

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS.**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS EN LA CIUDAD
DE SULLANA, AÑO 2015.**

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

AUTOR

BACH. LINO XAVIER RAZURI JIMENEZ

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2016

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO
DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS
EN LA CIUDAD DE SULLANA, AÑO 2015.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Mgtr. Donald Savitzky Mendoza
Presidente

Mgtr. Jannyna Reto Gómez
Secretaria

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la vida, salud y la fortaleza necesaria y así poder cumplir cada una de las metas trazadas.

A la Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola, mi asesora de tesis, quien con su profesionalismo, experiencia y paciencia, logró encaminarme hacia la investigación y concluir con éxito mi Tesis.

DEDICATORIA

A mis padres, a mi esposa y a mis hijos por haber sido mi apoyo moral, espiritual y económico para seguir adelante por hacer de mí una persona de bien y hacerme esforzar y ser cada día mejor.

A Uladech Católica por la oportunidad de crecer y convertirme en una profesional al servicio de mi país.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015. La población y muestra fueron calculadas en base a las empresas del sector en estudio ubicadas en la ciudad de Sullana. La metodología fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo, diseño No experimental, transaccional, descriptivo. Aplicando la técnica de la revisión bibliográfica y documental, y como instrumento de recolección de información la entrevista, la observación directa y el cuestionario pre estructurado con 23 preguntas relacionadas a la investigación, aplicado al propietario, gerente y/o representante legal de las 50 empresas materia de investigación, obteniéndose como principales resultados:

Respecto a los empresarios: Los propietarios y/o representantes son adultos su edad fluctúa entre los 26 – 60 Años, más de la mitad son de sexo masculino y cuentan con pareja conyugal. Siendo potenciales prospectos para las entidades financieras ya que como adultos han adquirido una conciencia y están en su máximo crecimiento como persona, así mismo tienen ya una vida familiar realizada y estable. **Respecto a las características de las MYPE:** La mayoría de las MYPE en estudio tienen posicionamiento en el mercado, el 86% llevan más de tres años en el sector y rubro, siendo estables y maduras. La totalidad de las MYPE encuestadas están formalmente constituidas, tienen registro único de contribuyente, licencias de funcionamiento. **Respecto al Financiamiento:** El 74% destinó el crédito para capital de trabajo, las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas. El 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo, podemos concluir que sí cuentan con una estrategia de financiamiento, ya que los créditos para capital de trabajo se deben manejar no mayor a 12 meses. Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras.

Palabras Clave: Financiamiento, Ferreterías, MYPE.

ABSTRACT

The research was general objective Identify and describe the main features of the financing of micro and small enterprises in the trade sector - I category hardware stores in the city of Sullana, 2015. The population and sample were calculated based on the companies in the sector studio located in the city of Sullana. The methodology was quantitative, descriptive level, no experimental design, transactional descriptive. Applying the technique of the literature and document review, and as a tool for information gathering interview, direct observation and pre-structured with 23 questions related to the investigation questionnaire, applied to the owner, manager and / or legal representative of the 50 companies' research, obtaining as main results:

Regarding the managers: The owners and / or managers are adults their age ranges from 26 to 60 years, more than half are male and have conjugal partner. It is potential prospects for financial institutions because as adults have acquired a conscience and are at their maximum growth as a person, also already have a stable family life made.

Regarding the characteristics of MYPE: Most MSEs have studied market position, 86% take more than three years in the sector and category, being stable and mature. All MSEs surveyed are formally constituted, they have unique taxpayer registration, operating licenses. **Regarding the financing:** 74% allocated credit for working capital, MSEs are aware that having a good stock of merchandise and variety of products makes them more competitive. 58% of companies studied short-term financing obtained, we can conclude that they do have a funding strategy, as loans for working capital should handle no more than 12 months. Also it is concluded that MSEs have to take ability to pay short-term debts, as 64% of these had no trouble meeting the schedule of payment of their financial obligations.

Keywords: Financing, Hardware Stores, MYPE.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN.....	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE TABLAS.....	x
INDICE DE GRAFICOS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISION DE LITERATURA.....	5
2.1 Antecedentes.....	5
2.1.1 Internacionales.....	5
2.1.2 Nacionales.....	7
2.1.3 Locales.....	10
2.2 Bases teóricas.....	13
2.2.1 Teorías del Financiamiento.....	13
2.2.2 Fuentes de Financiamiento.....	17
2.2.3 Importancia del Financiamiento.....	21
2.3 Marco Conceptual.....	26
2.3.1 Financiamiento.....	26
2.3.2 La Empresa.....	51
2.3.3 Micro y Pequeña Empresa (MYPE).....	57
2.3.4 Sector Ferretero.....	66
III. METODOLOGIA.....	67
3.1 Diseño de la investigación.....	67
3.2 Población y Muestra.....	67
3.2.1 Población.....	67
3.2.2 Muestra.....	68

3.3 Técnicas e instrumentos.....	68
3.3.1 Técnicas.....	68
3.3.2 Instrumentos.....	68
3.4 Operacionalización de Variables.....	69
3.5 Matriz de consistencia.....	73
3.6 Plan de análisis.....	74
3.7 Principios Éticos.....	74
IV. RESULTADOS.....	75
4.1 Resultados.....	75
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1.....	75
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2.....	80
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3.....	85
4.2 Análisis de resultados.....	98
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	98
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	99
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	100
V. CONCLUSIONES.....	104
5.1 Conclusiones.....	104
5.2.1 Respecto al objetivo específico 1.....	104
5.2.2 Respecto al objetivo específico 2.....	104
5.2.3 Respecto al objetivo específico 3.....	105
5.2 Recomendaciones.....	107
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	108
6.1 Referencias bibliográficas.....	108
6.2 Anexos.....	111
6.2.1 Anexo n° 1 Cuestionario.....	112
6.2.2 Anexo n° 2 Cronograma de Gantt.....	116
6.2.3 Anexo n° 3 Validación de Instrumento.....	118
6.2.4 Anexo n° 4 Empresas encuestadas.....	120

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1	Edad de los representantes legales y/o propietarios.....75
TABLA 2	Sexo de los representantes legales de las MYPE.....76
TABLA 3	Grado de instrucción de los representantes legales y/o propietarios de las MYPE.....77
TABLA 4	Estado Civil de los representantes legales.....78
TABLA 5	Profesión u ocupación de los representantes legales.....79
TABLA 6	Tiempo en años que se encuentra en el Sector y Rubro.....80
TABLA 7	Formalidad de la MYPE.....81
TABLA 8	Número de Trabajadores Permanentes.....82
TABLA 9	Número de Trabajadores Eventuales.....83
TABLA 10	Motivo por que se formo la MYPE.....84
TABLA 11	Como financia su actividad comercial.....85
TABLA 12	Tipo de entidad Financiera a la que recurre para obtener Financiamiento.....86
TABLA 13	Entidad financiera de la cual recibió el Financiamiento.....87
TABLA 14	Veces que ha solicitado crédito en el 2015.....88
TABLA 15	Destino de inversión del crédito otorgado.....89
TABLA 16	Grado de aceptación de los requisitos en las entidades financieras.....90
TABLA 17	Plazo del crédito solicitado.....91
TABLA 18	Cumplimiento oportuno del cronograma de obligaciones, financieras.....92
TABLA 19	En el 2015 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados.....93
TABLA 20	El financiamiento obtenido si, ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....94
TABLA 21	Las políticas de las entidades financieras está motivado al incremento de la rentabilidad de las empresas del Sector Comercio.....95
TABLA 22	Monto solicitado en Soles.....96
TABLA 23	Tasa (TEA) del crédito obtenido.....97

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág.
GRÁFICO 1 Edad de los representantes legales y/o propietarios.....	75
GRÁFICO 2 Sexo de los representantes legales de las MYPE.....	76
GRÁFICO 3 Grado de instrucción de los representantes legales y/o propietarios de las MYPE.....	77
GRÁFICO 4 Estado Civil de los representantes legales.....	78
GRÁFICO 5 Profesión u ocupación de los representantes legales.....	79
GRÁFICO 6 Tiempo en años que se encuentra en el Sector y Rubro....	80
GRÁFICO 7 Formalidad de las MYPE.....	81
GRÁFICO 8 Número de Trabajadores Permanentes.....	82
GRÁFICO 9 Número de Trabajadores Eventuales.....	83
GRÁFICO 10 Motivo porque se formó la MYPE.....	84
GRÁFICO 11 Financiamiento de su actividad comercial.....	85
GRÁFICO 12 Tipo de entidad financiera a la que recurre para obtener financiamiento.....	86
GRÁFICO 13 Entidad financiera de la cual recibió el Financiamiento...	87
GRÁFICO 14 Veces que ha solicitado crédito en el 2015.....	88
GRÁFICO 15 Destino de inversión del crédito obtenido.....	89
GRÁFICO 16 Grado de aceptación de los requisitos en las entidades financieras.....	90
GRÁFICO 17 Plazo del crédito solicitado.....	91
GRÁFICO 18 Cumplimiento oportuno del cronograma de obligaciones del crédito obtenido.....	92
GRÁFICO 19 En el 2015 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados.....	93
GRÁFICO 20 Del financiamiento obtenido si ha mejorado la rentabilidad de la MYPE.....	94
GRÁFICO 21 Las políticas de las entidades financieras está motivado al incremento de la rentabilidad de las empresas del Sector Comercio.....	95
GRÁFICO 22 Del monto solicitado en Soles.....	96
GRÁFICO 23 De la tasa (TEA) del crédito obtenido.....	97

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo de investigación está relacionado con la caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del rubro ferreterías, los cuales se desarrollan en un ambiente inconstante, importante situación para analizar los diferentes factores que se manifiestan alrededor de ellas, siendo interesante conocer estos cambios debido a que las MYPE deben estar conscientes de la importancia de las estrategias para generar competitividad en el mercado.

Las MYPE contribuyen al 42% del PBI (producto bruto interno), el 98% de las empresas en el país son Micro y Pequeñas Empresas, son las principales generadoras de empleo en la economía. Sin embargo, alrededor del 74% opera en la informalidad y todas ellas, sin duda tienen una gran necesidad de financiamiento para un desarrollo sostenido. Las MYPE son el colchón que soporta la crisis del desempleo en nuestro país, es un importante sector de la economía nacional, es por ello el interés en desarrollar el tema. (Roca, 2003).

En los últimos años se han creado un gran número de MYPE, como también han desaparecido muchas de ellas, esto se debe a la falta de conocimiento en organización y las herramientas de gestión. Todas las empresas tienen la necesidad de crecer, no hay otra forma que con el financiamiento; Es fundamental tener conocimiento para optar por la mejor opción de financiamiento, con criterios de evaluación, como presupuestos, determinar el flujo de caja para determinar su capacidad de pago, etc. Las ferreterías por ser un sector pujante, las entidades financieras han puesto interés en la atención a los requerimientos de financiamiento de este sector, pese a ello, la tasa de interés resultan aún muy altas en el financiamiento, pues las instituciones financieras aplican tasas diferenciales, en función al tamaño de la empresa y el riesgo que le representan estas colocaciones. (Benilla, 2006).

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos económicos necesarios para aumentar su crecimiento y productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría. (Bazán, 2008)

En el Perú, el sector de la pequeña y la microempresa es revalorado y tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las sociedades. Bajo el panorama de la realidad en la que se está sumergida y en el que día a día se vive, las MYPE empezaron a tomar desde ya mayor fuerza en el contexto económico y social del país, por esta razón las entidades bancarias, teniendo en cuenta los obstáculos y riesgos de las micro y pequeñas empresas, han decidido apostar por ellas. Así, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas, que posean un micro o pequeña empresa y, de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento. (Yamakawa, 2010).

Las MYPE rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, se enfrentan cada día a un mercado más competitivo, resaltando entre sus principales problemas: la escasa capacitación de los empresarios en temas de gestión administrativa, la llegada de cadenas ferreteras con alto nivel de competencia, falta de apoyo de los entes comprometidos (Cámara de Comercio, Municipalidad, Universidades, etc.) y falta de asociatividad, lo cual tiene efectos negativos sobre sus beneficios. Precisamente, en este trabajo de investigación se ha cogido uno de los tantos rubros que existe en este referido sector de comercio- de ferreterías, teniendo una alta competitividad de sus diferentes estrategias utilizadas dentro del mercado ya que se cree que, sí las MYPE en general y en particular del sector comercio, reciben el financiamiento y la

capacitación en forma adecuada y oportuna, dichas empresas serán más competitivas y rentables.

Por lo anteriormente expuesto la investigación se formula a través del siguiente

Enunciado: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015?

Objetivo General

Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Objetivos específicos

1. Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.
2. Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.
3. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Justificación de la Investigación:

Desde el punto de vista social:

La micro y pequeña empresa juega un papel importante en el desarrollo social de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado. La presente investigación permitirá conocer la importancia de las MYPE de la ciudad de Sullana rubro- ferreterías y los efectos positivos, así como la repercusión que tiene en la sociedad, mejorando su infraestructura y tecnología, mejorando de esta manera la calidad de vida de los pobladores y crecimiento de los

microempresarios, brindando asesoramiento técnico y siendo un aporte fundamental su desarrollo. El empresario debe tener interés de una permanente actualización en las técnicas y métodos de financiamiento. Lamentablemente existe desconocimiento de las técnicas y ventajas para obtener beneficios rentables, por la falta de capacitación y formación empresarial de los que dirigen estos negocios.

Por ello, es de necesidad conocer la utilización de financiamiento como estrategia de la gestión empresarial; induciendo a los gestores o al profesional que dirija el negocio, a ser el artífice de la obtención de recursos con la mayor rentabilidad y así propiciar un eficaz desarrollo de este sector empresarial mejorando los procesos de producción con alianzas estratégicas o consorcios para atender los requerimientos del mercado exterior, con ventajas competitivas y con las exigencias de la globalización.

Desde el punto de vista económico:

La presente investigación permite conocer la realidad de las MYPE del rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, determinando la influencia de las fuentes de financiamiento que las mismas han utilizado para el crecimiento económico y desarrollo sostenido de sus negocios, lo que repercute en incremento de sus ventas y por efecto la contribución al estado será mayor, consiguiendo así, que la investigación sea útil para el fortalecimiento y progreso para las empresas, optando por operar en un sector mucho más formal con estrategia claras.

Del mismo modo esto beneficia al desarrollo económico, permitiéndole crecer en el sector micro empresarial, tomando acciones proactivas y emprendedoras con un mejor criterio, buscando siempre lo mejor para las MYPE.

Desde el punto de vista académico:

La investigación permitirá a los estudiantes obtener una base de datos y se constituye como un antecedente para desarrollar trabajos de investigación relacionados al financiamiento de las MYPE del rubro ferretería, así como fuente de consulta para público en general.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

2.1.1 Internacionales

Gonzales & Solís (2011). En su tesis *“Análisis descriptivo de la estructura de mercado y estrategias empresariales para las ferreterías MYPE en Cali: un enfoque microeconómico”*, concluyó: Los empresarios de este sector deben evaluar los factores internos y externos que permiten el éxito de sus empresas y a partir de este análisis generar estrategias para que sus empresas se fortalezcan y crezcan, y, se hagan sostenibles en el tiempo. El sector gubernamental debe generar políticas sociales y económicas que beneficien a las empresas MYPE del sector, facilitándoles el acceso a la financiación de tal forma que esto se invierta en actualización tecnológica, en actualización del conocimiento y en mejora de su espacio físico, lo cual sin duda con llevaría a aumentar su competitividad.

El sector académico debe desarrollar programas de capacitación y asesoría que les permita a los empresarios locales conocer la realidad empresarial colombiana, detectar las oportunidades de éxito y prepararse adecuadamente para conseguir que sus empresas sean organizaciones exitosas y que contribuyan a la dinámica económica del país.

Bustos (2013). En su tesis, *“Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal – México para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas”*, concluyó que observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la ciudad de México, existe cada vez mayor preponderancia hacia la capacitación de las MYPE, mas no hacia lo que en verdad debería convergerse, que hacia el financiamiento, sin que esto se le ponga obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector publico posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado. Las acotaciones que se han incluido indican una preponderancia hacia el sector proveedores como fuentes de financiamiento MYPE, seguido de la Banca Comercial y Banca de Desarrollo. El sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento.

Giro (2011). En su tesis *“Estrategias de Financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal estado de Trujillo”* Venezuela, según lo establecido en el objetivo general se pudo analizar las estrategias de financieras a corto plazo utilizadas por las pymes del sector ferretero del municipio San Rafael de Carvajal en el ejercicio 2009, concluyó que las empresas ferreteras acuden a obtener financiamiento, en base a la necesidad que se presente, las empresas acudieron al financiamiento del sector privado ya que en este sector se ofrecen créditos a corto, mediano y largo plazo, los montos a financiar dependen de la necesidades y de la capacidad de pago del solicitante. En este caso las microempresas y pymes, se destina financiar actividades de producción, compra de mercancías ampliación de la empresa, dichas empresas acudieron a este sector por que la respuesta ante el financiamiento fue rápida y oportuna.

Con respecto al pago del financiamiento las empresas pudieron responder y cancelar el financiamiento en el tiempo esperado. Con referencia a la descripción de las estrategias empleadas por las pymes del sector ferretero se encontró lo siguiente: las empresas son capaces de responder al financiamiento a corto plazo es decir que pueden responder por medio de garantías estarían dispuestas a dar en cuanto a los beneficios ofrecidos por los planes de gobierno para otorgar créditos, entre otros; por otro lado las ventajas para estas empresas son, las exigencias por las instituciones financieras para el financiamiento es una de las principales fallas encontradas no en todos los casos pero si hay empresas que se les dificulta debido a la capacidad para responder ante una obligación, otro aspecto es la situación económica del país también influye en la obtención de recursos, la falta o poca información del plan para obtener crédito y el desconocimiento de estrategias de financiamiento.

Lucena (2010). En su investigación titulada *“Decisiones de financiamiento e inversión en empresas familiares del sector ferretero del municipio Maracaibo”*. Concluyó, que el indicador más usado fue el crédito comercial mientras que el menos usado por los encuestados fue el factoraje debido a que las empresas familiares ya que no pagan de una vez tras la compra de las cuentas por cobrar. El indicador bono fue el que menos arrojó preferencia por los encuestados, sin embargo existen dos

indicadores que si resaltaron respecto a los demás como son las políticas de dividendos y utilidades retenidas los cuales fueron los predilectos a la hora de marcar respuestas positivas ya que este tipo de empresa suele recurrir más al financiamiento interno que al externo.

2.1.2 Nacionales

Lozano (2014). Concluye en su trabajo de investigación titulado *“Caracterización del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de los micro y pequeños empresarios del sector comercio rubro ferretería en el mercado ferrocarril del Distrito de Chimbote periodo 2011”*. Concluyó:

Que el 80% de las MYPE encuestadas se dedica al rubro ferreterías hace 3 años. Estos resultados implicarían que las MYPE en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables, El 100% de las MYPE encuestadas cuentan con 1 a 5 trabajadores. Estos resultados implicarían que desde el punto de vista del número de trabajadores, el rubro ferreterías es estrictamente microempresa. El 70% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son del sexo Masculino. El 40% de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas tienen grado de instrucción primaria completa y el 30% secundaria completa y el 30% Superior no universitaria completa. El 100 % de los dueños y/o representantes legales de las MYPE encuestadas son personas adultas, cuyas edades se encuentran entre 35 -45 años.

Respecto al Financiamiento, el 100% de las MYPE encuestadas obtuvieron financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, cobrando una tasa de interés del 20% al 25% anual teniendo un plazo de pago del financiamiento de 2 años. El 83% de las MYPE encuestadas respondieron que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo. Respecto a la rentabilidad, el 80% de los microempresarios encuestados manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el año 2011. El 20% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento.

Aguilar (2016). En su tesis titulada, *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-Rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”*, se concluye que; La mayoría (80%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, tienen la edad entre los 36 a 50 años y tienen el grado de instrucción superior no universitaria, el (86,7%) son del género masculino y son los propietarios de las micro y pequeñas empresas.

La totalidad(100%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, son formales, así mismo la mayoría (80%) manifiestan que la micro y pequeñas empresas se creó para generar ganancias, el (60%) tienen entre 4 a 7 años de permanencia en el mercado. La mayoría (86,7%) de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de artículos de ferretería, en el mercado las Malvinas del Distrito de Chimbote, han obtenido algún crédito financiero de terceros, el (66,7%) solicitó crédito a entidades bancarias, el (80%) solicitó el importe de 5,000 a 10,000 soles pagando una tasa de interés de 26% a 40%, el (73,3%) invirtió el crédito en mejoramiento y/o ampliación del local y capital de trabajo.

Flores (2011). En su tesis, *“Caracterización del Financiamiento y la Rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferretería del distrito de Chimbote periodo 2010”*, llega a las siguientes conclusiones: En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111.00. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue 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. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPE que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. Los créditos recibidos por las MYPE estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y

activos fijos. El 60% de las MYPE encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas MYPE. También, el 60% de las MYPE encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. Asimismo, el 57% de las MYPE estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%.

Rodríguez & González (2015). En su tesis titulada “*El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*” Concluyó: El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15 % más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.

El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15 % más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la MYPE, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Luna (2015). En su investigación *“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de artículos de ferretería del distrito de Tumbes, 2015”*. Concluyó: Respecto a los empresarios, del 100% de los empresarios legales de las MYPE encuestadas: El 62,5% son adultos, el 62,5% son de sexo masculino, el 57,2% tiene solo educación secundaria, el 20% educación primaria y los que tienen educación superior, el 56% son contadores.

Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas, las principales características de las MYPE en estudio, el 80,5% se dedican a la actividad hace más de 3 años, 67,3% se inició con capital propio, el 92,5% tiene de 1 a 5 trabajadores, el 90% tiene trabajadores permanentes y el 85% se formaron para crecer económicamente. Respecto al financiamiento, el 80% solicitó financiamiento, y obtuvo un crédito en las entidades del sistema financiero, el 62,5% recibieron financiamiento de bancos, el 56,5% recibieron financiamiento entre 1,000 y 5,000 nuevos soles, el 41 % deben pagar intereses entre 21% y 30%, el 100% utilizó el crédito para capital de trabajo y el 100% de los que recibieron el crédito si cree que el financiamiento mejoró su rentabilidad.

2.1.3 Locales

Chiroque (2012). En su tesis titulada *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y Pequeña Empresa (MYPE) del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura periodo 2012”*. En este estudio de tesis encontramos las unidades empresariales cuando enfrentan problemas de liquidez o cuando ven por conveniente expandir su escala de producción requieren de recursos financieros adicionales, por lo que algunos recurrirán al crédito y otros simplemente no lo harán por algunas restricciones que se presentan al momento de solicitarlo. De las entrevistas realizadas se desprende que de las unidades empresariales el 50% solicitaron crédito y el resto no lo hizo probablemente por las barreras existentes para acceder al mercado de crédito lo que nos lleva a afirmar que de las unidades empresariales que no han solicitado crédito han financiado las actividades con capital propio. Las unidades

empresariales solicitan crédito a diversas fuentes que se encargan de intermediar recursos financieros de agentes que tienen exceso de recursos hacia los que necesitan financiamiento adicional. De las 69 unidades empresariales que solicitaron crédito el 45% lo hicieron de instituciones bancarias, el 49% de las instituciones no bancarias y sólo el 6% recurrieron a los prestamistas informales cuyos créditos son fáciles de obtenerse pero a un costo mayor en relación al sector formal, dentro de los cuales se puede considerar a las casas de préstamos, amigos o familiares.

La República (2012). En su artículo *“La construcción es y seguirá siendo estrella”* Carlos Bessombes B. Manifestó que el 57% de sus ventas va para el segmento auto-construcción, un 27% va para el sector privado y el resto es sector público. Eso quiere decir que sus clientes son auto-constructores, ferreterías, constructoras pequeñas y grandes firmas. Todos son diferentes modalidades que reflejan el boom inmobiliario de este momento. En una entrevista a Bessombes ¿La mayor demanda entonces viene por el lado de la auto-construcción?, Sí, y creo que esa es la gran noticia. La auto-construcción demanda porque está con una buena posición de empleo; debes tener ingreso para demandar cemento y construir, y eso al final es reflejo de que el Perú atraviesa por un buen momento.

