así como fuente de consulta para público en general.

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1 Antecedentes.**

#### **2.1.1 En el contexto Internacional**

**Castaño (2014).** En los últimos años hemos podido observar el importante despliegue de unidades de diferentes marcas y modelos que se han incorporado al parque automotor de nuestro país para beneplácito de los usuarios pero con las consiguientes consecuencias de inviabilidad de escala productiva para los fabricantes de las partes de los vehículos.

Para poder plantear una mirada lo más objetiva posible es que intento analizar diferentes aspectos de su incidencia en el desarrollo de nuestro país. Es innegable que el sector en sus inicios fue una fuente de desarrollo tecnológico del sector metalmeccánico tanto para los autopartistas como para los fabricantes de bienes de capital.

Es necesario considerar que con el paso del tiempo lo que creemos “lo mejor” para el país puede ir cambiando en función de los cambios de entorno tanto interno como externo. ¿A qué cambios nos referimos? Por ejemplo a la disponibilidad de recursos energéticos, a la evolución de la integración nacional en los vehículos fabricados, al derrame tecnológico hacia el interior de la industria local, al balance comercial, a la conformación de la estructura de su red de valor. Todos estos factores en definitiva deben confluír para generar el mayor bienestar posible de nuestro país en su conjunto.

Un integrante clave de la cadena de valor del sector es el autopartista, proveedor de bienes intermedios de producción para la fabricación de vehículos por parte de las terminales automotrices y para el mercado de reposición.

La industria autopartista está estructurada alrededor de la industria automotriz, la cual a través de su evolución y cambios tecnológicos, tanto de producto y proceso como de gestión, la condiciona fuertemente.

Los cambios principales de gestión introducidos por las terminales fueron los siguientes:

La globalización de las operaciones de las terminales: que implicó la concentración del desarrollo de sus productos y sus proveedores de componentes clave para asegurar escalas y alianzas estratégicas. Esto significa el establecimiento, cuando es necesario, de terminales y las proveedoras de autopartes en los lugares seleccionados por las terminales cuando las condiciones de entorno así lo exigen o para asegurar las entregas.

El desarrollo de técnicas de gestión con el fin de asegurar la entrega en plazo y calidad por parte de los proveedores de componentes. Esto trajo la incorporación en las terminales y sus redes de proveedores de los sistemas Lean o Justo a Tiempo, de los sistemas Seis Sigma.

El enfoque global del sector automotriz con respecto a sus proveedores ha llevado a una importante concentración de capacidades de producción de los autopartistas. Esta concentración se manifiesta en grandes nodos multinacionales productores de conjuntos y subconjuntos que a su vez funcionan como “terminales” que ensamblan partes, con proveedores certificados a nivel mundial, muchas veces radicados en el exterior.

Estos fabricantes, en función de sus acuerdos estratégicos globales con las terminales, deben radicarse junto a ellas en los países donde producen. Esta cercanía tiene por objeto asegurar la calidad del suministro.

Si bien los acuerdos de integración nacional se refieren a la porción de autopartes dedicada a la producción local de vehículos, es importante considerar el mercado de reposición ya que el mismo no sólo depende de las terminales sino que participa también de un sistema de comercialización y servicio independiente.

Se cuenta con la siguiente información sobre la industria autopartista local, de mayo del año 2009 difundida por AFAC

- a. Cantidad de empresas: Aproximadamente 400
- b. Empleo directo: 62.300 personas

- c. Participación en el empleo industrial: 3,8%
- d. Ventas: U\$S 5.750 millones
- e. Participación en el PBI: 2,3%
- f. Participación en el PBI Industrial: 11,4%

**Jiménez (2006). En México.** El sector automotriz mexicano es un factor relevante para la economía nacional. El efecto magno que produce en la generación de empleos, servicios y productos, es por excelencia uno de los sectores que debe recibir la máxima atención, más aún cuando se sabe que derivado de la alta competitividad internacional por abrir nuevos mercados, esta industria presenta altos niveles de fragilidad por subsistir en territorio mexicano. Afortunadamente, muchas son las empresas internacionales que durante décadas han confiado en las condiciones nacionales que prevalecen, instalando importantes plantas para el ensamblado de vehículos, situación que ha permitido el surgimiento de medianas y pequeñas empresas mexicanas que les abastecen de materia prima, y en el mejor de los casos, autopartes y componentes.

En este sentido, el presente capítulo se ha constituido buscando dar un panorama general de ese sector en México, cuyo enfoque principal va dirigido a proporcionar una idea específica acerca de la relevancia de las compañías del sector de las autopartes, como miembro activo de las cadenas de suministro internacionales. Por dicha razón, primero se analizará la importancia del sector automotriz en México; después, se examinan los componentes de esta industria (terminal y autopartes), y al final, se presenta una discusión sobre la operatividad de este sector.

Según las cifras del Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática (INEGI) en México, el sector automotriz contribuyó con el 3.0% del PIB nacional, y 14.9% del PIB manufacturero en el 2004 (INEGI, 2005). Dicho de otra manera, el Valor agregado bruto de la producción de esta industria fue de \$15 mil 506 millones de dólares.

La industria de autopartes en el país se compone de dos mercados: el de componentes que se usan directamente en la fabricación de automóviles nuevos (equipo original), y el de repuestos. Estimaciones de la Industria Nacional de Autopartes, A. C. (INA), señalan que el valor de la producción nacional de autopartes para el 2005, considerando importaciones y exportaciones, ascendieron aproximadamente a 29 mil millones de dólares.

Actualmente, la INA estima que el sector de autopartes está constituido por mil compañías, de las cuales 70% son de capital extranjero y 30% nacional. Del universo total de empresas, 345 son fabricantes de primer nivel y las restantes corresponden a proveedores de insumos y materias primas de segundo y tercer nivel. Este tipo de firmas comerciales sigue un patrón un poco diferente a las ensambladoras en México, ya que sus preferencias de localización están en la región centro y occidente del país

**Pro Ecuador (2011). En Ecuador.** El sector automotriz del Ecuador se concentra en la sierra centro norte del país, está conformado principalmente por 3 ensambladoras (AYMESA, OMNIBUS BB, MARESA); las cuales producen automóviles, camionetas y todo terreno, los mismos que están clasificados como vehículos destinados al transporte de personas y mercancías. Estas empresas tienen sus plantas de ensamblaje en la Ciudad de Quito.

De igual forma, las empresas del subsector de autopartes, están localizadas en la Provincia de Pichincha, concentradas en su mayoría en la ciudad de Quito alrededor de las tres plantas ensambladoras anteriormente indicadas. La ubicación estratégica tanto de las ensambladoras como de las empresas autopartistas se debe básicamente a la reducción en los costos de logística.

La primera planta ensambladora en el país, fue Autos y Máquinas del Ecuador S.A. (AYMESA), iniciando operaciones a partir del año de 1973. Luego se creó la compañía Omnibus BB Transportes S.A., en el año 1975, siendo hasta ahora la ensambladora con el mayor número de unidades producidas.

En el año 2010, se evidenció un crecimiento del 42% en el número de unidades ensambladas en el país respecto al 2009. En el país se comercializó cerca del 60% de las unidades producidas localmente, mientras que el 40% se destinó a la exportación. Según datos de la Cámara de la Industria Automotriz Ecuatoriana (CINAE), la producción total de vehículos en el año 2010 alcanzó 76,252 unidades, con una participación en el mercado local de 47.21%. Según los datos de la producción de vehículos hasta el mes de abril del año en curso (2011), se han producido 27,883 unidades.

