



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN DE LAS MYPES DEL SECTOR
COMERCIO - RUBRO FERRETERIAS DE LA AV.
GRAN CHIMÚ (Cuadras 3-14) EN LA URBANIZACIÓN
ZÁRATE, DISTRITO DE SAN JUAN DE LURIGANCHO,
PROVINCIA Y DEPARTAMENTO DE LIMA, PERÍODO
2014 -2015**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO DE LICENCIADA EN
ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Bach. JENNYFER TATIANA BAILON ASPAJO

ASESOR:

Lic. WILLY GASTELLO MATHEWS

LIMA – PERÚ

2016

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. José Orestes Vite Ibarra

Presidente

Dra. Carmen Rosa Zenozain Cordero de Murillo

Secretario

Mgtr. Víctor Hugo Espinoza Otoyá

Miembro

DEDICATORIA:

Dedico el presente trabajo a mi familia y amistades por su constante apoyo y comprensión en el desarrollo de mi carrera profesional y por ser la razón más poderosa para continuar con mi superación personal: Esto fue posible primero con la ayuda de DIOS, gracias por otorgarme la salud y sabiduría para lograrlo.

A GRADECIMIENTO

A Dios como ser supremo
y creador nuestro y de
todo lo que nos rodea y
por habernos dado la
inteligencia, paciencia y
ser nuestra guía en
nuestras vidas.

s

A mi padre y a mi madre,
que siempre han estado
ahí para mí, brindándome
su apoyo condicional.

A mi asesor en este
trabajo de investigación,
Lic. Willy Gastello
Mathew

RESUMEN

Esta investigación tuvo como objetivo general determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, departamento de Lima, período 2014. La investigación fue descriptiva – no experimental, se escogió una muestra poblacional de 16 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas, haciendo uso de encuestas, obteniéndose los siguientes resultados: Perfil de los encuestados: 68.75% tiene más de 41 años de edad y es casado, 37.50% son mujeres y 62.50% son hombres, el 25.00% tiene educación secundaria y el 75.00% es técnico o universitario y el 56.25% es dueño de la MYPE. Sobre las características de las MYPES, el 75% tiene más de 6 años en el mercado, 100% está formalizada ante SUNAT, Municipalidad y 62.50% es persona natural. El 75.00% ha solicitado crédito, fue obtenido de 50% de los bancos, 25 % de EDPYMES y 25% ahorros personales, se pagó en el corto y mediano plazo. El 25% solicitó préstamo por más de S/. 10000 nuevos soles y se invirtió 100% en mercadería, muebles, capacitación y publicidad. Sobre la capacitación. El 75% capacitan a su personal y 87.50% considera que es una inversión. El 75% de las MYPES ha mejorado sus capacidades. De todo ello se concluye que las MYPES del área en estudio han recibido financiamiento y se han capacitado.

Palabras clave: Financiamiento, Capacitación, MYPES.

ABSTRACT

This research had as general objective to determine the characteristics of the funding and training of MYPES in the commercial sector - I category hardware stores Av Gran Chimú (Blocks 3-14) in the Urb Zárata, San Juan de Lurigancho, department of Lima, period 2014. the research was descriptive - not experimental, a population sample of 16 micro-enterprises, who were applied a questionnaire of 20 closed questions, using surveys, the following results were chosen: Profile of respondents: 68.75% are over 41 years old and married, 37.50% are women and 62.50% are male, 25.00% have secondary education and college technical or 75.00% and 56.25% is own the MYPES. On the characteristics of MYPES, 75% have more than 6 years in the market, 100% is formalized before SUNAT, Municipality and 62.50% is natural person. The 75.00% have applied for credit, was obtained from 50% of the banks, 25% and 25% EDPYMES personal savings, he was paid in the short and medium term. 25% it requested loan for more than S /. 10000 new sun and 100% was invested in merchandise, furniture, training and publicity. On training. 75% train their staff and 87.50% consider it an investment. 75% of MYPES have improved their capabilities. From this it concludes that the MYPES the study area has received funding and have been trained.

Keywords: Funding, Training, MYPES.

CONTENIDO

	Pág.
1. Título de Tesis	i
2. Hoja de firmas de jurado	ii
3. Hoja de agradecimiento	iii
4. Hoja de dedicatoria	iv
5. Resumen	v
6. Abstract	vi
7. Contenido	vii
8. Índice de Tablas y figuras	ix
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	4
2.1 Antecedentes	4
2.2 Bases Teóricas	12
2.2.1 Sobre las MYPES	12
2.2.1.1 Definición de MYPE	12
2.2.1.2 Clasificación de las MYPES	13
a) Clasificación según el inicio del emprendimiento	14
b) Clasificación según nivel de ventas	14
c) Clasificación según la propiedad del capital	15

d)	Clasificación según los sectores de actividad	15
e)	Clasificación según el régimen tributario	16
f)	Clasificación según el tipo de persona	18
2.2.2	Teoría del financiamiento	20
2.2.2.1	Definición de financiamiento	21
2.2.2.2	Financiamiento de las MYPES en el Perú	21
2.2.2.3	Fuentes de financiamiento de las MYPES	22
a)	Fuentes internas	24
b)	Fuentes externas	25
1)	Banco Scotiabank	28
2)	Banco de crédito del Perú	31
3)	Banco Interbank	34
4)	Mi Banco	36
5)	Entidades financieras no bancarias	39
6)	Proveedores	39
7)	Emisión de acciones	39
8)	Financiamiento a través de EDPYMES	40
2.2.3	Teoría de la capacitación	41
2.2.3.1	Concepto	41
2.2.3.2	Tipos de capacitación	43
2.2.3.3	Objetivos de la capacitación	43

2.2.3.4 Beneficios de la capacitación	44
2.2.3.5 Beneficios para el personal de la organización	45
2.2.3.6 Determinación de las necesidades de capacitación	45
2.2.3.7 Técnicas de capacitación	46
2.2.3.8 La formación por competencias	47
2.3 Marco Conceptual	50
III. METODOLOGÍA	53
3.1 Diseño de la Investigación	53
3.2 Población y muestra	53
3.3 Definición y operacionalización de las variables	54
3.4 Técnicas e instrumentos	56
3.5 Plan de Análisis	57
3.6 Matriz de consistencia	58
3.7 Principios éticos	59
IV. RESULTADOS	60
4.1 Resultados	60
4.2 Análisis de los Resultados	67
V. CONCLUSIONES	74
Referencias Bibliográficas	76
Anexos	81

Anexo 1. Matriz de actividades	81
Anexo 2. Presupuesto	82
Anexo 3. Cuestionario	83
Anexo 4. Lista de empresas encuestadas	86
Anexo 5. Figuras	87

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

	Pág.
Tabla 1. Operacionalización de las variables	54
Tabla 2. Matriz de consistencia	58
Tabla 3. Perfil del empresario	60
Tabla 4. Características de las MYPES	61
Tabla 5. Características del financiamiento de las MYPES	63
Tabla 6. Características de la rentabilidad de las MYPES	65
Figura 1. Edad de los encuestados	87
Figura 2. Estado civil de los encuestados	87
Figura 3. Género de los encuestados	88
Figura 4. Grado de instrucción	88
Figura 5. Cargo del encuestado	89
Figura 6. Tiempo de funcionamiento en el mercado	89
Figura 7. Cantidad de trabajadores	90
Figura 8. Nivel de formalización	90
Figura 9. regimen tributario	91
Figura 10. Empresas que solicitaron financiamiento	91
Figura 11. Fuente de financiamiento	92
Figura 12. Destino del financiamiento.	92
Figura 13. Monto del préstamo.	93
Figura 14. Período del préstamo	93
Figura 15. Inconvenientes a la hora de solicitar el préstamo.	94
Figura 16. Tipo de inconvenientes	94

Figura 17. MYPES que capacitan a su personal.	95
Figura 18. Opinión acerca de la capacitación.	95
Figura 19. MYPES que han mejorado sus capacidades después de la capacitación.	96
Figura 20. Número de MYPES por tipo de capacitación.	96

I. INTRODUCCIÓN

“A nivel internacional, en la mayoría de los países, las MYPES representan más del 95% del total de empresas. Proporcionan entre el 60 y 70 % del empleo y contribuyen entre el 50 y 60 % del producto bruto interno” (Echevarría, Morales y Varela, 2007).

Solo para mostrar algunas cifras al respecto, tenemos que en los Estados Unidos el porcentaje de MYPES representa el 99,7% de las empresas (Escalera, 2007).

Del mismo modo, en China las MYPES superan los 8 millones y ocupan el 99% de todas las empresas del país y proporcionan el 75% de los puestos de trabajo. (China, 2013), en Francia son el 98.8% y dan empleo al 45.5% de la PEA, en Finlandia son el 98.3% de las empresas y dan empleo al 40.9% y su aporte al PBI es de 30.7% (Panorama Cajamarquino, 2009).

Frente a este contexto, es indispensable promover la investigación acerca de estas empresas, sus principales problemas y sus posibles soluciones. A nivel nacional según la legislación peruana, la MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio. En el Perú el 98% de establecimientos se encuentran representados por las MYPES, donde el 93% corresponde a microempresas con un bajo volumen de ventas anuales. Según datos del Ministerio de trabajo, las MYPES brindan empleo a más de 80 % de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca del 50% del producto bruto interno (PBI). Por tal motivo constituyen el principal motor de empleo y

crecimiento del Perú, Por lo que una de las prioridades del gobierno es promover su adecuado crecimiento y ayudar a resolver aquellos problemas que puedan expandir su crecimiento, como por ejemplo, la falta de liquidez para el desarrollo normal de sus operaciones. Para resolver estas limitaciones, se propone un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias, que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPE. En el que exista un sistema regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, las Micro y pequeñas empresas. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.
- Describir las principales características de las MYPES del área de estudio.

- Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.
- Describir las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

Finalmente, el presente estudio se justifica, porque permitirá conocer las principales características del emprendedor de la MYPE, así también las características de las MYPES en estudio, además de las características del financiamiento y la capacitación de la micro y pequeñas empresas del sector Comercio rubro ferretería de la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015. Del mismo modo, nos permitirá conocer de una manera más precisa de cómo se desarrolla el financiamiento, así mismo las capacitaciones en las empresas estudiadas; para que empresarios tomen decisiones con miras a una buena rentabilidad y finalmente, este estudio servirá de base para futuras investigaciones y otros estudios de las MYPE.

En lo personal, como estudiantes y futuros profesionales, el realizar este tipo de investigaciones nos permite involucrarnos a fondo en ello, ampliando no solo nuestros conocimientos, sino desarrollar nuestras habilidades, generando actitudes positivas hacia la investigación; que a la larga nos servirá en nuestro desarrollo como profesionales ya formados.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes

Los antecedentes que se tomarán en cuenta en esta investigación son a cuatro niveles, es decir se presentarán antecedentes internacionales, nacionales, regionales y locales.

En cuanto a investigaciones de orden nacional, se tiene la investigación de Huamán (2014), denominada: “El financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012”, cuyo objetivo fue determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las MYPES en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012. El Tipo de investigación fue cuantitativa –descriptivo y se llegó a los siguientes resultados: Sobre los empresarios: el 40% tenían entre 20- 29 años de edad, a diferencia del 13% que tenían entre 50 años a más, seguido por 27% que tenían entre 30-39 años de edad y el 20% contaban entre 40-49 años de edad, el 67% son masculinos, al contrario sólo el 33% son femenino, el 47% afirmaron tener nivel tecnológico, al contrario del 7% indicaron tener educación primaria; seguido del 20% que informaron tener nivel universitario y por el 27% indicaron tener educación secundaria. Sobre el financiamiento: el 40% obtuvo financiamiento de terceros y el 60% lo obtuvo de recursos propios, el 33% afirmo tener financiamiento de los amigos y los parientes, al contrario el 7% obtuvieron financiamiento de las empresas de capital de inversión, por otro lado el 33% fueron de bancos y el 27% por los ahorros personales. Sobre la rentabilidad: en cuanto a las mejoras posteriores al financiamiento, se tiene que el

27% afirmaron aumento de ventas; al contrario 7% son eliminación de actividades sin valor; seguido por 20% que es por mejora de ventas y clientes; el 13% reducción de costos de los recursos; también 13% todas las anteriores y el 20% mejora del proceso.

Ramírez (2014), denominada “El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014”, tuvo como objetivo general conocer las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Piura, 2014. La metodología fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – descriptiva. La autora llega a los siguientes resultados: Sobre los propietarios de las MYPES: el 70% de la edad del representante legal del sector en estudio fluctúa entre 45 a 64 años y el 30% de 30-44 años, el 100% de los empresarios son hombres, el grado de instrucción de los representantes legales del sector de estudio tienen secundaria completa y superior universitaria completa que representan el 40% ambos, ante un 20% de superior universitaria incompleta, el estado civil de los representantes legales del sector de estudio está casado y representan el 80% ambos, ante un 20% se encuentra en estado de convivencia. Sobre las características de las MYPES: la investigación informó que se encuentran de 1- 3 años un 30%, y de 5-10 años un 70% en el sector ferretero de las MYPE, el 100% de las MYPES son formales, el 80% cuentan con 1- 4 trabajadores el 20% con 5-10 trabajadores, el 100% formó la MYPE se formó para obtener ganancias. Sobre el financiamiento: el 100% obtiene financiamiento de alguna entidad financiera, el 60% capital de trabajo, el 20% mejoramiento y/o ampliación del local, el 20% activos fijos. Sobre la capacitación de las MYPES: el 100% la

MYPE si recibió capacitación al otorgamiento de un crédito, 100% de la MYPE participó en cursos de Técnica de venta, el 100% considera la capacitación como inversión, el 40% se capacitaron en Gestión empresarial, el 50% Prestación de mejor servicio al cliente y el 10% Manejo eficiente del crédito. Sobre la rentabilidad: el 80% dijo que SÍ mejoro su rentabilidad y el 20% dijo que no, el 100% dijo que la capacitación sí mejoro su rentabilidad, el 90% dijo que SÍ mejoro su rentabilidad y el 10% NO mejoro la rentabilidad en los dos últimos años.

Coello (2013): Tesis para optar el título profesional de Licenciado en Administración denominada: “Caracterización de la competitividad y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio - rubro ferretero de la ciudad de nuevo Chimbote, año 2011”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú. El presente trabajo de investigación ha tenido por objetivo determinar las principales características de la competitividad y la rentabilidad de las MYPES comercializadoras en el rubro ferretero del distrito de Nuevo Chimbote, durante el año 2011; La investigación fue de tipo no experimental-transversal-descriptivo, de una población de 11 MYPES se tomó una muestra del 100% de la población registradas en la Sunarp Chimbote, a quienes se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados fueron: De las 11 MYPES encuestadas se establece que el 55 % de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 35 y 44 años. El 91% de las MYPES de este sector comercial son formales, ya que están debidamente registradas en SUNARP y con sus documentos en regla. Del 100%, el 55 % de las MYPES cuentan con personal permanente y el 45% tiene su personal eventual. El 82% conoce el término de Competitividad y el 18% no conoce. Del 100% de MYPES, el 82% afirma que su

empresa es competitiva y el 18% no lo es. De los Empresarios encuestados se puede observar que el 46% de las empresas es Competitiva en Precios, el 36% en lo que es Calidad y el 18% en la atención al Cliente. Del 100% de MYPES, el 82% no ejecuto investigaciones respecto a cómo tener mayor participación en el mercado; el 18%, si ejecutó este tipo de investigación. El 91% de los encuestados manifestó que la rentabilidad de su empresa mejoro en el año 2011, solo el 9% dijo no haber obtenido ganancias, llegando a las siguientes conclusiones: El 82% de empresas Utiliza Registros Contables; el 18% aún no regulariza el uso de libros Contables.