¿Cómo va la demanda del sector público considerando la gran brecha de infraestructura existente?, Hay un déficit de infraestructura de US\$ 88 billones si uno suma puertos, carreteras y más, y yo creo que allí el nivel de ejecución todavía viene muy retrasado. Ya sea porque sean concesiones o lo que fuera, creo que el gran impulsor de la demanda de cemento es la vivienda, no es la infraestructura. Ojalá fuera la infraestructura algún día porque eso significaría que el Perú tendría mejor condición de infraestructura, pero eso está con bastante retraso. ¿Cómo ven la meta del gobierno de cerrar el quinquenio con alrededor de 60 mil viviendas construidas?, Las metas del gobierno son perfectamente alcanzables. Va a depender de un esfuerzo común entre el gobierno, los constructores, los proveedores y todos. Desde hace 10 años se construyen más casas que el año anterior y podemos seguir haciéndolo mejor.

¿Qué se viene para la empresa?, Estamos haciendo una nueva planta en Piura, que será la tercera después de la que tenemos en Pacasmayo y en Rioja. Entrará en producción en el 2015 con una inversión estimada de US\$ 300 millones para una producción de 1,6 millones de toneladas de cemento anuales. El mercado cementero el 2012 fue de 9,5 millones.

Infante (2013). En su tesis *“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana”*, La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana, 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 40 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: El 62.5% de las MYPE encuestadas obtienen financiamiento de los bancos y el 50% lo usaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 52.5% de las MYPE no capacitan a su personal y el 47.5% si lo hacen. Así mismo, el 42% se ha capacitado dos veces.

En cuanto a la rentabilidad el 100% de las MYPE encuestadas considera que su rentabilidad ha mejorado. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las MYPE obtiene financiamiento de los bancos y más de la mitad no capacitan a su personal.

Seminario (2015). En su tesis titulada *“Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial – rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014”*. Concluyó: Respecto a los empresarios, del 100% de los representantes legales de las MYPE encuestadas, el 79 % su edad fluctúa entre los 26 – 60 Años, el 75% son de sexo masculino, el 42% cuenta con estudios secundarios y un 75% son comerciantes de ocupación, razón por la cual se visto en la necesidad de iniciar un negocio y estar más inmersos en él. Respecto a las características de las MYPE, estas juegan un rol importante para la economía del Perú así como para la ciudad de

Sullana, llegando a la conclusión que el 79% llevan más de tres años en el sector y rubro, el 100% de las MYPE encuestadas están formalmente constituidas, el 38% tiene más de tres trabajadores generando puesto de trabajo estables, el 46% posee 01 trabajador eventual dentro de su negocio y el 79% de los encuestaron manifestaron que se la formación de la MYPE fue por obtención de ganancias.

Respecto al Financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron características del financiamiento como: el 92% de estos financia su actividad económica con fuentes de dinero externas, el 42% lo obtuvieron de entidades financieras y el 38% de cajas municipales, siendo estas las que mayor acceso les da para el otorgamiento del crédito, además un 58% manifestó que el crédito recibido es invertido para capital de trabajo, siendo esta la razón primordial para invertir y generar rentabilidad.

2.2 Bases teóricas.

2.2.1 Teoría del Financiamiento

La teoría tradicional.

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.

El financiamiento consiste en obtener recursos necesarios para la ejecución de un proyecto, expansión de una empresa o para cubrir gastos o deudas. El financiamiento, sea cual fuese su origen, es indispensable en el crecimiento y desarrollo económico de una organización. Córdoba (2007, p. 261) lo define como “cualquier pasivo que se haya programado al término de un año o más”. En función

de lo señalado se puede decir que el financiamiento esta dado a corto, mediano y largo plazo. (Besley & Brigham 2001).

Modelos Teóricos del Financiamiento

Las teorías sobre el financiamiento se desarrollan bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De este conjunto de supuestos emergen conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. La primera conclusión establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados.

En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (MYPE), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.

Las MYPE poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las MYPE presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las MYPE son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

Teoría de Financiamiento de M&M

Autores como Modigliani & Miller (1958). Con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible. Este análisis consta de dos etapas: en una primera etapa, establecen la independencia del valor de la firma respecto a su estructura de financiamiento, en una segunda etapa, la toma en consideración del impuesto sobre el ingreso de las sociedades los conducen a concluir que hay una relación directa entre el valor de la empresa y su nivel de endeudamiento.

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

Proposición I de M&M.

Explica que el valor de la empresa sólo dependerá de la capacidad generadora de renta de sus activos sin importar en absoluto de dónde han emanado los recursos financieros que los han financiado; es decir, tanto el valor total de mercado de una empresa como su costo de capital son independientes de su estructura financiera, por tanto, la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas (Brealey y Myers, 1993).

Proposición II de M&M.

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

Proposición III de M&M.

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

Frazzari, Glenn y Ptersen, (1998), Se ha desarrollado basándose en la posibilidad que los capitales internos y externos no sean perfectos sustitutos. De acuerdo a esta visión, la inversión depende de factores financieros, tales como la disponibilidad de financiamiento interno, acceso a deuda o capital, o el funcionamiento de mercados de créditos particulares. Se desprende que la existencia de diferencias entre los fondos que asisten a las empresas, implica la interdependencia de las decisiones de inversión y financiamiento.

Según Gitman (1996). *“El financiamiento es el conjunto de recursos monetarios financieros utilizados para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios”*. Es por ello que el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Esto da como consecuencia que una empresa podrá hacer frente a sus planes de inversión mediante el empuje inicial provisto por la inyección de recursos iniciales, suministrado por fuentes de dinero internas o externas. Las fuentes de financiamiento de las empresas son herramientas claves para proporcionar la fortaleza económica de las mismas y su competitividad en el tiempo.

Asimismo **Herrera Santiago, Limón Suárez y Soto Ibáñez (2006)**, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría del Trade-Off. Beneficios impositivos versus Costos de quiebra. Esta teoría,

sugiere que la estructura financiera óptima de las empresas queda determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Estas fuerzas son las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda.

Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Por consiguiente **Briozzo y Vigier** en su proyecto “*La Estructura del Financiamiento PYME*” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento, a través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: La deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

2.2.2 Fuentes de financiamiento

Así mismo tenemos distintas fuentes de financiamiento como son:

a) Financiamiento Interno

Son aquellos fondos que se genera por las operaciones propias de la empresa. Es importante diferenciar este concepto con el de la autofinanciación, ya que esta se produce, cuando existe aumento de capital sin que varíen las aportaciones de los accionistas o de los créditos; propiamente, con las utilidades reinvertidas por la empresa. Las fuentes internas pueden constituirse por las utilidades del ejercicio, derivadas de las operaciones del negocio.

Auto financiamiento.

Es producto de una inversión o el resultado correcto adecuado y eficiente de una administración financiera. Con la fuente de autofinanciamiento la empresa demuestra que se ha realizado o que ha cumplido sus objetivos.

Está conformada por la utilidad, las reservas, las provisiones y otros fondos que la empresa lo haya generado de acuerdo a su propia actividad.

b) Financiamiento externo.

Fondos provenientes de personas o instituciones ajenas a la empresa, pueden ser clasificadas en dos subgrupos: financiamiento externo a corto plazo y financiamiento externo a largo plazo, entre las cuales tenemos las siguientes:

Préstamos

Muchas instituciones Financieras otorgan financiamiento a través de un préstamo y los pagos de amortización del préstamo son cuotas, puede ser a una o más. Para acceder al préstamo, se firma un pagaré el cual se guarda en custodia y sirve únicamente como garantía de la obligación.

Letra de Cambio.

Cuando se vende mercaderías al crédito. Una de las opciones financieras es hacer que el comprador firme una letra que servirá como garantía del crédito otorgado esta letra se puede descontar en un banco el cual abona en la cuenta corriente de la empresa el importe de la letra menos los intereses que se cobren por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente pagará directamente al intermediario financiero.

Pagaré

Un pagaré es un documento escrito, en donde la persona se obliga a devolver el valor adecuado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los bancos son quienes endosan los pagarés. En esta modalidad de financiamiento existen pagarés a intereses vencidos y pagarés a intereses adelantados.

Cuenta Corriente

La cuenta corriente es una opción de manejar nuestras transacciones de dinero con una entidad financiera. A diferencia de la cuenta de ahorros, la cual es concebida para acumular dinero, la cuenta corriente está diseñada para soportar un flujo constante de dinero (entradas y salidas). La cuenta corriente se adapta mejor las necesidades de los negocio. Brinda la posibilidad de emitir cheques, lo cual ayuda a un mejor control de nuestro dinero ya que deja evidencia de las entradas y salidas del mismo. La cuenta corriente permite además manejar tarjetas de débito y/o crédito. Se asocian mayormente alza tarjetas y cheques puede ser manejada por una o mas personas.

Tarjetas de crédito

Son tarjetas plásticas con banda magnética o microchip, que funcionan como dinero en efectivo sobre la base de una línea de crédito aprobada. Permiten realizar pagos con cargo a nuestra cuenta corriente. La ventaja de las tarjetas de crédito es que son más seguras que llevar dinero. Se pueden realizar pagos totales, parciales y pagos mínimos, La desventaja es el costo elevado.

Línea de Crédito

Es el monto de dinero máximo que una entidad financiera está dispuesta a otorgar inmediatamente a sola petición del cliente. Cuando se inicia relaciones comerciales con una entidad financiera, esta realiza una evaluación relacionada con nuestra capacidad de pago. Para ello, la entidad financiera analiza los niveles de ingresos, la puntualidad demostrada en nuestros pagos de préstamos solicitados, la capacidad de crecimiento, entre otros. En función a estos indicadores, la empresa financiera tiene una idea razonable de nuestra capacidad máxima de endeudamiento bajo condiciones normales. De esta manera, las entidades financiera asigna una cantidad de dinero que podremos podemos solicitar a sola firma.

Crédito Pignoraticio

Este tipo de crédito: Lo realizan las cajas municipales y Edpymes, solicitando como garantía generalmente de “joyas de oro”. Las mismas que son tasadas por un perito para calcular el monto del préstamo.

La Factura Negociable

Constituyen documentos que evidencian un ingreso futuro de dinero. De esta manera, este documento puede ser utilizado para evidenciar que se tiene una cuenta por cobrar. Con esta evidencia podemos acudir a una entidad financiera, la cual nos brindará el servicio de adelantar el dinero que tenemos por cobrar. Este servicio que se brinda sobre una factura, recibe el nombre de Factoring.

Factoring Cuando se realiza la venta de un producto o servicio; se recibe como evidencia legal y contable de la transacción, un documento llamado factura. Las facturas no necesariamente se cobran al instante, pero el hecho de tener una, implica que se recibirá el pago por la venta de sus productos o servicios

Sobregiro Bancario

Es una modalidad de financiamiento a muy corto plazo, en la que la entidad financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.

Cartas Fianzas y Avaes

Es un contrato de garantía de cumplimiento de pago, de un tercero, firmado por el banco y el deudor está representado por un documento emitido por una entidad financiera a favor del acreedor, si el deudor no puede pagar sus obligaciones el banco se hará cargo. Son documentos emitidos por una entidad financiera, que garantiza un crédito ante otra entidad financiera y/o terceros.

Warrants

Es un certificado de depósitos, emitidos por una empresa de almacenes Generales de Depósitos; en el cual consta la cantidad de mercadería que está custodiando y el importe respectivo. Este certificado sirve como garantía y/o para descontarlo en una entidad financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los interés y menos un porcentaje como margen de respaldo de la entidad financiera, en caso que el precio de la mercadería baja.

Arrendamiento Financiero

Es un contrato que se realiza con una entidad financiera que permite el uso y/o adquisición de un activo fijo. Es una operación de leasing, la entidad financiera adquiere el activo fijo y por lo tanto la propiedad del mismo. Sin embargo, el propósito de la entidad financiera no es el uso del activo fijo si no la ganancia por financiar. Por ello; La entidad financiera, quien aún posee la propiedad del activo fijo, pondrá a disposición de la contraparte el uso y beneficio del mismo.

A cambio de ello, la empresa solicitante del Leasing se compromete a pagar un determinado número de cuotas. Al final del contrato, la empresa financiera puede transferir la propiedad del activo fijo a la empresa solicitante del servicio de Leasing por una cantidad acordada (la cual suele ser poco significativa).

Líneas de Crédito de COFIDE

COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la micro empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano, rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica.

Las líneas de crédito COFIDE, tiene las siguientes como ventajas, plazos de 1 a 15 años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestrales. Se debe mencionar que cuando las entidades financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, generalmente solicitan la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito. Ventajas de tener una línea de crédito.

En primer lugar se accede de manera inmediata al financiamiento, el costo del crédito es menor ya que la entidad financiera conoce al cliente como buen pagador por lo que el riesgo de no pago es muy bajo, además de que las tasas de interés son preferenciales.

2.2.3 Importancia del Financiamiento

La importancia del financiamiento radica en que brinda a la empresa los fondos necesarios para poder operar normalmente (flujos de fondos). Estos sujetos de fondos le van a permitir a la empresa realizar diversas inversiones, tanto en activos fijos para la producción de bienes y servicios, como en inventarios para garantizar las ventas.

El financiamiento le va a permitir a la empresa realizar su gestión financiera ya que la empresa podrá administrar lo más eficientemente posible los recursos proveídos a través de este para poder obtener un balance entre riesgo, retorno y costos.

LEY N° 30056 QUE MODIFICA DIVERSAS LEYES PARA FACILITAR LA INVERSIÓN, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

El tratamiento laboral de las micro y pequeñas empresas, en el mes de julio de 2013, tomó un gran interés a nivel nacional dado al carácter temporal que se había establecido para las microempresas que se encontraban amparadas bajo la ley N° 28015, siendo el contexto socio jurídico el vencimiento de dicho régimen especial laboral al (de julio de 2013) sin embargo, dos días previos a la fecha indicada se publica la ley N° 30056, que establece una prórroga para las microempresas de la ley N° 28015, y además incorpora importantes modificaciones al régimen laboral MYPE, y será ello materia de nuestro.

Mediante la ley N° 28015, publicada el 2 de julio de 2003, se promulgó la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, con ello se daría una regulación a un régimen laboral especial para aquellas unidades económicas, denominadas micro y pequeñas empresas, constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial que tienen características propias como son determinada cantidad de trabajadores y ventas anuales.

Entre los beneficios sociales que se les reconocía a las microempresas acogidas por la ley N° 28015, fueron el derecho a quince (15) días de descansos debidamente remunerados por cada año completo de servicios, es decir, no tenían derecho a

gratificaciones, ni a una CTS ni utilidades. Aunque tenían derecho a una indemnización por despido arbitrario equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias y las fracciones de año se abonan por dozavos.

Inicialmente, se había establecido que la ley N° 28851, tendría una vigencia temporal de 5 años, es decir, las microempresas conservarían dicho régimen especial hasta el 2 de julio de 2008.

Sin embargo, mediante el artículo 2° de la ley N° 28851, publicada el 29 de julio de 2006, se extiende dicho plano por un periodo de 10 años, que de conformidad con la segunda disposición complementaria de la ley N° 28851, dicho plano ampliatorio se contabilizaría a partir de la fecha de vigencia de ley N° 28015, es decir, hasta julio de 2013.

Posteriormente, el decreto supremo N° 024-2009-PRODUCE, publicado el 10 de julio de 2009, que modifica el Reglamento del texto Ordenado de la competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del Acceso al Empleo Decente Reglamento de la ley MYPE, se estableció el carácter temporal del régimen laboral especial de la MYPE, disponiéndose, en el artículo primero ley N° 28015, que “los trabajadores de la microempresa sujetos al régimen laboral Especial creado por la ley N° 28015 se mantienen en dicho régimen hasta el (de julio del 2013, luego del cual ingresarán al régimen laboral general”

En vista de ello, los 23,739 microempresarios que se habían amparado bajo el régimen especial de la ley N° 28015 -es decir, que se habían acogido como microempresa entre julio de 2003 y septiembre de 2008, se encontraban alarmados dado que las autoridades responsables en la materia señalaban que no habría prórroga para dicho régimen laboral especial, por lo que de manera indefectible a partir del 5 de julio de 2013 debían ingresar al régimen laboral general, es decir, su costo laboral se vería notoriamente incrementado.

Sin embargo, mediante la ley N° 30056, publicada el 2 de julio del 2013, se establece una prórroga por 3 años adicionales, además de establecer que los conductores y

trabajadores pueden acordar por escrito y siguiendo la formalidad establecida, durante dicha prórroga, acogerse al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo N° 1086, publicado el 28 de junio de 2008, que es un régimen laboral especial permanente.

Por último, la ley N° 30056, materia de comentario, ha realizado relevantes modificaciones al régimen laboral de las MYPE, que serán de aplicación para las nuevas Micro y pequeñas empresas que se registren a partir de la entrada en vigencia de la ley N° 30056.

Modificación de la denominación del Decreto Supremo N° 007-2008-TR

Mediante el artículo 10° de la ley N° 30056, se modifica la denominación “Texto único ordenado de la ley de promoción de competitividad, formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al empleo decente, Ley MYPE”, aprobado mediante Decreto Supremo 007-2008-TR, por la siguiente “Texto único ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

Características de las Micro, pequeñas y medianas empresas

Otra de las modificaciones que incorpora la Ley N° 30056, es la inclusión de una nueva categoría empresarial que es la “mediana empresa”, que si bien no goza de beneficios laborales, dado que con su incorporación se busca impulsar la (re)organización empresarial.

En ese sentido, todas las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas deberán determinar la categoría empresarial que les corresponde en función de sus niveles de ventas anuales:

Microempresa: Sus ventas anuales son hasta el monto máximo de 150 unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña empresa: Sus ventas anuales son superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1,700 unidades Impositivas Tributarias (UIT)

Mediana empresa: Sus ventas anuales son superiores a 1,700 UIT y hasta el monto máximo de 2,300 UIT.

Asimismo, se ha establecido que el incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el ministro de Economía y Finanzas y el ministro de la Producción cada dos (2) años.

Debemos señalar que la nueva categoría empresarial y el criterio dispuesto para su clasificación en función del número de ventas, se entiende que será aplicable para las nuevas MYPE que se registren como tal a partir del 3 de julio de 2013, dado que la Tercera Disposición Complementaria Transitoria de la Ley N° 30056 dispone lo siguiente "Las empresas constituidas antes de la entrada en vigencia de la presente Ley se rigen por los requisitos de acogimiento al régimen de las micro y pequeñas empresas regulados en el Decreto Legislativo 1086.

En ese sentido, el criterio de clasificación en función del número de ventas anuales no resulta aplicable para aquellas empresas constituidas como MYPE desde el 1 de octubre de 2008 hasta el 2 de julio de 2013, siendo aplicable para las que se registren como MYPE a partir del 3 de julio de 2013.

Naturaleza y permanencia en el régimen de las MYPE

Mediante el artículo 11° de la ley N° 30056, que modifica el artículo 42° del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, se establece que la naturaleza del régimen laboral especial es de carácter permanente y Únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa), por ende, a la categoría empresarial de mediana empresa se le aplica el régimen laboral general. Con relación a la permanencia en el régimen de las MYPE, la Ley N° 30056 realiza una modificación sustancial respecto al periodo de gracia que tendrían las pequeñas empresas que superen por 2 años consecutivos el número de ventas anuales.

La norma establece que el periodo de gracia serán 3 años adicionales en el que las pequeñas empresas puedan estar bajo dicho régimen laboral especial, conforme al siguiente texto "La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos

supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral.

En ese sentido, si bien mediante la presente norma se busca otorgar incentivos empresariales, estos no deberían darse en perjuicio de los derechos laborales que tienen los trabajadores, por lo que desde nuestro punto de vista, la ampliación del periodo de gracia aunado al carácter permanente del régimen laboral especial de las MYPE, permiten comprender las intenciones del gobierno actual de desconocer los derechos laborales mínimos que tienen los trabajadores, bajo el exiguo argumento de promover la “competitividad y la formalización”

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 FINANCIAMIENTO

Definiciones

El Financiamiento es una operación mediante la cual una unidad económica, llamada deudor o prestatario, obtiene los activos que requiere a cambio de contraer una deuda con otra llamada acreedor o prestamista. (Haro, 2016). Cabe mencionar que lo que es una operación o financiamiento para el deudor es una operación de inversión para el acreedor. (Nunes, 2009).

Las fuentes de financiamiento designan el conjunto de capitales internos y externos a la organización utilizados para financiamiento de las aplicaciones y las inversiones. Al decidir qué fuente de financiamiento usar, la opción principal es si el financiamiento debe ser externa o interna. Esta elección debe pesar, entre otras cuestiones, la pérdida o ganancia de autonomía financiera, la facilidad o posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento, cargabilidad / plazo para su devolución, garantías requeridas y el coste financiero (intereses) del financiamiento. (Nunes 2016).

A. Conceptos de finanzas:

Las finanzas, son el conjunto de actividades que ayudan al manejo eficiente del dinero, a lo largo del tiempo y en condiciones de riesgo, con el fin último de generar valor a los accionistas. Cuando alguien establece un negocio lo hace con la finalidad de ganar dinero. En otras palabras, una empresa tiene como objetivo generar ganancias para sus accionistas. La riqueza de las acciones depende directamente de la cantidad de dinero que la empresa genere por sus operaciones. Es aquí donde las finanzas cumplen un papel clave, pues colaboran decisivamente a que la empresa genere valor para sus accionistas.

Es por esto que se dice que las finanzas tienen que ver con el manejo eficiente del dinero de la empresa. Si bien esta dedición es cierta, está incompleta pues falta agregarle dos factores adicionales: tiempo y riesgo. El primer factor tiempo, está siempre presente, ya que las decisiones que tienen que ver con la administración del efectivo de la empresa se hacen pensando en el futuro y bajo la posibilidad que no se cumpla lo que estimamos. A esto se le conoce como riesgo y es algo que existe cuando tomamos decisiones en todos los aspectos de la vida.

B. Fuentes de Financiamiento:

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.

Los Amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, este se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.

Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionaran el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.

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.

C. Tipos de Financiamiento:

-Financiamiento a Corto Plazo: Son aquellas operaciones cuyo plazo de pago es menor a un año (12 meses) y está conformado por:

Créditos Comerciales: Es el uso que se le da 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 por parte de los proveedores.

Créditos Bancarios: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales. Su importancia radica en que hoy en día, es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas para obtener financiamiento.

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

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

Líneas de Crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un periodo convenido de antemano. La línea de crédito es importante porque el banco está de acuerdo en prestarle a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de un periodo determinado en el momento que lo solicite; aunque generalmente no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi

siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

Papeles Comerciales: Esta fuente, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensionistas y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes. El Papel comercial es menos costoso que el crédito bancario y es un complemento de los préstamos bancarios usuales

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

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

Financiamiento por medio de las 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.

Es importante porque permite a los directores de la empresa, usar su inventario como fuente de recursos, con esta medida y de acuerdo con las formas específicas de financiamiento usuales como: depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca, se pueden obtener recursos.

-Financiamiento a Mediano y Largo Plazo: Son aquellas operaciones cuyo plazo de pago es mayor a un año (12 meses). Asimismo, mencionamos que por el principio de temporalidad, las solicitudes de apoyo financiero para capital de trabajo serán básicamente operaciones de corto plazo y las destinadas a financiar compra de activos pertenecerán a largo plazo. Y está conformado por:

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

Una hipoteca no es una obligación a pagar porque el deudor es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestatario o deudor no cancela dicha hipoteca, esta le será arrebatada y pasará a manos del prestamista o acreedor.

La finalidad de las hipotecas para el prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca, así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece. Las acciones son importantes, ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales etc.

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.

La emisión de bonos puede ser ventajosa si sus accionistas no comparten su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos viene de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas.

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 periodo 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. La importancia del arrendamiento financiero radica en la flexibilidad que presta para la empresa, da posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato, de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en medio de la operación.

El arrendamiento se presta por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Los pagos del arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación. El arrendamiento puede ser para la empresa, la única forma de financiar la adquisición de activos.

Microcréditos: El objetivo de las Micro Finanzas es potenciar la capacidad de los clientes de iniciar un pequeño negocio, o instrumentar el autoempleo.

Elementos que participan en los microcréditos y su funcionamiento:

Micro finanzas: Significa otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios – autoempleo).

Micro Financieras: Son organizaciones e instituciones, que brindan servicios financieros (ahorro y crédito) a los más pobres. Ofrecen servicios financieros solo a sus clientes, a través de pequeñas cuentas de ahorro, individuales o grupales, y créditos que van de acuerdo a sus necesidades y a su situación económica.

D. El sistema financiero.

Como el trabajo trata del financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio- rubro ferreterías. Se ha profundizado la investigación en el sistema financiero o mercado de dinero.