**Martínez (2014) , En Colombia.** El 99% de los vehículos ensamblados en el país están representados por tres empresas: General Motors Colmotores (GM), Sofasa Renault e Hino Motors del grupo Toyota. Existen otras empresas de ensamblaje de carrocerías como Non Plus Ultra o Navitrans enfocadas en el segmento de vehículos de carga y servicio público. La mayor cuota del mercado se lo lleva la marca Chevrolet con un 23,8% de vehículos matriculados en 2013, seguido por Renault con 14,6%, Kia y Hyundai con 9,6% y 7,7% respectivamente. El éxito de los dos primeros radica en la calidad de sus automóviles, su bajo precio y la accesibilidad al mercado de repuestos. Sin embargo su hegemonía se está viendo afectada en gran medida por la incursión de vehículos Surcoreanos y la eliminación de aranceles de importación que llevó entre otras cosas a que México incrementará su cuota en el mercado Colombiano.

La situación de la industria automotriz en el país no ha sido fácil desde que se generaron las dificultades comerciales con Ecuador y Venezuela, algunas ensambladoras como la “Compañía Colombiana Automotriz” (CCA) que producía los vehículos Mazda cerró sus puertas en el 2014, solo estaba utilizando el 30% de su capacidad instalada (57 vehículos diarios) y emplea 500 trabajadores, anteriormente empleaba casi 1.6001. A pesar de la agresiva competencia que existe actualmente en Colombia por una cuota del mercado y contrario a lo que la mayoría de personas podrían pensar, el país tiene un déficit de vehículos (107 por cada 1000 habitantes) si lo comparamos con Estados Unidos en el que hay casi un automóvil por habitante, se encuentra rezagado incluso respecto a países vecinos como Venezuela, Brasil, Chile,

Argentina y Uruguay. Se espera que las ventas de automóviles se ubiquen en 302 mil y 314 mil unidades en 2014 y 2015 respectivamente, en el mediano plazo los colombianos podríamos contar con una disminución de precio en el segmento de gama alta debido a la entrada en vigencia de los tratados de libre comercio (EE.UU y Corea del Sur si se llega a concretar). "¿El fin de la ensambladora de Mazda? – Revista Dinero." 2014. 24 Nov. 2014 Principales proveedores de autopartes en Colombia Grupo Chaneme: líder en producción de amortiguadores, barras estabilizadoras, frenos y rines, exporta a más de 32 países. Saint Gobain: tiene una producción de vidrio, desde donde atiende al mercado doméstico y regional.

Espumlatex: es líder en el mercado andino automotor en el segmento de espumas moldeadas e insonorizantes. Vitro: fabricante y distribuidor de cristal automotor, provee a las ensambladoras más importantes de Sudamérica.

- a.- Altos estándares de calidad
- b.- Empleos calificados y bien remunerados
- c.- Bajo índice de accidentalidad en fábricas
- d.- Integra varias industrias: química, eléctrica y electrónica, siderúrgica, metalmecánica, cauchos, plásticos y vidrios. A pesar que la competitividad en el sector es alta, hay muchas empresas del sector que han quebrado, como Incolbestos e Icollantas, por problemas de competitividad con otros países, por falta de tecnología adecuada, la cual se pagaría si se tuviese niveles de producción altos. Importaciones La colocación de vehículos importados ha ocasionado una disminución significativa de la participación de la industria nacional en el consumo de vehículos, perdiendo en los últimos 5 años un 17%, pasando de 48% al 32%. México ha pasado a ser un actor importante en la industria ya que en este momento se lleva gran parte del mercado y su participación alcanza el 27% del total de importaciones, seguido por Corea del Sur y China (DIAN, 2013).

El sector automotriz es uno de los más competidos en Colombia, cada empresa quiere tener un trozo de “la torta”, por lo cual crean estrategias de reducción de costos localmente y producción en el exterior para poder ofrecer precios alcanzables para una buena parte de consumidores. Actualmente hay dos ensambladoras que

lideran el mercado nacional, General Motors y Sofasa, sin embargo su participación es cada vez menor debido a la entrada de vehículos coreanos y la decadente situación con Venezuela lo cual los ha llevado a buscar nuevos nichos a nivel de Centro y Sur América. El sector automotriz se esfuerza por renovar sus estrategias de marketing mix para poder satisfacer las necesidades de sus clientes, se han realizado planes de financiación que hasta hace un par de años eran impensables como 0% de interés durante un año o la entrega del vehículo sin cuota inicial, así como diversificación y personalización de sus productos para ajustarse a las expectativas y al bolsillo de los consumidores.

Es de esperar que la publicidad del sector en medios digitales y en específico en celulares aumente para este y los próximos años, dado el auge de estos medios de comunicación y su perspectiva de penetración en el corto plazo.

### **2.1.2 En el contexto nacional**

**Kong & Moreno (2014).** Las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.

Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros quienes les dieron facilidades a LAS MYPES de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas

informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.

**Reyna (2008).** En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas En cuanto al financiamiento las entidades financieras más solicitadas por el sector comercial fue el Banco de Crédito solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos.

Concluyó también que un gran porcentaje de las Mypes se mostró conforme con el monto del crédito que se les ofreció ya que cubrieron sus necesidades financieras aumentando de manera importante su rentabilidad.

**Sagástegui (2010),** En un estudio de Mypes en el sector servicios del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.

**Rengifo (2011),** En su estudio realizado obtuvo como resultados que Las Mypes satisfacen sus necesidades de capital mediante el capital propio y mediante créditos otorgados por las entidades financieras , concluyendo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario , y un 5 % por otros medios .También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros , mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias , CMAC, o de manera informal . El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. El 45% de los

representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

**Giraldo (2013)** . En los últimos años, el desarrollo y crecimiento de los sectores Automotriz y Retail se han venido dando de manera sostenida en todo el territorio peruano, existiendo cada vez una mayor inversión privada en la capital, asimismo descentralizando la oferta de estos a las principales ciudades del interior, apostando por el crecimiento económico del país influenciado por un PBI que crece a un promedio anual de 6% y un incremento promedio del empleo formal urbano de 5.5% anual, variables que impulsan la capacidad adquisitiva de las familias y dan como resultado el engrosamiento del segmento de hogares con ingresos medios. Este crecimiento ha dado como resultado que actualmente no se hable más de una pirámide de Niveles socioeconómicos (NSE), sino de un rombo engrosado en la parte media por cada vez un mayor y más pujante NSE B y C, quiénes conforman el grueso del consumo interno.

Asimismo en lo que respecta al sector automotriz, este ha venido creciendo en ventas de manera sostenida a un promedio de 25% anual, este crecimiento se ve sostenido por la reducción de los precios de los autos debido a la amplia oferta de marcas, así como la incorporación de marcas Chinas al mercado, la reducción de los aranceles en el 2011 del 9% a 6% y del IGV del 19% a 18%, además de los Tratados de Libre Comercio vigentes con países fabricantes de vehículos, es de importante resaltar que este crecimiento y beneficios se hacen extensivos a la importación de Accesorios y Repuestos para el sector.

En lo que respecta al sector Retail, este ha venido desarrollándose de manera sostenida a un promedio de 13% anual, en sus distintos formatos (supermercados, tiendas de mejoramiento del hogar, tiendas por departamento y tiendas especialistas) llevando sus propuestas a los distritos emergentes de la capital y al interior del país

donde cada vez es más común ver grandes centros comerciales con gran variedad de tiendas con formato retail; teniendo como oportunidad la poca penetración del formato en el país de solo el 30%. En este contexto es que proponemos el desarrollo de la primera tienda especialista con formato retail de Accesorios y Repuestos Automotrices, orientada a satisfacer las necesidades y requerimientos de consumidores de los segmentos B y C ubicados en los distritos residenciales y emergentes de la ciudad de Lima, que sean propietarios o usuarios de vehículos y que tengan afición por los mismos, asimismo hacer extensiva nuestra propuesta a los clientes corporativos con una línea de negocio dedicada a su atención.