Villavicencio (2014), en su tesis: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. Trabajo para optar el título de Licenciado en Administración de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú. La investigación tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013. La investigación fue cuantitativa – descriptiva; para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a una muestra de 59 MYPES de una población de 234 MYPES, a quienes se le aplico un cuestionario de 27 preguntas abiertas y cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Sobre el perfil del encuetado, se tiene que el 58% tienen 31 años a más, el 31% tiene entre 26 a 30 años y el 12% entre 21 a 25 años de edad. El 63% son de sexo masculino y el 27% de sexo femenino; el 39% estudiaron en institutos, el 31% tienen estudios secundarios completos, el 24% tienen estudios superiores universitarios y el 6% tienen estudios primarios completos. Sobre las características de las MYPES, se tiene que el 42% tiene entre 1 a 5 años de

funcionamiento, el 34% tiene entre 6 a 10 años, y el 24% tiene de 11 años a más. El 69% son MYPES formales, y el 31% son informales. El 78% tienen un financiamiento ajeno, y el 22% tiene un financiamiento propio. El 80% nos dice que sus créditos solicitados si fueron atendidos, y el 20% nos indica que sus créditos solicitados no fueron atendidos. Del 100% de los encuestados, el 46% ha invertido su préstamo financiero en la compra de activos, el 25% ha pagado sus deudas, el 19% ha mejorado su infraestructura, y el 10% ha invertido en otras actividades. Del 100% de los encuestados, el 88% considera que el crédito financiero mejora la rentabilidad de las MYPES, y el 12% considera que no es así. El 95% considera que la capacitación es importante para las MYPES, y el 5% considera que no es importante. El 71% se ha capacitado durante el año 2013, y el 29% no se ha capacitado. Del 100% de los encuestados, el 56% se ha capacitado de 3 a 6 veces durante el año 2013, el 37% se ha capacitado de 1 a 3 veces, y el 7% se ha capacitado de 6 veces a más. El 78% considera a la capacitación como una inversión, y el 22% considera a la capacitación como un gasto. El 64% si ha capacitado al personal durante el año 2013, y el 36% no ha brindado ningún tipo de capacitación al personal. Del 100% de los encuestados, el 75% considera que el financiamiento mejora la rentabilidad de las MYPES, y el 25% considera que no mejora la rentabilidad. Del 100% de los encuestados, el 80% cree que la capacitación mejora la rentabilidad de las MYPES, y el 20% no cree que la capacitación mejore la rentabilidad.

Santur, A. (2014): Tesis “características de la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio giro de venta de repuestos y accesorios para motos, del distrito de Sullana, provincia de Sullana, región Piura, año 2014”. Tesis presentada para optar el grado de licenciado en Economía de la Universidad “César Vallejo”.

Llegando a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios y las MYPES: Del 100% de los empresarios encuestados: El 75% manifestaron que su edad fluctúa entre 27 a 65 años, el 67% son del sexo masculino y el 58% tienen grado de instrucción secundaria completa. Así mismo, las principales características de las MYPES del ámbito de estudio son: el 41% tienen más tres años en el rubro empresarial y el 75% poseen más de tres trabajadores permanentes. Respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% no recibieron una capacitación en los dos últimos años, el 100% manifestaron que la capacitación es relevante para crecer como empresa. Respecto a la rentabilidad: El 100% manifestaron que la capacitación mejora la rentabilidad de sus empresas y el 58% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Lezama (2010), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro servicios ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009”. Trabajo presentado para optar el Grado Académico de contador público de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. En este trabajo, el autor describe las principales características del financiamiento, la capacitación de las MYPES del sector comercio - rubro servicios ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, teniendo como conclusiones: Respecto a los empresarios. El promedio de edad de los representantes legales de las MYPES encuestadas fue de 36 años. El 62.5% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. El 87.5% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria. Respecto al financiamiento. En el período de estudio (2008-2009) el 100% de las MYPES encuestadas recibieron créditos

financieros; sin embargo, en el año 2008, el 87.5% de las MYPES encuestadas recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles; en cambio, en el año 2009, el 87.5% recibieron créditos cuyos montos fluctuaron entre 500 y 1999 soles. En el año 2009 respecto al año 2008 hubo un crecimiento significativo en los montos de 500 a 1999 soles, ya que en el año 2009 el 87.5% recibieron créditos en dichos montos; en cambio, en el año 2008, sólo el 12.5% recibieron créditos en dichos montos. Sin embargo, en el año 2009 respecto al año 2008 hubo un crecimiento significativo en los montos de 2000 a 5000 soles, ya que en el año 2009 sólo el 12.5% recibieron créditos en dichos montos. El 50% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo la distribución la siguiente: el 7.5% recibió créditos del Banco Azteca y el 12.5% del Banco de Crédito. También el 50% de las MYPES encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario; siendo la distribución la siguiente: el 25% de la Caja Municipal del Santa y el 25% de Credi Chavín. Respecto a la capacitación. El 100% de los gerentes y/o administradores de las MYPES en estudio, no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos. El 37.5% de los microempresarios encuestados no han recibido ningún tipo de capacitación en los dos últimos años.

Según Dioses (2015), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nuevo Chimbote, período 2013-2014”, cuyo objetivo fue identificar la importancia del financiamiento y su utilización en las MYPES en el Perú, 2014, esta investigación fue descriptiva y para llevarla a cabo se tuvo en cuenta una muestra de 20 MYPES, llegando a los siguientes resultados: Sobre las características de las MYPES. El 60 % de las MYPES tienen una antigüedad de 4 a 5 años y el 25% de 2 a

3 años de antigüedad, el 80% del capital es individual y un 15% es aportaciones en sociedad, el 85% de trabajadores laboran con contrato y un 15% sin contrato. Sobre los representantes de la MYPE. El 95% son propietarios del negocio y el 5% son los gerentes generales, el 60% de los propietarios tiene grado de instrucción técnica, el 30% tiene superior universitaria y el 10% tiene estudios secundarios. Respecto al financiamiento de las MYPES. El 75% de los encuestados ha solicitado crédito bancario más de una vez, el 75% invirtió el financiamiento obtenido en compras de mercaderías, el 15% en activos fijos y el 10% en mejora del establecimiento, el 100% de encuestados considera que el financiamiento recibido, mejora la rentabilidad de las MYPES. En cuanto a la capacitación. El 85% de trabajadores recibe capacitaciones en la MYPES y el 25% no ha recibido ninguna capacitación, el 85% de trabajadores si practica según la capacitación recibida y el 15% no lo practica, el 80% considera a la capacitación como una inversión, y el 20% considera a la capacitación como un gasto, el 100% cree que la capacitación mejora la rentabilidad y la competitividad de las MYPES. Sobre la rentabilidad. El 85% asegura que la rentabilidad de las MYPES ha incrementado y el 15% menciona que se mantiene, el 100% dice que el factor que influye en la rentabilidad de las mypes es el financiamiento, el 70% dice que la capacitación recibida y aplicada mejoro la rentabilidad de las MYPES y el 30 % dice que no influye.

Hidalgo, M & Ponce, C (2011). Tesina: “Capacitación y empleo para la MYPE a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo´- SENCE”. Trabajo para optar el grado de Licenciada en Administración en la Universidad Austral de Chile. Valdivia. Esta investigación trata de evaluar el impacto de los programas diseñados para las MYPES, en relación con su empleabilidad, productividad y competitividad,

de acuerdo a los programas entregados por el SENCE. La investigación llega a las siguientes conclusiones: Las características principales de los microempresarios encuestados es su bajo nivel educativo, sin embargo este es mayor en relación a los niveles educativos que poseen los trabajadores de las MYPES. Respecto a la edad los encuestados tienen una edad promedio 40 años, se reparten en un 50% son mujeres y un 50% pertenecen al género masculino. Los beneficiarios de la beca línea especial MYPE optan por una capacitación acorde a las necesidades de la microempresa o ven una oportunidad de explotar nuevas actividades dentro de ella. Una alta cantidad de encuestados señalan haber adquirido nuevos conocimientos, experiencia, confrontar la innovación y las nuevas formas de afrontar problemas de mercado. Algunas de las actividades más respaldadas son la contabilidad y planes de negocios. Un 64% de los microempresarios, luego de haber recibido una beca, se ha visto aventajado de acuerdo a sus competencias personales. Pero con respecto a la productividad no se ha visto un avance significativo para aumentar las ventas del producto. Esto es porque los microempresarios no cuentan con capitales propios para invertir en nuevas maquinarias que favorezcan el aumento de la productividad. En referencia a los microempresarios, las becas no les aportan a la productividad de las MYPES, ya que los microempresarios no cuentan con el poder de financiamiento para renovar maquinarias e implementar alta tecnología para disminuir sus costos. En caso que se endeuden, las tasas de los bancos son elevadas, por el riesgo que significa para el ente financiero.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Sobre las MYPES

2.2.1.1 Definición de MYPE

La definición del acrónimo MYPE es micro y pequeña empresa y tiene algunas definiciones planteadas por especialistas en el tema, pero también es conceptualizada por la legislación peruana como se expone a continuación.

La Constitución Política del Perú, en el Título I y artículo 2° define que “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (CPP, 1993).

La Comisión Económica para América Latina (CEPAL) define a la microempresa como unidad productora con menos de diez personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y a sus trabajadores tanto permanentes como eventuales (citado por Cárdenas, 2010).

“Microempresas son unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tienen un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activos y volumen de ventas, y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, se encuentra la característica de ilegalidad entendiéndose como ausencia de cumplimiento de la obligación de registrar públicamente la actividad que se desempeña.” (Carrasquillo, 2011).

De estos conceptos podemos extraer que la micro y pequeña empresa es un ente social con objetivos claros y precisos que puede extraer, transformar, producir y comercializar bienes y servicios, que por su actividad genera rentas de tercera

categoría, la cual va a contribuir al pago de impuestos y esta a su vez servirá para el gasto público que realiza el Estado.

2.2.1.2 Clasificación de las MYPES

Para realizar la siguiente clasificación se ha tenido en cuenta la ley 30056, esta ley modificó a la anterior ley 28015 denominada Ley MYPE, a continuación se presenta las clasificaciones a tener en cuenta.

a) Clasificación según el inicio del emprendimiento

Jesús Aguilar (Citado por Vega y Zapata, s.f., p. 33), considera tres tipos de microempresa:

➤ Microempresas de sobre vivencia:

Tienen la urgencia de conseguir ingresos y su estrategia de competencia es ofrecer su mercadería a precios que apenas cubren sus costos. Como no llevan ningún tipo de contabilidad a menudo confunden sus ingresos con el capital. El dueño hace uso indistinto del dinero y hasta de la mercadería.

➤ Microempresas de subsistencia:

Son aquellas que logran recuperar la inversión y obtienen ingresos para remunerar el trabajo.

➤ Microempresas en crecimiento:

Tienen la capacidad de retener ingreso y reinvertirlos con la finalidad de aumentar el capital y expandirse, son generadoras de empleos. Aquí microempresa se convierte en empresa.

b) Clasificación según nivel de ventas

Para poder clasificar a las MYPES, en primer lugar se tendrá en cuenta la clasificación que hace la Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, publicada el 2 de julio de 2013, en esta ley en el Título II, Capítulo I, Artículo 11, Texto Único Ordenado en su Artículo 5°, expresa las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, donde se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización:

- Micro empresa. Ventas anuales hasta el monto máximo hasta 150 Unidades impositivas Tributarias (UIT)
- Pequeña empresa. Ventas anuales superiores a 150 (UIT) y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas tributarias.
- Mediana empresa. Ventas anuales superiores a 1700 (UIT) y hasta un monto máximo de 2300 Unidades impositivas tributarias.

Es preciso mencionar que Valor de la Unidad Impositiva Tributaria durante el año 2015, según el DECRETO SUPREMO N° 374-2014-EF es de S/. 3850. 00 nuevos soles por una UIT.

c) Clasificación según la propiedad del capital

Esta clasificación se centra en el carácter de los dueños de la empresa, si son agentes privados (economías domésticas u otras empresas) o agentes públicos (instituciones del sector público).

- **Empresas Públicas:** Cuyo capital y control pertenece al Sector público (ya sea al Estado o las Comunidades Autónomas y Ayuntamientos), en estas empresas prevalecen los criterios políticos y sociales sobre los económicos.
- **Empresas Privadas:** Su capital pertenece a un particular o particulares.
- **Empresas Mixtas:** Cuando una parte del capital pertenece a entidades públicas. En ocasiones son empresas en proceso de privatización o en las que el sector público mantiene una parte del capital a modo de control.

d) Clasificación según los sectores de actividad

En esta clasificación se tienen en cuenta las empresas que pertenecen a cada uno de esos sectores.

- **Empresas del sector Primario:** Empresas dedicadas a actividades relacionadas con los recursos naturales. Por ejemplo, una granja de vacas, una explotación agrícola, una empresa dedicada a la recolección de plantas medicinales, etcétera.
- **Empresas del sector Secundario:** Transforman unos bienes en otros a través de un proceso productivo. Por ejemplo, una fábrica textil, una industria química, una constructora, una panificadora, empresas automovilísticas, etcétera.
- **Empresas del sector Terciario:** Si recuerdas ya vimos el curso pasado que eran innumerables y variadas las empresas que pertenecen a este sector, desde empresas comerciales (supermercado, inmobiliaria, farmacia...), de hostelería, turismo o restauración, de telecomunicaciones, de sanidad, de educación, etcétera.

e) Clasificación según el régimen tributario

De acuerdo a la SUNAT (2015) se realiza el siguiente tipo de clasificación:

Las MYPES están sujetas a dos tipos de Regímenes Tributarios de A fin de promover la micro y pequeña empresa y ampliar la base tributaria, el Gobierno Nacional creó el RUS y el RER, para aquellos empresarios cuyos ingresos brutos no excedan de S/.30, 000 mensuales (S/.360, 000 anuales). Sin embargo, como veremos más adelante, la Nueva Ley MYPE eleva este límite a S/.525, 000 anuales para el caso de los sujetos acogidos al RER.

En tal sentido diremos que las MYPES se clasifican en: los RUS (Régimen Único Simplificado) y en RER (Régimen Especial de Impuesto a la Renta).

A. Régimen único simplificado. (RUS)

Conforme lo determina el artículo 2° del Decreto Legislativo N° 937, norma que aprobó el Texto del Nuevo Régimen Único Simplificado, determina que el presente Régimen comprende a:

Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales. b)

Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios .Cabe precisar que los sujetos de este Régimen pueden realizar conjuntamente actividades empresariales y actividades de oficios. Tratándose de sociedades conyugales, los ingresos provenientes de las actividades comprendidas en este Régimen que perciban cualquiera de los cónyuges, serán considerados en forma independiente por cada uno de ellos.

Ingresos de tope bruto anual.

- 1- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos no superen los S/360,000

- 2- Realicen sus actividades en una sola unidad de explotación.
- 3- El valor de sus activos fijos a su actividad sin considerar predios y los vehículos que se requiere para el desarrollo del negocio no supere los s/70,000

B. Régimen especial de impuesto a la renta (RER)

Podrán acogerse al Régimen Especial las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de las siguientes actividades:

Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.

Actividades de servicios, entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior. Se debe tener en cuenta que, las actividades antes señaladas podrán ser realizadas en forma conjunta.

Por su parte, la Nueva Ley MYPE, vigente a partir del 01.10.2008, establece que los contribuyentes que se acojan al RER pagarán una cuota ascendente a 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales de sus rentas de tercera categoría.

f) Clasificación según el tipo de persona

La empresa según el tipo de persona se clasifica de la siguiente manera:

Persona natural. Es una persona, común y corriente, que ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal. Al constituir una empresa como Persona Natural, este asume a título personal todas obligaciones de la empresa. Esto implica que el inscrito

asume la responsabilidad y garantiza con todo su patrimonio y los bienes a su nombre, las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa.

Para formalizar este trámite sólo se requiere la inscripción al RUC.