El sistema financiero, es el conjunto de mercados donde se transa dinero y activos financieros (acciones, bonos, etc.), en éste se dan encuentro personas y empresas que

tienen excedentes de dinero (ofertantes) con aquellas que necesitan dinero (demandantes). En una definición más sencilla, el sistema financiero es el mercado en el cual el bien que se comercializa es el dinero, y está compuesto a su vez por dos mercados: **El mercado financiero y el mercado de capitales.**

El mercado financiero: También es llamado mercado de intermediación indirecta, porque los fondos se movilizan desde los que los tienen (ofertantes) a los que los requieren (demandantes) a través de instituciones financieras (bancos, cajas municipales, entre otras) y son estas las que deciden a quien entregar los fondos en calidad de préstamo.

El mercado de capitales: También llamado mercado de intermediación directa, a diferencia del mercado anterior, la decisión de la entrega de los fondos es de absoluta responsabilidad de la persona o empresa que tiene el excedente de liquidez.

En el primer caso, el banco se convierte en un intermediario, pues recibe los fondos de alguien que no los necesita por el momento y se los presta a alguien que si los requiere. El banco es una empresa y debe generar utilidades, por ello el interés que cobra por prestar el dinero es más alto que el que paga al ahorrista, ya que a la institución financiera debe generar un excedente para cubrir sus gastos operativos y obtener una utilidad por sus servicios de intermediación. En este caso, como el banco se encargó de colocar los fondos, aunque el cliente no pague es responsabilidad del banco seguir pagando los intereses al ahorrista y entregarle los fondos depositados cuando este lo requiera.

En el segundo caso, el mismo inversionista coloca su dinero en el mercado de capital, mediante la compra de acciones de una empresa X en la bolsa de valores y si éste quiebra él no podría reclamar nada a nadie, pues la decisión de comprar las acciones de esa empresa la tomó él y por lo tanto, debe enfrentar las consecuencias buenas o malas de la decisión que tomó. De la investigación realizada, casi la totalidad de las necesidades de financiamiento que las MYPES requieren, son cubiertas por las instituciones financieras. Es por ello que a continuación se explicará con mayor detalle el mercado financiero.

El Mercado Financiero.

a) Organización: El mercado financiero está compuesto por todas aquellas instituciones que realizan labores de intermediación indirecta, es decir, por bancos, cajas municipales, entre otras. Si bien el listado es largo, a continuación se hace un resumen de su composición:

-Banca múltiple: Se denomina así a todos los bancos que operan en el Perú.

Se les denomina banca múltiple, porque estas instituciones están autorizadas a efectuar todo tipo de operaciones financieras que la ley permite. Reciben fondos de empresas y personas en forma de ahorros y depósitos a plazo, y los prestan en forma de sobregiros, descuento de letras, pagarés y financiamiento para operaciones de comercio exterior. Adicionalmente emiten tarjetas de crédito, compran facturas (factoring), emiten cartas fianza, otorgan avales, abren cartas de crédito, efectúan operaciones de arrendamiento financiero (leasing y lease – back), estructuran emisiones de bonos y acciones, efectúan operaciones con derivados financieros (fordwars, swaps y opciones) y muchas otras operaciones.

-Instituciones Microfinancieras no bancarias (IMFNB): Dentro de esta categoría se encuentran las cajas municipales, las Edpymes y las cajas rurales de ahorro y crédito. Al igual que en la banca múltiple, su principal función es captar ahorros y colocar prestamos, el principal elemento que los diferencia está en el foco de sus esfuerzos. Mientras que los bancos tienen como clientes a personas y todo tipo de empresas (grandes, medianas, pequeñas y microempresas), las IMFNB se especializan en prestar apoyo a personas y al segmento MYPE. Sin embargo no están autorizados a abrir cuentas corrientes, cartas de crédito, efectuar operaciones de financiamiento de comercio exterior ni colocar derivados financieros. Asimismo, dentro de esta categoría las Edpymes no pueden por el momento captar ahorros del público, a diferencia de las cajas municipales y las cajas rurales.

-Empresas especializadas: Dentro de este segmento se ubican instituciones cuyo foco de operación reside en brindar solo un tipo de producto financiero. Así, hay empresas que se especializan solo en operaciones de compra de facturas (factoring) o

en efectuar operaciones de arrendamiento financiero (leasing). Estas empresas no están autorizadas a captar ahorros. Cabe destacar que a la fecha no existen empresas de factoring que operen en el mercado peruano.

-Banca de Inversión: Bajo esta clasificación se agrupan una serie de empresas cuya principal actividad es brindar servicios de emisión de bonos y acciones, asesoría en fusiones y adquisiciones, estructuración de Project finance, fideicomisos entre otros. Por sus servicios cobran comisiones. La gran mayoría de sus clientes son empresas corporativas y en menor medida empresas medianas.

-Compañías de seguros: Este tipo de empresas se especializan en ofrecer coberturas, a las que se denominan pólizas, contra diversos tipos de riesgos específicos a cambio del pago de una prima. Existen firmas especializadas en seguros para personas y otras en seguros de bienes.

-Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (AFP): Este grupo de empresas se encargan de administrar los fondos de jubilación de personas.

Superintendencia de Banca y Seguros (SBS): Esta institución no es una entidad financiera propiamente dicha, pues no recibe ni presta fondos, sino más bien cumple una función de organismo supervisor y regulador de las operaciones que realizan las instituciones del mercado financiero. Es una institución de derecho público y autónomo constitucionalmente.

b) Tipos de crédito:

El apoyo financiero directo o indirecto que las instituciones financieras puedan entregar a las personas o empresas está normado por la SBS y se clasifica de la siguiente manera:

Créditos comerciales: Destinados a financiar producción y comercialización de bienes y servicios para montos mayores a US \$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional. Se consideran dentro de esta definición a los créditos otorgados a empresas a través de tarjetas de crédito y operaciones de arrendamiento financiero.

Créditos a la Micro Empresa: Bajo este rubro se encuentran los créditos otorgados a personas o empresas que reúnan las siguientes características:

1. Montos en activos, sin considerar inmuebles, menores o iguales a US \$ 20,000 o su equivalente en moneda nacional.
2. Deudas en todo el sistema financiero no mayores a US \$ 30,000 o su equivalente en moneda nacional.

Créditos de consumo: Representan apoyo financiero otorgado a personas naturales a fin de atender necesidades en bienes y servicios no relacionados con una actividad empresarial. Se clasifican por el destino, siendo estos créditos de libre disponibilidad, crédito automotriz y tarjetas de crédito.

Créditos hipotecarios para viviendas: Créditos destinados a personas naturales para comprar, construir, refaccionar, ampliar, mejorar y sub dividir viviendas propias.

c) Proveedores de Fondos para las MYPE:

Luego de desarrollar a profundidad el sistema financiero, donde se concentran la mayor parte de entidades a las que pueden recurrir las MYPE para solicitar apoyo financiero. Ahora conoceremos la manera de cómo estas toman la decisión de otorgar el préstamo solicitado, la forma como calculan, cuánto cobran y que productos financieros se encuentran a disposición de empresas y personas naturales para satisfacer sus necesidades de financiamiento:

Proceso de evaluación de riesgo crediticio:

Las instituciones financieras mantienen una organización especial para atender las distintas operaciones y transacciones crediticias que les son solicitadas por personas naturales o personas jurídicas para financiamiento de sus actividades. La división de negocios o comercial (Asesores, Funcionarios, coordinadores, ejecutivos, analistas, promotores, Administradores, Gerentes), se encarga de manejar la relación con el cliente, la que incluye la promoción de los productos financieros y la captación de las empresas y personas interesadas en financiamiento. Para lo cual la entidad financiera aplica la llamada tecnología crediticia donde tiene que realizarse la visita in situ, para

obtener información de dos tipos: Cualitativa o no financiera (Análisis de los antecedentes crediticios, análisis de la gestión de negocio y análisis del entorno familiar) y cuantitativa o financiera (Balance, Estados Financieros, análisis de índices, análisis de Flujos de caja. Ambas son necesarias y juegan un papel de importancia de 50% cada una.

Evaluación no financiera, evalúa la moral de pago del cliente, se busca información si es responsable con sus pagos y si tiene una vida familiar moderada.

-Análisis de antecedentes crediticios, Consiste en verificar y evaluar el comportamiento crediticio de nuestro potencial cliente, para lo cual realizamos las siguientes actividades:

Revisión de clientes en el Sistema Interno: Se debe revisar si ha sido cliente en la Institución, su participación en otros créditos como codeudor o aval, revisar si está registrado como solicitante rechazado, o si figura en las listas OFAC y GAFI; con ello determinar si procede o no atenderlo.

Revisión de Centrales de Riesgo: Se recomienda consultar a los solicitantes en la central de riesgos de la SBS y una central privada. Para admitir a un cliente este debe tener una calificación 100% Normal en la central de riesgo durante los últimos doce meses, el cónyuge del cliente deberá ser considerado bajo estos mismos parámetros (de ser el caso). Los solicitantes con calificación por debajo de 100% normal durante el último año, deben de presentar los documentos que acrediten el pago de sus compromisos crediticios atrasados, estos casos deben ser evaluados con mayor cuidado y determinar si los incumplimientos se debieron a cuestiones ajenas a la voluntad del cliente (robo, salud, retraso de cosechas, demora en la realización de sus cuentas por cobrar, etc.); pero que en ninguno de los casos hayan afectado la solvencia del solicitante.

Referencias Comerciales: Consultar a los proveedores del cliente e indagar sobre la puntualidad en el pago de sus créditos. Se considera una fortaleza para el cliente si

las referencias son positivas.

Referencias Personales: Consultar con vecinos del cliente o negocio más cercano, a fin de tener datos acerca de su responsabilidad y entorno familiar, la información recibida puede motivar el rechazo de la solicitud de crédito.

-Análisis de la gestión del negocio Se basa en los siguientes criterios:

La evolución del Patrimonio: Es buen indicador de la gestión del negocio; ver reflejadas las ganancias en la vivienda, educación de sus hijos, adquisición de bienes personales, etc.

Tiempo que dedica al negocio: Cuanto mayor sea el tiempo que dedica el solicitante a su negocio, nos muestra que la actividad es fuente principal en la generación de ingresos.

Referencias Documentarias, pagos servicios: Esta información es referencial y no es determinante para continuar con la evaluación del crédito; sin embargo es muy importante revisar la puntualidad en los pagos de servicios, también estos documentos nos permiten observar los ciclos del negocio a través de las gráficas de consumo y permiten corroborar la titularidad y la dirección del local comercial.

Local cumple con Requisitos sanitarios: Cumplir con los requisitos sanitarios es una muestra que se preocupa por invertir en su negocio y evita posibles multas o cierres que perjudicarían el desarrollo del negocio.

Cumplimiento de Normas municipales y legales: Se debe analizar el riesgo de multas o problemas del negocio debido al incumplimiento de los requisitos municipales legales o impositivos que podrían implicar problemas en el normal funcionamiento del negocio.

Seguridad del local: Sirve para medir riesgos de siniestros o accidentes que podrían afectar la capacidad de pago del cliente. **Propiedad del local:** Ver las condiciones de propiedad del local del negocio, si fuese alquilado es importante verificar el tiempo de vigencia del contrato de alquiler, la puntualidad en los pagos y considerar la merced conductiva dentro de los gastos del negocio.

Experiencia como empresario: Es una fortaleza que el cliente muestre experiencia, esto nos dará una idea clara del manejo del negocio. **Tiempo en el mismo local:** Determinar el tiempo que tiene el negocio en el mismo local, cuanto más tiempo en el mismo local, más conocimiento de los ciclos del negocio.

Mejoras en el negocio: Es buen indicador si el solicitante ha realizado mejoras en su negocio, pues está dispuesto a arriesgar en su actividad al invertir en su local, refleja acumulación patrimonial.

Existencia de registro de cuentas: Es muestra de orden y organización, que el cliente tenga registros de sus cuentas tanto por cobrar como por pagar, así como ventas, compras, pago de impuestos, etc.).

-Análisis del entorno familiar.

Propiedad de la vivienda: Debemos saber si el solicitante posee casa propia y si se encuentra totalmente pagada. Que pague un alquiler o crédito por su vivienda, genera un gasto adicional que se considera en los gastos familiares. Si es propia, presentará el documento que lo sustente; se recomienda revisar la fecha en que se celebró el contrato y verificar quienes son los vendedores. No olvidemos que muchos documentos de propiedad son ficticios y solo son realizados con la finalidad de obtener el crédito.

Número de integrantes en la familia: Se entiende como “carga familiar”, toda persona que genere gastos en el presupuesto familiar adicionales al solicitante. No se debe limitar a considerar solo a su cónyuge e hijos, sino también podría incluir a

otros miembros como padres, sobrinos, nietos, etc.; la condición es que tenga dependencia económica del solicitante. Es importante esta información, porque los gastos familiares deberán guardar relación coherente con el número de integrantes.

Estabilidad de Otros ingresos: Los ingresos adicionales de la unidad familiar deben ser estables y no deben ser sustento principal para pagar la cuota. La observación de inestabilidad en los ingresos adicionales representa una debilidad.

Salud de los integrantes de la unidad familiar: El Asesor debe tratar de identificar el buen estado de salud de los miembros de la unidad familiar, ya que ello puede afectar la capacidad de pago. Como hemos podido observar el análisis de la voluntad de pago se realiza a tres niveles: antecedentes crediticios, negocio y familia; por lo tanto se recomienda no sesgar la evaluación a un buen historial crediticio, recuerda que este análisis es solo parte de un todo.

-Evaluación financiera

En la primera parte de la evaluación el objetivo es determinar si el solicitante reúne rasgos personales que permitan concluir que tiene voluntad de pago. En este segundo nivel el objetivo es determinar la capacidad de pago; esto último significa evaluar si los ingresos del negocio permiten cubrir el pago del crédito, sin atender con la normal cobertura de los gastos propios de la actividad y de la familia, para lograr ello nos apoyamos en herramientas contables como: Balance General, Estado de Resultados, Flujo de Caja y Ratios Financiero.

Requisitos mínimos para la obtención de Préstamos. Tenemos:

- 1.- Identificación personal: Persona natural (copia DNI, Boucher de reniec, o impresión de reniec, carnet de extranjería), persona jurídica (Minuta de constitución de empresa original, copia de accionistas y/o socios, representante legal)
- 2.- Documentos de domicilio: Copia de recibo de luz, agua o teléfono, para zonas rurales certificado o constancia de domicilio emitida por Juez de paz o teniente gobernador de la zona.
- 3.- Documentos del negocio y/o ingresos: Pueden ser boletas y/o facturas de compra

o venta, cuaderno de ventas, cuaderno de cuentas x cobrar, pago de Sunat, boleta de pago, recibo x honorarios, pago de servicio de agua de junta de usuarios, licencias de funcionamiento, fotos y referencias.

4.- Acreditación de patrimonio: Puede ser, certificado o constancia de posesión emitida por la municipalidad, por ministerio de agricultura, por juez de paz o comunidad campesina (zona Rural), contrato privado de compra venta legalizado por juez de paz o notario, minuta de compra venta, título de propiedad, tarjeta de vehículo, anticipo de herencia, pago de autoevaluó PU y HR al día.

Determinantes del costo de los préstamos:

Al costo del dinero prestado se le denomina tasa de interés. Esta es un porcentaje que hay que agregar al dinero facilitado por el acreedor al momento de devolver el préstamo.

Por ejemplo: Si una empresa se presta S/. 1,000 de la entidad financiera X y se compromete a devolverlo en 12 meses a una tasa de interés del 10%, entonces la empresa tendrá que pagar en total S/. 1,100, cantidad que está compuesta por S/. 1,000 que es el capital del prestamos, más S/. 100 que representa el 10% de interés.

La ley de bancos (Ley 26702) en su Art. 9º, señala que las empresas del sistema financiero pueden determinar libremente las tasas de interés, comisiones y gastos, para sus operaciones activas (prestamos) y pasivas (depósitos) y servicios. Esta disposición se complementa con las circulares BCRP N° 027 y 028-2001 EF/90 que norman que la tasa de interés es determinada por la libre competencia en el mercado financiero y es expresada en términos efectivos anuales por todo concepto.

INSTRUMENTOS FINANCIEROS A DISPOSICIÓN DE LAS MYPE:

Las operaciones crediticias pueden clasificarse en corto y largo plazo. Por convención, hemos denominado corto plazo a aquellas operaciones cuyo plazo de pago sean menores a un año, en tanto que operaciones cuyos plazos de pago sean mayores a un año caerán bajo la categoría de largo plazo. Asimismo, mencionamos que por el principio de Temporalidad, las solicitudes de apoyo financiero para capital de trabajo serán básicamente operaciones de corto plazo y las destinadas a financiar compras de activos pertenecerán a largo plazo, a continuación se detallan:

a.- Productos Crediticios Directos de Corto Plazo:

Antes de empezar a desarrollar los diversos productos existentes en esta categoría, explicaremos el concepto de financiamiento puntual y línea de crédito. Un financiamiento puntual, implica que cada operación crediticia será evaluada por la institución financiera conforme lo sea presentada, en tanto que una línea de crédito es el monto máximo que la entidad financiera está dispuesta a otorgar a su cliente a lo largo de un periodo determinado.

Le recomendamos que pida una línea de crédito, pues de esta manera sus pedidos de apoyo financiero a lo largo de la vigencia de esta serán atendidos de inmediato, pues su negocio ya fue evaluado en su oportunidad. En caso de solicitar operaciones puntuales, estas serán evaluadas conforme sean presentadas, lo que podría ocasionar demoras en contar con el apoyo financiero. Sin embargo, debe tomar en cuenta que si su operación es la primera que presenta el banco, la evaluará, muy probablemente, como una operación puntual hasta que tenga un record crediticio con ellos.

Sobregiro:

También denominado crédito en cuenta corriente. Este producto puede ser ofrecido solo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente está permitido únicamente a los bancos.

Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que en un plazo muy corto (8 días o menos), el saldo negativo se regularice.

Este tipo de créditos es el menos recomendable, pues es el más caro de todos los productos que se ofrecen para satisfacer necesidades de capital de trabajo. Sin embargo, el costo puede reducirse si en vez de operaciones puntuales tienes aprobada una línea de sobregiro, pero aun así le aseguramos que el costo seguirá siendo bastante alto.

Tarjetas de Crédito:

Las tarjetas de crédito, también conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que la posean, a utilizarlas en

compras de establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes:

Full: Tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación.

Mínimo: Deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado.

Crédito: Lo que implica pagar en cuotas a lo largo de un año.

Sin embargo, esto no limita la posibilidad de cancelar montos que van entre el 100% y el mínimo establecido; pero si no se cancela por lo menos el mínimo, el usuario de la tarjeta, será considerado un cliente moroso y su línea de crédito será suspendida.

Cuando se amortiza el consumo de la tarjeta, automáticamente la línea de crédito se restituye por un monto que considera el saldo más el pago realizado.

Hay que destacar, que sin en principio la tarjeta de crédito fue diseñada para satisfacer necesidades para personas naturales (Compra de pasajes, artefactos, etc.), progresivamente está siendo utilizadas por empresarios de micro y pequeña empresa para cubrir sus necesidades de trabajo. Si bien esto tiene la ventaja de disponibilidad inmediata del efectivo o las materias primas o insumos a través de las compras en establecimientos de los proveedores, hay que tener en cuenta dos factores que pueden limitar su utilización: El primero tiene que ver con el costo del financiamiento y el segundo con el plazo. En cuanto al primero, el costo está por debajo de los sobregiros y por encima de los otros productos y, en relación al plazo, si la compra no se hace específicamente bajo la modalidad de crédito, entonces se tendrá que pagar en plazos que pueden ser muy cortos y no estar calzados con el pago de las ventas que se estén financiando.

Como se sabe algunas instituciones financieras han emitido tarjetas de crédito diseñadas específicamente para facilitar, a las MYPE, el financiamiento de materias primas e insumos, así como el pago en efectivo de gastos relacionados con el proceso

productivo. Al ser un producto hecho a la medida, las tasas de interés y las condiciones son mejores que las tarjetas “normales”.

Pagaré:

Esta modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. Por qué se denomina así, tiene que ver con el título valor que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, que se denomina pagare.

El pagaré, en su modalidad de apoyo para capital de trabajo, es un préstamo de corto plazo (plazo menores a un año) y es utilizado para la adquisición de materia prima, insumos, pago de sueldos y salarios, así como pago de servicios (agua y energía eléctrica) necesarios para poder elaborar y vender los bienes y servicios que la empresa ofrece en el mercado.

Los pagarés se clasifican de la siguiente forma:

- Por tipo de tasa aplicada: Tasa vencida y tasa aplicada
- Por modalidad de pago: En cuotas y al vencimiento (una cuota)

Cabe destacar que a nivel del segmento MYPE, el producto más utilizado es el pagare con tasa vencida con amortización a largo plazo.

Descuento de Letras:

Esta es una modalidad de crédito que financia las ventas efectuadas. Para hacer uso de este producto, la empresa o persona solicitante necesariamente tiene que haber vendido al crédito, girando letras de cambio que su comprador debe haber aceptado.

Descontar una letra significa que el girador (la empresa o persona que vende) se le endosa en procuración (lo que significa entregarla para que la cobren por cuenta del girador) a la institución financiera, a fin de recibir por parte de esta un monto de dinero hoy y será cancelado a futuro, con la cobranza de la letra por parte de la institución financiera. El plazo de este tipo de operaciones varia, pero casi siempre

no supera los 180 días. Debe quedar claro no es cobrada por el banco y por lo tanto, el girador (la empresa o persona que vendió al crédito) es el responsable directo de la deuda contraída.

De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de aprobar el descuento, el aceptante de la letra de cambio (el comprador a crédito) debe tener buenas referencias comerciales.

Por otro lado, el dinero recibido por el descuento le servirá a la empresa o persona como capital de trabajo, para seguir produciendo mientras lo que le vendió al crédito sea cancelado.

Factoring Nacional e Internacional:

Este producto financiero permite a una empresa o persona vender sus créditos comerciales (ceder) a una empresa especializada o banco (factor en la jerga financiera). El precio por el cual se adquirirán las facturas o las letras, incluye una deducción por los intereses adelantados que cobra el factor, a lo que hay que agregar la comisión por negociación. Al igual que en el caso del descuento de letras, los plazos son variables, raramente excediendo los 180 días.

Debe quedar claro que la factura o letra de cambio es comprada por el banco y, por lo tanto el girador de la letra o el emisor de la factura (la persona o empresa que vendió el crédito) ya no es el responsable directo de la deuda contraída, por lo que si el cliente de este no paga el crédito, la institución financiera debe cobrársela a él y no a la empresa o persona que genero el crédito.

De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de comprar el documento, su cliente (el comprador a crédito) debe tener excelentes referencias comerciales.

b.- Productos Crediticios Indirectos de Corto Plazo:

Dentro de este tipo de productos podemos mencionar a la carta fianza y el aval. El termino indirecto significa que el apoyo otorgado por la institución financiera no implica entrega de efectivo, sino más bien una garantía de pago y, por lo tanto, los ingresos que obtiene esta no se denomina intereses si no comisiones.

Carta Fianza:

Es un documento que extiende la institución financiera a favor de la empresa solicitante, por lo cual esta se compromete a garantizarla en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero. Esto significa, que en caso que la empresa o persona afianzada incumpla el pago de una deuda o de un compromiso asumido (por ejemplo entregar en un plazo determinado algún bien), es la institución financiera emisora de la carta fianza la que se hace cargo del pago por el monto garantizado y que esta explícito en el documento emitido. Producida la ejecución de la carta fianza (que es el mecanismo legal por el cual el beneficiario requiere al banco el pago del monto garantizado), la entidad bancaria tiene no más de 48 horas para honrar la garantía, es decir pagar la suma garantizada y posteriormente le requerirá a su cliente el pago correspondiente.

Usualmente las MYPE utilizan las cartas fianza para garantizar el pago de líneas de crédito otorgadas por sus proveedores, para garantizar el suministro cuando se presentan a licitaciones para proveer de bienes y servicios a empresas públicas y privadas o cuando reciben adelantos de sus clientes.

Aval Bancario:

El aval bancario, representa una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagare. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

c.- Productos Financieros:

En el mercado existen productos que permiten asegurar al vendedor el pago de las exportaciones efectuadas. Antes que productos financieros son seguros, que el exportador toma para protegerse contra el incumplimiento en el pago de las ventas efectuadas. Actualmente se pueden encontrar 04 productos de este tipo:

Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX):

El exportador que adquiere esta póliza es indemnizado en caso de la insolvencia o incumplimiento de pago del cliente del exterior hasta por el 80% de la suma asegurada. La empresa aseguradora ECREX Compañía de Seguros de Crédito y garantías S.A., cobra una prima por la emisión de la póliza, de acuerdo a la duración de la cobertura y el monto de la operación. Un factor adicional a tomar en cuenta, es que la póliza puede ser endosada a favor de cualquier institución financiera, lo que permite que se constituya en una garantía del préstamo que la empresa recibirá para financiar la exportación. Sin embargo, este producto solo garantiza Post- embarques.

Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PYME (SEPYMEX):

Este producto no asegura a la empresa sino al banco por hasta el 50% del valor del préstamo otorgado, para financiar operaciones de pre-embarque a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o Cartas de Crédito irrevocables. La emisión de esta póliza, la cual puede asegurar créditos vigentes por hasta un millón de dólares, está condicionada a que la empresa exportadora ordene que su cliente del exterior pague a través del banco que otorgo el financiamiento.

No todas las MYPE son empresas elegibles para el SEPYMEX. Son elegibles solo las pequeñas y medianas empresas, que registren exportaciones hasta por US\$ 8 millones al cierre del año anterior o que inician sus exportaciones. Asimismo, no deben estar reportadas con calificación Deficiente, Dudoso o Pérdida según central de riesgos o SBS y no deben estar bajo procedimientos concursales (INDECOPI) ni presentar disminución en su patrimonio, salvo que estas obedezcan a una distribución de utilidades.

Hay que tomar en cuenta que, el costo de la prima se cobra por trimestre o fracción y está gravada con el IGV correspondiente. Además que no todos los bancos ofrecen este producto, a la fecha lo tienen disponible las siguientes instituciones financieras: BBVA Banco Continental, Banco de Crédito BCP, Banco Financiero, Banco Interamericano de Finanzas, Interbank y Scotiabank.

Garantía Internacional de exportación (GIEX):

El GIEX es un producto similar a una carta de crédito, El exportador MYPE, mediante una garantía o fianza irrevocable y condicional asegura el pago de sus ventas al exterior, que le garantiza que una vez cumplidas las exigencias estipuladas en el contrato con su comprador, recibirá el pago pactado como si hubiese estado utilizando una carta de crédito.

Orden de Pago irrevocable e Internacional de Pago de exportación (OIEX):

La OIEX viabiliza el pago de las MYPE exportadoras mediante la emisión de órdenes irrevocables e internacionales de pago, que les permite tener la seguridad que una vez cumplida las obligaciones asumidas en el contrato de exportación, contarán con el pago pactado.

Tanto el GIEX como el OIEX son productos ofrecidos por el Fondo de Garantía para préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI).

d.- Productos Crediticios Directos de Mediano y Largo Plazo:

Los productos crediticios directos que pueden ser utilizados por empresas y personas naturales para financiar la adquisición de activos, los cuales son a largo plazo y puede referirse en moneda nacional o extranjera, recordemos que el término Directo implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante.

Pagarés:

Esta modalidad de pago, igual que el de corto plazo, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo mayor a un año y con los intereses correspondientes.

El pagaré de este tipo, es un préstamo de largo plazo (plazo mayor a un año) y es utilizado para la adquisición de activos fijos (maquinarias y equipos) así como inmuebles, los mismos que serán solicitados en garantía de la operación.

Este instrumento por naturaleza es un pagare a tasa vencida, y pagadero a través de varias cuotas con periodicidad determinada, para lo cual se debe recibir de la entidad

financiera la tabla de amortizaciones correspondientes, que le informara las fechas exactas y los montos a pagar.

Cabe destacar que, a nivel del segmento MYPE el producto más utilizado para financiar la adquisición de activos fijos, es el pagare con tasa vencida con amortizaciones a lo largo de un periodo.

Arrendamiento Financiero:

Este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario.

Ahondemos un poco más el concepto. Mediante el leasing una institución financiera (el arrendador), a solicitud del cliente (el arrendatario), adquiere un activo fijo de proveedores locales, el cual es cedido en uso (alquilado) a este, durante un plazo pactado a cambio de cuotas periódicas (usualmente mensuales), que están gravadas con el IGV. Una vez finalizado el cronograma de pagos, la empresa solicitante tiene la opción de adquirir a un precio simbólico el bien arrendado. A este tipo de Leasing directo.

Este tipo de operación permite comprar todo tipo de bienes ya sea inmuebles para instalación o expansión de plantas industriales, comerciales, oficinas, entre otros. También se incluyen bienes muebles, maquinarias industriales, aeronaves, embarcaciones, vehículos, entre otros. El bien puede ser nuevo o usado. Solo hay restricciones en el tema de intangibles (por ejemplo marcas, patentes, etc.) y software, salvo que este sea necesario para su funcionamiento.

Una de las principales ventajas, además del acceso rápido a un crédito de mediano plazo, es que el leasing permite depreciar aceleradamente el bien. Sin embargo tiene ciertos limitantes, pues para obtener los beneficios tributarios de este tipo de depreciación, el plazo de la operación debe ser como mínimo dos años para bienes muebles y cinco años para bienes inmuebles; el bien debe ser utilizado debe ser

utilizado dentro de la actividad empresarial del cliente y que la opción de compra sea ejecutada al final del plazo de la operación.

También existe lo que se denomina Leasing de Importación, que tiene características similares a un leasing directo, a excepción que el proveedor del bien se ubica en el extranjero. En este caso la institución financiera se encarga de importación del bien (incluyendo los gastos de importación e internamiento), lo que libera a la empresa de todo trámite operativo. Adicionalmente, el arrendatario (el cliente) empieza a amortizar el bien cuando está en sus manos y se firma el contrato definitivo.

Retro arrendamiento Financiero (lease-back):

Mediante esta operación la institución financiera adquiere un bien de una empresa y cede en uso durante un plazo pactado a cambio de un pago mediante cuotas periódicas. Una vez finalizado el plazo la empresa tiene la opción de recuperar el bien vendido por un precio simbólico.

La principal ventaja del lease-back es incrementar el capital de trabajo que la empresa necesita valiéndose de los activos fijos con los que cuenta. Sin embargo hay que tener en consideración que esta modalidad no otorga los beneficios tributarios de la depreciación acelerada, por lo que la empresa deberá depreciar el bien en los plazos que normalmente dispone la SUNAT.

Hay un punto que resaltar. Mucha gente se pregunta porque siendo el activo propiedad de la institución financiera, tanto en el caso del leasing como del lease-back, es la empresa la que tiene derecho a la depreciación. La respuesta tiene que ver con lo normado en la NIC 17, que dispone que toda operación de arrendamiento financiero se trate en la contabilidad de la empresa como un préstamo para la adquisición de activos fijos.

Los factores que afectan la tasa de interés en un sistema financiero:

Los costos operativos: Mientras más significativos sean los costos de operación (del tipo que sean) más alta será la tasa de interés.

Regulaciones monetarias: Cualquier regulación emanada del gobierno, que pueda afectar la cantidad de dinero en la economía, tendrá efectos en su precio.

Las reservas y provisiones: Las provisiones afectaran el precio del dinero, por su efecto sobre las utilidades de las empresas financieras.

Riesgo de la operación: El precio del dinero es afectado en forma directa por el riesgo de la operación, esto es: La mayor riesgo, mayor tasa de interés por el préstamo. Las razones que sustentan las altas tasas de interés que el sistema financiero cobra al segmento MYPE son dos:

-Los costos operativos de evaluar y administrar una cartera de este tipo de clientes son altos, lo que incluye la tasa de interés que esa entidad le debe pagar a los que quieran depositar su dinero ahí.

-Los créditos otorgados al segmento MYPE son considerados de mayor riesgo por las instituciones financieras.

Tasas de interés:

Tasa de interés vencida: Es aquella que se cobra al momento del pago del crédito.

Tasa de interés adelantada: Se denomina así porque se aplica al momento del desembolso del préstamo.

Tasa de interés activa: Es la tasa de interés que las instituciones financieras cobran cuando prestan dinero.

Tasa de interés pasiva: Es la tasa de interés que las instituciones financieras pagan cuando reciben dinero en depósito.

Tasa de interés fija: Es la tasa de interés que permanece invariable a lo largo de todo el plazo del préstamo o del depósito efectuado.

Tasa de interés variable: Esta tasa puede modificarse a lo largo del plazo acordado de pago del préstamo o de permanencia del depósito.

Tasa de interés compensatoria: Es la tasa que cobran las entidades financieras

como contraprestación del crédito otorgado, estando incluida en cada cuota a pagar. Su cálculo se realiza entre las fechas a pago de las cuotas del préstamo, aplicándose el saldo de la deuda.

Tasa de interés moratoria: Es la que se aplica si se incumple el pago de por lo menos una cuota en la fecha establecida. Se calcula desde el primer día de no pago de la cuota sobre la base de esta y por los días que no se pagaron.

Tasa de interés simple: Es la tasa de interés que se calcula sobre el capital depositado, no considerando para su cálculo los intereses ganados a la fecha.

Tasa de interés compuesta: Este tipo de tasa si toma en cuenta los intereses ganados a la fecha para el cálculo del monto del interés del periodo.

En el Perú, las tasas de interés están expresadas en términos efectivos anuales por todo concepto.

Garantías:

Las garantías permiten proteger al acreedor (en este caso la entidad financiera) de las consecuencias de la falta de pago del deudor (empresa o persona solicitante). En caso de incumplimiento el acreedor podrá, luego de requerir la cancelación por vía judicial o el procedimiento acordado para ese fin, hacerse pago de la deuda con el producto de la venta o la adjudicación de la garantía. Cabe destacar que se aplicara el préstamo impago el producto de la venta o adjudicación hasta donde esta alcance.

Clases de Garantías: Existen dos clases de garantías, las reales y las personales.

Reales: Recaen sobre bienes muebles e inmuebles (hipotecas y prendas mobiliarias).

Personales: Recaen sobre el patrimonio de una persona sea esta natural o jurídica (fianzas solidarias y avales).

2.3.2 LA EMPRESA

Definición

La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos (financieros, materiales, tecnológicos y humanos) para lograr determinados objetivos, como la satisfacción de una necesidad o deseo de su mercado meta con la finalidad de lucrar o no; y que es constituida a

partir de conversaciones específicas basadas en compromisos mutuos entre las personas que la conforman.

Una empresa es una entidad económica de producción que se dedica a combinar capital, trabajo y recursos naturales con el fin de producir bienes y servicios para vender en el mercado. Las empresas pueden ser clasificadas de distintas maneras: según la forma jurídica, el tamaño, la actividad y la procedencia del capital, entre otras.

Tipos de Empresas:

Tipos de empresas de acuerdo a su forma jurídica:

Unipersonal: Son aquellas empresas que pertenecen a un solo individuo. Es este quien debe responder ilimitadamente con su patrimonio frente a aquellos individuos perjudicados por las acciones de la empresa.

Sociedad Colectiva: Son las empresas cuya propiedad es de más de una persona. En estas, sus socios responden de forma ilimitada con sus bienes.

Cooperativas: Son empresas que buscan obtener beneficios para sus integrantes y no tienen fines de lucro. Estas pueden estar conformadas por productores, trabajadores o consumidores.

Comanditarias: En estas empresas existen dos tipos de socios: por un lado, están los socios colectivos que participan de la gestión de la empresa y poseen responsabilidad ilimitada. Por otro, los socios comanditarios, que no participan de la gestión y su responsabilidad es limitado al capital aportado.

Sociedad de Responsabilidad Limitada: En estas empresas, los socios sólo responden con el capital que aportaron a la empresa y no con el personal.

Sociedad Anónima: Estas sociedades poseen responsabilidad limitada al patrimonio aportado y, sus titulares son aquellos que participan en el capital social por medio de acciones o títulos.

Tipos de empresa de acuerdo a su tamaño:

Microempresa: Son aquellas que tienen hasta 10 trabajadores y generalmente son de propiedad individual, su dueño suele trabajar en esta y su facturación es más bien reducida. No tienen gran incidencia en el mercado, tienen pocos equipos y la fabricación es casi artesanal.

Pequeñas empresas: Son aquellas que poseen entre 11 y 49 trabajadores, tienen como objetivo ser rentables e independientes, no poseen una elevada especialización en el trabajo, su actividad no es intensiva en capital y sus recursos financieros son limitados.

Medianas Empresas: Son aquellas que poseen entre 50 y 250 trabajadores, suelen tener áreas cuyas funciones y responsabilidades están delimitadas, comúnmente, tienen sindicato.

Grandes empresas: Son aquellas que tienen más de 250 trabajadores, generalmente tienen instalaciones propias, sus ventas son muy elevadas y sus trabajadores están sindicalizados. Además, estas empresas tienen posibilidades de acceder a préstamos y créditos importantes.

Tipo de empresas de acuerdo a la actividad económica:

Empresas del sector primario: Son aquellas que, para realizar sus actividades, usan algún elemento básico extraído de la naturaleza, ya sea agua, minerales, petróleo, etc.

Empresas del sector secundario: Se caracterizan por transformar a la materia prima mediante algún procedimiento.

Empresas del sector terciario: Son empresas en que la capacidad humana para hacer tareas físicas e intelectuales son su elemento principal.

Tipos de empresas de acuerdo a la procedencia del capital:

Empresas públicas: Son aquellas empresas en las que el capital proviene del Estado, ya sea del Gobierno Municipal, Gobierno Regional o Gobierno Central.

Empresas privadas: Son aquellas empresas donde su capital proviene de particulares, no gubernamentales.

Empresas mixtas: Estas empresas su capital proviene tanto de particulares como del Estado.

Tipos de empresas o sociedades que se puede elegir al momento de constituir legalmente una empresa:

Tipos de empresa que se pueden constituir como Persona Natural:

Al constituir una empresa como Persona Natural, el único tipo de empresa que podemos optar es el de una Empresa Unipersonal.

Empresa Unipersonal:

En este caso el propietario de la empresa asume la capacidad legal del negocio, es decir, asume las obligaciones a título personal y de forma ilimitada. Lo cual implica que asume la responsabilidad de las deudas u obligaciones que la empresa pueda contraer, y las garantiza con el patrimonio o los bienes personales que posea.

Una Empresa Unipersonal tiene un solo propietario o dueño denominado micro empresario, el cual es responsable del manejo de la empresa. Ejemplos de Empresas Unipersonales se dan en el caso de las farmacias, bodegas, restaurantes, etc.

Tipos de empresa que se pueden constituir como Persona Jurídica:

Al constituir una empresa como Persona Jurídica, los tipos de empresa que podemos elegir son:

Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L):

En este caso la empresa cuenta también con un solo propietario o dueño, denominado titular, pero a diferencia de lo que sucede en una Empresa Unipersonal, las obligaciones se limitan al patrimonio de la empresa. Funciona bajo una razón social y/o denominación. Después de la razón social se deben constar las siglas E.I.R.L; por

ejemplo, “El RAYO E.I.R.L”.

Los órganos de mando son el Titular (propietario o dueño), que sería el órgano máximo de la empresa, y la Gerencia (órgano encargado de la administración y representación de la empresa) que puede estar conformado por el Titular mismo u otra persona.

Sociedad Colectiva (S.C):

Empresa asociativa constituida por más de un socio, los cuales están comprometidos a participar en la gestión de la empresa con los mismos derechos y obligaciones. Obligaciones que solo se limitan al aporte de capital que hayan realizado.

Generalmente está conformada por grupos homogéneos unidos por intereses comunes. Existe en ella una relación familiar y de confianza.

Funciona bajo una razón social, no tiene denominación. La razón social puede estar conformada por los nombres de todos o solo de algunos de los socios. En ambos casos, añadiendo las siglas S.C; por ejemplo, Razuri & Jara S.C. El capital está conformado por participaciones sociales, no tiene acciones.

El órgano de mando está compuesto solo por la Junta General de Socios, no tiene Directorio ni Gerencia. Todos los socios administran y representan la sociedad.

Sociedad Comanditaria o En comandita (S en C):

Empresa conformada por más de un socio en donde, igualmente, las obligaciones solo se limitan al patrimonio con que cuente la empresa. Funciona bajo una razón social, no tiene denominación.

El capital está conformado por participaciones sociales o por acciones (Sociedad Comanditaria por acciones). El órgano de mando está compuesto solo por la Junta General de Socios, no tiene Directorio ni Gerencia. Los socios comanditos administran y representan la sociedad.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L):

Empresa constituida por un mínimo de 2 y un máximo de 20 socios en donde, igualmente, las obligaciones se limitan al capital aportado. Funciona bajo una razón social y/o denominación. Después del nombre deben seguir las siglas S.R.L; por

ejemplo, “Restaurante el Lechón S.R.L”.

El capital está representado por participaciones (no tiene acciones) iguales, acumulables e indivisibles, las que no pueden ser incorporadas en títulos ni en valores. Los órganos de mando están compuestos por la Junta General y la Gerencia, no tiene Directorio. La administración y representación está a cargo de uno o más gerentes, pudiendo ser socios o no.

Sociedad Anónima (S.A):

Se le denomina anónima no porque se desconozca quién es el titular o propietario de las acciones, sino porque como las acciones son negociables y transferibles, éstas pueden ser endosables o negociables una y otra vez.

Está conformada por un mínimo de 2 socios, no tiene un número máximo de socios. Funciona bajo una razón social y/o denominación, seguido de las siglas S.A. El capital está conformado por acciones, no por participaciones sociales.

Los órganos de mando están compuestos por la Junta General, el Directorio y la Gerencia. El presidente del Directorio es el representante legal, y la Gerencia General se encarga de la administración.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C):

Está constituida por un mínimo de 2 y un máximo de 20 socios. Funciona bajo una razón social y/o denominación, seguido de las siglas S.A.C. El capital está conformado por acciones, no por participaciones sociales.

Los órganos de mando están compuestos por la Junta General, el Directorio (en este caso es opcional), y la Gerencia. El presidente del Directorio es el representante legal, y la Gerencia General se encarga de la administración.

Importancia de las Empresas:

Si no existieran las empresas tendríamos que buscar diferentes fuentes de trabajo ya que son la principal fuente de empleo; no solo en nuestra ciudad sino todo el mundo sería diferente y por supuesto también se vería afectada la economía ya que la función de las empresas es crear la abundancia de bienes y servicios de calidad para satisfacer las necesidades de la sociedad y por supuesto obtener una ganancia para el

desarrollo de la misma.

Otros de los beneficios de las empresas es que nos brindan fuentes de empleo que son la base para la economía familiar, capacitación y formación, nuevas tecnologías que son empleadas a diario en casi cualquier parte, la libertad de intercambiar bienes y servicios dentro y fuera de las fronteras nacionales, impulso a la nueva cultura laboral, fomento de la actividad empresarial, políticas económicas consistentes, finanzas públicas sanas, estabilidad monetaria, y sobre todo, lo más importante es que nos da mejores condiciones de vida para la población. Otro factor importante es que la economía depende de las empresas y sobre todo de sus trabajadores, la economía es un medio para lograr el desarrollo integral del ser humano; su trascendencia, el desarrollo científico y cultural, su calidad de vida y sus oportunidades de progreso y el desarrollo de la nación depende de esta.

2.3.3 MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA (MYPE).

Definición

Desde el punto de vista legal, la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa –Ley N° 28015 define a la micro empresa como la unidad económica constituida por una empresa natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Desde el punto de vista organizativo la micro y pequeña empresa es una unidad formalmente familiar donde no existe diferencia entre el patrimonio familiar y el de la empresa, además son empresas que actúan fuera del marco jurídico vigente para la gestión empresarial, es decir son fundamentalmente informales.

Si observamos a la micro y pequeña empresa desde el punto de vista de la formalidad también podremos dar un concepto a cerca de esta. Entendemos como micro empresa formal la capacidad d una empresa de responder a las exigencias y cumplimiento de la legalidad y de su identificación al entorno inmediato (responsabilidad social); sin embargo dada las diversas formas en que se presenta los niveles de incumplimiento a las normas, estamos considerando para las estadísticas solo a aquellas empresas que cumplen con su obligación fiscal.

Según el Artículo N° 5 del TUO de la Ley MYPE, para ser considerado como una MYPE, deben reunir las siguientes características concurrentes:

Microempresa: De uno (1) hasta diez (10) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) o su equivalente S/. 585, 000.00 nuevos soles (periodo 2015).

Pequeña Empresa: De uno (1) hasta cien (100) trabajadores y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT) o su equivalente S/. 6' 630, 000.00 nuevos soles (periodo 2015).

Características de las MYPE Formales:

Según sus ventas:

Según el TUO de la Ley MYPE, se define a las microempresas como aquellas unidades económicas cuyas características son:

Ventas anuales de hasta 150 UIT, en tanto que la pequeña empresa tiene ventas anuales mayores a 150 UIT, hasta 1700 UIT.

Según número de trabajadores:

Otra variable que caracteriza a las MYPE, es el número de trabajadores que emplean para el desarrollo de la actividad empresarial. Según esta variable es microempresa aquella unidad económica que emplea de uno (1) hasta diez (10) trabajadores y es pequeña empresa aquella que emplea de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

De acuerdo a esta característica, el 98,1% de las MYPE son microempresas, donde el segmento con menos de 5 trabajadores representa el 96,3% de las MYPE y el segmento que contrata de 6 a 10 trabajadores representa el 1,8% de la microempresa. La pequeña empresa participa con el 1,7% de las MYPE, donde las empresas que emplean de 11 a 20 trabajadores representan el 1,0% y las empresas que emplean de 21 a 50 trabajadores y de 51 a 100 trabajadores participan con el 0,5% y el 0,2% de las pequeñas empresas, respectivamente.

Según organización empresarial:

Las empresas para el desarrollo de su actividad empresarial, adoptan una forma de organización, sea como persona natural o persona jurídica, ello depende de la actividad económica a la que se dedicará, al capital, al número de personas que invierten en la empresa, al mercado o público objetivo del nuevo negocio, etc. La autoridad tributaria (SUNAT) recoge esta información y la clasifica por tipo de contribuyente.

Persona Natural:

Es la denominación legal que el Código Civil otorga a los individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones. Al constituir una empresa como Persona Natural (con negocio), la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el patrimonio que posea (los bienes que se encuentre a su nombre), las deudas u obligaciones que contrae la empresa.

Ventajas:

- Para la empresa, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, se puede crear y liquidar fácilmente, la constitución de la empresa es sencilla y rápida, no representa mayores trámites, la documentación requerida es mínima.
- La propiedad del patrimonio, el control y la administración de la empresa se encuentra centralizada en una persona.
- Se puede ampliar o reducir el patrimonio de la empresa sin ninguna restricción.
- Pueden acogerse a regímenes más favorables para el pago de impuestos y contar con documentación contable y tributaria simplificada, no exige llevar contabilidad completa.
- Si la empresa no obtiene los resultados esperados, no cubre las expectativas del conductor, se puede replantear el giro del negocio sin inconveniente.

Desventajas:

- Tiene responsabilidad ilimitada, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, garantiza las obligaciones de la empresa ante terceros con sus bienes personales.
- Acceso limitado a créditos financieros, por lo cual tiene fondeo de capital limitado a lo que pueda aportar el dueño.

Persona Jurídica:

Tiene existencia legal pero no tiene existencia física y puede estar representada por una o más personas natural. (Ley N° 21621 Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y Ley General de Sociedades N°26887).

Ventajas:

- Los dueños de la empresa tienen responsabilidad limitada, se asume la responsabilidad por las deudas u obligaciones contraídas por la empresa, con los bienes, capital o patrimonio de la empresa.
- Existe mayor disponibilidad de capital, el cual puede ser aportado por los socios.
- Hay mayor posibilidad de acceder a créditos financieros.
- Por tener un proceso más largo la constitución de una empresa jurídica, se asume que el horizonte de la actividad económica será a mediano plazo.
- La dirección y control de la empresa depende de un conjunto de personas (directorio, propietarios, accionistas), quienes fijan las políticas de la empresa para operar en determinado contexto económico.

Desventajas:

- Mayor costo de entrada de la empresa, se requiere más trámites y requisitos, por consiguiente tiene mayor dificultad al momento de constituirla.
- Se exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables, lo que implica un control tributario.
- La propiedad, el control y la administración puede recaer en varios socios, que en determinadas circunstancias puede dificultar la toma de decisiones.

-Presenta una mayor cantidad de restricciones al momento de querer ampliar o reducir el patrimonio de la empresa.

-Presenta mayor dificultad para liquidar o disolver la empresa.

Estadística de las MYPE en el País:

Hay una relación directa entre el dinamismo económico de las regiones y la concentración regional de las MYPE. Las regiones de Lima, Arequipa y La Libertad aportan el 63,2% del PBI nacional, y estas mismas regiones concentran el 59,7% de la MYPE nacional, con una participación del 48,7%, 5,8% y 5,2% respectivamente.