La propuesta de valor de nuestro negocio estará dada por una excelente calidad de servicio en atención al cliente, incluyendo una asesoría especializada, servicios de valor agregado, amplia variedad de productos en exhibición, en un lugar cómodo, acogedor y seguro. Asimismo para nuestra línea corporativa nuestra propuesta valor es ser socios estratégicos eficientes en el desarrollo de las operaciones de nuestros clientes.

El proyecto que proponemos tendrá una inversión inicial de USD 871,529.00, el financiamiento será 57.5% de deuda (leasing, préstamo bancario), 6.7% con proveedores y 35.7% patrimonio (aportes de accionistas), asimismo el proyecto presenta elevados niveles de rentabilidad, que alcanzarían en un escenario esperado proyectado a 5 años, una Tasa Interna de Retorno (TIR) de 25.10%, con un Valor Actual Neto (VAN) de 1,150,709 y un Retorno de la Inversión (ROI) de 120.7%, indicadores que asegurarían el recupero de la inversión en el tercer año de operación; asimismo se incluyen escenarios y análisis de sensibilidad con la finalidad de una mejor evaluación del plan de negocios

**Jimenez (2006)** . La cadena de suministro del sector automotriz no es fácil de especificar. El tamaño de la industria es bastante amplio y diversificado, y sobre todo, las relaciones entre clientes y proveedores son profundamente complejas, lo

cual complica su análisis. Por ejemplo, según Hahn, et al. (2000), la cadena de suministro de Hyundai (el primer fabricante de automóviles en Corea), tiene aproximadamente 400 proveedores directos; 2,500 de segundo rango; y un desconocido número de proveedores de tercer rango, o superior. Según Brunnermeier y Martin (1999), el hecho es que actualmente un fabricante de automóviles normalmente diseña y produce algunas de las 15 mil partes que aproximadamente componen un automóvil; otras, son suministradas por sus proveedores directos. Los fabricantes de componentes, frecuentemente tienen la responsabilidad de diseñar y probar sus productos, pero no el diseño de un sub-ensamble entero en donde son instalados.

En casi todos los casos, un fabricante de componentes es un proveedor indirecto de los ensambladores de automóviles. Sus clientes directos son otros proveedores que están colocados en niveles más altos en la jerarquía de la cadena de suministro. Por lo que respecta a los fabricantes de sub-ensambles, son firmas especializadas con capacidad de poder ensamblar, integrar y diseñar un proceso; por ejemplo, la plataforma de la dirección, un sistema de pedales, y otros. Frecuentemente eligen un subsistema como una meta, y adoptan la tecnología necesaria para estar por arriba de su competencia.

**Saavedra (2014)** . Aproximadamente un 94% de las empresas en el país son microempresas, siendo un sector que ha ido creciendo a la mano con el sector micro financiero. “En los últimos años la importancia del crédito mype ha aumentado significativamente. Es más o menos el 25% del total de créditos que se otorga en el sistema financiero”.

Respecto a la morosidad de las micro y pequeñas empresas, si bien están en un nivel relativamente alto, la jefa del Departamento de Análisis de Instituciones Micro financieras de la SBS afirma que está “bastante controlada”. “La tasa de morosidad de las mypes está alrededor del 7%, un poco un resultado de un efecto estadístico si

empieza a reducirse la tasa de crecimiento de los créditos que se otorga el ratio de la tasa de morosidad va a tender a aumentar.

**Gonzales (2010)** . Las micro y pequeñas empresas como unidades productivas consideran que el mercado y el aspecto tecnológico es importante para lograr sus objetivos estratégicos , pero le dan mayor ponderación al aspecto del financiamiento ya que el monto que manejan como capital propio no satisface sus necesidades para cubrir su capital de trabajo como de inversión los cuales son elementos claves para que puedan competir y crecer en un mercado competitivo .los micro y pequeños negocios por el tipo de colaterales que manejan son considerados como sujetos de elevado riesgo para que las entidades bancarias coloquen sus capitales este factor de riesgo induce tan igual como los costos por transacción que se eleve la tasa de interés comparativamente en mayor proporción a las que se maneja en el sector corporativo o de las grandes empresas .

**Chacon (2015)**. Durante el 2011 la importación de autopartes y suministros llegó a US\$ 1,100 millones, monto considerado el más alto de los últimos cuatro años por la Asociación Automotriz del Perú (AAP). De este total, uno de los principales rubros fue neumáticos (dirigidos tanto para autos ligeros como pesados), cuyo valor FOB fue de US\$ 370 millones. En lo que respecta a su procedencia, el 30% provino de China, y 13% de Japón. Otra categoría que marcó este sector fue lubricantes. El año pasado se importó por US\$ 204 millones, de los cuales US\$ 136.6 millones correspondieron al insumo básico con el cual se fabrican productos finales. En este segmento el principal importador fue Shell (43%), seguido de Mobile con 38%. Para el presidente de la AAP, Edwin Derteano, en el 2012 este mercado incrementará su importación en un promedio del 20%.

“El total de importación de autopartes y suministro fue para atender el parque vehicular nacional, el cual está compuesto por dos millones de vehículos”, declaró el directivo. En cuanto a ciudades con mayor demanda por autopartes y suministros, Lima concentró el 50% de las importaciones, mientras que la otra mitad estuvo liderada por Arequipa, Chiclayo y Trujillo.

## Menos repuestos

Para este año, AAP calculó que al Perú ingresarán 180 mil autos nuevos. Bajo este contexto, Derteano considera que la importación de repuestos podría resultar directamente afectada. Este escenario no sucedería con neumáticos y lubricantes, porque consideró que su incremento iría de la mano con el desarrollo del parque automotor nacional.

Suarez (2013) , pequeñas con frecuencia se especializan en un solo producto o servicio y frecuentemente operan desde un solo lugar. El que dentro de estas entidades hallan pocos colaboradores limita el que una segregación formal de funciones sea práctica. Los controles de supervisión son ejercidos día a día por el propietario administrador.

La importancia de control interno en negocios pequeñas se ha incrementado como consecuencia de que los mismos tienen que cumplir con ciertas disposiciones legales y necesidades en su administración.

El control es escaso, no se cuenta ni con normas de hecho, no se lleva a cabo de resultados para planear acciones. Por consiguiente no se lleva un control interno en la entidad económica, que le permita al director o dueño de la empresa a evaluar cada una de las áreas que conforman la empresa y por consiguiente llevarlo a tomar decisiones que le ayuden a la toma de decisiones al respecto. Todo esto se debe que por no llevar un proceso de control en la organización, por considerarlo que no es necesario las pequeñas empresas no saben en realidad cuales son las áreas de oportunidad y mejora en las que se debe trabajar. En las empresas pequeñas y medianas, es necesario contar con un sistema de control interno que permita evaluar cada una de las áreas que conforman las organizaciones sin importar el tamaño y giro de estas, ya que las evaluaciones que se obtengan le serán de mucha utilidad al director o dueño a la toma de decisiones, así como de detectar en que procedimiento o proceso se está fallando y mejorarlo y dar solución a este problema, sin dejar de mencionar que el control interno tiene como objetivo el de proteger los recursos de la empresa o negocio.