Persona jurídica. Es una empresa que ejerce derechos y cumple obligaciones a nombre propio de la empresa creada. A diferencia de persona natural, es la empresa y no el dueño quien asume todas las obligaciones de ésta. Lo que implica que las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, están garantizadas y se limitan solo a los bienes que pueda tener la empresa a su nombre.

Para constituir una Persona Jurídica existen cuatro formas de organización empresarial: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L), Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L), Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.) Sociedad Anónima (S.A.).

Se constituye mediante el otorgamiento de una escritura pública y se inscribe en los registros públicos.

Por su parte, una persona jurídica puede ser:

- **Empresa Individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L.**

Este tipo de empresa es una persona jurídica con derecho privado que está constituida por la voluntad de un titular. Como la responsabilidad de la empresa es limitada, esta responde con su propio capital en cuanto a las deudas, quedando libre de responsabilidad el titular y su patrimonio. Las actividades que competen a esta son únicamente de pequeña empresa. Asimismo, el capital de la empresa puede ser dinero o bienes no monetarios (muebles, maquinaria, etc.).

- **Sociedad Anónima S.A.**

La Sociedad Anónima es una persona jurídica de derecho privado cuya naturaleza puede ser comercial o mercantil. Se constituye en un solo acto por sus socios fundadores (Sociedad, o bien sucesivamente mediante la oferta a terceros) siendo esta empresa de responsabilidad limitada, por lo cual ninguno de estos socios responde con su patrimonio ante las deudas de la empresa. El capital de una Sociedad Anónima está representado por acciones nominativas, las cuales se constituyen por el aporte de los socios, que pueden ser asimismo bienes monetarios o no monetarios. La Sociedad Anónima puede adoptar cualquiera las nominaciones de abierta o cerrada, pero lo que sí es obligatorio es que figure la indicación de Sociedad Anónima o las siglas S.A.

- **Sociedad Anónima Abierta S.A.A.**

Una Sociedad Anónima es Abierta cuando sus acciones están abiertas a oferta, es decir, que alguien puede ‘comprar’ sus acciones y formar parte del grupo de accionistas. Asimismo, una Sociedad Anónima Abierta puede ser declarada como tal, cuando tiene más de 750 accionistas, cuando más del 35% de sus acciones pertenece a 175 o más accionistas, cuando la empresa se constituye como tal y cuando todos los accionistas que tienen derecho a voto deciden por unanimidad tal denominación.

- **Sociedad Anónima Cerrada S.A.C.**

Esta es uno de los tipos de empresas más comunes en el Perú. Una Sociedad Anónima es Cerrada cuando su número de accionistas no excede los 20 y sus acciones no están inscritas en el Registro Público, de tal modo que nadie salvo sus

socios puede adquirir acciones. Asimismo, sus acciones están divididas en participaciones sociales.

- **Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada S.R.L.**

En este tipo de empresa el capital se divide en participaciones iguales, las cuales no pueden ser incorporadas en títulos valores ni tampoco llamarse ‘acciones’. Asimismo, los socios de este tipo de empresa no pueden exceder la cantidad de 20, y por el hecho de tratarse de una Sociedad de Responsabilidad Limitada, no responden con su patrimonio personal ante las deudas de la empresa. El capital de este tipo de empresa está constituido por el aporte de cada socio, y debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación.

2.2.2 Teoría del Financiamiento.

El financiamiento es un concepto que cada vez toma mayor importancia y que ha sido ampliamente analizado, pero básicamente destaca en una sola idea, que consiste en abastecerse de recursos financieros, de cualquier forma, permitiéndole al pequeño empresario conseguir el capital necesario para llevar a cabo sus operaciones y así mejorar la situación de su negocio.

2.2.2.1 Definición de financiamiento

A continuación se expone algunos conceptos acerca del financiamiento, para ello se ha tenido en cuenta algunos autores especialistas en el tema.

Así para Pérez y Campillo señalan que el financiamiento es “la provisión eficiente de efectivo que ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas” (citado por Hernández, 2013).

Según Del Rio Saldivar (citado por Gallardo, 2014) nos dice "el financiamiento adecuado es el resultado de los esfuerzos realizados para proporcionar los fondos necesarios a las empresas, en las condiciones más favorables para cumplir con los objetivos de la empresa".

De todo lo expuesto, se puede concluir que el financiamiento la búsqueda de recursos económicos para cancelar obligaciones o pagar bienes, servicios.

2.2.2.2 Financiamiento de las MYPES en el Perú

Las MYPES requieren financiamiento para llevar a cabo sus operaciones, continuar sus labores diarias y realizar inversiones, todo ello con el fin de incrementar su rentabilidad.

Para poder entender la importancia del financiamiento en la empresa, es necesario entender algunos conceptos básicos como la inversión en activos fijos y el capital de trabajo.

Activos fijos. Para Paul Lira, "Es una inversión en bienes físicos o intangibles que la empresa necesita para ampliar la capacidad de producción, mejorar sus procesos productivos (por ejemplo, comprando una máquina más eficiente que la que actualmente posee) o reemplazar equipos obsoletos. Sin embargo, también se considera como una inversión en activos a la adquisición de terrenos e inmuebles o la edificación de obras civiles. En un sentido amplio, la inversión en activos también incluye la compra de equipo de oficina, mobiliario, equipos informáticos y de comunicaciones, así como el software que utilizan las computadoras. De todo esto podemos deducir que si una empresa desea realizar una inversión en activos, será necesario que consiga dinero" (Lira, 2009, p. 20).

Capital de trabajo. Paul Lira escribe acerca del capital de trabajo como “...los recursos que necesita cualquier negocio para seguir produciendo mientras cobra los productos que vende. Imaginemos una empresa que vende al crédito a 90 días y todo lo que compra (materias primas, insumos) lo cancela al contado. Como podemos deducir, hay una diferencia entre el momento en el que a esta empresa le pagan (90 días) y el momento que ella paga por los insumos que compra...” (Lira, 2009. p. 20). A continuación se muestra algunas fuentes de financiamiento a las que recurre la MyPe para financiar sus actividades, según Paul Lira (2009), en su libro *Finanzas y Financiamiento*.

2.2.2.3 Fuente de financiamiento de las MYPES

Toda empresa para poder realizar sus actividades comerciales o de producción, requiere de recursos financieros (dinero). Es así, que la falta de estos recursos hace que ellas recurran a las fuentes de financiamiento, que les permitan concretar sus planes a corto, mediano y largo plazo.

Las fuentes de financiamiento se dividen en internas y externas y el destino de estos recursos financieros como se dijo anteriormente son la compra de activos fijos o capital de trabajo, en la figura N° 1, muestra de forma esquemática las tres maneras en que una empresa puede obtener recursos:

- Fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como las utilidades que se retienen.
- Fondos adicionales que se solicitan a los accionistas.
- Dinero que se puede obtener de terceros, como proveedores, familia, prestamistas e instituciones financieras.

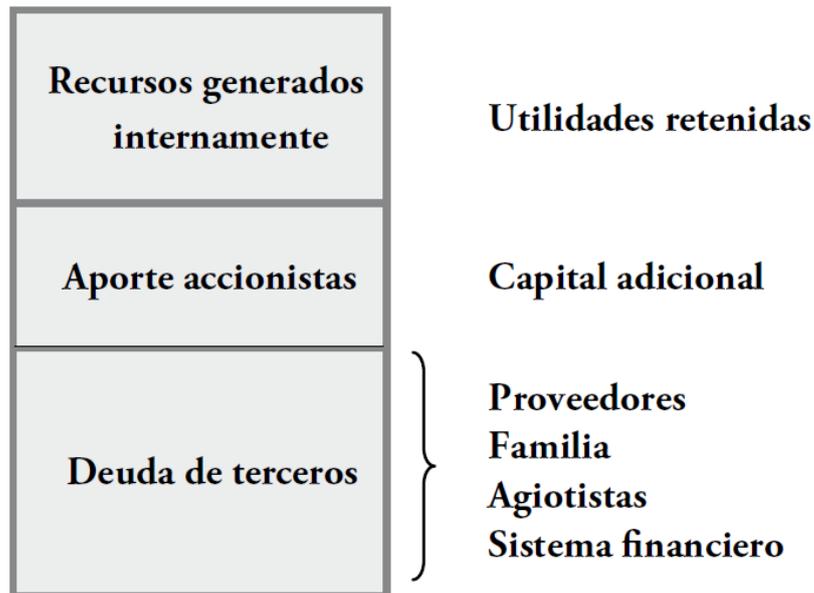


Figura 1. Fuentes de financiamiento de la MYPE.
 Fuente. Paul Lira Briceño. Finanzas y financiamiento (2009)

En cuanto al aporte de accionistas, es importante mencionar que los accionistas siempre requieren mayor interés que los bancos. Sin embargo es necesario el concurso de estos recursos para que la empresa continúe con su crecimiento. Es recomendable siempre que los recursos solicitados sean una mezcla entre recursos propios y deudas.

A continuación se verá cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuales las micro y pequeñas empresas recurren o pueden recurrir:

a) Fuentes internas.

Ahorros personales. Una forma de obtener financiamiento que no nos obliga a tener que pagar intereses ni a devolver el dinero, es recurrir a nuestros ahorros personales o a cualquier otra fuente personal que podamos tener, por ejemplo, al usar tarjetas de crédito o al vender algún activo personal.

Familiares. Otra forma sencilla de obtener financiamiento, sobre todo cuando el dinero que necesitamos es poco, es solicitarlo a familiares o amigos, los cuales es muy probable que nos presten el dinero si son conscientes de nuestra capacidad y responsabilidad.

Utilidades no retenidas. Las utilidades no distribuidas sirven como fuente de capital para expansión o para nuevas inversiones; sin embargo, vale la pena enfatizar que ese mismo excedente constituye la fuente de ganancias del capital invertido por los propietarios; por esta razón entran a competir entre sí los intereses de la empresa con los de sus accionistas; si la rentabilidad esperada de la empresa es claramente llamativa, será también para los propietarios, sin embargo, estos no estarían interesados en colocar su capital adicional en una opción que no ofreciera mejores garantías que otras alternativas, ya sean estas de inversión o de consumo. Cabe anotar además, que como este capital tiene su origen en utilidades, está sujeto a impuesto sobre la renta. En efecto, la práctica de utilizar las utilidades no distribuidas como fuente de financiación tiene los siguientes inconvenientes:

- El deseo manifiesto de los propietarios de orientar las utilidades de la empresa en opciones más llamativas de consumo o de inversión;
- Los gravámenes fiscales que pesan sobre las utilidades.

La depreciación. Una de las finalidades que se le asigna a la partida de depreciación, es la de recuperar el capital invertido en activos depreciables. Los fondos de depreciación acumulados sirven para financiar diferentes sectores de desarrollo de la empresa y para hacer frente a nuevas necesidades. Parte de esos fondos son destinados a la renovación de activos necesarios, pero los fondos

restantes proporcionan un crédito libre de impuestos para atender diferentes frentes de la empresa.

Venta de activos. La venta de activos fijos, o de la cartera o la disminución de los inventarios, pueden constituirse en mecanismos alternos de financiación interna de la empresa. Sin embargo, esta práctica puede resultar bien azarosa pues los activos fijos negociados o los niveles menores en los inventarios podrían comprometer seriamente la producción de la empresa, y por ende su importancia y prestigio frente a sus habituales consumidores.

b) Fuentes externas

Una empresa puede conseguir recursos externos en dos formas principalmente: permitiendo la participación de terceros a través de acciones o bonos; y por medio de una variada modalidades de créditos.

Financiamiento de leasing

El "leasing" o "arrendamiento financiero" es una forma alterna de financiación que día a día se está abriendo campo en nuestro medio; que consiste en que el acreedor financia al deudor, vale decir, el acreedor compra el bien para que lo use el deudor. En efecto, el acreedor mantiene la propiedad del bien durante el período financiado, y el deudor le reconoce por su usufructo un canon de arrendamiento previamente acordado. La negociación incluye una opción de compra por parte del deudor después de un tiempo de uso y por valor residual también pactado de antemano y que suele ser un porcentaje pequeño de su valor inicial. Dado el proceso anteriormente descrito, podemos afirmar que el "leasing" es un crédito indirecto, pues el deudor podría tomar un crédito directo de un banco o corporación, y proceder entonces a comprar el activo de su interés, o asumir el crédito directamente con el proveedor del

bien, comprometiéndose desde luego en cualquier caso, a cubrir cuotas periódicas para pagar tanto el valor del capital como de los intereses. Pero en esta modalidad la empresa de leasing compra al contado el activo que el deudor desea y se lo entrega en arrendamiento.

La operación leasing presenta ciertas ventajas que vale la pena destacar:

- Se pueden usufructuar activos sin compromiso inicial de liquidez.
- Los cánones de arrendamiento son deducibles como gastos para efectos tributarios.
- Como no se registra como una deuda en los estados financieros, la razón de endeudamiento permanece constante.
- Permite a las empresas contar con los nuevos desarrollos tecnológicos, y evolucionar sin compromiso cuando aparece la obsolescencia.
- El leasing es un sistema cuya tramitación suele ser más ágil que los procedimientos bancarios tradicionales. Permite a los empresarios contar con equipos y maquinaria, sin sacrificar liquidez en el primer momento de la empresa.
- El leasing estimula la creación de mercados de segunda para equipos, vehículos y demás bienes comprometidos en este sistema.
- Con la adaptación de la legislación se podría en Colombia, como ya existe en algunos países generalizar su utilización en transacciones inmobiliarias, para locales comerciales, consultorios y desde luego vivienda.
- Como el tiempo de duración de los contratos de leasing es por lo general de tres años, las compañías tiene que depreciar en forma acelerada sus bienes de capital.

- Se podría pensar que la alta proporción de activos no monetarios que poseen las compañías de leasing, las desfavorece en el momento de efectuar los ajustes por inflación, pero como tienen que depreciar los activos durante el período del contrato, se compensan los ingresos derivados del ajuste por inflación con los ajustes negativo de la depreciación y el resultado tiende a ser nulo.
- Las compañías de leasing suelen ser muy eficientes y son las que reportan mayores índices de rentabilidad en el sector, ya que manejan un gran número de negocios con muy poco personal; y dado que la captación de ahorros del público la adelantan a través de los comisionistas de bolsa mediante certificados de depósito a término, no tendrán que asumir mayores costos en nueva infraestructura.
- Las compañías de leasing tienen la posibilidad de financiar a compradores externos de productos colombianos, en la misma forma, los importadores pueden utilizar a las compañías de leasing con la gran ventaja de que esta adelanta todos los trámites y entrega el producto nacionalizado en el sitio que elija la empresa compradora.

Sin embargo, al emplear el leasing como mecanismo de financiación, se está renunciando a las deducciones tributarias de las depreciaciones y los intereses.

Cabe anotar que cuando no se contempla la opción de compra se suele denominar "leasing operativo".

Financiamiento con factoring. El "factoring" es el sistema de descuento de cartera que habilita al vendedor a negociar sus cuentas por cobrar con el fin de mejorar sus niveles de liquidez. En efecto, el vendedor entrega al "factor" sus cuentas por cobrar,

y este adelanta la gestión de cobro, anticipando dinero al vendedor. El costo de la operación incluye el valor que cobra el factor por administrar la cartera y además el costo financiero del dinero anticipado.

También se puede decir que “...El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero a que esas operaciones se refiere, aunque con un descuento...” (Banca Fácil).

Bancos. Una forma común de obtener financiamiento aunque más difícil de acceder son los bancos, los cuales podrían solicitarnos algunos requisitos tales como determinada experiencia en el mercado y, en caso de tratarse de un monto elevado, garantías que podrían estar conformadas por activos de la empresa o bienes personales.

A continuación se muestra algunas formas de financiamiento de acuerdo a lo expresado por el Informativo Caballero Bustamante (s.f.) para las MYPES de algunos bancos en el Perú.

1) Banco Scotiabank

Crediscotia financiera.