Once (11) regiones concentran el 85,0 % de las MYPE y además representan el 85,2% del PBI. Siete (7) de ellas se ubican en la región de la Costa y cuatro (4) de ellas se ubican en regiones de la Sierra. Las regiones de Piura, Junín, Lambayeque, Cusco, Callao y Ancash tienen una concentración entre 3,8% y 3,1% y las regiones de Ica y Cajamarca concentran el 2,4% y 2,0% de las MYPE.

Las regiones con menor número de MYPE son: Tumbes, Moquegua Apurímac, Pasco, Amazonas, Madre de Dios y Huancavelica, ellas concentran el 4,3% de las MYPE y aportan con 5,1% al PBI.

Las MYPE según su actividad económica:

La actividad económica es el proceso mediante el cual se obtienen productos, bienes o servicios que atienden las necesidades de las personas y de la sociedad, generando riqueza en un espacio geográfico (territorio). Y se clasifican de la siguiente manera:

-Agropecuaria

-Pesca

-Minería

-Manufactura

-Construcción

-Comercio

-Servicios

Régimen laboral de las MYPE en el Perú:

A través del Decreto Legislativo N° 1086 y su Reglamento aprobado por el Decreto

Supremo N° 008-2008-TR y modificado por el Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE, se ha diseñado un régimen laboral especial para las MYPE (incluye régimen de salud y pensiones) pensando en las características y la realidad de ellas, y por lo mismo presenta ventajas sustanciales en comparación con el régimen laboral general o común.

Régimen Laboral Especial para las MYPE:

1.1. Remuneración:

Microempresa y Pequeña Empresa: La Remuneración Mínima Vital para los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, pasará de S/. 750.00 (setecientos cincuenta y 00/100 soles) a S/. 850.00 (ochocientos cincuenta y 00/100 soles); incremento que tendrá eficacia a partir del 1 de mayo de 2016.

Pudiendo con acuerdo del Consejo Nacional de Trabajo y Promoción del Empleo ser menor.

1.2. Jornada de Trabajo: Tanto la Microempresa como la Pequeña Empresa, cumplen con la jornada laboral de 8 horas.

1.3. Horario de Trabajo: En cuanto al horario de trabajo la Microempresa y la Pequeña Empresa, están afectos al régimen laboral general. Sin embargo, en cuanto al horario nocturno, no se aplica la sobretasa del 35%.

1.4. Trabajo en Sobre tiempo: Se encuentran dentro del régimen laboral general.

1.5. Descanso Semanal: Se encuentran dentro del régimen laboral general.

1.6. Descanso Vacacional: Microempresa y Pequeña Empresa.- 15 días calendario por cada año de servicios. Puede reducirse a 7 días, recibiendo la respectiva compensación económica.

1.7. Descansos en Días Feriados: Microempresa y Pequeña Empresa.- Igual al

régimen laboral general.

1.8. Indemnización por despido injustificado:

Microempresa: 10 remuneraciones diarias por cada año de servicios – máximo 90 remuneraciones diarias.

Pequeña Empresa: 20 remuneraciones diarias por cada año de servicios – máximo 120 remuneraciones diarias.

1.9. Seguro complementario de trabajo de riesgo:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: De acuerdo a lo dispuesto en la Ley N° 26790.

1.10. Seguro de vida:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 688.

1.11. Derechos colectivos:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: Igual al régimen laboral general.

1.12. Participación en las utilidades:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto Legislativo N° 892.

1.13. Compensación por tiempo de servicios:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: 15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias.

1.14. Gratificaciones por fiestas patrias y navidad:

Microempresa: No les corresponde.

Pequeña Empresa: Media remuneración cada una.

Régimen Especial de Salud para las MYPE:

Microempresa: Los trabajadores y conductores serán afiliados al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud. Su costo será parcialmente subsidiado por el Estado condicionado a la presentación anual del certificado de inscripción o reinscripción vigente del REMYPE. El empleador deberá efectuar un aporte mensual equivalente a la mitad del aporte total que será complementado por un monto igual por parte del Estado. El microempresario puede optar por afiliarse y afiliar a sus trabajadores como afiliados regulares del Sistema Contributivo de ESSALUD, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el régimen laboral especial. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva (9%).

Pequeña empresa: Los trabajadores serán asegurados regulares de ESSALUD y el empleador aportará la tasa correspondiente (9% de la remuneración).

Régimen de Pensiones para las MYPES:**Microempresa:**

Los trabajadores y conductores podrán (carácter voluntario) afiliarse al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Pensiones. Adicionalmente, se crea el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario y exclusivo para los trabajadores y conductores de la microempresa siempre que no se encuentren afiliados ni sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado será hasta un máximo de 4% de la Remuneración Mínima Vital (RMV) correspondiente, sobre la base de doce aportaciones al año. El aporte del Estado se efectuará anualmente hasta por la suma equivalente de los aportes mínimos mensuales que realice efectivamente el afiliado.

Pequeña empresa:

Los trabajadores obligatoriamente se deberán afiliar al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Pensiones.

Las MYPE del Sector Construcción:

El sector construcción es uno de los sectores líderes de la economía peruana, se calcula que su participación en el PBI constituye el 5,8% y se estima su efecto multiplicador sobre el producto en 2,244, lo cual equivale a que por cada dólar invertido en dicho sector el impacto final sobre el PBI nacional será de 2,244 dólares, fruto de la expansión del sector y los eslabonamientos de todas las industrias partícipes en el proceso productivo. La expansión trae consigo el empleo en todos los sectores económicos involucrados, influyendo directa e indirectamente en el comportamiento económico nacional.

Esta actividad comprende a los establecimientos dedicados a la construcción de obras nuevas, reformas y reparaciones de viviendas, edificios, otras construcciones (carreteras, puentes, aeropuertos, etc.) y obras de mejoramiento de tierras (irrigación, desecación y drenaje de tierras, desvío de cauces), obras que son realizadas por instituciones privadas y/o públicas bajo las modalidades de contrata y subcontrata. Destaca entre éstas, la construcción de edificios completos, partes de edificios y obras de ingeniería (carreteras, calles, puentes, túneles, aeropuertos, etc.)

El sector construcción ha mostrado un importante dinamismo en los últimos años, con una tasa de crecimiento promedio anual de 16,5%.

El crecimiento de la inversión pública se debió a la ejecución de diversas obras, por parte de los gobiernos regionales, locales y provinciales, sobretudo en proyectos mineros y de construcción de obras viales. Por su parte, la inversión privada se vio favorecida ante la mejora en las condiciones de acceso al financiamiento a través de los créditos hipotecarios promovidos por el Estado y otras fuentes del sistema financiero. Dicho comportamiento se reflejó en el mayor dinamismo del segmento de la autoconstrucción y en el crecimiento de los proyectos habitacionales. Además se mostró en la mayor colocación de créditos hipotecarios en el sector financiero por parte de la banca múltiple, empresas financieras y cajas municipales.

Régimen tributario de las MYPE en el sector construcción:

En los contratos de construcción el nacimiento de la obligación tributaria se

producirá cuando se presente los siguientes casos:

- La emisión del comprobante de pago.
- La percepción del ingreso y por el monto percibido (adelantos, valorizaciones, avance de obra entre otros).

Las MYPE del sector construcción, están sujetos a la contribución de los siguientes impuestos:

- Impuesto a la Renta
- Impuesto General a las Ventas
- Contribución al servicio nacional de capacitación para la industria de la construcción (SENCICO).
- Seguro complementario de trabajo de riesgo (SCTR)
- Aporte al Comité Nacional de Administración para el Fondo para la construcción de viviendas y centros recreacionales para los trabajadores de construcción civil del Perú (CONAFOVICER).

2.3.4 EL SECTOR FERRETERO

Definición de ferretería

Una ferretería es un establecimiento comercial dedicado a la venta de útiles para el bricolaje, la construcción y las necesidades del hogar, normalmente es para el público en general aunque también existen dedicadas a profesionales con elementos específicos como: cerraduras, herramientas de pequeño tamaño, clavos, tornillos, silicona, persianas, por citar unos pocos

Etimológicamente ferretería significa «tienda del hierro». Ferretería también designa al conjunto de útiles de hierro que en ella se puede adquirir (producto de ferretería) y por extensión a otros productos metálicos.

El bricolaje es la actividad manual que realiza una persona como aficionada, sin recurrir a los servicios de un profesional, para la creación, mejora, mantenimiento o reparación en especialidades como albañilería, carpintería, electricidad, fontanería, etc. Este movimiento surgió en Inglaterra en los años 50 y se extendió rápidamente por todo el continente europeo.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la Investigación.

No experimental.

Aquella investigación que se realizará sin manipular deliberadamente variables. Se basa fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para analizarlos con posterioridad. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural.

Transeccional.

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un sólo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Descriptivo.

La investigación descriptiva, tendrá como objetivo indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan las variables y proporcionan su descripción.

3.2 Población y muestra:

3.2.1 Población:

La Población considerará a 50 MYPE del sector comercio – rubro ferreterías ubicadas en la ciudad de Sullana que reúnen los criterios de inclusión determinados.

Criterios de inclusión:

- Empresas ubicadas en la ciudad de Sullana
- Empresas Formalmente constituidas.
- Empresas con un año de actividad en el rubro.

Cálculo del Tamaño de la Muestra conociendo el tamaño de la Población

$$n = \frac{z^2 * p * q}{d}$$

En donde:

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza, 1.96 al cuadrado

p = probabilidad de éxito, o proporción esperada (en este caso 5% = 0.05)

q = probabilidad de fracaso 1 – p (en este caso 1-0.05 = 0.95)

d = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción). (Se usó 5)

3.2.2 Muestra

Siendo 50 las MYPE ferreteras de ciudad de Sullana que reúnen los criterios de inclusión establecidos, se ha tomado como muestra representativa no aleatoria por conveniencia, a la misma población existente.

Por tanto la muestra correspondiente fue de 50 MYPE del rubro ferretero, que reúnen los criterios de inclusión.

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Técnica

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

3.3.2 Instrumento:

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la observación directa y el cuestionario, el cual estará compuesto por preguntas de tipo cerrada, redactadas de manera sencilla para que sean comprendidas por los encuestados. Las respuestas estuvieron condicionadas a un SI o a un NO.

3.4 Operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES	ITEMS	UNIDAD DE MEDIDA
Financiamiento	El Financiamiento es el conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo una de los más habituales la apertura de un negocio	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las MYPE.	Solicitó Crédito	¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el 2015?	Nominal: Ninguna 01 Vez 02 Veces 03 Veces Más de 03 Veces
			Recibió Crédito	¿En que ha invertido el crédito recibido?	Nominal: Capital de Trabajo Compra de Activos Pago de Deudas Otros
			Entidad a la que solicitó el crédito	Si el financiamiento es de terceros ¿A qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento?	Nominal: Bancos Financieras Cajas Municipales Prestamistas Otros
			Entidad que le otorgo el crédito	¿Cuál fue la entidad que le otorgo el crédito?	Nominal: Banco de Crédito

			Caja Municipal de Sullana
			Financiera Confianza
			Financiera Crediscotia
			Mi banco
Requisitos que solicitan las entidades financieras	¿Está usted de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento del crédito?	Nominal Si No	
Fuentes de Financiamiento	¿Cómo financia su actividad productiva?	Nominal: Propio Terceros	
Plazo del Crédito	En el 2015 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?	Nominal: No Precisa Corto Plazo Largo Plazo	
Incumplimiento de pagos	¿Tuvo problemas para cumplir con el cronograma de obligaciones por el crédito solicitado	Nominal: Sí No	
Montos Solicitados	¿En el 2015 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?	Nominal: Sí No	

Perfil del Propietario

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	UNIDAD DE MEDIDA
Propietarios y/o gerentes de las MYPE	Son algunas de las características de los Propietarios y/o gerentes de las MYPE	Los propietarios de las empresas del sector comercio - rubro ferreterías son personas físicas o individuales como persona jurídica o social, que desarrolla una actividad empresarial	Caracterización	Edad	Edad	Razón: Años
				Sexo	Sexo	Nominal: Masculino Femenino
				Grado de Instrucción	Grado de Instrucción de	Nominal: Ninguna Primaria Secundaria Técnica Universitaria
				Estado Civil	Estado Civil	Nominal Soltero Casado Conviviente Divorciado Otros
				Profesión u Ocupación	Profesión u Ocupación	Nominal Otros Administrador Comerciante Contador

Perfil de las micro y pequeñas empresas.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	UNIDAD DE MEDIDA
Perfil de las MYPE	Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma u organización o gestión empresarial.	Son algunas de las características de las MYPE	Caracterización	Giro de Negocio de las MYPE	¿Cuál es la actividad económica?	Nominal Especificar
				Antigüedad de las MYPE	Tiempo en Años que se encuentra en el sector y Rubro	Razón Un Año Dos Años Tres Años Más de Tres Años
				Formalidad	Formalidad de las MYPE	Nominal Formal Informal
				Número de Trabajadores	Número de Trabajadores Permanentes y eventuales	Nominal: 1-4 5-10 Más de 10
				Objetivo de las MYPE	Motivo de Formación de las MYPE	Nominal: Obtener Ganancias Por subsistencia.

3.5 Matriz de consistencia

Título	Enunciado	Objetivo general	Objetivos específicos	Variables	Metodología
<p>Caracterización del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.</p>	<p>¿Cuáles son las principales características del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015?</p>	<p>Describir las principales características del Financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.</p>	<p>1. Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.</p> <p>2. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.</p> <p>3. Describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.</p>	<p>Financiamiento</p>	<p>Diseño: -No experimental - Transaccional - Descriptivo</p> <p>Técnica Revisión bibliográfica Y documental.</p> <p>Instrumento: - Entrevista - Observación directa - Cuestionario.</p>

3.6 Plan de análisis

Una vez obtenido los datos se procederá a procesarlos. La información recolectada a través del cuestionario será analizada haciendo uso de la estadística descriptiva y para la tabulación de los datos se utilizará como soporte los Programas de Word y Excel.

3.7 Principios Éticos

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

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

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

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

TABLA 1

1. Edad de los representantes legales y/o propietarios.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) 18 – 25 años	4	8%
b) 26 – 60 años	42	84%
c) 61 a mas	4	8%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 1

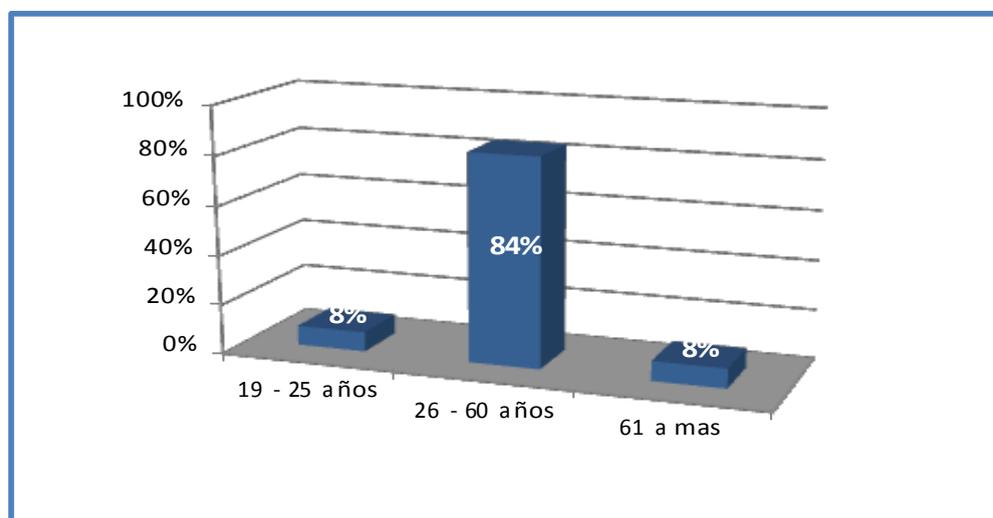


Gráfico 1: Distribución porcentual de la Edad de los representantes legales de las MYPE.

Interpretación: Según tabla y gráfico 1, el 84% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 oscilan entre los 26 – 60 años, el 8% tienen entre 19 – 25 años y el 8% tiene más de 61 años.

TABLA 2

2. Sexo de los representantes legales y/o propietarios de las MYPE

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Masculino	31	62%
b) Femenino	19	38%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 2

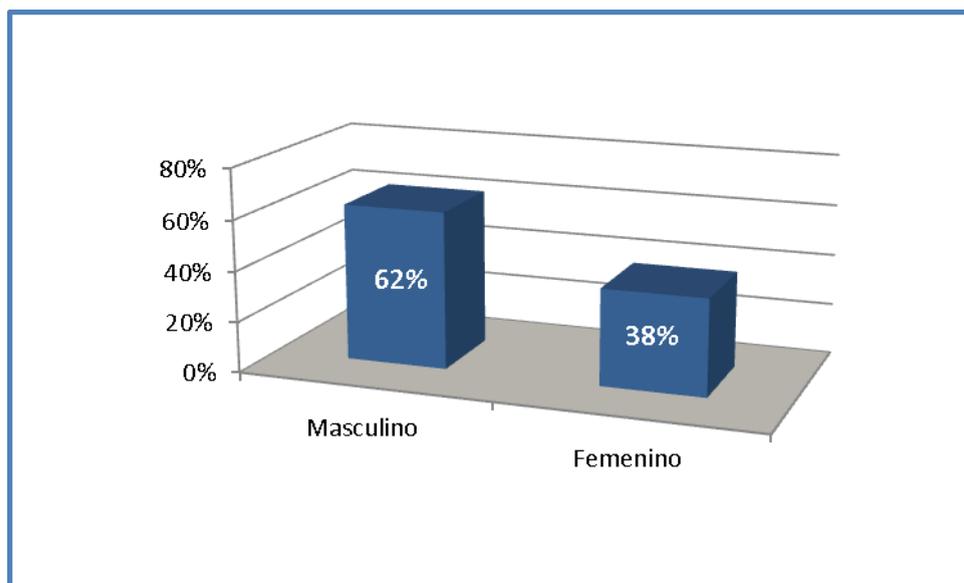


Gráfico 2: Distribución porcentual del Sexo de los representantes legales de las MYPE.

Interpretación: Según tabla y gráfico 2, el 62% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, son de sexo masculino y el 38% de sexo femenino.

TABLA 3

3. Grado de instrucción de los representantes legales y/o propietarios de las MYPE.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Ninguna	0	0%
b) Primaria	0	0%
c) Secundaria	25	50%
d) Técnica	9	18%
e) Universitaria	16	32%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 3

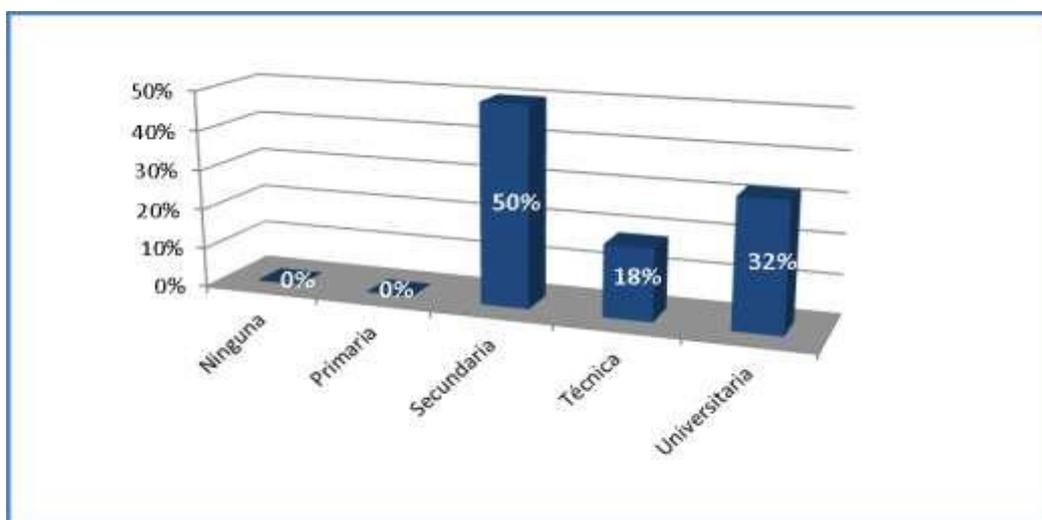


Gráfico 3: Distribución porcentual del Grado de Instrucción de los representantes legales de las MYPE.

Interpretación: Según tabla y gráfico 3, el 50% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 su grado de instrucción es Secundaria, el 32% Universitaria y el 18% carreras técnicas, Nos muestra que en Sullana los propietarios y/o representantes mayormente tiene estudios secundarios.

TABLA 4

4. Estado Civil de los representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Soltero	16	32%
b) Casado	16	32%
c) Conviviente	15	30%
d) Divorciado	2	4%
e) Otros	1	2%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 4

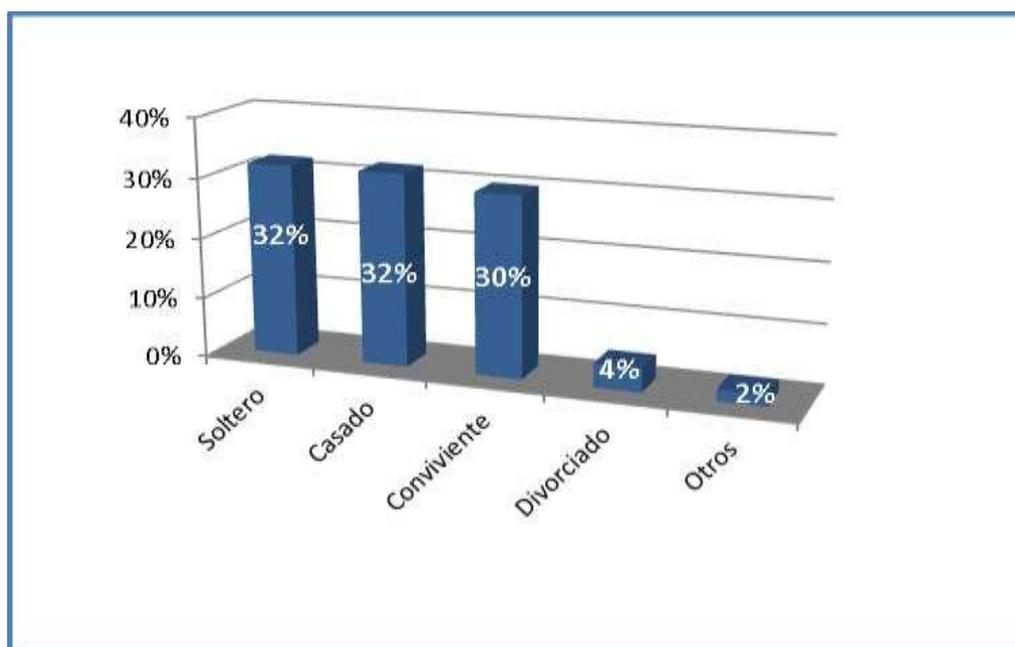


Gráfico 4: Distribución porcentual del Estado Civil de los representantes legales.

Interpretación: Según tabla y gráfico 4, el 32% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son solteros, el 32% son casados, el 30% convivientes, solo el 4% divorciados y el 2% corresponde a otros.

TABLA 5

5. Profesión u ocupación de los representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Administrador	6	12%
b) Comerciante	27	54%
c) Contador	4	8%
d) Otros	13	26%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 5

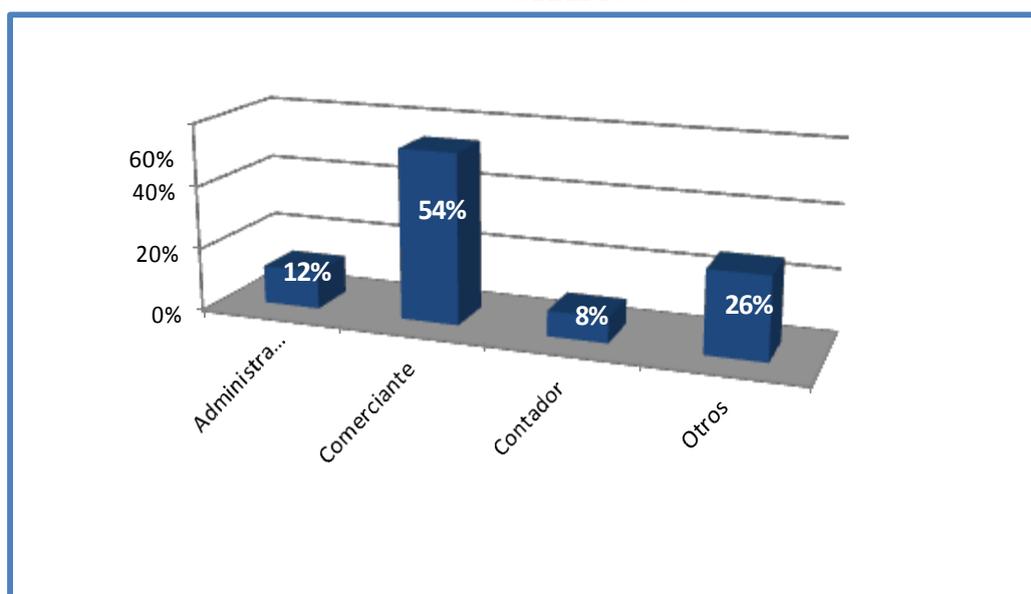


Gráfico 5: Distribución porcentual de la Profesión u ocupación de los representantes legales.