### **2.1.3 En el contexto local**

**Vega (2011).** Las Cajas Municipales promueven el espíritu de ahorro y de inversión en amplios extractos populares de la población, tales como familias, micro y pequeña empresas. Es decir, las Cajas fomentan el espíritu de gestión empresarial a grandes extractos empresariales de bajos ingresos que no poseen el hábito del ahorro (y mucho menos de la inversión), precisamente por su bajo nivel de ingreso. Es poca la población de CMAC en la región, aunque es importante el aporte que de ellas proviene para la región y sobre todo para los micro y pequeños empresarios quienes son uno de los motores más dinámicos de la economía nacional y por supuesto regional. Es justamente para satisfacer las necesidades de crédito de estas organizaciones e impulsar su crecimiento económico, es que surgen las CMAC, así en la región de Piura se han establecido de acuerdo a todas las formalidades necesarias las siguientes:

- a)** CMAC Piura
- b)** CMAC Paita
- c)** CMAC Sullana
- d)** CMAC Trujillo.

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPEs en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPEs como un componente clave.

La Micro y Pequeñas Empresas (MyPEs) en el Perú constituyen un elemento clave Para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad.

Las CMACs (Cajas Municipales de Ahorro y Crédito) se han constituido en las principales Instituciones Financieras de Provincias superando a los principales bancos nacionales, debido a que han aprendido a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Los excelentes resultados económicos obtenidos por las Cajas Municipales y el crecimiento de una nueva generación de prósperos comerciantes informales de diferentes niveles han despertado el interés de los Bancos y ha iniciado una saludable competencia entre la Banca y las Cajas Municipales.

Esta competencia da un ambiente propicio para promover el crecimiento de los negocios en la industria, servicios, transporte, etc. siempre y cuando sea atractivo la formalidad y el financiamiento.

En la Región Piura, participan instituciones bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas, constituyendo un sector dinámico y competitivo, lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que, la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de los empresarios de la MYPE.

**Castañeda, (2011)** Las tasas de interés que cobra el sector financiero a las micro y pequeñas empresas (mypes) tienen un costo exagerado, que puede llegar hasta un 50 por ciento.

“Los bancos están facilitando los créditos a las mypes de acuerdo a su capacidad y a su declaración, sin embargo las tasas que cobran al sector todavía son muy altas, lo que no permite avanzar a nuestras empresas pese al potencial que tienen”, manifestó a la agencia Andina.

Precisó que las tasas de interés para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento, y en muchos casos hasta un 50 por ciento de intereses. “Las mypes no queremos que nos regalen las cosas, sino que nos apoyen, que los bancos nos otorguen créditos claros y transparentes, además que se conviertan en un apoyo real para que sigamos creciendo y empujando la productividad del país”, aseveró.

Lamentó, además, la gran desventaja para el sector emprendedor, ya que el sistema financiero cobra a las grandes empresas tasas de interés entre 11 y 12 por ciento, muy por debajo de las que se aplica a las mypes. Además concluyó que las entidades bancarias al querer asegurarse que las mypes cuenten con documentación que respalde su actividad comercial, les solicitan una gran variedad de documentación, lo cual a veces es un punto en contra para las mypes por no contar con la documentación exacta que se le pide en ese momento y es porque a veces suele ser de periodos muy anteriores o documentación que las mypes no consideran relevante.

## **.2. 2 Bases Teóricas.**

### **2.2.1 Teorías del Financiamiento**

#### **La teoría tradicional de la estructura financiera**

La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general.

## **Teoría de Modigliani y Miller M&M**

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

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

**Proposición II:** Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya.

**Proposición III:** Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación.

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, 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 .

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- **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.
- **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.
- **Línea de crédito:** Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- **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.

- **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.

- **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 .

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) **Hipoteca:** Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

- b) **Acciones:** Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

- c) **Bonos:** Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

- e) **Arrendamiento Financiero:** Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes(acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes .

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas

instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

**a) Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.

**b) Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.

**c) Entidades financieras:** este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales .

### **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).

## **2.3 Marco Conceptual**

### **2.3.1 Financiamiento**

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.

En el caso de un particular, un típico modo de financiarse de modo externo es a través del uso de la tarjeta de crédito. Mediante esta, una persona hace un pago que deberá abonar cuando llegue su resumen a fin de mes. Este contará con un pago mínimo a realizar y la posibilidad de afrontar el resto más adelante. No obstante, es una situación desaconsejable en la medida en que los intereses se elevan considerablemente. El uso de este tipo de métodos es el más habitual, pero también puede significar una trampa si se utiliza de forma poco responsable.

La otra forma que un particular tiene para financiarse de modo externo la toma de un crédito con un banco. En este caso, una forma habitual es la que se utiliza para adquirir una propiedad. Los créditos hipotecarios suele realizarse considerando un pago total en muchos años hacia el futuro. Esta circunstancia posibilita que muchas personas puedan acceder a una vivienda en el corto plazo con los recursos que en buena medida destinaban a un alquiler.

En el caso de las empresas, además de los consabidos créditos con las instituciones bancarias, éstas pueden emitir un bono que acreedores particulares comprarán a la espera de recibir un interés a cambio. Este a su vez puede negociarse en el futuro en el denominado mercado de capitales.

## **Tipos de Financiamiento**

La forma en que algún negocio logra conseguir capital para emprender sus actividades se la conoce bajo el nombre de financiamiento. Existen distintas fuentes que permiten obtener dicho capital es por esto que se habla de las siguientes formas de financiamientos:

**a.- Ahorros personales:** aquí se alude a los ahorros así como también a los recursos personales del individuo, a los que se les puede sumar la tarjeta de crédito. Esta forma de financiamiento suele ser muy frecuente.

**b.- Parientes y amigos:** estos resultan ser otra fuente privada de la que se vale la empresa para llevar adelante sus negocios. La ventaja que presenta recibir dinero de amigos o parientes es que se logra conseguir dinero con una tasa de interés muy baja o incluso nula.

**c.- Empresas de capital de inversión:** estas actúan asistiendo a aquellas empresas que estén en etapa de crecimiento a cambio de interés en el negocio o acciones.

**d.- Uniones de crédito o bancos:** estas entidades también suelen ser una fuente muy recurrente. Lo que requieren tanto los bancos como las uniones de crédito es que el individuo logre justificar de forma satisfactoria la solicitud del dinero. Si es así reciben un cierto monto que después deberán devolver con diversas tasas de interés.

Además de las anteriores fuentes de financiamiento se puede hablar de financiamiento a corto plazo, que está compuesto por:

**e.- Pagaré:** este representaría una promesa por escrito donde una de las partes se compromete a devolver la suma de dinero recibida en un determinado período de tiempo. Este instrumento de negociación suele presentar intereses y generalmente surge de la conversión de una cuenta corriente, préstamos en efectivo o venta de bienes. La desventaja que presenta el pagaré es que pueden tomarse medidas legales sino son pagados. Las ventajas son que se pagan en efectivo y que su seguridad de pago es muy elevada.

**f.- Línea de crédito:** esta implica una suma de dinero que está siempre disponible en el banco pero durante un período de tiempo determinado previamente. Las desventajas que presenta esta modalidad es que es limitada a ciertos sectores que resulten altamente solventes y por cada línea de crédito que la empresa utilice se deben pagar intereses. La ventaja es que la empresa cuenta con dinero en efectivo disponible.

**g.- Crédito comercial:** esto significa la utilización de las cuentas por pagar de la empresa como fuente de recursos y puede incluir las cuentas por cobrar, los gastos a pagar o del financiamiento del inventario. El crédito comercial tiene a favor que es poco costoso y permite la agilización de las operaciones. La desventaja es que en caso de que no se paguen pueden tomarse medidas legales.