La entidad CrediScotia Financiera pertenece al Grupo Scotiabank Perú, y se especializa en el segmento de la microempresa y de la banca de consumo. Tiene como objetivo ofrecer productos y experiencias simples a los microempresarios y dependientes que tienen proyectos que realizar.

En general, las personas que deseen adquirir alguno de los diversos financiamientos de esta entidad bancaria deben cumplir con los siguientes requisitos: Presentar su DNI y el de su cónyuge, firmar el contrato de cesión de garantías y el depósito en garantía, mostrar recibo de agua o luz cancelado; enseñar el autoavalúo o título de propiedad (ello solo se les pedirá a los clientes que no tengan experiencia crediticia, dependiendo del importe del crédito); documentación sustentatoria de ventas; constancia de asociado, contrato de alquiler o autoavalúo del local comercial y cronograma, recibos de pago o estados de cuenta de préstamos vigentes en el sistema financiero.

Asimismo, los diferentes paquetes en conjunto, otorgan beneficios a los solicitantes como: Aprobación del crédito de manera rápida y sencilla, excelentes tasas de interés, prepago sin penalidades y una amplia red de agencias, cajeros Express y automáticos a nivel nacional.

A continuación, revisemos los diferentes productos que la entidad pone a disposición de las MYPES.

a) Crédito de garantía líquida

Es el tipo de solvencia que se destina a financiar la compra de insumos, o la adquisición de maquinaria, equipo y locales comerciales. El beneficiario tiene la ventaja de recibir asesoría financiera para optimizar el rendimiento de su dinero.

b) Crédito para capital de trabajo

Es el préstamo que se otorga para la compra de mercadería e insumos, financiando montos que van desde S/. 500 hasta S/. 90,000. Este producto permite al beneficiario cancelar el préstamo hasta en 18 meses.

c) Financiamiento para inversiones

Es la prestación que da el banco exclusivamente para las adquisiciones de máquinas, vehículos y locales comerciales. Los montos que se otorgan van desde S/ 1,500 hasta S/. 120,000 o su equivalente en dólares; se pueden pagar hasta en 72 meses.

d) Crédito para proyectos de infraestructura

Es aquel préstamo que se hace para obras y/o adquisición de terrenos para mercados y galerías comerciales. Se dirige normalmente a asociaciones o grupos de personas pertenecientes a conglomerados que tienen tres años de antigüedad, y se financia por un monto que va desde US\$1,000 hasta US\$25,000 de crédito individual por socio.

A diferencia de los otros servicios de financiamiento, los requisitos que se requieren para este tipo de empréstito son: Solicitud de financiamiento por la asociación; Padrón de asociados, Escritura de Constitución de la Asociación que incluye Estatutos; vigencia de los poderes de los representantes y copias de sus DNI; títulos de propiedad del inmueble, modalidad de transferencias de propiedad de puestos, información de la constructora elegida; anteproyecto de la obra y licencia de construcción o anteproyecto aprobado por la municipalidad. Además, la entidad bancaria se encarga de la asesoría y supervisión del área de negocios inmobiliarios en los casos en que se financian obras. La cantidad prestada se puede cancelar en un plazo no mayor de 60 meses.

e) **Línea de capital de trabajo**

Es una línea de crédito que tiene como finalidad financiar la mercadería de las MYPES por montos que van desde S/ 500 hasta S/ 90,000; al igual que en el anterior programa, se puede pagar hasta dentro de 60 meses.

2) Banco de Crédito del Perú

El BCP es otra de las instituciones financieras que confieren créditos a las MYPES, sobretodo en campañas como la de fiestas patrias; así, con motivos de estas fechas, ha implementado un producto llamado “crédito paralelo”.

Crédito paralelo

Debido a que los negocios incrementan su volumen comercial en el mes de julio por celebración de fiestas patrias, el BCP ofrece un crédito paralelo que le permita a los micro y pequeños empresarios tener el capital de trabajo necesario que requieren para estas campañas.

A diferencia de los créditos que ofrece normalmente la institución, solo pueden acceder a este desembolso los clientes que tengan un “buen comportamiento de pago”; al mismo tiempo, es más barato porque se paga en un plazo máximo de dos cuotas, y su periodo de gracia es de hasta dos meses, lo que le da el tiempo a los empresarios para obtener ganancias.

Los requisitos que se piden es que los prestatarios requieran de cantidades que sean como mínimo de S/.2,000 o \$600; el valor máximo que se financia es hasta el 50% de la actual línea de capital de trabajo del cliente. Este crédito debe cancelarse como máximo en dos cuotas.

Aparte de este crédito exclusivo, el banco ofrece otros financiamientos como se describen a continuación:

a) Leasing

El leasing o arrendamiento financiero es una alternativa de financiamiento de mediano plazo que permite adquirir activos fijos optimizando el manejo financiero y tributario de los negocios de los pequeños empresarios. Mediante esta modalidad, se adquiere determinado bien, nacional o importado, para otorgárselo en arrendamiento a cambio del pago de cuotas periódicas por un plazo determinado. Al final del plazo el cliente tiene el derecho de ejercer la opción de compra por un valor que se ha pactado previamente con la institución financiera.

Los activos que se financian deben ser de naturaleza tangible e identificable y pueden ser de origen nacional e importado (inmuebles, embarcaciones, maquinaria y equipo en general, vehículos, muebles y enseres).

Este tipo de solvencia esta dirigido, principalmente, a personas jurídicas y naturales que puedan utilizar el IGV de las cuotas como crédito fiscal. Por otro lado, el banco concede beneficios a las personas que escogen este financiamiento, tales como: La empresa no distrae capital de trabajo en la adquisición de activos fijos; flexibilidad en estructurar las cuotas en función al flujo de caja de cada empresa; depreciación lineal acelerada de los bienes en el plazo del contrato (para contratos de duración mínima de 24 meses para bienes muebles y de 60 meses para bienes inmuebles); costos competitivos en comparación con los de un financiamiento convencional; el costo financiero se mantiene fijo durante toda la operación; y el IGV de la cuota es crédito fiscal para el cliente.

Los documentos que se solicitan a las personas que requieren de esta fuente de

solvencia son: Carta de solicitud detallando la razón social de la empresa, RUC; monto y objeto de la operación, plazo y garantías ofrecidas; formato de información básica de clientes completamente llenado; Estados Financieros de los dos últimos ejercicios con notas y anexos y del último trimestre con el detalle de las principales cuentas; Flujo de Caja proyectado por el plazo total de la operación, con el detalle de los supuestos empleados para su elaboración; proforma de proveedor, en el caso de maquinarias y equipos y copia de la declaración jurada de autoavalúo, en el caso de inmuebles.

b) Financiamiento de bienes inmuebles

Es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente. Se caracteriza por que se brinda en nuevos soles o en dólares, se financia hasta el 80% del valor del bien en algunos casos y llega a montos que van desde US\$ 1,430 hasta US\$ 100,000, otorgando un plazo de hasta 84 meses para su cancelación. El desembolso del crédito se hace en coordinación con el dueño del inmueble a financiar.

Como las demás fuentes de financiamiento, la institución bancaria exige al beneficiario que se cumpla con ciertos requisitos; estos son: Las personas naturales o jurídicas deben contar con RUC, el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 1 año; el solicitante debe acreditar tener un respaldo patrimonial, de lo contrario, necesita presentar un fiador solidario que si lo tenga; el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 10 mil anuales ó S/.100 promedio diarios, lo que será determinado en la evaluación; el negocio debe acreditar tener experiencia mínima de 1 año administrando

créditos de capital de trabajo; por último, el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 70 años de edad.

Por otro lado, los documentos que deben presentar son: El DNI del interesado, última declaración de pagos de impuesto mensual, documento que acredite respaldo patrimonial (se acredita con: Autovalúo vigente, título Cofopri, contratos de compra venta con anotación registral de antigüedad máxima de 1 año).

c) **Financiamiento de bienes muebles**

Al igual que el financiamiento de bienes inmuebles, es un crédito en cuotas fijas que se va amortizando según los pagos que realice el prestatario mensualmente.

El suministro de este producto puede ser pedido en moneda nacional o en dólares, por sumas desde US\$1,430 hasta US\$100,000, financiándose hasta el 100% del bien. El plazo que brinda el banco a los beneficiarios para costear el préstamo es hasta inclusive 60 meses; hay que añadir que el desembolso del crédito se hace en coordinación con el proveedor del bien a financiar

Los requisitos que deben presentar las personas al momento de solicitar el préstamo son los mismos que se piden cuando se financia un bien inmueble, descrito en párrafos anteriores.

3) Banco Interbank

Otra de las instituciones bancarias de trayectoria conocida que solventa a las MYPES es el INTERBANK. A diferencia del Scotiabank y del BCP, este banco otorga créditos estableciendo diferencias entre personas naturales y jurídicas.

Esta entidad bancaria ofrece créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijo. Ambos tipos de financiamiento comparten ciertas características en común cuando se trata de ofrecer créditos a las personas naturales, tales como: Se concede en soles o en dólares, la cantidad que se desembolsa fluctúa entre S/. 64,000 ó US\$20,000 sin garantía; si la persona desea un crédito mayor será necesario que presente como garantía un inmueble. A diferencia de otros financiamientos no se cobra comisión por desembolso, se realizan pre-pagos sin penalidad, los beneficiarios tienen hasta 90 días de período de gracia (según evaluación), se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

Créditos para persona natural

a) Créditos para capital de trabajo

Es un préstamo rápido y simple que da la institución para que las personas inviertan en su negocio. Los requisitos que se demandan a los solicitantes son los siguientes: Un año de antigüedad comercial, tener una edad entre 25 y 69 años, y debe poseer una vivienda propia; de lo contrario debe presentar un aval.

b) Crédito para activo fijo

Esta línea de financiamiento otorga préstamos en soles o en dólares para que el propietario equie su negocio y sea más productivo. El plazo de pago es hasta 48 meses para activos muebles y 60 meses para locales.

Los requerimientos que se piden a los empresarios son: El negocio debe tener una antigüedad mínima de 18 meses; la edad del dueño debe oscilar entre 25 y 69 años; si no cuenta con una vivienda debe presentar un aval; por último, el solicitante requiere demostrar una experiencia crediticia mínimo de 1 año en el sistema financiero.

Créditos para persona jurídica

Al igual que en el otorgamiento de crédito para personas naturales ambos tipos de créditos que se ofrecen (créditos para capital de trabajo y créditos para activo fijos) comparten ciertas características; estas son: Se presta hasta S/.40,000 ó US\$12,000 sin garantías; por el contrario, se presta hasta S/.100,000 ó US\$30,000 si se cuenta con garantía; para préstamos mayores es necesario que el beneficiario presente garantía inmueble; no se cobra comisión por desembolso; se realizan pre-pagos sin penalidad; se da hasta 90 días de período de gracia (según evaluación); se paga en cuotas fijas y se cuenta con seguro de desgravamen.

a) Créditos para capital de trabajo

En el caso de personas jurídicas este financiamiento de dinero se caracteriza por darse de forma rápida y simple para invertir en una empresa. Los requisitos que deben cumplir los individuos que deseen adquirir el crédito son: Tener un año de antigüedad comercial inscrita en Sunat y sustentar ser dueño de una vivienda propia; en caso contrario, debe presentar un aval.

b) Crédito activo fijo

Este tipo de financiamiento se destina a personas que necesitan equipar su empresa con la finalidad de hacerla más productiva. Al igual que los demás programas de solvencia, los préstamos pueden ser en soles o en dólares, financiándose hasta el 80% del bien y otorgándose plazos de hasta 48 meses para cancelar activos muebles y 60 meses para locales.

Los requisitos que se requieren para obtener un activo fijo son: Contar con 18 meses de antigüedad comercial y tener una vivienda propia; en caso contrario,

como en el caso anterior, se debe presentar un aval.

4) Mi Banco

Es el primer banco privado especializado en el sector de microfinanzas, en el Perú. Tiene como objetivo brindar servicios financieros especializados, de tal modo que los pequeños y microempresarios puedan satisfacer las necesidades específicas de préstamo que demandan.

Entre los diferentes créditos que ofrecen tenemos:

a. Mi capital.

Es una prestación que realiza la entidad bancaria en soles o dólares a las MYPES por sumas desde S/. 1, 000 o US\$350, con un plazo de dos años para pagar y hasta 2 meses de gracia.

b. Mi equipo

Es una línea de crédito que se ofrece a los empresarios, en soles o dólares, por montos desde S/. 1,000 o US\$350, con un plazo de 3 años para cancelar en moneda nacional, y 5 años si es en la divisa norteamericana.

Las personas que requieran el empréstito, en cualquiera de los tipos de préstamos mencionados deben contar con un negocio que tenga 12 meses de funcionamiento (en el caso de personas naturales), y 18 meses, (en el caso de personas jurídicas); entre 20 y 69 años de edad, DNI del titular y de su cónyuge, y adquirir una pro forma de venta del equipo que desea comprar y presentar. Así mismo, debe presentar documentos como el Título de Propiedad de la vivienda o contrato de alquiler, Licencia Municipal de funcionamiento, RUC, carné de asociación de comerciantes o constancia de asociado al

mercado o, también, presentar boletas de compra de mercadería con una antigüedad de 3 meses.

c. Leasing

Con este contrato de crédito a mediano plazo, los clientes solventan sus necesidades de compra de bienes muebles o inmuebles obteniendo beneficios con el manejo financiero y tributario. Mibanco, además, brinda asesoría, analiza cada operación y la ajusta de acuerdo a la necesidad de los clientes, y financia activos fijos sin comprometer recursos de corto plazo.

Los bienes que se deseen adquirir deben ser tangibles o identificables, y los plazos de las operaciones se determinan de acuerdo al tipo de bien y tiempo de vida útil (bienes muebles desde 24 hasta 60 meses para pagar; y bienes inmuebles desde 60 hasta 120 meses para pagar); conjuntamente, los bienes son asegurados contra todo tipo de riesgo.

Los requisitos básicos que exige la institución financiera a los demandantes de este tipo de financiamiento son: Presentar RUC y DNI del cliente, Calificación en Centrales de Riesgo en los últimos 3 meses; copia original ó simple autenticada del Testimonio de Constitución de la Empresa donde estén las facultades y nombramientos de los representantes legales, copia simple del documento oficial de identidad (DOI-DNI) de los representantes, y una copia literal completa de la partida registral o vigencia de poderes con una antigüedad no mayor a 15 días

d. Crédito con garantía líquida

Es un crédito que se ofrece para que la persona haga crecer su negocio o para cubrir sus gastos familiares.

Al igual que en los demás empréstitos, puede ser otorgado en soles o dólares, desde S/. 1,000 o US\$350, garantizado con depósito a plazo al 100%. Entre los requisitos que exige la entidad es que las personas tengan entre 23 y 69 años de edad, abrir o tener un Certificado de Depósito Negociable (CDN) en soles o dólares (el CDN garantiza el crédito que será otorgado) y registrar buena calificación en el sistema financiero nacional.

5) Entidades financieras no bancarias

Algunas de ellas especializadas en pequeñas y medianas empresa, por lo que los requisitos suelen ser menores que los que pide un banco, pero con la desventaja de que el préstamo que otorgan suele ser menor, suele tener un menor plazo, y suele tener un mayor costo o tasa de interés.

6) Proveedores

A través de la obtención de un crédito comercial, por ejemplo, al conseguir que un proveedor nos provea de mercadería, materias primas o algún activo, y nos permita pagarlo en cuotas mensuales en lugar de tener que realizar un único pago en efectivo.