Interpretación: Según tabla y gráfico 5, el 54% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son de ocupación comerciantes, el 12% de profesión administración, 8% de contador y el 26% otras profesiones. Se nota la poca presencia de los Administradores y contadores en este rubro, teniendo mayor participación la ocupación comerciante.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

TABLA 6

6. Tiempo en años que se encuentra en el Sector y Rubro.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) 1 año	2	4%
b) 2 años	4	8%
c) 3 años	1	2%
d) Más de 3 años	43	86%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 6

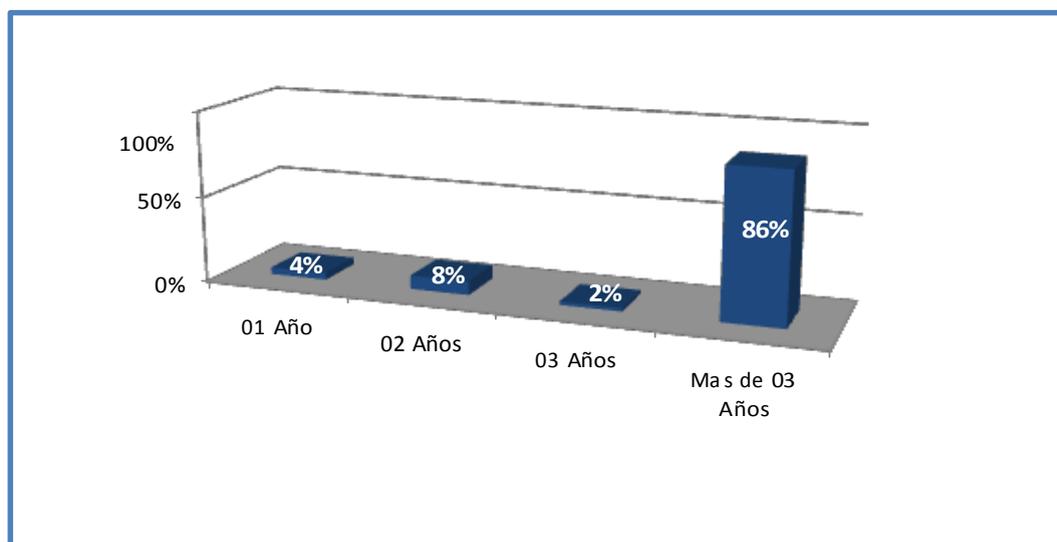


Gráfico 6: Distribución porcentual del tiempo en años que se encuentra en el Sector o Rubro.

Interpretación: Según tabla y gráfico 6, el 86% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 tienen más de 3 años en el sector y rubro, el 8% dos años, el 4% un año y solo el 2% tienen tres años.

TABLA 7

7. De la situación de la MYPE

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Formal	50	100%
b) Informal	0	0%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 7

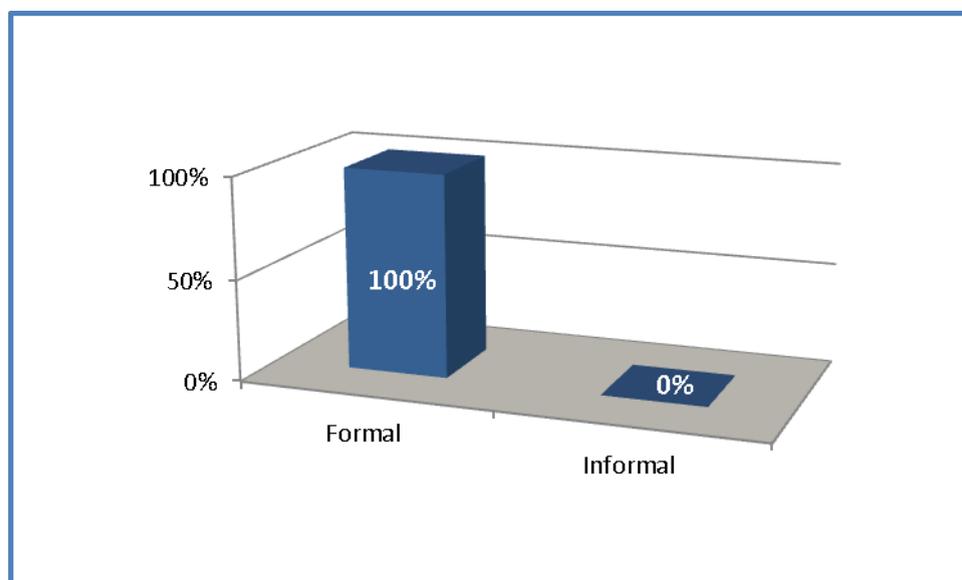


Gráfico 7: Distribución porcentual de la situación de las MYPE.

Interpretación: Según tabla y gráfico 7, el 100% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son MYPE formales.

TABLA 8

8. Número de Trabajadores Permanentes.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a)Ninguno	13	26%
b)1 Trabajador	10	20%
c) 2 Trabajadores	15	30%
d)3 Trabajadores	8	16%
C) Más de 3 trabajadores	4	8%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 8

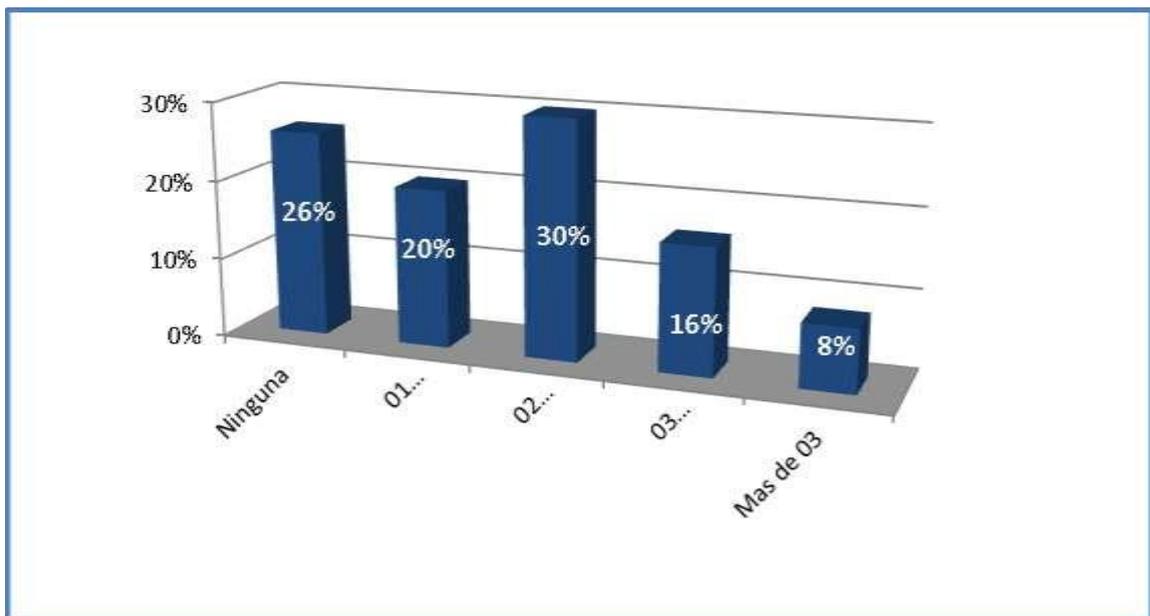


Gráfico 8: Distribución porcentual del Número de Trabajadores Permanentes.

Interpretación: Según tabla y gráfico 8, el 30% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 tienen dos trabajadores permanentes, el 26% no tienen trabajadores permanentes, el 20% tienen un solo trabajador permanente, el 16% tres trabajadores permanentes y el 8% cuentan con más de tres trabajadores permanentes.

TABLA 9

9. Número de Trabajadores Eventuales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Ninguno	33	66%
b) 1 Trabajador	9	18%
c) 2 Trabajadores	5	10%
d) 3 Trabajadores	1	2%
e) Más de 3 trabajadores	2	4%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 9

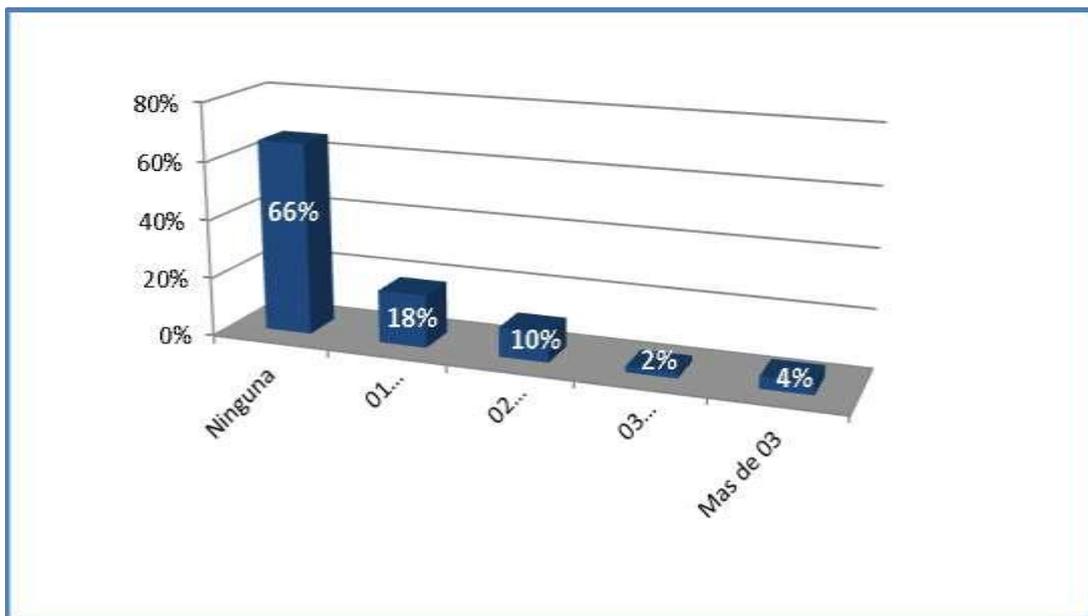


Gráfico 9: Distribución porcentual del Número de Trabajadores Eventuales.

Interpretación: Según tabla y gráfico 9, el 66% de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 no tienen ningún trabajador eventual, el 18% tienen un trabajador eventual, el 10% tienen dos trabajadores eventuales, el 2% tienen tres trabajadores eventuales y el 4% más de tres trabajadores eventuales.

TABLA 10

10. La MYPE se formó para obtener.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Ganancias	43	86%
b) Por Subsistencia	7	14%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 10

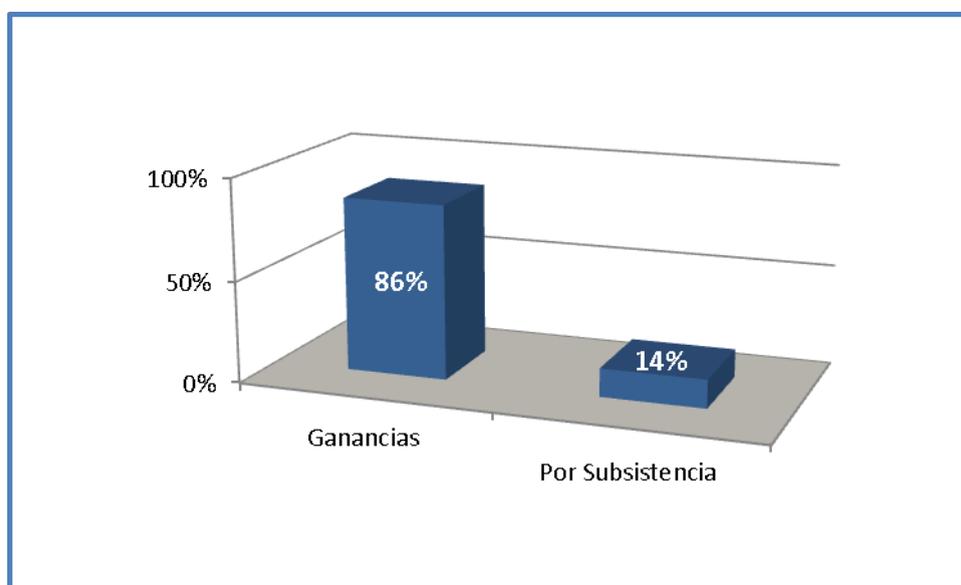


Gráfico 10: Distribución porcentual de la formación de las MYPE.

Interpretación: Según tabla y gráfico 10, el 86% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, manifestaron que las MYPE se formaron para obtener ganancias y solo el 14% precisaron que fue por subsistencia.

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

TABLA 11

11. Como financia su actividad comercial

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Financiamiento Propio	9	18%
b) Financiamiento de Terceros	41	82%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE .

GRAFICO 11

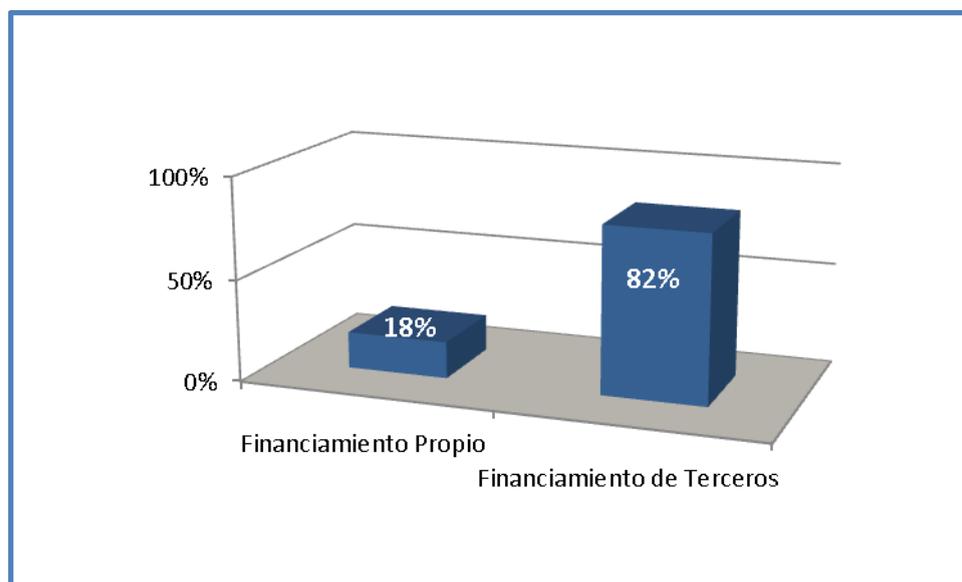


Gráfico 11: Distribución porcentual del Financiamiento en su actividad comercial.

Interpretación: Según tabla y gráfico 11, el 82% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 reciben financiamiento de terceros, mientras que el 18% financian sus actividades con fondos propios.

TABLA 12

12. Si el financiamiento es de terceros ¿A qué tipo de entidad Financiera recurre para obtener Financiamiento?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Bancos	28	56%
b) Financieras	2	4%
c) Cajas Municipales	3	6%
d) Prestamistas Usureros	6	14%
e) Proveedores	2	4%
f) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 12

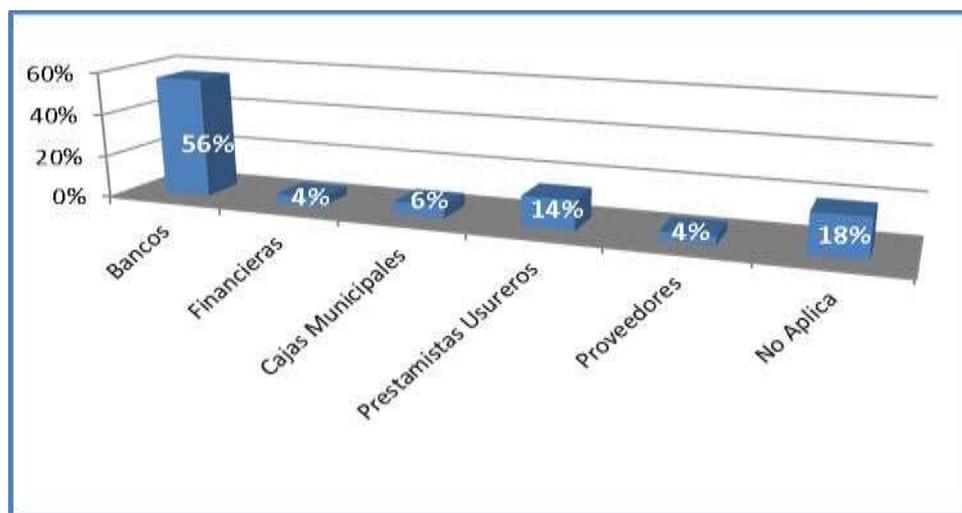


Gráfico 12: Distribución porcentual de la Entidad Financiera que recurren.

Interpretación: Según tabla y gráfico 12, el 56% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 recurren a Bancos, el 18% no aplica, el 14% a prestamistas usureros, el 6% a cajas municipales, un 4% a proveedores y un 4% recurrió a financieras. Se nota que un porcentaje significativo recurre a prestamistas usureros.

TABLA 13

13. ¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el Financiamiento?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Banco de Crédito	13	26%
b) Caja Municipal de Sullana	7	14%
c) Financiera Confianza	4	8%
d) Financiera Crediscotia	1	2%
e) Mi Banco	4	8%
f) Otros	12	24%
g) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 13

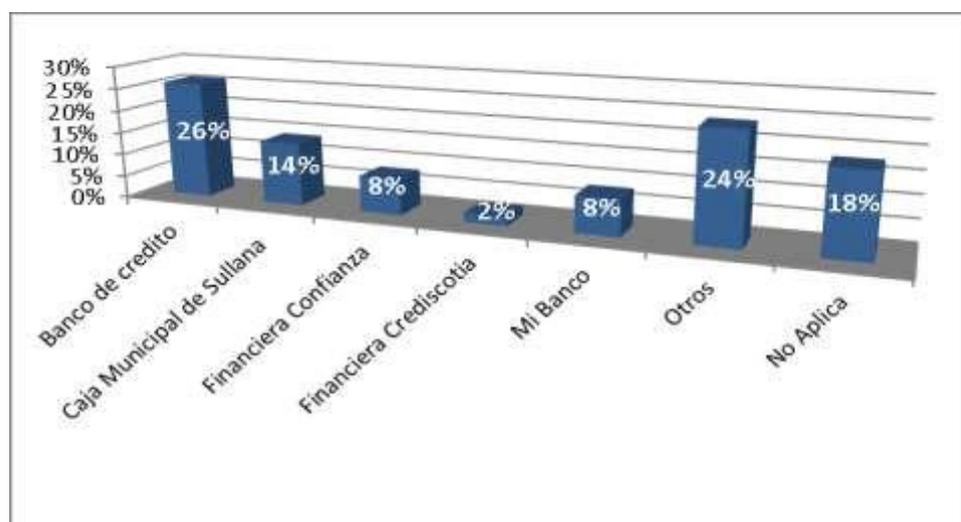


Gráfico 13: Distribución porcentual de la entidad que recibió el financiamiento.

Interpretación: Según tabla y gráfico 13, el 26% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, recibieron financiamiento del Banco de Crédito, el 24% de otras entidades, el 18% no aplica, el 14% de la caja municipal de Sullana, el 8% de Financiera confianza, 8% de Mi Banco, y el 2% de Financiera Crediscotia.

TABLA 14

14. ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el 2015?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Ninguna	9	18%
b) 1 Vez	6	12%
c) 2 Veces	14	28%
d) 3 Veces	8	16%
e) Más de 3 Veces	4	8%
f) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 14

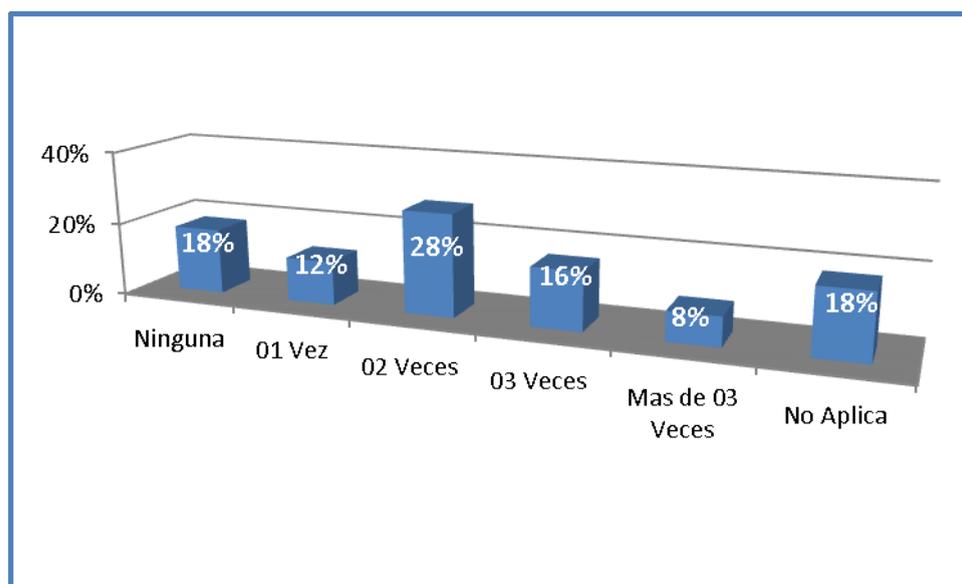


Gráfico 14: Distribución porcentual del número de veces que se solicitó el Crédito.

Interpretación: Según tabla y gráfico 14, el 28% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 han solicitado crédito dos veces, el 18% ninguna vez al igual que los del 18% que no aplican, el 16% tres veces, el 12% una vez, mientras que el 8% lo solicitaron más de tres veces.

TABLA 15

15. ¿En que ha invertido el crédito otorgado?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) No precisa	0	0%
b) Capital de Trabajo	37	74%
c) Compra de Activos	3	6%
d) Pago de Deudas	0	0%
e) Otros	1	2%
f) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 15

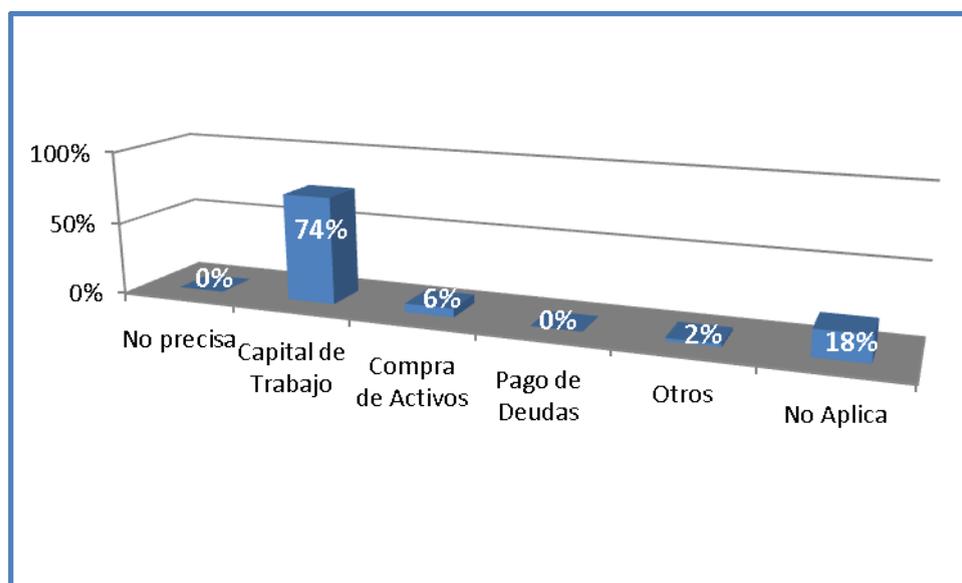


Gráfico 15: Distribución porcentual de la inversión con el crédito otorgado.

Interpretación: Según tabla y gráfico 15, el 74% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana en el año 2015 el crédito lo invirtieron como capital de trabajo, el 6% en compras de activos, el 18% no aplica, mientras que el 2% en otras cosas.