**h.- Crédito bancario:** La expresión crédito bancario, por un lado, hace referencia a la confianza que se tiene en una entidad bancaria que lleva a sus clientes a depositar fondos en ella. Por otro lado, se refiere a la operación bancaria por la que una entidad bancaria concede crédito a sus clientes. En concreto, mediante la operación de crédito, el banco concede el derecho a disponer de una cantidad de dinero con un límite durante un período de tiempo determinado, a cambio del cobro de unos intereses y unas comisiones, siendo una operación prevista fundamentalmente para financiar el activo a corto plazo (de duración inferior o igual al año) de los clientes de las entidades bancarias que realizan una actividad empresarial. Durante el plazo pactado, el cliente puede hacer uso o no del crédito a su conveniencia, siendo el funcionamiento similar al de una cuenta corriente. El crédito bancario se materializa en la denominada “cuenta de crédito”, en la cual se permiten realizar tanto ingresos como disposiciones. Normalmente la disposición de los fondos se realiza a través de los instrumentos habituales utilizados en las cuentas corrientes: cheques, pagarés, tarjetas, transferencias, etcétera. También admite la domiciliación de recibos periódicos, impuestos y efectos comerciales. La operación de crédito bancario se formaliza mediante “póliza de crédito”, intervenida por fedatario público (corredor o notario de comercio) y en ella suele exigirse algún tipo de garantía que asegure el riesgo del crédito, la cual puede ser de tipo personal, donde el patrimonio global del cliente o de un tercero vinculado a él asegura el

riesgo; o de tipo real, que, a su vez, puede subdividirse en pignoratícia: donde un bien mueble dado en prenda garantiza el riesgo, e hipotecaria: donde es un bien inmueble el que se afecta al cumplimiento de la obligación, debiendo formalizarse el crédito que la incluya en “escritura pública”.

En el caso de las organizaciones (empresas, industrias, etc.), los créditos bancarios lógicamente representan cifras de dinero mucho mayores, que se usan para capitalizar a la organización: se espera que con ello puedan comprar máquinas, contratar empleados o desarrollar algún nuevo producto que le permita obtener una ganancia, aun descontando la devolución del préstamo y los intereses.

En ambos casos el potencial deudor debe demostrar solvencia, ofreciendo garantías o aportando recibos y comprobantes de su estado patrimonial y de resultados: es por ello que en el caso de las empresas, muchas veces recibir un crédito puede significar futuro crecimiento, de este modo se vuelven atractivas en otros sentidos, por ejemplo, el precio de sus acciones puede subir. El crédito bancario es una de las variables del mercado que tiene mucho impacto en la economía de los países. Por lo general, el Banco Central de un país y los denominados bancos estatales marcan los niveles de las tasas de interés a las que se tienen que adaptar las entidades crediticias privadas (en los casos en los que no está directamente regulada). Una fuerte restricción en el acceso al crédito, es decir, una tasa de interés muy alta, que implicará mucho esfuerzo económico para su devolución, seguramente redundará en la contracción de sectores como la construcción o la industria automotriz o de maquinaria, y con ello, probablemente aumente el desempleo. Sin embargo, el acceso al crédito ilimitado tiene sus riesgos, ya que hay muchos precedentes de países donde al cabo de un tiempo se hizo imposible para muchos acreedores lograr que se les devuelva el dinero, generándose un repentino estallido en la desconfianza y con ello, una caída estrepitosa de la inversión de un momento a otro.

Con todo, los créditos bancarios no dejan de ser un instrumento fundamental para la capitalización, tanto de los individuos como de las empresas. Grandes emprendimientos a lo largo de la historia no hubieran sido posibles sin el puntapié inicial dado mediante uno de estos instrumentos financieros. Las cooperativas de

crédito apuntan a acercar estas inyecciones de dinero a los sectores con menos posibilidades de acceder al crédito bancario, dados los rigurosos requerimientos formales que las instituciones bancarias suelen tener. Para ciertos particulares o pequeñas y medianas empresas, esta puede resultar la única alternativa de financiación viable.

Son ejemplos de títulos de crédito, el pagaré, la letra de cambio, los cheques y las acciones de sociedades anónimas. Los tres primeros además, revisten el carácter de papeles de comercio, pues además de los caracteres propios de los títulos de crédito son completos, formales y abstractos.

La abstracción significa, que el no pago de un título de crédito, que además sea papel de comercio, abre la vía ejecutiva, que es rápida, pues no se necesita probar la causa por la que el documento se posee, aunque luego puede discutirse esa causa en un juicio ordinario posterior. Esto sucede para agilizar la actividad comercial, pues se transmiten fácilmente de un titular a otro, sirviendo para cancelar obligaciones, y darle seguridad de cobro rápido.

Una característica de todos los títulos de crédito, además de la necesidad de contar con ellos para probar el derecho en ellos contenido es la autonomía. El documento posee autonomía del crédito original que le sirvió de base a su otorgamiento, y cada sucesivo titular va adquiriendo el derecho en forma propia y distinta con respecto a quien se lo transmitió. También son literales, por lo tanto el reclamo se circunscribe a lo consignado estrictamente en el título.

#### **i.- interés**

En economía, el interés es una magnitud, generalmente expuesta como un porcentaje (comúnmente designada “tasa”) que paga un prestatario por el uso del dinero que toma de un prestamista. En el caso más conocido (el del crédito), el interés será el porcentaje de dinero que obtendría el prestamista como beneficio por el uso temporal de su bien durante una cantidad determinada de tiempo (generalmente un año). La cuestión del interés económico tiene un origen muy lejano: en la Edad Media, por

ejemplo, la Iglesia consideraba al interés como un pecado de usura, basado en cobrar una moratoria por el tiempo que transcurrió cuando el tiempo era propiedad única de Dios. El Renacimiento trajo la idea del arrendamiento del dinero como cualquier otro bien, ya que el costo del paso de tiempo empezó a ser entendido como un ‘costo de oportunidad’. En la época moderna, la economía clásica introdujo los primeros estudios acerca del tipo de interés. Adam Smith fue el primer exponente de la escuela que creía que el dinero, como mercancía, estaba sujeto a la oferta y la demanda, las que, en el punto de equilibrio, consensuaría una tasa de interés.

### **j.- Plazos**

Los Financieros y Contadores, utilizan el concepto de corto plazo y largo para mostrar en los Estados Financieros las deudas que tiene la empresa en función del plazo en que deben pagarse.

-Una deuda de corto plazo, es la que debe pagarse dentro de los próximos doce meses

-Una deuda a largo plazo, es la que debe pagarse después de doce meses o en el siguiente periodo fiscal, si los Estados Financieros son los de finales del periodo.

En los Estados Financieros, se considera como Pasivo a Corto Plazo, las amortizaciones que, durante los próximos doce meses, se deben hacer a los Préstamos de Largo Plazo.

Pero, desde el punto de vista de los créditos bancarios, los conceptos podrían ser un poco diferentes.

► Un préstamo de corto plazo sería el que se deba cancelar de tres o hasta cinco años. Generalmente, estos préstamos son para capital de trabajo. (Lo veremos más adelante)

► Un préstamo de largo plazo sería el que se pacte a más de cinco años.

## **Términos relacionados al financiamiento**

- a) **Gestión Financiera:** Conjunto de procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero.
- b) **Acción:** Participación fraccional de propiedad en el capital de una compañía.
- c) **Agente:** Persona que representa, actúa y rinde cuentas por otra.
- d) **Bono:** Certificado de deuda a largo plazo emitido por una compañía, el gobierno federal o por un gobierno estatal o local.
- e) **Cargo Por Financiamiento:** El costo de un préstamo.
- f) **Crédito:** Es la promesa de pago en el futuro para poder comprar o tomar prestado en el presente.
- g) **Cotización:** Pareja de precios consistentes de la licitación y el ofrecimiento. La primera indica el precio mayor que se está dispuesto a pagar por un valor y la segunda el precio menor a que se está dispuesto a vender tal valor en el mismo momento dado.
- h) **Diversificación:** Distribución de las inversiones entre distintos tipos de valores, industrias y localidades, con la idea de reducir el riesgo.
- i) **Garantía:** Promesa hecha por una persona para responder por la falta de cumplimiento de otra, en el pago de una deuda o en la ejecución de una obligación.
- j) **Inversiones:** Representan colocaciones de dinero sobre las cuales una empresa espera obtener algún rendimiento a futuro, ya sea, por la realización de un interés, dividendo o mediante la venta a un mayor valor a su costo de adquisición.
- k) **Interés:** Cargo que se cobra al que toma prestado por utilizar el dinero o capital de otra persona o entidad.
- l) **Reglamentación Financiera:** Conjunto de leyes y reglamentos para proteger a los consumidores que utilizan crédito y a los inversionistas, así como para garantizar la solvencia y solidez del sistema financiero de un país.