7) Emisión de acciones

Para los nuevos propietarios el rendimiento de su inversión está representado en dividendos o en el aumento en el valor de su participación; para los poseedores de títulos de deuda, el rendimiento está representado en los intereses que reciben periódicamente. La propiedad de una empresa puede estar en manos de un solo dueño, o en miles de accionistas, que es el caso de las sociedades anónimas. Las acciones suelen clasificarse en dos grupos: las acciones ordinarias y las acciones preferentes. El poseedor de acciones

ordinarias está en situación muy similar al propietario individual de una empresa: no se le garantiza un rendimiento fijo por la inversión, acompaña a la empresa en épocas de bonanza y también en situaciones difíciles, tiene acceso a los libros de la sociedad y tiene voz en la gestión de la empresa. Además la acción representa la participación en la propiedad real de la empresa. Por otro lado, las acciones preferentes tienen normalmente garantizado un rendimiento, medido en términos porcentuales del valor de la acción, también tienen prioridad para la distribución del patrimonio en caso de quiebra de la sociedad.

Emisión de bonos

Los bonos constituyen una forma alterna de financiación externa para la empresa. La adquisición de bonos representa una hipoteca o derecho sobre los activos reales de la empresa. En caso de liquidación, los bonos hipotecarios son pagados antes que cualquier otro derecho sobre los activos; además, los bonos tienen garantizado un rendimiento independiente del éxito de la empresa.

Cabe anotar que las acciones determinan derechos sobre la empresa en tanto que los bonos son títulos de crédito.

8) Financiamiento a través de EDPYMES

- a) Las EDPYMES son Empresas para el desarrollo de pequeña y mediana empresa orientadas a satisfacer la permanente demanda de servicios crediticios. Conforme se expresa en la Resolución SBS N° 847-94 las EDPYMES tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y micro empresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Así como también, bajo la forma de líneas de crédito de

instituciones financieras y los provenientes de otras fuentes, previa la autorización correspondiente.

Las EDPYMES son consideradas las empresas más accesibles del abanico dirigido a las PYME. Surgieron para promover la conversión de Organizaciones no gubernamentales ONGS (que no toman ahorros) en entidades reguladas (Biblioteca UDEP).

De manera general los productos que ofrecen las EDPYMES en el Perú de acuerdo a InfoMYPE (s.f.) son los siguientes:

- **Capital de trabajo:** Son aquellos créditos que se otorgan a los clientes independientes (personas naturales o jurídicas) y cuyo destino es el mejoramiento o la ampliación de sus actividades económicas, preferentemente de corto plazo y destinados principalmente a atender las oportunidades de comercialización, producción o prestación de servicios.
- **Activo fijo:** este es un producto ofrecido por las EDPYME, el cual consiste en hacer préstamos para la compra de activos fijos muebles e inmuebles en un plazo de 36 a 60 meses.

2.2.3 Teoría de la Capacitación

Según Robbins (2010), la capacitación de los empleados es una importante actividad de la administración de recursos humanos. Si el trabajo demanda un cambio, las habilidades del empleado deben cambiar. (p. 215). Del mismo modo, Mincer (citado por Padilla, R. & Juárez, M. 2006) menciona que la capacitación en la empresa es uno de los componentes principales de la inversión de un país en capital humano.

La capacitación hace que no solamente los empleados sean competitivos, sino también la empresa a través de ellos se vuelve competitivo.

2.2.3.1 Concepto

A continuación se muestran algunos conceptos acerca de la capacitación.

Según Cejas y Alejandro (2012), la capacitación “es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos que se encuentren desarrollando una actividad laboral determinada y más aún conectada al sistema productivo.”.

Pain, A. (2004), en su libro “Capacitación Laboral”, expone una temática central de nuestra realidad presente: la capacitación laboral. Un campo donde impera el desconocimiento el desconocimiento y la fragmentación. Hacer referencia a la problemática de la capacitación laboral demanda incluirla en la angustiante realidad de nuestros jóvenes y adultos que hoy son el producto de un sistema educativo injusto y selectivo. Requiere analizarla como parte de la situación actual de la educación en un contexto de políticas de ajuste, neoconservadorismo, pobreza y desempleo. El libro de Abraham Pain nos trae la posibilidad de replantearnos la formación laboral dentro de las organizaciones desde una perspectiva mayor de la Educación Permanente y el Desarrollo Cultural. Las estrategias de trabajo metodológico nos posibilitan encarar los espacios de enseñanza y aprendizaje de la formación laboral desde una perspectiva que contemple, al nivel del grupo humano de trabajo, la problemática del hombre y la mujer, no solo como instrumentos de la estructura productiva, sino como ciudadanos conscientes de sus derechos y de sus potencialidades de luchar por ellos. Es decir, la propuesta de Abraham Pain nos permite pensar en una formación laboral dirigida al hombre de la pregunta y no al hombre de la respuesta. El trabajo de Abraham Pain plantea una práctica sugerente

de estas y otras preguntas y nos enfrenta con el desafío de ir construyendo alternativas como educadores y como ciudadanos.

De todo esto se puede decir que la capacitación es un proceso metodológico de actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional.

2.2.3.2 Tipos de capacitación

Según Robbins (2010), existen dos tipos de capacitación que proporcionan las organizaciones. Algunas de ellas incluyen capacitación profesional específica de la industria, habilidades gerenciales y de supervisión, información obligatoria y de conformidad y la capacitación de servicio al cliente. Para muchas empresas u organizaciones la capacitación en habilidades interpersonales o lo que ahora se llama “habilidades blandas”, como por ejemplo: solución de conflictos, trabajo en equipo, comunicación, servicio al cliente y otros, es de alta prioridad. A continuación se muestran los tipos de capacitación más importantes.

General: Son aquellas referidas al desarrollo de las habilidades del empleado, la capacitación en este tipo de temas depende del tipo de empresa, para aquellas que son de servicio y que trabajan de cara al cliente es importante el desarrollo de estas habilidad para mejorar el trato al cliente. Sin embargo en la actualidad este tipo de capacitación es indispensable para todo tipo de organización pues el buen trato con las personas se da tanto al interior como fuera de la empresa.

Específica. Este tipo de capacitación se da de acuerdo a la actividad de la organización. Es así, que la empresa capacita al empleado en habilidades específicas o lo que se llama actualmente “desarrollo de competencias”, es decir que el

empleado desarrolla capacidades específicas que la organización emplea y necesita que aprenda para que tenga un mejor desenvolvimiento, elevando de esta manera la productividad.

2.2.3.3 Objetivos de la capacitación

Según Reza, J. (2006), los principales objetivos que debe perseguir un sistema de capacitación, son los siguientes:

- Dotar a la empresa de recursos humanos o capital humano altamente capacitados en términos de conocimientos, habilidades y actitudes para un adecuado desempeño de su trabajo.¹
- Desarrollar un sistema de responsabilidad hacia la organización a través de una mayor competitividad y conocimientos apropiados.
- Lograr el perfeccionamiento de los ejecutivos y empleados, de los líderes y colaboradores, para el desempeño de sus puestos actuales y futuros.
- Mantener permanentemente actualizados a los ejecutivos y empleados de la empresa u organización frente a los cambios científicos y tecnológicos que se generan.
- Lograr cambios comportamentales con el propósito de mejorar las relaciones interpersonales entre todos los miembros de la organización.
- Coadyuvar al alcance de la misión, visión, valores y objetivos de la organización (p. 57).

2.2.3.4 Beneficios de la capacitación

- Conduce a rentabilidad más alta y a actitudes más positivas.
- Mejora el conocimiento del puesto a todos los niveles.
- Crea mejor imagen.

- Mejora la relación jefes-subordinados.
- Se promueve la comunicación a toda la organización.
- Reduce la tensión y permite el manejo de áreas de conflictos.
- Se agiliza la toma de decisiones y la solución de problemas.
- Promueve el desarrollo con vistas a la promoción.
- Contribuye a la formación de líderes y dirigentes.

2.2.3.5 Beneficios para el personal de la organización

- Ayuda al individuo para la toma de decisiones y solución de problemas.
- Alimenta la confianza, la posición asertiva y el desarrollo.
- Contribuye positivamente en el manejo de conflictos y tensiones.
- Forja líderes y mejora las aptitudes comunicativas.
- Sube el nivel de satisfacción con el puesto.
- Permite el logro de metas individuales.
- Desarrolla un sentido de progreso en muchos campos. –
- Elimina los temores a la incompetencia o la ignorancia individual.

2.2.3.6 Determinación de las necesidades de capacitación

Para poder determinar las necesidades de capacitación, el administrador o empresario debe detectar los problemas provocados por la carencia de capacitación. A él le compete todas las decisiones referentes a la capacitación, bien sea que utilice o no los servicios de asesoría prestados por especialistas en capacitación. Los principales medios utilizados para efectuar el reconocimiento de necesidades de capacitación son:

- a) Evaluación del desempeño:**

Mediante ésta, no sólo es posible descubrir a los colaboradores que vienen ejecutando sus tareas por debajo de un nivel satisfactorio, sino averiguar también qué sectores de la empresa reclaman una atención inmediata de capacitación.

b) Observación:

Verificar dónde hay evidencia de trabajo ineficiente, como daño de equipo, atraso en el cronograma, pérdida excesiva de materia prima, número elevado de problemas disciplinario, alto índice de ausentismo etc.

c) Cuestionarios:

Investigaciones mediante cuestionarios y listas de verificación que evidencien las necesidades de capacitación.

d) Reuniones de Coordinación:

Discusiones acerca de asuntos concernientes a objetivos organizacionales, problemas operativos, planes para determinados objetivos y otros asuntos administrativos.

e) Modificación del trabajo:

Cuando se introduzcan modificaciones parciales o totales en las rutinas de trabajo, es necesario capacitar previamente a los empleados en los nuevos métodos y procesos de trabajo.

2.2.3.7 Técnicas de capacitación

Después de determinar las necesidades de capacitación y de establecer los objetivos de capacitación de sus empleados, se puede llevar a cabo la capacitación. Las ventajas y desventajas de las técnicas de capacitación más comunes son las siguientes:

a) Capacitación en el puesto:

Contempla que una persona aprenda una responsabilidad mediante su desempeño real. En muchas empresas este tipo de capacitación es la única clase de capacitación disponible y generalmente incluye la asignación de los nuevos empleados a los trabajadores o los supervisores experimentados que se encargan de la capacitación real. La capacitación en el puesto tiene varias ventajas:

Es relativamente económica; los trabajadores en capacitación aprenden al tiempo que producen y no hay necesidad de instalaciones costosas fuera del trabajo como salones de clases o dispositivos de aprendizaje programado. El método también facilita el aprendizaje, ya que los empleados aprenden haciendo realmente el trabajo y obtiene una retroalimentación rápida sobre lo correcto de su desempeño.

La capacitación en la empresa ofrece la ventaja de que se enfoca a proveer los conocimientos y habilidades que los empleados necesitan.

b) Conferencias:

Dar pláticas o conferencias a los nuevos empleados puede tener varias ventajas. Es una manera rápida y sencilla de proporcionar conocimientos a grupos grandes de personas en capacitación. Como cuando hay que enseñar al equipo de ventas las características especiales de algún nuevo producto. Si bien en estos casos se pueden utilizar materiales impresos como libros y manuales, esto podría representar gastos considerables de impresión y no permitir el intercambio de información de las preguntas que surgen durante las conferencias.

c) Técnicas audiovisuales:

La presentación de información a los colaboradores mediante técnicas audiovisuales como películas, circuito cerrado de televisión, cintas de audio o de video puede resultar muy eficaz y en la actualidad estas técnicas se utilizan con mucha frecuencia.

2.2.3.8 La formación por competencias

Disponer de trabajadores adecuados, competitivos y competentes, con los conocimientos, habilidades y comprensión necesarios para ejercer sus empleos está muy ligado a la modernización de la formación profesional y es una necesidad que toda organización tiene.

Precisamente la nueva tendencia es preparar personas con las condiciones necesarias y específicas para desarrollar una función dentro de una empresa.

Es por ello, que los programas tradicionales han quedado obsoletos frente a la nueva tendencia en la formación de personas. La rapidez del cambio en los contenidos de las ocupaciones así como la necesidad de profundizar en nuevas habilidades, han facilitado el nacimiento de una nueva concepción de la formación profesional, centrada más en ocupaciones -ampliamente definidas- que en puestos de trabajo y orientada hacia el desarrollo de competencias laborales.

También, la actividad pedagógica, las metodologías de formación y la gestión educativa, han cambiado y están aprovechando decididamente las ventajas de la informática y el potencial que se abre con un nuevo papel que pueden jugar los instructores. Formar por competencias implica ir más allá, sobrepasar la mera definición de tareas, ir hasta las funciones y los roles. Facilitar que el individuo conozca los objetivos y lo que se espera de él. En tal sentido, al trabajador debe enfocársele hacia el desarrollo de su capacidad de aprender. De este modo podrá ejecutar su trabajo sin que se le deba decir exactamente cada paso de lo que se debe hacer. Así, el trabajador calificado es el eje de la estrategia de competitividad.

La formación basada en competencias parte de reconocer todos los cambios y necesidades descritos. Se acerca más a la realidad del desempeño ocupacional

requerido por los trabajadores. Pretende mejorar la calidad y la eficiencia en el desempeño, permitiendo trabajadores más integrales, conocedores de su papel en la organización, capaces de aportar, con formación de base amplia que reduce el riesgo de obsolescencia en sus conocimientos.

El concepto de competencia laboral envuelve una capacidad comprobada de realizar un trabajo en el contexto de una ocupación. Implica no sólo disponer de los conocimientos y habilidades, hasta ahora concebidos como suficientes en los procesos de aprendizaje para el trabajo, ya que define la importancia de la comprensión de lo que se hace y conforma un conjunto de estos tres elementos totalmente articulados. La competencia laboral es la capacidad de hacer, de efectuar las funciones de ocupación claramente especificada conforme a los resultados deseados.

Se puede visualizar como un conjunto formado por la intersección de los conocimientos, la comprensión y las habilidades (Figura 2). En particular la comprensión facilita al trabajador conocer los objetivos de lo que hace y la conexión de sus funciones con tales objetivos. Estos tres componentes deben existir en la proporción adecuada para hacer que un individuo pueda efectivamente desempeñarse en una ocupación.

Según el Sistema Normalizado y de Certificación de la Competencia Laboral (citado por Vargas, F. 1998) Una norma de competencia laboral describe lo que un trabajador es capaz de hacer, la forma en que puede juzgarse si lo que hizo está bien hecho y el contexto laboral en el que se espera que lo haga.

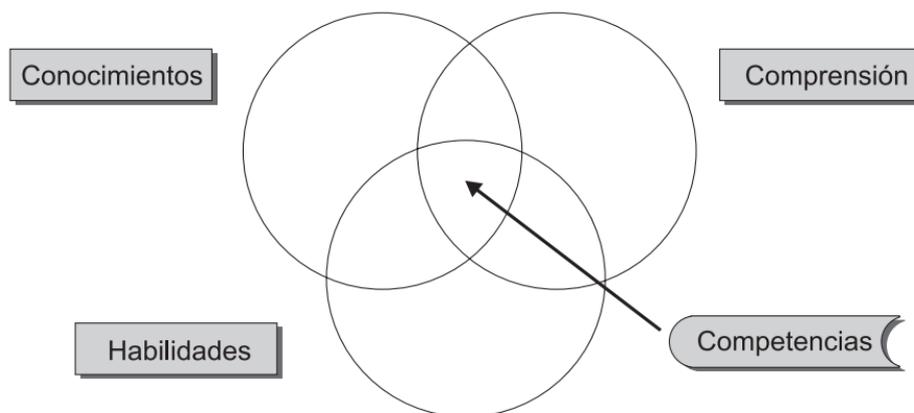


Figura 2. Concepción de la competencia laboral.
 Fuente. Vargas, F. La formación por competencias.

Se suelen diferenciar varios tipos de competencias. Una de las más socorridas diferenciaciones las divide en tres grupos: Básicas, Genéricas y Específicas.

Las Competencias Básicas se adquieren como resultado de la educación básica. Se refiere a las habilidades para lectura, escritura, comunicación oral, matemáticas básicas.