TABLA 16

16. ¿Está usted de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Si	35	70%
b) No	15	30%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE

GRAFICO 16

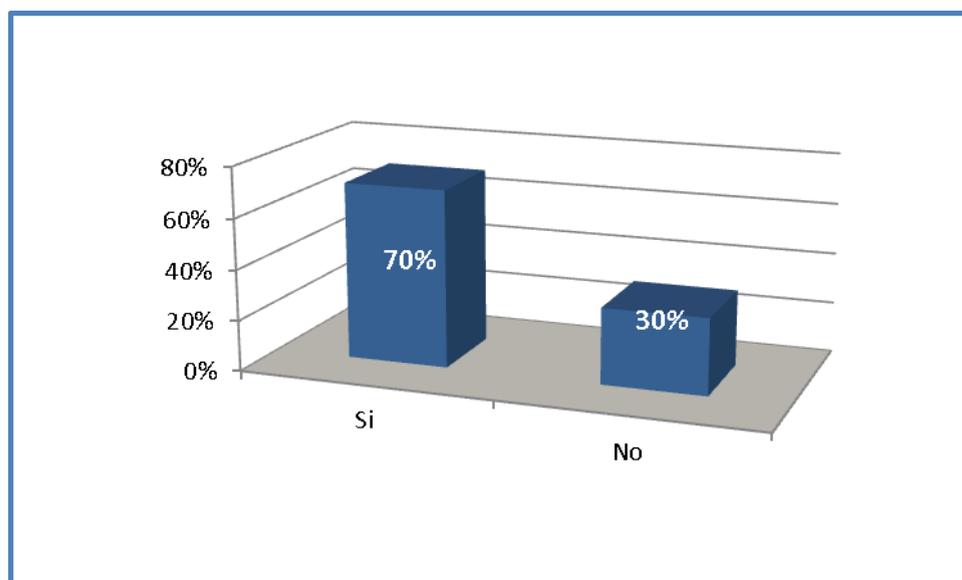


Gráfico 16: Distribución porcentual del grado de aceptación de los requisitos en las entidades financieras.

Interpretación: Según tabla y gráfico 16, el 70% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 están de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades, mientras que el 30% no están de acuerdo.

TABLA 17

17. En el 2015 ¿Cuál fue el plazo del crédito solicitado?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) No precisa	0	0%
b) Corto Plazo	29	58%
c) Largo Plazo	12	24%
d) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 17

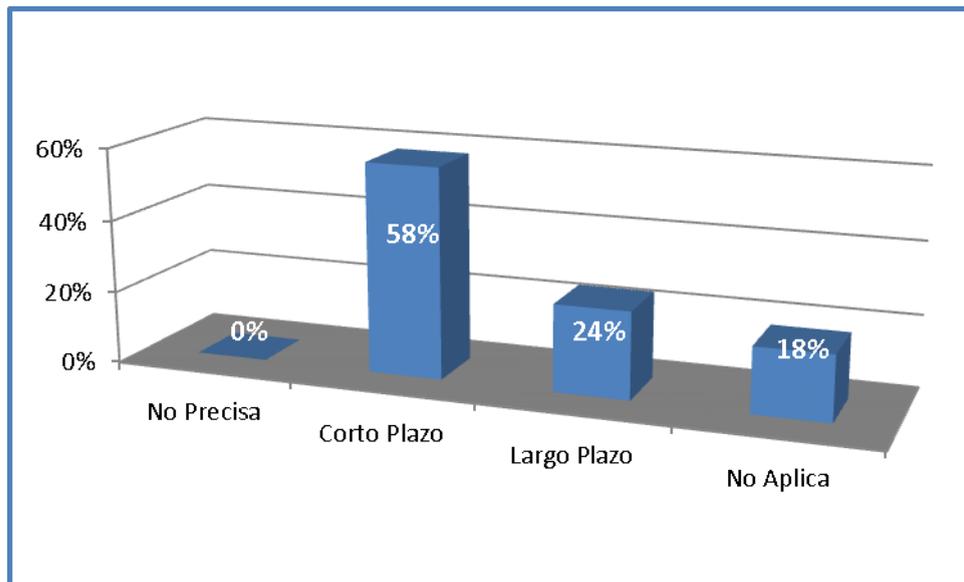


Gráfico 17: Distribución porcentual el plazo de crédito solicitado.

Interpretación: Según tabla y gráfico 17, el 58% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, en el año 2015 solicitaron crédito a corto plazo, el 24% a largo plazo, el 18% no aplica.

TABLA 18

18. ¿Tuvo problemas para cumplir con el cronograma de sus obligaciones, por el crédito solicitado?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Si	9	18%
b) No	32	64%
c) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 18

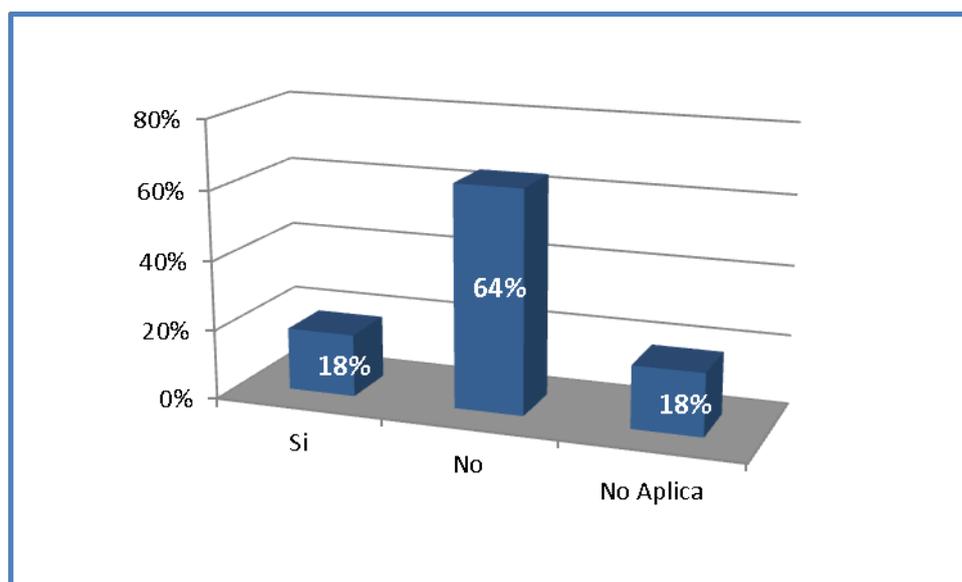


Gráfico 18: Distribución porcentual del grado de cumplimiento del cronograma de obligaciones.

Interpretación: Según tabla y gráfico 18, el 64% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, en el año 2015 no tuvieron problemas para cumplir con sus obligaciones, mientras que el 18% tuvo problemas con el cumplimiento de cronograma de pagos, así también el 18% no aplica para esta preguntan por no haber solicitado crédito.

TABLA 19

19. ¿En el 2015 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) No precisa	0	0%
b) Si	35	70%
c)No	6	12%
d) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 19

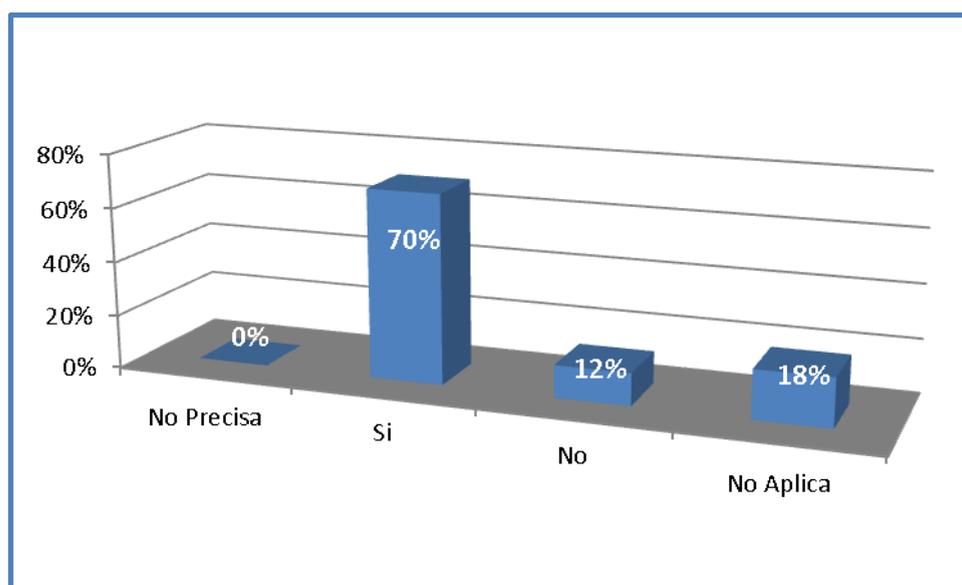


Gráfico 19: Distribución porcentual del otorgamiento de los montos solicitados.

Interpretación: Según tabla y gráfico 19, el 70% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, en el año 2015 obtuvieron los montos solicitados, mientras que el 12% no lo obtuvieron, y el 18% no aplica pues no solicitó.

TABLA 20

20. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Si	36	72%
b) No	5	10%
c) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 20

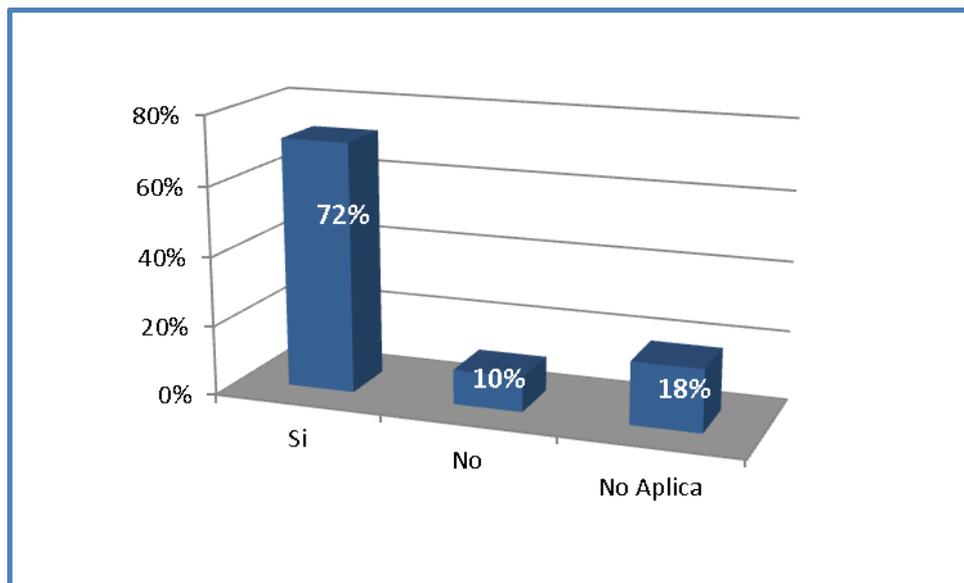


Gráfico 20: Distribución porcentual del grado de rentabilidad por el financiamiento.

Interpretación: Según tabla y gráfico 20, el 72% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 creen que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 10% no lo creen que ha mejorado su rentabilidad, y el 18% no aplica.

TABLA 21

21. ¿Cree o percibe que las políticas de las entidades financieras está motivado al incremento de la rentabilidad de las empresas del Sector Comercio?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) Si	43	86%
b) No	7	14%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 21

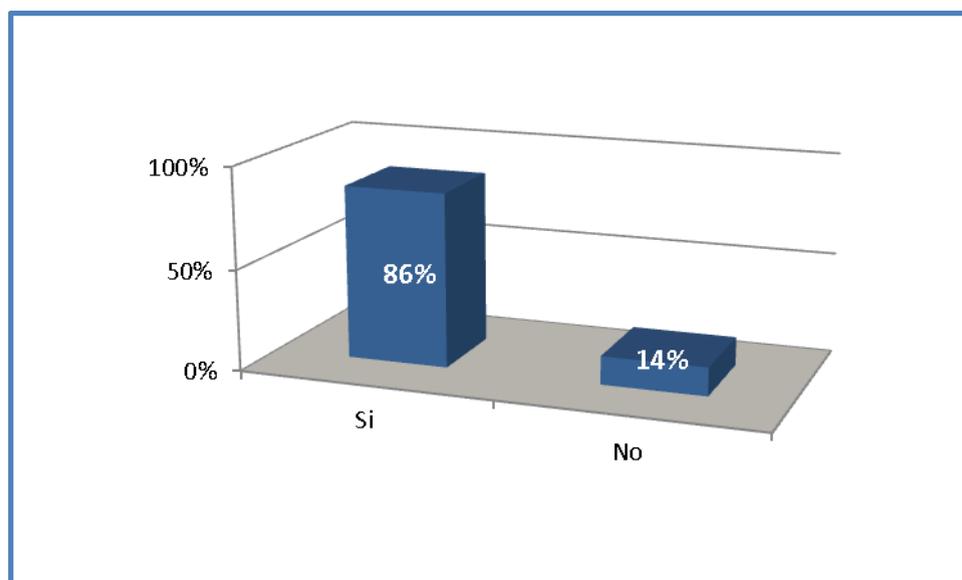


Gráfico 21: Distribución porcentual del apercibimiento de las políticas financieras.

Interpretación: Según tabla y gráfico 21, el 86% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 creen que las políticas de las entidades financieras están motivadas al incrementan la rentabilidad, mientras que el 14% opinan todo lo contrario.

TABLA 22

22. ¿Cuánto fue el monto solicitado en Soles?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) 1,000.00 - 2,000.00	2	4%
b) 3,000.00 - 4,000.00	1	2%
c) 5,000.00 - 10,000.00	8	16%
d) 10,000.00 - 20,000.00	5	10%
e) 20,000.00 – 50,000.00	25	50%
f) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 22

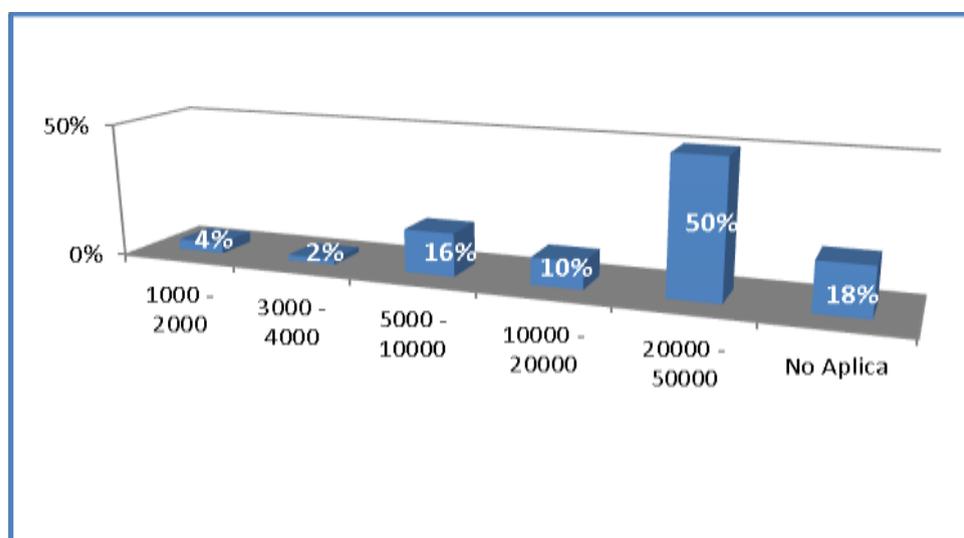


Gráfico 22: Distribución porcentual del monto solicitado.

Interpretación: Según tabla y gráfico 22, el 50% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 solicitaron entre S/. 20,000.00 – S/.50,000.00, el 16% entre S/. 5,000.00 – S/. 10,000.00, el 10% de S/. 10,000.00 – S/. 20,000.00, el 4% S/. 1,000.00 – S/. 2,000.00 y solo el 2% solicitaron entre S/ 3,000.00 – S/ 4,000.00.

TABLA 23

23. En el 2015 ¿Cuál fue la tasa (TEA) del crédito obtenido?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs
a) 15% - 18%	12	24%
b) 19% - 25%	9	18%
c) 26% - 35%	6	12%
d) 36% - 45%	5	10%
e) 46% - 55%	3	6%
f) 56% a mas	6	12%
h) No Aplica	9	18%
Total	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a propietarios, representantes legales de las MYPE.

GRAFICO 23

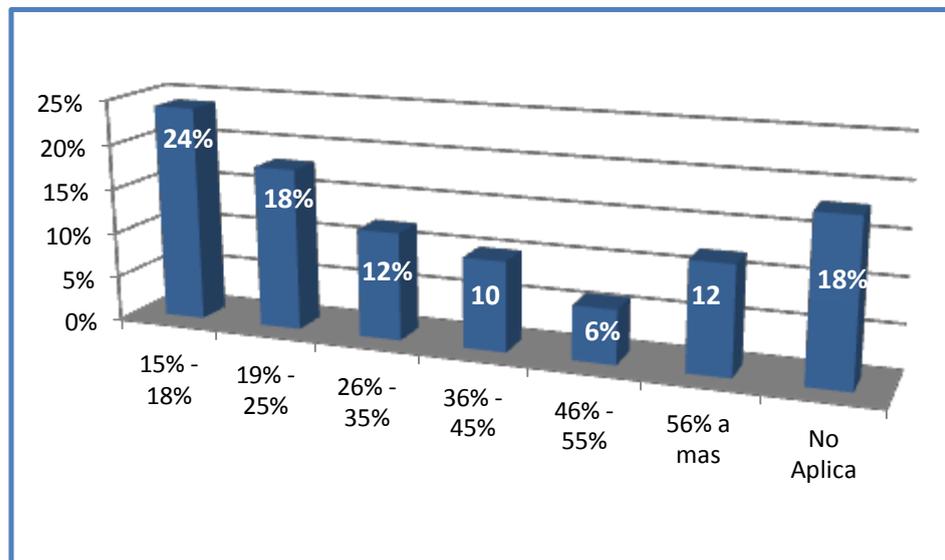


Gráfico 23: Distribución porcentual de la tasa de crédito obtenido.

Interpretación: Según tabla y gráfico 23, el 24% de los encuestados obtuvieron una tasa entre 15% - 18%, el 18% obtuvo una tasa entre 19% - 25%, el 12% obtuvo una tasa entre el 26% - 35%, el 10% obtuvo una tasa entre 36% - 45%, tan solo el 6% obtuvieron una tasa entre 46% - 55%, el 12% obtuvo una tasa de 56% a más.

4.2 Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Tabla 1: El 84% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son adultas tienen entre 26 a 60 años y el 8% tienen entre de 19 a 25 años son jóvenes y el 8% tiene más de 61 años. Lo que demuestra la conclusión de Lozano (2014), Seminario (2015) y Aguilar (2016) quienes precisaron que los representantes legales de las MYPE en su mayoría tienen entre 35 a 45 años, 26 a 60 años y 36 a 50 años respectivamente.

Tabla 2: El 62% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son de sexo masculino y el 38% de sexo femenino. Lo que denota que los varones tienen mayor participación en la formación y administración de empresas de rubro ferreterías. Lo que valida la conclusión de Lozano (2014), Luna (2015) y Seminario (2015) quienes precisaron que los representantes legales de las MYPE encuestadas el 70%, 62.5% y 75% son del sexo masculino, respectivamente.

Tabla 3: El 50% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 su grado de instrucción es Secundaria, el 32% Universitaria y el 18% carreras técnicas, Nos muestra que en Sullana los propietarios y/o representantes mayormente tiene estudios secundarios. Lo que valida los resultados encontrados por Luna (2015) y Seminario (2015) quienes precisaron que los representantes legales de las MYPE el 57,2% y el 42% tienen solo educación secundaria, respectivamente.

Tabla 4: El 32% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son solteros, el 32% son casados, el 30% convivientes, solo el 4% divorciados y el 2% corresponde a otros. Lo que valida los resultados encontrados por Seminario (2015) quien precisó que el 33% de los encuestados son casados y el 42% son convivientes.

Tabla 5: El 54% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son de ocupación comerciantes, el 12% de administración, 8% de contador y el 26% otras profesiones. Se nota la poca presencia de los Administradores y contadores en este rubro, teniendo mayor participación la ocupación comerciante. Lo que contrasta con la conclusión de Seminario (2015) quien precisó que de los representantes legales de las MYPE el 75% de encuestados son de ocupación comerciante.

4.2.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Tabla 6: El 86% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 tienen más de 3 años en el sector y rubro, el 8% dos años, el 4% un año y solo el 2% tienen tres años. Lo que valida la conclusión de Luna (2015) quien precisó que el 80.5% se dedican a la actividad hace más de 3 años.

Tabla 7: Las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 encuestadas son formales en un 100%. Lo cual es exigido por las instituciones financieras vigentes y las condiciones del mercado para el otorgamiento de créditos. Esta posición los convierte en potenciales clientes del sistema financiero. Lo que concuerda con los resultados encontrados por Seminario (2015), Luna (2015) y Aguilar (2016) quienes precisaron que el 100% de los encuestados son formales.

Tabla 8: El 30% de las MYPE en estudio en la ciudad de Sullana, año 2015 tienen dos trabajadores permanentes, el 26% no son permanentes, el 20% tienen un solo trabajador permanente, el 16% tres trabajadores permanentes y el 8% cuentan con más de tres trabajadores permanentes. Lo que valida la conclusión de Seminario (2015) quien precisó que el 21% de las MYPE encuestadas tiene un trabajador permanente y el 38% dos trabajadores.

Tabla 9: El 66% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 no tienen ningún trabajador eventuales, el 18% tienen uno, el 10% tienen dos trabajadores eventuales, el 2% tienen tres trabajadores y el 4% más de tres trabajadores eventuales. Lo que contrasta la conclusión de Seminario (2015) quien precisó que el 46% de las MYPE tienen solamente 1 trabajador eventual.

Tabla 10: El 86% de las MYPE en estudio en la ciudad de Sullana, año 2015 precisaron que la MYPE se formó para obtener ganancias y el 14% la formó para subsistir. Lo que valida la conclusión de Aguilar (2016) quien precisó que las MYPE en un 80% fueron creadas para generar ganancias.

4.2.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Tabla 11: El 82% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 son financiados por terceros, mientras que el 18% realizan autofinanciamiento. Lo que valida la conclusión de Aguilar (2016) quien precisó que las MYPE en un 86.7% han obtenido algún crédito financiero de terceros.

Tabla 12: El 56% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 recurrieron a Bancos, el 18% no aplica, el 14% a prestamistas usureros, el 6% a cajas municipales el 4% a proveedores y el 4% a

financieras. Lo que valida la conclusión de Infante (2013) y Luna (2105) quienes precisaron que las MYPE en un 62,5% obtienen financiamiento de bancos.

Tabla 13: El 26% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 recibieron financiamiento del Banco de Crédito, el 24% de otras entidades, el 18% no aplica, el 14% de la Caja Municipal de Sullana, el 8% de Financiera Confianza y 8% de MiBanco, mientras que el 2% de Financiera Crediscotia. Lo que demuestra la conclusión de Flores (2010) quien preciso que las MYPE en un 55,6% solicitaron crédito al banco de crédito. Lo que contrata los resultados obtenidos por Seminario (2015) quien precisó que un 8% recurrió al Banco de Crédito del Perú.

Tabla 14: El 28% de las MYPE en estudio en el año 2015 ha solicitado crédito dos veces en el año, el 18% ninguna vez, el 18% que no aplica por que se autofinancia, el 16% tres veces, el 12% una vez, mientras que el 8% solicitaron más de tres veces en el año.

Tabla 15: El 74% de las MYPE del Sector en estudio en la ciudad de Sullana, año 2015 han invertido el crédito como capital de trabajo, el 6% en compras de activos, el 18% no aplica, mientras que el 2% en otros. Lo que refuerza la conclusión de Lozano (2014) y Flores (2010) quienes precisaron que los representantes legales de las MYPE el 83% y 66.7% respondieron que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo. Respectivamente.

Tabla 16: El 70% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 están de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades, mientras que el 30% no están de acuerdo. Lo que demuestra la conclusión de Bustos (2013) quien preciso que el sector bancario suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento. Así mismo concuerda con resultados obtenidos de Seminario (2015) quien precisó

que el 67% de los encuestados está de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras.

Tabla 17: El 58% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 solicitaron crédito a corto plazo, el 24% a largo plazo, y el 18% no aplica. Lo que demuestra la conclusión de Giro (2011) quien precisó que las MYPE son capaces de responder al financiamiento a corto plazo, y que pueden responder a los beneficios ofrecidos por las instituciones financieras y por los planes de gobierno para otorgar créditos MYPE.