- m) Riesgo: La probabilidad de incurrir una pérdida por cambios imprevistos en el precio o rendimiento de una inversión.

### **III.- Metodología**

#### **3.1 Tipo, nivel y diseño de la investigación**

##### **3.1.1 Tipo de investigación**

El tipo de la investigación fue descriptivo, porque consistió en llegar a conocer las situaciones, costumbres y actitudes predominantes a través de la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas. La meta no se limitó a la recolección de datos, sino a la predicción e identificación de las relaciones que existen entre las variables.

##### **3.1.2 Nivel de investigación**

La investigación fue de nivel cualitativo, mediante registros narrativos de los fenómenos que son estudiados mediante técnicas como la observación y la entrevista. La investigación cualitativa se limita a preguntar para obtener resultados.

##### **3.1.3 Diseño de 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 y documental, y caso No aplica población de estudio.

##### **3.2.2 Muestra**

La muestra no aleatoria por conveniencia, correspondió a la empresa “ Repuestos Merino E.I.R.L” de la ciudad de Piura, 2014.

### 3.3 Operacionalización de las variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL:	ESCALA DE MEDICIÓN
<b>Financiamiento</b>	Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinan a una empresa.	¿Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital?	Nominal: -Bancos -CMAC -Edpymes -ONGs -Mercado informal
		¿Qué factores cree Ud. limitan la obtención del crédito inmediato?	Nominal: -Documentación incompleta -Registro en centrales de riesgo -Falta de garantías -Problemas de liquidez.
		¿Cuál fue la tasa de interés cobrada por el crédito?	Cuantitativa: Especificar la tasa 20% a 40% Más de 40%
		¿El Monto del crédito fue Suficiente?	Nominal: Si No
		¿Cuál fue el destino del credito obtenido?	Especificar: Capital de trabajo Activos fijos Mejoramiento de instalaciones. Otros
		Considera que el Financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad.	Nominal: Si No
		En qué nivel se incrementó su rentabilidad.	Especificar: 10% - 20% del 25% - 50% Mas de 50%

### **3.4 Técnicas e instrumentos**

#### **3.4.1 Técnica**

Se utilizará la Técnica del cuestionario

#### **3.4.2 Instrumento:**

Se utilizará como instrumento el cuestionario, pre establecido para el recojo de información relacionada.

### **3.5 Plan de análisis**

Una vez obtenido los datos se procedió a procesarlos. Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la Estadística Descriptiva, para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el Programa Word.

### 3.6 Matriz de consistencia

Enunciado del Problema	Objetivo	Objetivos específicos	Variable
<p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014?</p>	<p>Determinar las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.</p>	<p>Objetivos específicos:</p> <p>a) Las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú</p> <p>b) Determinar las principales características del financiamiento de la empresa repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.</p> <p>c) Realizar el análisis comparativo entre las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales en el Perú y de repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.</p>	<p><b>Financiamiento</b></p>

### **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 preguntas 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

**Determinar las principales características del financiamiento, de las microempresas comerciales del Perú.**

**CUADRO 1**

<b>AUTORES</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Kong &amp; Moreno (2014).</b>	Las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales. Estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos.
<b>Sagástegui (2010).</b>	En un estudio de Mypes en el sector servicios del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: Respecto al financiamiento: d) El 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

<p><b>Castañeda (2011).</b></p>	<p>Los bancos están facilitando los créditos a las mypes de acuerdo a su capacidad sin embargo</p> <p>Precisó que las tasas de interés para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento</p>
<p><b>Reyna (2008).</b></p>	<p>En un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas En cuanto al financiamiento las entidades financieras más solicitadas por el sector comercial fue el Banco de Crédito solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%).</p>
<p><b>Rengifo (2011).</b></p>	<p>Concluyo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario , y un 5 % por otros medios .También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros , mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias , CMAC, o de manera informal</p> <p>En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos.</p>

<p><b>Kong &amp; Moreno (2014).</b></p>	<p>Al evaluar las diferentes fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el Mercado del Distrito de San José, durante el período 2010 – 2012, quien tuvo un mayor dinamismo en el sector fue MI BANCO como principal proveedor de recursos financieros, quienes les dieron la facilidades a las Mypes de obtener un financiamiento ya sea para capital de trabajo o atender obligaciones con terceros, del mismo modo se encuentran los recursos financieros obtenidos por prestamistas informales del propio Distrito, quienes vienen consolidando su fuerte participación en el mercado, actuando como parte esencial en el desempeño de las MYPES.</p>
<p><b>Sagástegui (2010).</b></p>	<p>El 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente.</p>
<p><b>Rengifo (2011)</b></p>	<p>Concluyo que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.</p>

<b>Reyna (2008)</b>	Concluyó también que un gran porcentaje de las Mypes se mostró conforme con el monto del crédito que se les ofreció ya que cubrieron sus necesidades financieras aumentando de manera importante su rentabilidad .
---------------------	--

#### 4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

**Determinar las principales características del financiamiento de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.**

**CUADRO 2**

Items	Resultados
<p><b>a)</b> ¿Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital?</p>	<p>La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 satisface sus necesidades de capital Mediante aportes de los socios el cual representa un 33% y préstamos otorgados por entidades bancarias</p>
<p><b>b)</b> ¿Cuenta con la documentación necesaria y suficiente que le respalde sus operaciones comerciales?</p>	<p>Si cuento con la documentación necesaria y mostrando mis estados financieros sustento al banco mi situación económica como empresa.</p>
<p><b>c)</b> ¿Cuál fue la tasa de interés cobrada por el crédito?</p>	<p>La tasa cobrada a la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014, por el crédito fue del 40 % .</p>
<p><b>d)</b> ¿El Monto del crédito fue Suficiente?</p>	<p>No fue suficiente , la empresa solicito 60mil soles y el crédito que le dieron fue de 45 mil soles.</p>
<p><b>e)</b> ¿Cuál fue el destino del crédito obtenido?</p>	<p>Aumentar su capital de trabajo e invertir en productos y destinar una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros .</p>
<p><b>f)</b> Considera que el Financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad.</p>	<p>Si , ya que invirtió y obtuvo más ganancia de sus ventas .</p>
<p><b>g)</b> ¿En qué nivel se incrementó su rentabilidad.?</p>	<p>La empresa Repuestos Merino EIRL incremento en un 10% su rentabilidad</p>

### 4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Hacer un análisis comparativo de las principales características del financiamiento de las microempresas comerciales del Perú y de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014.