Las Competencias Genéricas se refieren a comportamientos laborales propios de desempeños en diferentes sectores o actividades y usualmente relacionados con la interacción hacia tecnologías de uso general. Tal es el caso del manejo de equipos y herramientas o competencias como la negociación, la planeación, el control, la interacción con clientes, etc.

Las Competencias Específicas están directamente relacionadas con el ejercicio de ocupaciones concretas y no son fácilmente transferibles de uno a otro ámbito, dadas sus características tecnológicas. Es el caso de competencias como la operación de

maquinaria de control numérico, el chequeo de pacientes, la elaboración de estados financieros.

2.3 Marco conceptual

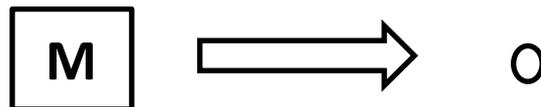
- **MYPE.** Las micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta ley se hace mención a la sigla MYPES, se está refiriendo a las Micro y pequeñas empresas.
- **Financiamiento:** Es la contribución de dinero que se requiere para concretar un proyecto o actividad, como ser el desarrollo del propio negocio. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación es a través de préstamos o de créditos.
- **Capacitación:** Está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.
- **Capital.** Desde el punto de vista financiero anual y mensual, también denominado capital financiero es toda suma de dinero, que no ha sido consumido por su propietario, sino que ha sido ahorrada y trasladada a un mercado financiero con el fin de obtener una renta al capital.

- Calce. Es la forma cómo se debe hacer coincidir las necesidades financieras con el financiamiento obtenido.
- Competencia laboral. Se ha definido como una capacidad de hacer, de efectuar las funciones de una ocupación claramente especificada conforme a los resultados deseados.
- Habilidades interpersonales. Trabajar en equipo, servir a los usuarios, guiar, negociar y trabajar bien con personas culturalmente diferentes.
- Liquidez. Es la capacidad de la empresa de hacer frente a sus obligaciones de corto plazo. La liquidez se define como la capacidad que tiene una empresa para obtener dinero en efectivo. Es la proximidad de un activo a su conversión en dinero.
- PBI: Producto bruto interno es una magnitud macroeconómica que expresa el valor monetario de la producción de bienes y servicios de demanda final de un país (o una región) durante un período determinado de tiempo (normalmente un año).
- Proyecto. Es el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada y planificada.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Para elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño descriptivo, porque sólo se describió la realidad tal como se presentó, sin manipular las variables, es decir se describió el fenómeno tal y como se presentó.



Donde:

M Representa la muestra
O : Representa lo que observamos

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población estuvo constituida por todas las MYPES del sector Comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú cuadras 3 a la 15 de la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho – Lima, dicha población está constituida por 16 ferreterías.

3.2.2 Muestra

Se tomó como muestra al total de las microempresas de ferreterías de la Av. Gran Chimú cuadras 3 a la 15 en la urb. Zárate, en el distrito de San Juan de Lurigancho.

3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Tabla 1. Operacionalización de las variables.

Variable	Definición conceptual	Indicadores	Ítem	
Perfil de los empresarios de las MYPES	Algunas características de los dueños, administradores y/o representantes legales de las MYPES	Edad	Razón	<ul style="list-style-type: none"> • De 20 a 30 • De 31 a 40 • De 41 a más
		Estado Civil	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Soltero • Casado • Conviviente
		Género	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Femenino • Masculino
		Grado de instrucción	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Primaria • Secundaria • Técnica • Universitaria
		Cargo que desempeña en la empresa	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Dueño • Administrador
Característica		Tiempo de funcionamiento en el mercado	Razón	<ul style="list-style-type: none"> • 1 a 5 • 6 a 10 • 11 a 15

	Algunas características de las MYPES			<ul style="list-style-type: none"> • 16 a más
		Cantidad de trabajadores	Razón	<ul style="list-style-type: none"> • 2 a 5 • 6 a 10
		Número de empresas por nivel de formalización	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • SUNAT • Municipalidad • Persona natural • Persona jurídica
		Régimen tributario	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Régimen único simplificado. • Régimen Especial. • Régimen General.
Financiamiento	<p>Consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes y servicios. Este financiamiento se canaliza a través de créditos o préstamos. Es la forma como el empresario de una MYPE obtiene recursos para iniciar sus actividades comerciales.</p>	Número de empresarios que solicitan préstamo	Nominal	Nominal: <ul style="list-style-type: none"> • Sí • No
		Porcentaje de financiamiento según fuente	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Personal o familiar • Bancario • EDPYME • Prestamista
		Porcentaje de financiamiento según destino	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Mercadería • Muebles • Publicidad • Capacitación
		Cantidad de préstamo obtenido en soles	Razón	<ul style="list-style-type: none"> • 1000 – 2500 • 2501 – 5000 • 5001 – 7500 • 7501 – 10000 • 10001 a más • No solicitó financiamiento externo
		Escala de tiempo que se otorgó el crédito	Razón	<ul style="list-style-type: none"> • 6 meses • 12 meses • 18 meses • 24 meses • No solicitó financiamiento externo
		Número de MYPES que tuvieron inconvenientes al solicitar el crédito	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No • No solicitó financiamiento externo
		Tipo de inconvenientes	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • No tenía historial crediticio

				<ul style="list-style-type: none"> • Muchos trámites • Estaba en una Central de riesgo • Otros • No solicitó financiamiento externo • No tuvo inconvenientes
Capacitación	La capacitación es un proceso continuo de enseñanza-aprendizaje, mediante el cual se desarrolla las habilidades y destrezas de los servidores, que les permitan un mejor desempeño en sus labores habituales. Puede ser interna o externa, de acuerdo a un programa permanente.	MYPES que capacitan a su personal	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No
		Emprendedores según opinión sobre la capacitación	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Inversión • Gasto
		MYPES que han mejorado sus capacidades después de la capacitación.	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Sí • No se capacitaron
		Número de MYPES por tipo de capacitación	Nominal	<ul style="list-style-type: none"> • Atención al cliente • Técnicas de ventas • Conocimiento del producto • Otros • No se capacitaron

Elaboración propia.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1 Técnicas

- La técnica que se empleó para el recojo de la información fue la encuesta.
- Fuentes bibliográficas como libros, tesis y artículos científicos.
- Se ha visitado en el internet páginas web relacionadas al tema de investigación.

3.4.2 Instrumentos

El instrumento que se utilizó para conseguir los datos de la investigación fue un cuestionario estructurado de 20 preguntas distribuidas en cuatro partes, las primeras 05 son referidas a las características de los emprendedores de la MYPE, la segunda parte son 04 preguntas sobre los datos generales de la MYPE, la tercera parte contiene 07 preguntas sobre el financiamiento y la cuarta parte consta de 04 preguntas relacionadas con la capacitación.

3.5 Plan de análisis

Una vez recabados los datos a través de la aplicación del cuestionario, fueron ingresados a una base de datos en el Programa Informático Microsoft Excel para su respectivo procesamiento.

Los resultados se presentan en Tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales con sus respectivas interpretaciones, lo cual permitió realizar un análisis descriptivo de las variables en estudio en la presente investigación

3.6 Matriz de consistencia

Tabla 2. Matriz de consistencia

Problema de investigación	Objetivos	Variables	Población y muestra	Metodología	Instrumentos y procedimientos
<p>Pregunta general: ¿Cuáles son las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015?.</p>	<p>Objetivo General: Determinar las características del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio – rubro ferretería de la Av. Gran Chimú (Cuadras 3-14), en la Urb. Zárate, distrito de San Juan de Lurigancho, provincia y departamento de Lima, periodo 2014 – 2015.</p> <p>Objetivo específico 1. Determinar las características de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 2. Determinar las características de las MYPES área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 3. Determinar las características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.</p> <p>Objetivo específico 4. Determinar las características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.</p>	<p>Variable 1: Financiamiento</p> <p>Variable 2: Capacitación</p>	<p>Población: 16 MYPES.</p> <p>Muestra: 16 MYPES.</p>	<p>Diseño: No experimental- Transversal - Descriptivo</p>	<p>Técnica: Encuesta. Fuentes bibliográficas. Internet.</p> <p>Instrumento: Cuestionario de 20 preguntas.</p>

Elaboración

propia.

3.7 Principios éticos

- Responsabilidad para asumir el contenido de la tesis.
- Veracidad en los argumentos, cifras y datos citados
- Respeto al derecho de autor, por el uso de citas o ideas de otros autores.
- Confidencialidad de la información brindada por los encuestados.
- Respeto a la dignidad de las personas.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Tabla 3. Principales características de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Edad de los emprendedores		
De 20 a 30 años	0	0.00%
De 31 a 40 años	5	31.25%
De 41 a más	11	68.75%
TOTAL	16	100.00%
Estado Civil de los emprendedores		
Soltero	0	0.00%
Casado	12	75.00%
Conviviente	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Género de los emprendedores		
Femenino	6	37.50%
Masculino	10	62.50%
TOTAL	16	100.00%
Grado de instrucción de los emprendedores		
Primaria	0	0.00%
Secundaria	4	25.00%
Técnica	5	31.25%
Universitaria	7	43.75%
TOTAL	16	100.00%
Cargo en la empresa del encuestado		
Dueño	9	56.25%
Administrador	7	43.75%
TOTAL	16	100.00%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Interpretación.

La Tabla 3, nos muestra que 31.25% de los encuestados tienen entre 31 a 40 años y el 68.75% tienen más de 41 años de edad.

Podemos apreciar en la Tabla 3, que el 75% de los propietarios de las MYPES son casados y el 25% son convivientes.

En la Tabla 3, se muestra que el 37.50% de los empresarios es de sexo femenino y el 62.50% es masculino.

En la Tabla 3, se muestra que el 25.00% de los empresarios tiene educación secundaria, el 31.25% educación técnica y el 43.75% tienen educación superior universitaria.

La Tabla 3, nos muestra que 56.25% de los encuestados es dueño de la empresa y el 43.75% es administrador de la empresa.

Tabla 4. *Principales características de las MYPES del área de estudio.*

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Tiempo de funcionamiento en el mercado		
1 a 5	4	25.00%
6 a 10	7	43.75%
11 a 15	3	18.75%
16 a más	2	12.50%
TOTAL	16	100.00%
Cantidad de trabajadores		
2 a 5	12	75.00%
6 a 10	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%

Nivel de formalización		
SUNAT	16	100.00%
Municipalidad	16	100.00%
Persona Natural	10	62.50%
Persona Jurídica	6	37.50%
Régimen tributario		
Régimen Único Simplificado	4	25.00%
Régimen Especial de Renta	5	31.25%
Régimen General	7	43.75%
TOTAL	16	100.00%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Interpretación.

La Tabla 4, nos muestra que el 25% de las MYPES tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento en el mercado, el 43.75% tienen entre 6 a 10 años, el 18.75% tienen entre 11 a 15 años y el 12.50% tiene más de 16 años.

En cuanto a la cantidad de trabajadores, la Tabla 4 nos muestra que 75.00% de las MYPES tiene entre 2 a 5 trabajadores y el 25.00% tiene entre 6 a 10 trabajadores.

En cuanto al nivel de formalización, la Tabla 4 nos muestra que el 100% de las MYPES está formalizada ante SUNAT, el 100% tienen licencia de funcionamiento, el 62.5% es persona natural y el 37.5% son personas jurídicas.

La Tabla 4, nos muestra el régimen tributario de la MYPE y nos dice que el 25.00% de las ferreterías están en el Régimen Único Simplificado, el 31.25% están en el Régimen Especial de Renta y el 43.75% se encuentra en el Régimen General de Renta.

Tabla 5. Principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

Datos generales	Frecuencia	Porcentaje
Empresas que solicitaron crédito		
Si	12	75.00%
No	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Fuente de financiamiento de la MYPE		
Personal o familiar	4	25.00%
Bancario	8	50.00%
EDPYME	4	25.00%
Prestamista	0	0.00%
TOTAL	16	100.00%
Destino del financiamiento		
Mercadería	16	100.00%
Muebles	7	43.75%
Publicidad	9	56.25%
Capacitación	5	31.25%
Monto del financiamiento		
1000 a 2500	2	12.50%
2501 a 5000	2	12.50%
5001 a 7500	2	12.50%
7501 a 10000	2	12.50%
10001 a más	4	25.00%
No solicitó financiamiento externo	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%

Período de pago del préstamo

6 meses	2	12.50%
12 meses	4	25.00%
18 meses	4	25.00%
24 meses	2	12.50%
No solicitó financiamiento externo	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Inconvenientes al momento de solicitar el crédito		
Si	2	12.50%
No	10	62.50%
No solicitó financiamiento externo	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Tipo de inconvenientes		
No tenía historial crediticio	0	0.00%
Muchos trámites	0	0.00%
Estaba en una Central de Riesgos	1	6.25%
Otros	1	6.25%
No solicitó financiamiento externo	4	25.00%
No tuvo inconvenientes	10	62.50%
TOTAL	16	100.00%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Interpretación.

La Tabla 5, se muestra que el 75% de las MYPES ha recibido financiamiento y el 25% no ha solicitado financiamiento.

Se puede apreciar en la Tabla 5, que el 25% de las MYPES ha tenido como fuente de financiamiento los ahorros personales, el 50% lo obtuvo de los Bancos y el 25% tuvo como fuente de financiamiento a las EDPYMES.

En cuanto al destino del financiamiento, la Tabla 5 nos muestra que el 100% empleó el financiamiento en compra de mercadería, el 43.75% en compra de muebles, el 56.25% en publicidad y el 31.25% en capacitación.

En cuanto al monto del préstamo, se puede apreciar en la Tabla 5, que el 12.50% obtuvo un préstamo entre S/. 1000 a S/. 2500 nuevos soles, el 12.50% obtuvo entre S/. 2501 a S/. 5000, el 12.50% entre S/. 5001 a S/. 7500, el 12.5% entre S/. 7501 a S/. 10000, el 25% obtuvo más de S/. 10000 nuevos soles como financiamiento y finalmente el 25% no solicitó ningún tipo de financiamiento externo.

Según la Tabla 5, nos indica que en cuanto al período de pago del financiamiento, el 12.50% pagó su préstamo en 6 meses, el 25% lo pagó en 12 meses, el 25% en 18 meses, el 12.50% en 24 meses y el 25% no solicitó ningún tipo de financiamiento externo.

En cuanto a los inconveniente a la hora de solicitar el crédito, la Tabla 5 nos indica que el 12.50% tuvo inconvenientes, el 62.50% no tuvo ninguno y el 25% no solicitó ningún tipo de financiamiento externo.

En cuanto al tipo de inconvenientes que experimentaron algunos emprendedores (12.50%, Tabla 5), se tiene que el 6.25% se encontraban en una Central de Riesgo, el 6.25% tuvo otro tipo de inconveniente, el 25% no solicitó ningún tipo de financiamiento externo y el 62.50% no tuvo inconvenientes.

Tabla 6. *Principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.*

MYPES que capacitan a su personal		
Sí	12	75.00%
No	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Opinión acerca de la capacitación		
Inversión	14	87.50%
Gasto	2	12.50%

TOTAL	16	100.00%
MYPES que han mejorado sus capacidades después de la capacitación		
Sí	12	75.00%
No se capacitaron	4	25.00%
TOTAL	16	100.00%
Número de MYPES por tipo de capacitación		
Atención cliente	3	18.75%
Técnica de ventas	4	25.00%
Conocimiento del producto	6	37.50%
Afilado de herramientas	1	6.25%
Administración	6	37.50%
Marketing	6	37.50%
Finanzas	8	50.00%
No se capacitaron	4	25.00%

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Interpretación.

La Tabla 6, se muestra que el 75% de las MYPES capacitan a su personal y el 25% no lo hace.

En la Tabla 6, se muestra que 87.50% de las MYPES piensan que la capacitación es una inversión mientras que el 12.50% piensan que es un gasto.

En la Tabla 6, se muestra que el 75% de las MYPES han mejorado sus capacidades después de la capacitación y el 25% no han mejorado porque no recibieron capacitación.