Tabla 18: El 64% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 no tuvieron problemas para cumplir con sus obligaciones, y el 18% tuvieron problemas, así también el 18% no aplican para este rubro. Lo que demuestra la conclusión de Giro (2011) quien preciso que hay MYPE del sector ferretero que tienen dificultad para cumplir sus obligaciones debido a la capacidad de pago.

Tabla 19: El 70% de las MYPE del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 obtuvieron los montos que solicitaron, mientras que el 12% no lo obtuvieron, y el 18% no aplican. Lo que demuestra la conclusión de Giro (2011) quien preciso que los representantes legales de las MYPE las empresas recurrieron a este sector porque la respuesta ante el financiamiento fue rápida y oportuna.

Tabla 20: El 72% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 respondieron que mediante el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa, mientras que el 10% no lo creen, y el 18% no aplica. Lo que demuestra la conclusión de Lozano (2014) quien preciso que los representantes legales de las MYPE el 80% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si mejoró. Por su parte Rodríguez & González (2015) precisó que el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15 % más de ganancia.

Tabla 21: El 86% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 consideran que las políticas de las entidades financieras incrementan la rentabilidad, mientras que el 14% opinan lo contrario. Lo que demuestra la conclusión de Flores (2010) quien preciso que del 100% de los representantes legales de las MYPE del sector ferretero el 60% manifestaron que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad.

Tabla 22: El 50% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 solicitaron entre S/. 20,000.00 – S/. 50,000.00, el 16% entre S/. 5,000.00 – S/. 10,000.00, el 10% entre S/. 10,000.00 – S/. 20,000.00, el 4% entre S/. 1,000.00 – S/. 2,000.00 y solo el 2% solicitaron entre S/. 3,000.00 – S/. 4,000.00; Lo que contrasta la conclusión de Aguilar (2016) quien preciso que el 80% de las MYPE solicitaron el importe de 5,000.00 a 10,000 soles.

Tabla 23: El 24% de los propietarios y/o representantes legales de las empresas del Sector Comercial – Rubro Ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015 manifestó que la tasa que pagó por el crédito obtenido fue entre el 15% al 18%, el 18% pagó entre 19% a 25%, el 12% entre 26% a 35% , el 10% pagó entre 36% a 45% ; el 6% pagó entre 46% a 55% y el 12% pagó una tasa de interés de más del 56% . Lo que contrasta la conclusión de Aguilar (2016) quien precisó que el 73,3% de las MYPE del sector pagaron una tasa de interés de 26% a 40% por sus créditos.

V. CONCLUSIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Respecto al objetivo específico 1

Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

a) Se concluye que la mayoría de los propietarios y/o representantes son adultos su edad fluctúa entre los 26 – 60 Años, más de la mitad son de sexo masculino y cuentan con pareja conyugal. Siendo potenciales prospectos para las entidades financieras ya que como adultos han adquirido una conciencia y están en su máximo crecimiento como persona, así mismo tienen ya una vida familiar realizada y estable. (Tablas 1, 2 y 4).

b) Se identificó muy poca participación de los jóvenes en las MYPE como propietarios y/o representantes legales con un 8% y muchos de estos han sido beneficiados por negocios transferidos por familiares o padres, con el propósito de evadir impuestos, deudas financieras y ser sujeto a crédito. (Tabla 1).

c) La mitad cuenta con estudios secundarios, resaltando también que el 32% cuenta con estudios universitarios, siendo este un avance significativo ya que con este grado de estudios pueden aportar estrategias importantes para el manejo de las MYPE. Respecto a la ocupación existe muy poca participación por parte de los profesionales relacionados a negocios, el 12% son administradores y 8% son contadores de profesión. (Tablas 3 y 5).

5.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son:

a) La mayoría de las MYPE en estudio tienen posicionamiento en el mercado, el 86% llevan más de tres años en el sector y rubro, siendo estables y maduras. La totalidad de las MYPE encuestadas están formalmente constituidas, tienen registro único de contribuyente, licencias de funcionamiento. Lo que les permite tener beneficios por parte de las entidades financieras. (Tablas 6 y 7).

b) Las MYPE en estudio son fuentes generadoras de empleo estable pues el 74% de ellas tienen de 1 a más de 3 trabajadores estables. Así mismo un 34% de las MYPE en estudio genera empleo eventual pues tienen de 1 a más de 3 trabajadores eventuales. (Tablas 8 y 9).

c) La mayoría de las MYPE se crearon con el propósito de obtener ganancias y un 14% precisaron que fue para subsistencia. Las ferreterías que se crearon para subsistencia en su mayoría tienen inventarios reducidos y son negocios familiares. (Tabla 10).

5.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

a) Se identificó que el 82% de las MYPE en estudio, financian su actividad económica con fuentes de financiamiento de terceros (Bancos, Cmac, Financieras, prestamistas usureros y proveedores), saben que el financiamiento es muy importante como fuente de recursos económicos para poner en marcha su negocio, el 28% ha solicitado crédito dos veces en el año 2015 por lo que se puede concluir que las MYPE en estudio están en constante inversión, por lo que necesitan apalancamiento, en donde resaltan los financiamientos bancarios con un 56% de participación, resaltando aquí el BCP con la atención del 26% del financiamiento, con su conocida línea “SOLUCIÓN NEGOCIO”, la misma que por ser revolvente es de rápida atención, pero es una línea que capitaliza interés lo que no permite al cliente bajar la deuda, por lo que el cliente no tiene una clara visión frente al análisis de sus inversiones. (Tablas 11, 12, 13 y 14)

b) De las MYPE en estudio, el 18% tuvo problemas para cumplir con sus obligaciones financieras debido a muchos factores, resaltando la alta competencia en temas de precios lo que redujeron sus ventas, algunas por inversiones en activos fijos no productivos y otras por problemas de salud, así mismo 14% de las MYPE obtuvo financiamiento de prestamistas usureros, precisamente por tener problemas de pago y mala calificación crediticia, siendo para estas MYPE restringido el acceso a entidades financieras, razón por lo que recurren a préstamos por parte de usureros, donde la tasa de interés mensual simple oscila del 7% al 20% y con plazos máximo 3 meses y pagos de cuotas diarias. También se concluye que el financiamiento de usureros es el más caro respecto a los demás, pero el acceso es el más rápido.

El financiamiento más barato es el otorgado por los proveedores quienes no aplican interés y el plazo es máximo 45 días, con una línea máxima 2,000.00 dólares, entre las que resaltan Ferreterías Comaco, Eurotubo, Betza contratistas generales SAC. (Tablas 12 y 18).

c) De las MYPE ferreteras de Sullana en estudio, el 74% destinó el crédito para capital de trabajo (compra de mercaderías), las MYPE son conscientes que tener un buen stock de mercadería y con variedad de productos les hace más competitivas, ya que el consumidor puede realizar todas las compras requeridas en un mismo lugar. El 58% de las empresas en estudio obtuvo financiamiento a corto plazo, podemos concluir que sí cuentan con una estrategia de financiamiento, ya que los créditos en su mayoría para capital de trabajo se deben manejar no mayor a 12 meses. Así mismo se concluye que las MYPE tienen capacidad de pago para asumir deudas a corto plazo, pues el 64% de estas no tuvo problemas para cumplir con el cronograma de pago de sus obligaciones financieras. (Tablas 15, 17 y 18)

d) La mitad de las MYPE (50%) encuestadas, solicitaron montos entre S/. 20,000.00 a 50, 000.00 soles, respecto a las TEA las entidades financieras aplican tasas dependiendo del tipo de crédito, del destino del crédito, del plazo del crédito, del monto del crédito, a mayor monto menor la tasa, así mismo del nivel de riesgo que tienen cada MYPE, el 24% obtuvo tasa entre 15% - 18%. (Tablas 22 y 23).

e) Se concluye también que el sistema financiero es de fácil acceso, ya que las entidades brindan facilidades para el otorgamiento de créditos en tiempos de atención, de requisitos mínimos, también en la ciudad de Sullana hay diversidad de éstas que ofrecen créditos con tasas, plazos y productos distintos a fin de que las MYPE tomen la que más se adecúe a sus posibilidades y necesidades.

5.2 Recomendaciones

A continuación las recomendaciones más importantes relacionadas a los aspectos más relevantes que se han concluido.

1.- Se recomienda a los propietarios de las MYPE capacitarse en manejo y aplicación de estrategias de financiamiento, para el desarrollo de sus empresas, así mismo cotizar con las distintas entidades financieras al necesitar un financiamiento, preguntar no sólo tasa efectiva anual, preguntar sobre las penalidades, tasa de interés moratorios. Indagar antes de contratar sobre los distintos seguros que viene asociados al financiamiento (Desgramen, desgravamen conyugal, seguro todo riesgo, seguro protección de tarjetas, seguro de accidentes de trabajo) los cuales son muy económicos y son de gran ayuda ante una eventualidad.

2.- El otorgamiento de financiamiento a las MYPE debe ser oportuno, con plazos, tasas, cuotas y fechas que estén de la mano con sus capacidad de pago y dimensión de negocio, para la cual se recomienda a las entidades financieras preparar constantemente a los asesores financieros y a la aplicación de una buena tecnología crediticia, ya que de no colocar un buen financiamiento este en vez de mejorar perjudicará al microempresario.

3.- La capacitación y el asesoramiento en educación financiera es fundamental para las MYPE, muchas ellas asumen perdidas por una mala inversión del financiamiento, ya que el microempresario siempre es optimista y muchas veces no mide riesgos, el CPC debe marcar la diferencia no sólo asesorar en temas tributarios, debe brindar también asesoramiento financiero y económico a las MYPE.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.

6.1 Referencias bibliográficas

Aguilar, M. (2016). *“Caracterización del financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías en el mercado Las Malvinas del distrito de Chimbote”* Chimbote – Perú.

Basagaña, E. & Bruno, N. (2002). *“Temas de Administración”* Primera y Segunda Parte. Macchi, Buenos Aires, 1992. 5° Edición

Bazán, J. (2008). *La demanda de crédito en las MYPE industriales de la provincia de Leoncio Prado.* Disponible desde: http://www.monografias.com/trabajo_s42/credito-mypesindustriales/Credito-mypes-industriales.s

Bellido, P. (s.f.) *Administración Financiera* Editorial Técnico Científico S.A. Pp 568.

Benilla, M. (2006). *Manual práctico para formar MYPE.* Editorial Edlgraber. Lima – Perú.

Bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1199_DrimerRL.pdf
www.buenastareas.com › Página principal › Negocios

Bresley, S. & Brigham, E. (2001). *Teoría de Administración Financiera.*

Briozzo, A. & Vigier, H. (2006). “La estructura del Financiamiento PYME”. Obtenido de: <https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#>

Bustos, J. (2013). Tesis “Fuentes de financiamiento y capacitación en el Distrito Federal – México para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas”. Obtenido de <http://metodologiadeltrabajointelectual.blogspot.com/2010/07/tesis-tesina-y-monografia.html>

Chiroque, J. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura.* Piura – Perú

Definición Org. (2011). Definición. Financiamiento Disponible en: <http://www.definicion.org/financiamiento>.

Feraro, C. & Goldstein, E. (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento de las PYMES en América latina.* Obtenido de http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/0/45220/Financiamiento_a_py_mes.pdf

- Flores, C. (2011).** Tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad como estrategia de desarrollo en las micro y pequeñas empresas comerciales, rubro ferreterías del distrito de Chimbote periodo 2010”.
- Gilberto, J. (2009).** *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas.* Disponible desde: <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2.Shtml>
- Gitman, L. (1996).** TEORÍA ECONÓMICA: Teoría del Financiamiento (1996: p. 175)
- Giro, S. (2011).** *Estrategias de financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del Municipio San Rafael de Carvajal del Estado Trujillo.*
- González, R. (2002).** *Financiera.* Edic. Macchi 2002 pp.334.
- Gonzales, A. & Solís, M. (2011).** Tesis “Análisis descriptivo de la estructura de mercado y estrategias empresariales para las ferreterías pyme en Cali: un enfoque micro económico”
- Haro, J. (2016).** “Conocimientos preliminares de ingeniera económica - Pontificia Universidad Católica”.
- Herrera, G, Limón, E & Soto, M (2006).** En su investigación, “Fuentes de Financiamiento en épocas de crisis”. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>
- Infante, S. (2013).** Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector comercio – rubro venta de artículos de ferretería del distrito de Sullana”
- La Republica (2012)** En su artículo “La construcción es y seguirá siendo estrella”
- Lozano, M. (2014).** Tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de las MYPE, ferretería mercado ferrocarril distrito Chimbote”. En In Crescendo 1 Vol. 1.
- Lucena, N. (2010).** Tesis “Decisiones de financiamiento e inversión en empresas familiares del sector ferretero del municipio de Maracaibo, Venezuela”
- Luna, I. (2015).** Tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra / venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tumbes, 2015”
- Modigliani F. & Miller M. (1958),** con su *Teoría de Financiamiento*

- Priest L. George y Boloña C. (2000)** “*El problema del financiamiento de la microempresa en el Perú*”, IUS Et Veritas 2000 pp, 380.
- Quevedo Vda. de Solano, R. (2013).** “*Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote provincia del Santa, periodo 2011-2012*”.
- Roca S. & colaboradores (2001).** “*LA INVERSIÓN EN EL PERÚ 2002- 2003*”, Ediciones ESAN, 2003.
- Rodríguez, D. & Gonzales, Y. (2015).** “*El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la microempresa. Caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*”
- Revista Caballero Bustamante (2012)**, Análisis económico en el Perú obtenido:
<http://www.caballeroBustamante.com.pe/>
- Revista IN CRESCENDO (2014)- Ciencias Contables y Administrativas**, Vol. 01 - N 02, 2014, pp. 191 – 204
- Seminario, H. (2015).** Tesis “*Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las MYPE del sector comercial – rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014*”
- Sunat (2012).** *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley*
- Sunat (2011) MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR.**
- Nunes P. (2012) Gestión edición digital know.** Obtenido de:
<http://knoow.net/es/cieeconcom/gestion/fuente-de-financiamiento/>
- Yamakawap P, Del Castillo C, Baldeon J, Espinoza L, Granda J & Vega L (2010)** “*Modelo tecnológico de integración de servicios para la MYPE peruana*”. ESAN Perú obtenido:
<http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>

ANEXOS

Anexo 1



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Señor empresario:

Reciba Usted mi cordial saludo, mucho agradeceré su participación, respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, el cual permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mí Informe de Tesis titulado: **“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIAL – RUBRO FERRETERIAS DE LA CIUDAD DE SULLANA, 2015.”**

Encuestador: LINO XAVIER RAZURI JIMENEZ Fecha: julio – 2016

INSTRUCCIONES: Marcar dentro del paréntesis con una “X” la alternativa correcta (solo una):

I. DATOS GENERALES DE LOS REPRESENTANTES LEGALES:

1.- Edad de los Representantes Legales:

- a) 18 – 25 Años b) 26 – 60 Años c) 61 Años a mas

2.- Sexo: a) Masculino b Femenino

3.- Grado de Instrucción:

- a) Ninguna b) Primaria c) Secundaria d) Técnica e) Universitaria

4.- Estado Civil: a) Soltero b) Casado c) Conviviente d) Divorciado e) Otros

5.- Profesión u ocupación de los representantes Legales:

- a) Administrador b) Comerciante c) Contador d) Otros

II. PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPE

6.- Tiempo en Años que se encuentra en el Sector y Rubro

- a) 01 Año b) 02 Años c) 03 Años d) Más de 03 Años

7.- La MYPE es: a) Formal b) Informal

8.- Número de Trabajadores Permanentes

- a) Ninguno b) 1 Trabajador c) 2 Trabajadores d) 3 Trabajadores e) Más de 3

9. Número de Trabajadores Eventuales

- a) Ninguno b) 1 Trabajador c) 2 Trabajadores d) 3 Trabajadores e) Más de 3

10.- La MYPE se Formó para obtener: a) Ganancias b) Por Subsistencia

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

11.- Como financia su actividad productiva:

- a) Con Financiamiento Propio (Autofinanciamiento)
b) Con financiamiento de Terceros

12.- Si el financiamiento es de terceros ¿A qué tipo de entidad Financiera recurre para obtener financiamiento?

- a) Bancos
b) Financieras
c) Cajas municipales
d) Prestamistas Usureros
e) Otros.....

13.- ¿Cuál fue la entidad de la cual recibió el financiamiento?

- a) Banco de Crédito
b) Caja Municipal de Sullana
c) Financiera Confianza
d) Financiera Crediscotia

e) Mi banco

f) Otros.....

14.- ¿Cuántas veces ha solicitado crédito en el 2015?

a) Ninguna b) 1 Vez c) 2 Veces d) 3 Veces e) Más de 3 Veces

15.- ¿En que ha invertido el crédito otorgado?

a) No precisa

b) Capital de Trabajo

c) Compra de Activos

d) Pago de Deudas

f) Otros.....

16.- ¿Está usted de acuerdo con los requisitos que solicitan las entidades financieras para el otorgamiento de créditos?

a) Si

b) No

17.- En el 2015 ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

a) No precisa b) Corto Plazo c) Largo Plazo

18.- ¿Tuvo problemas para cumplir con el cronograma de sus obligaciones, por el crédito solicitado?

a) Si

b) No

19.- ¿En el 2015 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

a) No Precisa b) Si c) No

20.- ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

a) Si

b) No

21.- ¿Cree o percibe que las políticas de las entidades financieras está motivado al incremento de la rentabilidad de las empresas del sector comercio?

- a) Si
- b) No

22. ¿Cuánto fue el monto solicitado en soles?

- a) 1,000.00 - 2,000.00
- b) 3,000.00 - 4,000.00
- c) 5,000.00 - 10,000.00
- d) 10,000.00 - 20,000.00
- e) 20,000.00 - 50,000.00

23. En el 2015 ¿Cuál fue la tasa (TEA) del crédito obtenido?

- a) 15% - 18%
- b) 19% - 25%
- c) 26% - 35%
- d) 36% - 45%
- e) 46% - 55%
- f) 56% a más

Anexo 2

CRONOGRAMA DE GANTT

I.-ACTIVIDADES

ACTIVIDADES	Meses / 2016				
	JUN	JUL	AGO	SET	OCT
Elaboración del Informe					
Recolección de información					
Finalización del Informe					
Presentación del Informe					
Sustentación del Informe					

II.- PRESUPUESTO

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	1	Unidad	22.00
Laptop	1	Unidad	1850.00
TOTAL S/.			1872.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	4	meses	89	356
Movilidad	3	meses	60	180
Fotocopias	500	Unidad	0.05	25
Anillados	4	Unidad	18	72
Grabación de CD	2	Unidad	10	20
Empastado	1	Unidad	75	75
TOTAL S/.				728.00

III.- RESUMEN DEL PRESUPUESTO

RUBRO	IMPORTE
Bienes	1,872.00
Servicios	728.00
TOTAL S/.	2,600.00

IV. FINANCIAMIENTO

Tesis totalmente autofinanciado por el alumno investigador.

Anexo 3

VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

1. DATOS DEL EXPERTO

Nombre y Apellidos: Melly Yessenia Céspedes Cisanto
Profesión : Contadora Pública Colegiada Certificada
Grado Académico : Magister en Ciencias de la Educación Superior
Centro Trabajo : Universidad Nacional de Trontera
DNI : 03901074
Nº Matricula : 1242

2.- RESPONSABLE DE LA INVESTIGACIÓN

DOCENTE TUTOR INVESTIGADOR: Mgtr. CPC. María Fany Martínez Ordinola

3.- OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. OBJETIVO GENERAL: Determinar y describir las principales características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015.

3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Describir las principales características de los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015
2. Describir las principales características de las MYPE del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015
3. Describir las principales características del financiamiento de las empresas del sector comercio – rubro ferreterías en la ciudad de Sullana, año 2015

4.- JUICIO DEL EXPERTO RESPECTO AL CUESTIONARIO DE LA INVESTIGACION

4.1 Considera que las dimensiones de las variables están inmersas en el contexto teórico, de forma:

- a) Suficiente () b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.2 Considera que los indicadores de las variables están inmersos en el contexto teórico, de manera:

- a) Suficiente () b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.3 Considera que las preguntas del cuestionario miden los indicadores seleccionados por las variables de manera:

- a) Suficiente () b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.4 El instrumento diseñado mide las variables de manera:

- a) Suficiente () b) Medianamente suficiente () c) Insuficiente ()

4.5 El instrumento diseñado a su juicio es:

- a) Válido () b) No Válido ()

Observaciones: _____


Firma del experto
C. Nelly Y. Céspedes Crisanto
MAT. 07-1242

Anexo 4

MUESTRA EN ESTUDIO

NOMBRE / RAZON SOCIAL	RUC
FERRETERIA Y PINTURAS J KOLOR S.RL	20530333931
FERRETERIA EL ARBOLITO (Wilma de Lama Medina)	10038789223
FERRETERIA HUAMAN (Soledad Huamán Armijos)	10410228501
FERRETERIA BARBA S.R.L	20484124834
FERRETERIA LA CASITA S.R.L	20399487375
FERRITODO DEL CHIRA S.A.C	20525984436
FERRETERIA INDUSTRIAL MINBELA E.R.L	20525572243
FERRETERIA C&M II S.C.R.L	20525311016
VULKANO FERRETERIA & NEGOCIOS GENERALES S.AC	20128244752
VILLALTA VALDIVIEZO CRISTIAN ANTONIO	10422618967
FERRETERIA CARMELITA E.I.R.L	20525848842
NEGOCIOS GENERALES DANILO (Cecilia Atoche León)	10003229250
FERRETERIA LEYTON (Wilma Mercedes Gutiérrez Viera)	10036749691
FERRETERIA SAN JUDAS TADEO (Ítalo Suarez Castillo)	10036645640
FERRETERIA Y PINTURAS Y&E S.R.L	20525245714
NEGOCIOS GENERALES PANCHITO S.A.C	20529701137
FERRETERIA MELLISAS (María Betty Bravo Ruiz)	10031245091
FERRETERIA ACHA (Carmen Amelia Acha Ramos de Bel)	10036750168
FERRETERIA Y NEGOCIOS DANY (Cesar Augusto Ubillus Nieves)	10036435254
FERRETERIA GEORGE	10036586686
FERRETERIA SERVIMAX E.I.R.L	20316119388
FERRETERIA TARAPACA (Mario Acha Ramírez)	10077730694
ACEROS BARDALES S.R.L	20483710942
FERRETERIA AUREKA S.R.L	20399597987
COMPAÑIA COMERCIAL DISTRIBUIDORA S.A.C	20483918187
GALAXI NEGOCIOS GENERALES E.I.R.L	20223970797
FERRETERIA PANCHITO HNOS S.AC	20526563973
FERRETERIA DEL NORTE E.IRL	20483922613

FERRETRIA 06 DE AGOSTO (Silvia Noé Carreño)	10761614083
FERRETERIA EL PAISA (Basilio Suarez Inciso)	10230071531
FERRETERIA LA PERLA (Silvio Noé Farfán)	10408991477
FERRETERIA EVELIN (Evelyn Morales Gómez)	10427077034
FERRETERIA FRAN MARCO (Franmarco Lazo Noé)	10483436853
FERRETERIA ROBERTO CARLOS (Rolando Chamba Navarro)	10036763154
FERRETERIA LOS GEMELOS (Betty Navarro Pulache)	10035802571
FERRETERIA GEVISA (Yesica Fiorela Vilela Saldarriaga)	10444193765
FERRETERIA CLAVIJO (Oswaldo Clavijo Heras)	10036780121
FERRETERIA FELIX (Félix Galecio Calderón)	10035840856
FERRETERIA AURA (Aura Alburqueque Palacios)	10035888662
FERRETERIA JUAREZ (Segundo Juárez Alburqueque)	10036512224
FERRETERIA CARLIN (Eduardo Carlín Ruiz)	10028979385
NEGOCIOS Y SERVICIOS GRALES PERCY (Percy Noé Farfán)	10404856362
FERRETERIA KARIN (Karin Manrique Villegas)	10036662269
FERRETERIA PANCHITO (Andrea Shon Shing Caminati)	10460692526
FERRETERIA CRISTO MORADO E.I.R.L	20530346243
FERRETERIA VASQUEZ (María Vásquez Palacios)	10479931335
FERRETERIA HUZA (Hugo Zapata Jaramillo)	10036917976
FERRETERIA ZAPATA (Esteban Zapata Vásquez)	10035727375
FERRETERIA LUISITO (Luis Humberto Veintimilla Talabera)	10035889570
FERRETERIA ACHA (Arturo Acha Ramos)	10035990921