**CUADRO 3**

ELEMENTOS DE RESULTADOS COMPARACION	RESULTADOS O.E.1	RESULTADOS O.E.2	RESULTADOS
a) ¿Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital?	<p>Según Vega, (2011) concluyo que el mayor porcentaje de microempresas en nuestro país financian su capital mediante préstamos en CMAC.</p> <p>Concluyo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario , y un 5 % por otros medios .También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros , mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias , CMAC, o de manera informal</p>	<p>La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos</p>	<p>NO COINCIDE</p> <p>Coincide</p>

<p>b) ¿Cuenta con la documentación necesaria y suficiente que le respalde sus operaciones comerciales?</p>	<p>Según Castañeda , (2011) concluyo que las entidades bancarias les solicitan una gran variedad de documentación , lo cual aveces es un punto en contra para las mypes por no contar con la documentación exacta o no mostrar sus estados financieros que se le pide en ese momento y es porque a veces suele ser de periodos muy anteriores o documentación que las mypes no consideran relevante.</p>	<p>La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 Si cuenta con la documentación necesaria, y sus estados financieros sustentan al banco su situación como financiera.</p>	<p>NO COINCIDE</p>
<p>c) ¿Cuál fue la tasa de interés cobrada por el crédito?</p>	<p>Según Castañeda (2011) Preciso que las tasas de interés para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento</p>	<p>La tasa cobrada a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 por el crédito fue del 40 %</p>	<p>Coincide</p>
<p>d) ¿El Monto del crédito fue Suficiente?</p>	<p>Según Reyna (2008) Concluyó también que un gran porcentaje de las Mypes se mostró conforme con el monto del crédito que se les ofreció ya que cubrieron sus necesidades financieras aumentando de manera importante su rentabilidad.</p>	<p>No fue suficiente , La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 solicito 60mil soles y el crédito que le dieron fue de 45 mil soles.</p>	<p>NO Coincide</p>

<p>e) ¿Cuál fue el destino del crédito obtenido?</p>	<p>Según Rengifo (2011) En su estudio realizado obtuvo como resultados que El 55% de las Mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio.</p> <p>Según Reyna (2008) En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos</p>	<p>La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 destino una mayor parte del crédito obtenido al aumento de su capital , invirtiendo más en productos de auto repuestos y una pequeña parte a un pago de obligaciones con terceros .</p>	<p>Coincide</p>
<p>f) ¿Considera que el Financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad?</p>	<p>Según Rengifo (2011) Concluyo que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.</p>	<p>Si , ya que La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 invirtió y obtuvo más ganancia de sus ventas contribuyendo al mejoramiento de la rentabilidad .</p>	<p>Coincide</p>
<p>g) En qué nivel se incrementó su rentabilidad.</p>	<p>Según Rengifo (2011) concluyo que El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.</p>	<p>La empresa Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 incremento en un 10% su rentabilidad</p>	<p>Coincide</p>

## 4.2 Análisis de los Resultados

### 4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

Mediante estudios realizados sobre financiamiento de microempresas en el Perú **Kong & Moreno** concluyeron que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales, **Rengifo** en su investigación realizada obtuvo como resultados que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario, y un 5 % por otros medios. También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros, mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias, CMAC, o de manera informal.

**Sagastegui**, estableció el 33.4% de las MYPE encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. El 33.4 % de las MYPE encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario.

**Castañeda** precisó que las tasas de interés para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento.

**Sagastegui** estableció que el 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente, **Reyna** en su estudio realizado concluyó que relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos, **Rengifo** Concluyó que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. El 20% de los

representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente.

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

Mediante una investigación realizada y un cuestionario aplicado a la Empresa Repuestos Merino E.I.R.L en el año 2014 para analizar las principales características de su financiamiento se obtuvo como resultados que la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos.

La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura cuenta con la documentación necesaria y en orden, y mediante sus estados financieros sustenta al banco su situación financiera como empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras.

La tasa cobrada a la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014, por el crédito fue del 40%. Sin embargo la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura considero que el crédito que se le otorgo no fue suficiente, la empresa solicito 60mil soles y el crédito que le dieron fue de 45 mil soles. El destino del crédito fue aumentar su capital de trabajo e invertir en productos y destinar una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros. Sin embargo no pudo pagar por completo sus obligaciones con terceros. La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 incremento en un 10% su rentabilidad ya que invirtió y obtuvo más ganancia de sus ventas.

### **4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3**

Habiendo hecho un análisis comparativo de las características del financiamiento de las microempresas comerciales del Perú y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 se obtuvo los siguientes resultados : Kong & Moreno concluyeron que Las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras del mismo modo La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura respondió positivamente al financiamiento recibido .

Rengifo en su investigación realizada obtuvo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario, y un 5 % por otros medios. También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros , mientras que el resto de microempresas financia con entidades no bancarias , CMAC, o de manera informal coincidiendo con la Empresa Repuestos Merino E.I.R.L en el año 2014 para analizar las principales características de su financiamiento se obtuvo como resultados que la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos .

Castañeda precisó que las tasas de interés para las Mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento coincidiendo con la tasa que pago la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 por el crédito obtenido de una entidad bancaria siendo del 40 % .

Con respecto al destino del crédito Sagastegui obtuvo que el 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo,

respectivamente, sin embargo Reyna en su estudio realizado concluyo que relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destina a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros .

Con respecto a cómo contribuyo el crédito con la rentabilidad de las microempresas Rengifo Concluyo que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento.

El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10% .

## **V. CONCLUSIONES**

### **5.1 Conclusiones**

#### **5.1.1. Respecto al Objetivo específico 1**

Habiendo analizado los resultados de los antecedentes sobre el financiamiento en las microempresas comerciales en el Perú se concluye que la Mypes en el Perú para satisfacer sus necesidades financieras optan por acudir a las entidades bancarias ya que las cajas municipales de ahorro y crédito cobran tasas de interés muy altas por sus créditos , Castañeda Preciso que las tasas de interés cobrada por los bancos para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra se le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento.

Los investigadores concluyeron que la mayoría de las Mypes supieron utilizar de manera eficiente el crédito, pues lograron mejorar su rentabilidad .

Sagastegui estableció que el 100% de las MYPE que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente, Reyna en su estudio realizado concluyo que relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos ,Rengifo Concluyo que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas incrementándola en 5%, 10%, 15% y en mejores casos al 20% .

#### **5.1.2 Respecto al Objetivo específico 2**

Habiendo hecho un análisis de las características del financiamiento de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L en base a los resultados obtenidos de un cuestionario aplicado a dicha empresa concluyo que , La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 satisface sus necesidades de capital Mediante préstamos otorgados por entidades bancarias y cuenta con la documentación

necesaria y en orden con la cual sustenta al banco su situación como empresa y su capacidad para cumplir con sus obligaciones financieras . La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, en el año 2014 pago un tasa del 40 % por el crédito bancario adquirido , siendo una tasa promedio que pagan las Mypes en el Perú por sus créditos bancarios .Sin embargo que el crédito que se le otorgo no fue suficiente para la empresa , ya que esta solicito 60mil soles y el crédito que le dieron fue de 45 mil soles en cuanto al destino del crédito fue aumentar su capital de trabajo e invertir en productos y destinar una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros .

Sin embargo no pudo pagar por completo sus obligaciones con terceros debido a que no se le otorgo el monto que la empresa Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 solicito al banco . Finalmente el crédito bancario si represento un pequeño crecimiento para la empresa Repuestos Merino EIRL de la ciudad de Piura en el año 2014 ya que incremento en un 10% su rentabilidad ya que invirtió y obtuvo más ganancia de sus ventas .

### **5.1.3 Respecto al Objetivo específico 3**

Habiendo hecho un análisis comparativo de las características del financiamiento de las microempresas comerciales del Perú y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 mediante el estudio de investigaciones anteriores de las características del financiamiento de microempresas del Perú y el análisis de las principales características del financiamiento de La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 se concluyó que tanto las microempresas comerciales del Perú como La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 respondieron positivamente al financiamiento recibido .

Concluyo que el capital propio de las Mypes representa en promedio el 25 % mientras que un 70 % en promedio lo cubre el crédito bancario, y un 5 % por otros medios.