En cuanto al tipo de capacitación, la Tabla 6 muestra que el 18.75% de las MYPES se ha capacitado en “Atención al cliente”, el 25% en “Técnicas de ventas”, el 37.50% en “Conocimiento del producto”, el 6.25% en “Afilado de herramientas”, el 37.50%

en “Administración”, el 37.50 en “Marketing”, el 50% en “Finanzas”, y el 25% no ha recibido capacitación.

4.2 Análisis de resultados

Principales características de los emprendedores de las MYPES del área de estudio.

Se tiene que el 68.75% de los encuestados tiene más de 41 años de edad (Tabla 3), esto se debe a que ellos tienen varios años en el mercado y comenzaron a temprana edad, pero también demuestra experiencia en el tema. Este resultado es similar al encontrado por Lezama (2010) y Villavicencio (2014), quienes en su investigación encontraron que la edad promedio de los encuestados fue de 36 años de edad en el primer caso y en el segundo el 58% tienen 31 años a más. Finalmente Hidalgo y Ponce (2011), nos indica en su investigación que el promedio de los empresarios está en 40 años.

En cuanto al estado civil de los encuestados, se tiene que el 75% es casado (Tabla 3), esta respuesta es coherente a lo manifestado en la pregunta anterior, pues normalmente (no siempre) una persona de más de 31 años está casado o convive y tiene familia.

De acuerdo a los resultados hallados en esta investigación, el 37.50% es de sexo femenino y el 62.50% es masculino (Tabla 3), esto demuestra que en nuestra sociedad ambos géneros tienen las mismas oportunidades para sobresalir en cualquier ámbito que se propongan, este resultado es parecido al hallado por Villavicencio (2014) quien encontró que el 63% de los encuestados es de sexo

masculino y el 27% es de sexo femenino. Situación y resultado diferente fue el obtenido por Lezama (2010), quien registra en su tesis que el 62.5% de los encuestados es de sexo femenino. Así también Hidalgo y Ponce (2011), indica en su investigación que el 50% son mujeres y un 50% pertenecen al género masculino.

Siguiendo con el perfil del empresario, se tiene en la Tabla 3 que el 25% tienen educación secundaria y el 75% tiene educación superior técnica o universitaria (Tabla 3), esto demuestra que los empresarios del área de estudio tienen conocimientos acerca de la labor que realizan, es decir están preparados. Es así, que se puede comparar con el resultado hallado por Villavicencio (2014), quien muestra en sus resultados que el 31% de los encuestados tiene educación secundaria y el 63% ha recibido educación técnica o universitaria.

En cuanto al cargo del encuestado se tiene que la Tabla 3 nos muestra que el 56.25% son dueños de la MYPE, el resto es administrador, es así que se puede decir que estos negocios están siendo administrados por sus propios dueños, pues en su mayoría son MYPES que tienen varios años en el mercado. Un resultado superior obtuvo Dioses (2015), quien registra que el 95% de los encuestados son propietarios del negocio.

Principales características de las MYPES del área de estudio.

Se puede apreciar que el 43.75% de las MYPES (Tabla 4) tienen entre 6 a 10 años de permanencia en el mercado y el 31.25% tienen más de 11 años en el mercado, por lo que se puede inferir que son empresas consolidadas en el mercado. Este resultado es comparable al hallado por Villavicencio (2014), quien en su tesis de pregrado denominada: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad

de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”, registra que el 42% tiene entre 1 a 5 años de funcionamiento, el 34% tiene entre 6 a 10 años, y el 24% tiene de 11 años a más.

En cuanto a la cantidad de trabajadores, se tiene que el 75% tienen entre 2 a 5 trabajadores y el porcentaje restante tiene entre 6 a 10 trabajadores (Tabla 4), en el primer caso son empresas que tienen muchos años en el mercado pero que se han mantenido en el mismo lugar, los locales que ocupan son propios y las personas con las que trabajan por lo general son los mismos familiares o colaboradores que tienen también varios años y que son mano de obra especializada, en el segundo caso son personas jurídicas constituidas cuyo punto de vista acerca de la empresa es diferente, tal vez la diferencia radique en que en el primer caso se observa a la MYPE como un negocio familiar, pero en el segundo caso el panorama es empresarial.

En cuanto a la formalización, el 100% las MYPES (Tabla 4) de ferreterías se encuentran formalizadas ante SUNAT y Municipalidad, además de ser personas naturales y jurídicas, esto es debido a que la formalización para este tipo de negocios es necesaria, pues se encuentran en una zona bastante comercial, pero además los clientes no sólo son personas naturales sino también jurídicas que exigen comprobantes de venta. Se puede comparar este resultado al obtenido por Ramírez (2014), quien también encontró en su tesis que el 100% se encuentran formalizadas antes SUNAT.

En cuanto al régimen tributario, las MYPES respondieron que si se encuentran registradas en un tipo de régimen tributario, los cuales el 25% están en el RUS, el 31.25% están registrados en el Régimen Especial de Renta y el 43.75% está en el

Régimen General de Renta (Tabla 4), esto se debe a que los clientes les solicitan comprobante de pago, además de estar ubicados en un lugar altamente comercial y como se dijo en el análisis anterior gran parte de los clientes también son empresas.

Principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

El 75% de los encuestados manifestó haber solicitado crédito (Tabla 5), este alto porcentaje es debido a que las ferreterías para incrementar su mercadería y tener todos los productos que requieren sus clientes, es necesario tener mayor cantidad de recursos y es por ello que solicitan créditos. Este resultado es comparable al hallado por Ramírez (2013), quien en su tesis sobre ferreterías en la provincia de Piura, identifica que el 100% de las MYPES solicitó financiamiento de alguna entidad bancaria.

Relacionado a la pregunta anterior, la fuente de financiamiento a la que recurrieron los emprendedores fue que el 50% corresponde a créditos solicitados a los bancos, mientras que el 25% fue solicitado a las EDPYMES, pero también está un porcentaje importante de 25% que sólo empleó sus ahorros personales o familiares (Tabla 5). Este alto porcentaje de crédito solicitado a los bancos y EDPYMES es por el hecho de que en este tipo de negocios se requiere mayor cantidad de inversión que no se podría conseguir de ahorros personales o familiares, así mismo se observa que tanto bancos como EDPYMES tienen porcentajes elevados, pues como se sabe las EDPYMES están especializadas en créditos a MYPES y los bancos tienen un área

(producto) especializada en MYPES. Un resultado parecido obtuvo Villavicencio (2014), quien registro que el 78% tienen un financiamiento ajeno (bancos), y el 22% tiene un financiamiento propio. Del mismo modo Lezama (2010), nos indica en su tesis que el 50% de las empresas recibieron créditos de bancos y el otro 50% recibieron crédito del sistema no bancario, es decir de Cajas de Ahorros y otros. También Dioses (2015), nos muestra en su tesis que el 75% de las MYPES solicitaron crédito al sistema no bancario.

En cuanto al destino del financiamiento, las respuestas que se obtuvieron fueron simultaneas, se registró que el 100% fue para compra de mercaderías, el 43.75% respondió que lo invirtió en muebles, 56.25% en publicidad y finalmente el 31.25% invirtió en capacitación (Tabla 5), estas cifras son normales pues una ferretería no requiere de equipos pero si requiere de mercadería para vender, estantes o mueble para acomodar la mercadería y publicidad para que sea conocida. Se puede contrastar con el resultado de Ramírez (2014), quien registró que el 60% de las MYPES invirtieron en capital de trabajo, el 20% en mejoramiento y/o ampliación del local y el 20% en activos fijos.

En cuanto al monto del préstamo este se registró que el 25.00% fue entre S/. 1000 a S/. 5000 nuevos soles y el 50% fue entre S/. 5001 a más de S/. 10000 nuevos soles (Tabla 5). Este monto se debe como se manifestó antes, por el tipo de negocio y la inversión en mercadería. Este es comparable aunque en menor cantidad al hallado por Lezama (2010), quien registró que en el año 2008, el 87.5% de las MYPES encuestadas recibieron montos de créditos que fluctuaron entre 2000 y 5000 soles.

Los créditos solicitados fueron pagados en el corto y mediano plazo, es decir el 37.50% se pagó entre 6 a 12 meses y el 37.50% se pagó entre 18 y 24 meses (Tabla 5), esto se debe a que el emprendedor requiere pagar su crédito cuanto antes ya sea para solicitar otro o para pagar menos interés.

En cuanto a los inconvenientes a la hora de solicitar el crédito, sólo el 12.50% tuvo problemas (Tabla 5). A veces los requisitos de los bancos son infranqueables para algunas empresas y es por ello que tienen inconvenientes. Estos inconvenientes pueden ser diferentes tipos, tal como se registra en la siguiente pregunta, donde identifica que los empresarios de las micro y pequeñas empresas (2) registran inconvenientes al estar en una Central de Riesgo, que no les permitía tener un historial impecable, entre otros tipos de inconvenientes.

Principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

En cuanto a la capacitación, el 75% de las MYPES capacitó a su personal (Tabla 6), esto se debe a que los empresarios requieren que sus trabajadores estén capacitados para poder vender sus productos en mejores condiciones. Este resultado es contrario al hallado por Santur (2014), quien registró que el 75% no recibieron una capacitación en los dos últimos años, es decir el 25% si se capacitó. Sin embargo, Dioses (2015), tuvo un resultado parecido, pues en su investigación registra que el 85% de trabajadores recibe capacitaciones en las MYPES y el 25% no ha recibido ninguna capacitación.

El 87.50% considera que la capacitación es una inversión, pero el 12.50% dice que es un gasto (Tabla 6), esto es coherente a lo manifestado en el análisis anterior en el que

se registra un porcentaje parecido de empresas que capacitan a su personal, es congruente además con lo que se había dicho anteriormente en este grupo existen empresas que son jurídicas, en tal sentido son socios los cuales muchos de ellos son profesionales y su forma de ver a la empresa es distinta y apuntan al crecimiento constante y es por ello que piensan que la capacitación es una inversión. Resultado diferente obtuvo Dioses (2015) quien en su tesis registra que el 80% considera a la capacitación como una inversión, y el 20% considera a la capacitación como un gasto.

El 75% del total de las empresas manifiesta que sus trabajadores han mejorado sus capacidades (Tabla 6), esto se debe a que indefectiblemente la capacitación mejora las condiciones de los trabajadores, teniendo en cuenta que sólo se está considerando aquellas empresas que capacitaron a su personal. Este resultado es similar al hallado por Hidalgo y Ponce (2011), en su Tesina: “Capacitación y empleo para la MYPE a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo - SENCE”, quien registra que 64% de los microempresarios, luego de haber recibido una beca, se ha visto aventajado de acuerdo a sus competencias personales.

El tipo de capacitación que reciben las empresas es importante, por ello el tipo de capacitación requerida por la MYPES del estudio es diversa, pues se ha registrado capacitación en temas específicos y en gestión empresarial (Tabla 6). Esto demuestra que el empresario está interesado en que sus trabajadores conozcan acerca del producto que van a vender, pues estos productos son de uso industrial y deben tener conocimiento técnico para que puedan recomendarlo en cuanto a aspectos técnicos y usos del producto. Robbins (2010) dentro de las clasificaciones que hace del tipo de capacitación, manifiesta que hay una de tipo específica, la cual capacita al empleado

en habilidades específicas o lo que se llama actualmente “desarrollo de competencias”, es decir que el empleado desarrolla capacidades específicas que la organización emplea y necesita que aprenda para que tenga un mejor desenvolvimiento, elevando de esta manera la productividad.

V. CONCLUSIONES

Sobre las principales características de los emprendedores del área de estudio.

- La mayoría de los emprendedores tienen más de 41 años de edad, es casado y en su mayoría son varones.
- La mayoría de los empresarios tienen educación universitaria y es dueño de la ferretería.

Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.

- La mayoría de las MYPES tienen entre 6 a 10 años en el mercado y tienen entre 2 a 5 trabajadores.
- La totalidad de las ferreterías es formal, la mayoría es persona natural con empresa y se encuentran mayormente en el Régimen General y Régimen Especial de Renta.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

- La mayoría de las MYPES ha recibido financiamiento, lo ha obtenido del sistema financiero y no financiero y también de ahorros personales y ha invertido en compra de mercadería, muebles, publicidad y capacitación.
- La mayoría de las ferreterías ha obtenido crédito por más de S/. 5000 nuevos soles, lo pagó en el mediano plazo y no tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.
- La minoría que tuvo inconvenientes a la hora de solicitar el financiamiento, fue porque estaba en una Central de Riesgo entre otros motivos.

Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

- La mayoría de las MYPES ha capacitado a sus trabajadores y considera a la capacitación como una inversión.
- La totalidad de las MYPES que recibieron capacitación han mejorado sus capacidades y dichas capacitaciones fueron en temas variados tanto específicos como de gestión empresarial.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Cárdenas, N. (2010). Influencia de la informalidad en la Competitividad de la Micro y Pequeña empresa en la región Arequipa 2010 (tesis de Maestría). Universidad Católica Santa María. Arequipa.

Carrasquillo, L. (2011, 26 de junio). Definamos... qué es una micro empresa. Consultcom. Recuperado de <http://incubadorademicroempresas.com/lucy/blog/definamos-que-es-una-microempresa>

Cejas, M., y Alejandro, J. (2012). La capacitación laboral: Alcances y perspectivas en tiempos complejos. Anuario. Volumen 35. ISSN 13.16-5852.

Coello, R. (2013). Caracterización de la competitividad y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio - rubro ferretero de la ciudad de nuevo Chimbote, año 2011 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Perú.

China (2013). PYMES chinas superan 8 millones y ocupan el 99% del total nacional. Órganos Estatales de la República Popular China. Recuperado de <http://spanish.china.org.cn/spanish/14839.htm>

Constitución Política del Perú. (1993, 29 de diciembre). Título I. Disposiciones Generales. Artículo 2°. Recuperado de <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/legislacion/constitucion/>

Decreto Supremo N° 007-2008-TR (2008, 30 de setiembre). Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Ley MYPE. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds008-2008.pdf>

Dioses, J. (2015). Caracterización del financiamiento y la capacitación de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Nuevo Chimbote, período 2013-2014 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú.

Echevarría, A., Morales, J., y Varela, L. (2007). Alternativas de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas (PyMES) mexicanas. Universidad Autónoma de Tamaulipas. México. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2007/aes.htm>

Escalera, M. (2007). El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa (Tesis de postgrado). Universidad Autónoma de San Luis Potosí. México.

Gallardo, D. (2014, 8 de agosto). Estructura de financiamiento. Recuperado de <http://fuentesdefinanciamientopymesgal.blogspot.pe/2014/08/estructura-de-financiamiento.html>

Hidalgo, M & Ponce, C (2011). Capacitación y empleo para la MYPE a través del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo´- SENCE (Tesis de pregrado). Universidad Austral de Chile. Valdivia. Chile.

Hernández, D. (2013, 3 de mayo). Fuentes de financiamiento en el mercado y sus efectos en la gestión de las micro y pequeñas empresas peruanas. (Anteproyecto de Tesis). Recuperado de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>

Huamán, R. (2014). El financiamiento y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Huaraz, Perú.

InfoMYPE. (s.f.). Productos financieros EDPYMEs. Ministerio de la Producción. Recuperado de:
<http://www.crecemype.pe/portal/mype/www/productos05.html>

Informativo Caballero Bustamante. (s.f.). ¿Qué tipos de financiamiento existen en el Mercado Peruano para las MYPES? (Segunda Parte). Recuperado de http://www.caballeroibustamante.com.pe/plantilla/lab/ecb191009_2.pdf

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. ... & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor: Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Recuperado de <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUjcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Lezama, M. (2010), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio rubro servicios ferretería del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Ancash.

Padilla, R. & Juárez, M. (2006). Efectos de la capacitación en la competitividad de la industria manufacturera. México. D.F., México. Publicación de las Naciones Unidas.