También concluyó mediante un estudio realizado que un 77 % de las Mypes en el Perú acude a las entidades bancarias para solicitar créditos financieros , mientras que

el resto de microempresas financian con entidades no bancarias, CMAC, o de manera informal coincidiendo con la Empresa Repuestos Merino E.I.R.L en el año 2014 para analizar las principales características de su financiamiento se obtuvo como resultados que La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura, satisface sus necesidades de capital mediante capital propio (33%) y el resto acudiendo a entidades bancarias para que le otorguen créditos .

Concluyo que las tasas de interés que cobran los bancos para las mypes se encuentran en promedio en 25 por ciento, pero a esta cifra los bancos le añaden otros costos con lo que elevan el monto total entre 30 y 40 por ciento coincidiendo con la tasa que pago La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 por el crédito obtenido de una entidad bancaria siendo del 40 % .

En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos, coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros.

Con respecto a cómo contribuyo el crédito con la rentabilidad de las microempresas se Concluyó que el 45% de los representantes legales de las Mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 considero que el crédito que recibió fue favorable para la empresa ya que le ayudo a incrementar su rentabilidad y cumplir a tiempo con parte de sus obligaciones a terceros .

El 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10% .

## CONCLUSIÓN GENERAL

En la región Piura participan entidades bancarias y no bancarias que otorgan crédito a las micro y pequeñas empresas constituyendo un sector dinámico y competitivo , lo que ocasiona beneficios a los usuarios puesto que la tasa de interés ofrecida declina y los servicios financieros se van adecuando de mejor forma a las características y necesidades de Los empresarios de las Mypes , es por ello que las Mypes en el Perú cuentan con un capital propio pero este representa un menor porcentaje para financiar sus actividades económicas y requieren de un financiamiento de terceros , acuden a las entidades financieras para satisfacer sus necesidades de capital siendo en su mayoría las más solicitadas las entidades bancarias (77%) por ofrecer créditos con tasas de interés más cómodas que las cajas municipales de ahorro y crédito y otras entidades no bancarias .

Si bien es cierto las entidades bancarias se han colocado entre las principales instituciones financieras debido a que han aprendido a convivir con la aun presente falta de cultura financiera para cumplimiento de pagos de créditos por parte de un porcentaje de las Mypes en nuestro país. Las entidades bancarias incentivan a la formalidad puesto que esta va de la mano con el financiamiento , es por ello que los bancos solicitan documentación que respalde la solidez y formalidad de dichas Mypes y La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura tiene como propósito mantener todo su documentación en orden y realizar sus actividades siempre de manera formal cumpliendo con todas sus obligaciones para así poder trabajar con las entidades financieras y estas le otorguen créditos a tasas de interés relativamente cómodas . Las tasas de interés que cobran los bancos suelen llegar hasta un 40 % coincidiendo con la tasa que paga La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014.

En relación al destino del crédito financiero ,Las entidades bancarias en una fuerte competencia con otras entidades no bancarias que ofrecen financiamiento a las microempresas , toman como estrategia brindar una cultura a sus cliente acerca de cómo utilizar de manera correcta el crédito y así lograr un crecimiento económico y

por supuesto un cumplimiento del pago de su crédito , mediante encuestas realizadas en investigaciones anteriores se llegó a la conclusión de que el 66.7% de las microempresas en el Perú respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos , coincidiendo este con el destino del crédito otorgado a La empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 el cual fue una mayor parte destinada a incrementar su capital de trabajo y una pequeña parte a pagos de obligaciones con terceros .

Finalmente concluyo que el crédito obtenido contribuyo al incremento de la rentabilidad de la empresa Repuestos Merino E.I.R.L de la ciudad de Piura en el año 2014 así mismo en los resultados arrojados en investigaciones anteriores realizadas en el sector microempresas comerciales del Perú se concluyó que el 20% de los representantes legales de las Mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente, coincidiendo con el caso de La empresa Repuestos Merino de la ciudad de Piura en el año 2014 la cual mejoro su rentabilidad incrementándola en un 10% .

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 referencias Bibliográficas

**Castaño, S. (2014).** Argentina ,Disponible en:

<http://www.vocesenelfenix.com/content/la-situaci%C3%B3n-de-la-industria-automotriz-y-de-autopartes-en-la-argentina>.

**Martines (2011)** . *economía y finanzas en el sector automotriz Bogotá-Colombia* disponible en :

<http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/686-financiamiento/>

**Gonzales (2010)**

<http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/segundo/a07.pdf>

**Jiménez, J. (2006).** *Un análisis del sector automotriz y su modelo de gestión en el suministro de las Autopartes- Publicación Técnica No 288 Sanfandila, Qro 2006 México.* Disponible en:

<http://imt.mx/archivos/Publicaciones/PublicacionTecnica/pt288.pdf>.

**Kong, J. & Moreno, M (2014).** “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” *Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Lambayeque – Perú.* Disponible en:

[http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL\\_KongRamosJessica\\_MorenoQuilcateJose.pdf](http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf).

**Martínez , Colombia (2014)** [http://es.slideshare.net/andres\\_johan/sector-autopartes-en-colombia](http://es.slideshare.net/andres_johan/sector-autopartes-en-colombia).

**Unidad de Inteligencia Comercial (2011).** Análisis sectorial automotriz y autopartes PRO ECUADOR

<http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/03/PROEC-AS2011-AUTOMOTRIZ.pdf>

**Reyna, R. (2008).** *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio y su implicancia en el desarrollo socioeconómico del distrito Nuevo Chimbote en el período 2005-2006.* Tesis de Maestría en Contabilidad. Universidad los Ángeles de Chimbote; Chimbote Perú.

**Rengifo .S , (2011).** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo” . Pucallpa  
Disponibile en :  
<http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/03/000180/00018020130821115047.pdf>

**Saavedra, M. & Bustamante, S. ( 2013).** *El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia-Universidad de Antioquia (Medellín, Colombia) Primera versión recibida en abril de 2013 – Disponible en:*  
<https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/cont/article/download/18912/16150>.

**Sagástegui M.(2010).** *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009.* Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.

**Vega (2011) .** *Analisis del financiamiento para las Mypes en la región Piura , perido 2012*  
[http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261\\_Vega.pdf?sequence=1](http://dspace.unia.es/bitstream/handle/10334/1793/0261_Vega.pdf?sequence=1)

## 6.2 ANEXOS

### CUESTIONARIO

- a) ¿Cómo acostumbra usted a satisfacer las necesidades de capital?
- b) ¿Cuenta con la documentación necesaria y suficiente que le respalde sus operaciones comerciales?
- c) ¿Cuál fue la tasa de interés cobrada por el crédito?
- d) ¿El Monto del crédito fue Suficiente?
- e) ¿Cuál fue el destino del crédito obtenido?
- f) Considera que el Financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad.
- g) ¿En qué nivel se incrementó su rentabilidad.?

## CRONOGRAMA GANTT

### I.- ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses		
	nov	dic	Ene
Presentación del Proyecto de Tesis I	X		
Recolección de información	X	X	
Elaboración del informe de Tesis		X	X
Presentación del Informe de Tesis			X
Sustentación de Tesis			X

### II.- PRESUPUESTO

#### BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	35.00
<b>TOTAL S/.</b>			<b>35.00</b>

#### SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	50	Horas	1.00	50.00
Movilidad	20	Pasajes	15.00	300.00
<b>TOTAL S/.</b>				<b>350.00</b>

### **III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO**

<b>RUBRO</b>	<b>IMPORTE</b>
Bienes	<b>35.00</b>
Servicios	<b>350.00</b>
<b>TOTAL S/.</b>	<b>385.00</b>

### **IV. FINANCIAMIENTO**

Totalmente Autofinanciado por el alumno investigador.