Pain, A (2004). Capacitación laboral. Ediciones novedades educativas. Buenos Aires, Argentina.

Ráfaga económica (9 de diciembre de 2009). Las MYPES: micro y pequeñas empresas. Panorama Cajamarquino. Recuperado de: <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/las-mypes-micro-y-pequenas-empresas/>

- Ramírez (2014). El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014 (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Piura, Perú.
- Reza, J. (2006). Nuevo diagnóstico de necesidades de capacitación y aprendizaje en las organizaciones. Distrito Federal de México, México. Panorama.
- Robbins, S. & Coulter, M. (2010). Administración. Naucalpan de Juárez, México. Pearson Educación.
- Santur, A. (2014). Características de la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio giro de venta de repuestos y accesorios para motos, del distrito de Sullana, provincia de Sullana, región Piura, año 2014. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Sullana, Piura.
- Vargas, F. (1998). Gestión de capacitación en las organizaciones. Lima, Perú. Ministerio de Salud.
- Vega, N., y Zapata, D. (s.f.). Las herramientas de gestión contable como apoyo al desarrollo competitivo de la micro y pequeñas empresas en la provincia de Huaura (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión. Huaura, Perú. Recuperado de <http://190.116.38.24:8090/xmlui/bitstream/handle/123456789/368/LAS%20HERRAMIENTAS%20DE%20GESTION%20CONTABLE%20COMO%20APOYO%20AL%20DESARROLLO%20OK.pdf?sequence=1>
- Villavicencio, J. (2014). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013. (Tesis de pregrado). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Ancash, Perú.

ANEXOS

Anexo 1. Matriz de actividades

Meses	Marzo				Abril				Ma y o
	Se m 01	Se m 02	Se m 03	Se m 04	Se m 05	Se m 06	Se m 07	Se m 08	Se m 09
Planteamiento del problema	X								
Presentar antecedentes del estudio		X							
Presentar marco teórico		X							
Elaboración y validación de encuesta		X							
Verificación de procesamiento de información de encuestas		X	X						
Presentar resultados				X					
Presentar Proyecto de tesis						X			

Presentar informe final					X				
Levantar observaciones de informe					X	X			
Presentar artículo científico							X		
Presentar ponencia							X		
Sustentación en salón de clase						X	X		
Sustentación en Prebanca								X	
Sustentación de tesis ante Jurado evaluador									X

Anexo 2. Presupuesto

Actividades	Costo S/.
Asesorías	700
Impresiones y copias	200
Compra de material bibliográfico	100
Internet	100
Pasajes	200
Materiales diversos	300
Implementación de encuestas	200
Alimentación	200
Pago de bachillerato	1500
Pago de curso de cocurricular	1700
Pago de Título	1300
Total	6500

Anexo 3. Encuesta.

Encuesta aplicada a ferreterías de la Av, Gran Chimú en el distrito de San Juan de Lurigancho.

Sobre las principales características del emprendedor de las MYPES del área de estudio.

Nombre de la MYPE

1. ¿Cuál es su edad? 20 a 30 años () 31 a 40 años () 41 años a más ()
2. ¿Cuál es su estado civil? Soltero () Casado () Conviviente ()
3. Género : Femenino () Masculino ()
4. ¿Cuál es su grado de instrucción?
Primaria () Secundaria () Técnica () Universitaria ()
5. ¿Cuál es el cargo que desempeña en la asociación?
Dueño () Administrador ()

Sobre las principales características de las MYPES del área de estudio.

6. ¿Cuántos años de funcionamiento tiene en el mercado?

- 1 a 5 ()
- 6 a 10 ()
- 11 a 15 ()
- 16 a más ()

7. ¿Con cuántos trabajadores cuenta?

- 2 a 5 ()
- 6 a 10 ()

8. ¿Qué nivel de formalización tiene?

- SUNAT
- Municipalidad
- Persona Natural
- Persona Jurídica

9. ¿En qué Régimen tributario se encuentra?

- Régimen único simplificado.
- Régimen Especial.
- Régimen General.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

10. ¿Ha solicitado crédito?

Sí () No ()

11. ¿Cuál fue la fuente de su financiamiento?

- Personal o Familiar
- Bancario
- EDPYME
- Prestamista

12. ¿Cuál fue el destino del préstamo?

- Mercadería
- Muebles

- Publicidad
- Capacitación

13. ¿Cuál fue el monto del préstamo?

- 1000 – 2500
- 2501 – 5000
- 5001 – 7500
- 7501 – 10000
- 10001 a más
- No solicitó financiamiento externo

14. ¿En cuánto tiempo pagó su préstamo?

- 6 meses
- 12 meses
- 18 meses
- 24 meses
- No solicitó financiamiento externo

15. ¿Tuvo algún inconveniente al solicitar su crédito?

Si () No () No solicitó financiamiento externo ()

16. ¿Qué tipo de inconvenientes tuvo?

- No tenía historial crediticio
- Muchos trámites
- Estaba en una Central de Riesgos
- Otros
- No solicitó financiamiento externo
- No tuvo inconvenientes

Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

17. ¿Capacitan a su personal?

Si () No ()

18. ¿Considera a la capacitación como una inversión o un gasto?

Inversión () Gasto ()

19. ¿Ha mejorado sus capacidades después de la capacitación recibida?

Si () No se capacitaron ()

20. ¿Qué tipo de capacitación ha recibido?

- Atención al cliente
- Técnicas de ventas
- Conocimiento del producto
- Otros
- No se capacitaron

Encuesta validada por el Lic. Willy Gastello Mathews

Anexo 4. Lista de empresas encuestadas.

N°	Nombre de la empresa	Dirección
1	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 327
2	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 334
3	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 501
4	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 538
5	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 550
6	Ferretería Gisela	Av. Gran Chimú 558
7	Ferretería San Juan SAC	Av. Gran Chimú 919
8	Ferretería MEJATOR	Av. Gran Chimú 1005
9	Ferretería MAHERSA PERÚ SRL	Av. Gran Chimú 1007
10	Magi Color 3000 S.A.	Av. Gran Chimú 1011

11	Ferreterías Santa Teresa	Av. Gran Chimú 1047
12	Universal Chemical S.A.C	Av. Gran Chimú 1197
13	Ferretería Universal WP S.A.C.	Av. Gran Chimú 1373
14	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 1410
15	Ferretería Chachi	Av. Gran Chimú 1456
16	Ferretería sin nombre	Av. Gran Chimú 1465

Anexo 5. Figuras.

Sobre las principales características del emprendedor de las MYPES del área de estudio.

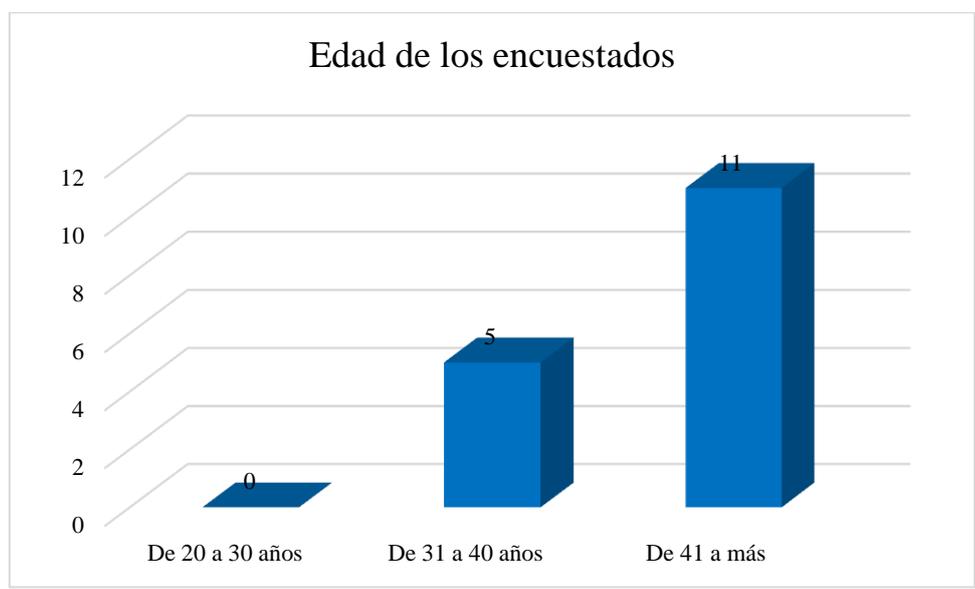


Figura 1. Edad de los encuestados.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

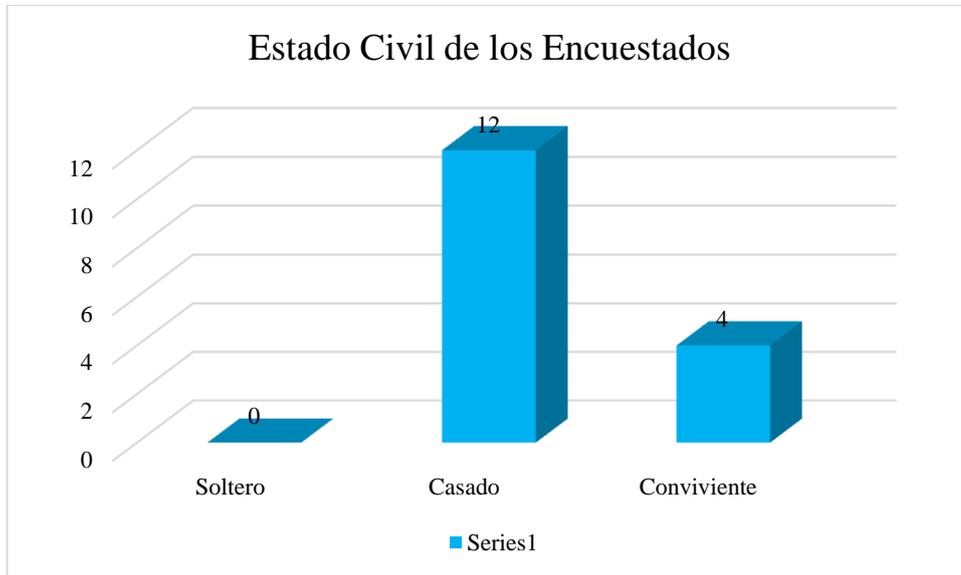


Figura 2. Estado civil de los encuestados.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

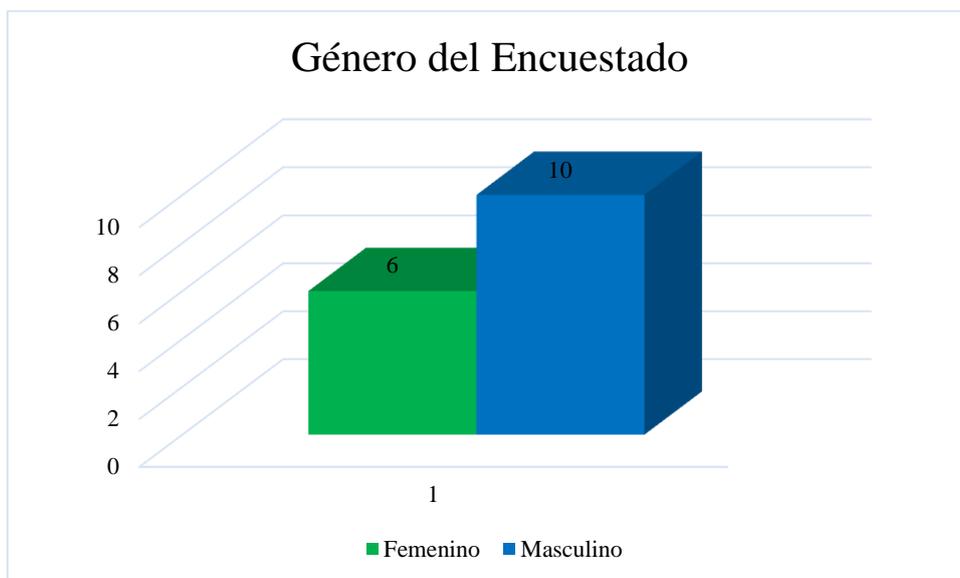


Figura 3. Género de los encuestados.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

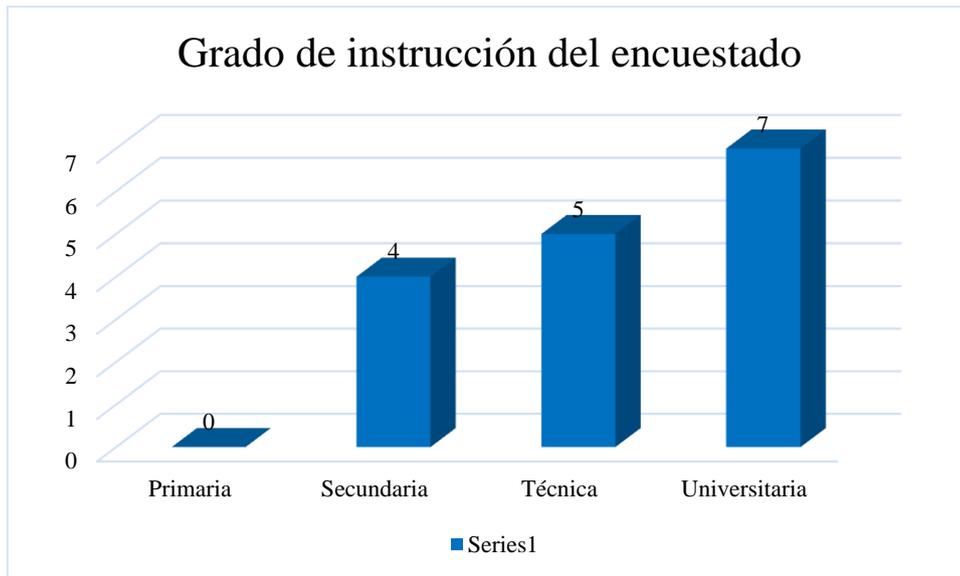


Figura 4. Grado de instrucción del encuestados.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

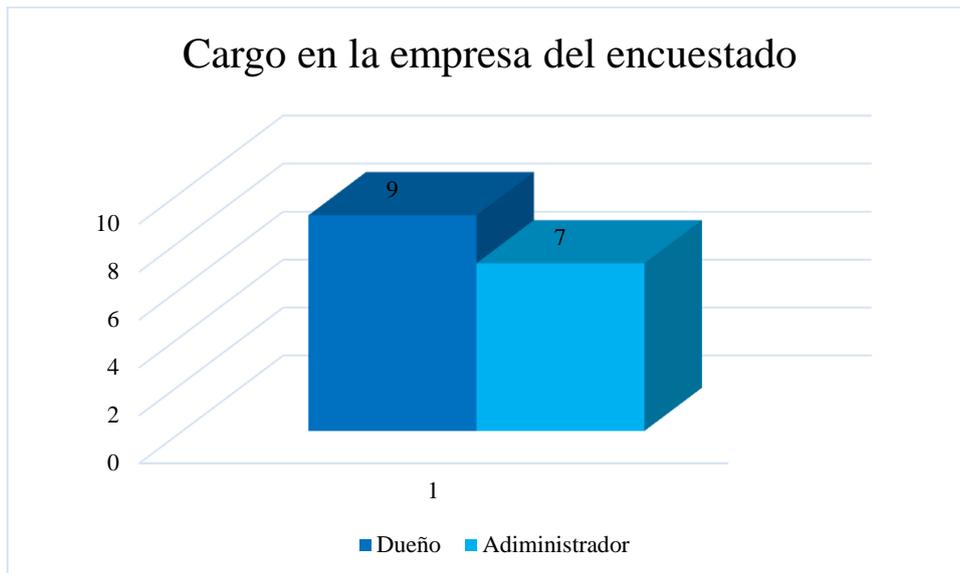


Figura 5. Cargo en la empresa del encuestado.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Sobre las características de las MYPES del área de estudio del área de estudio.

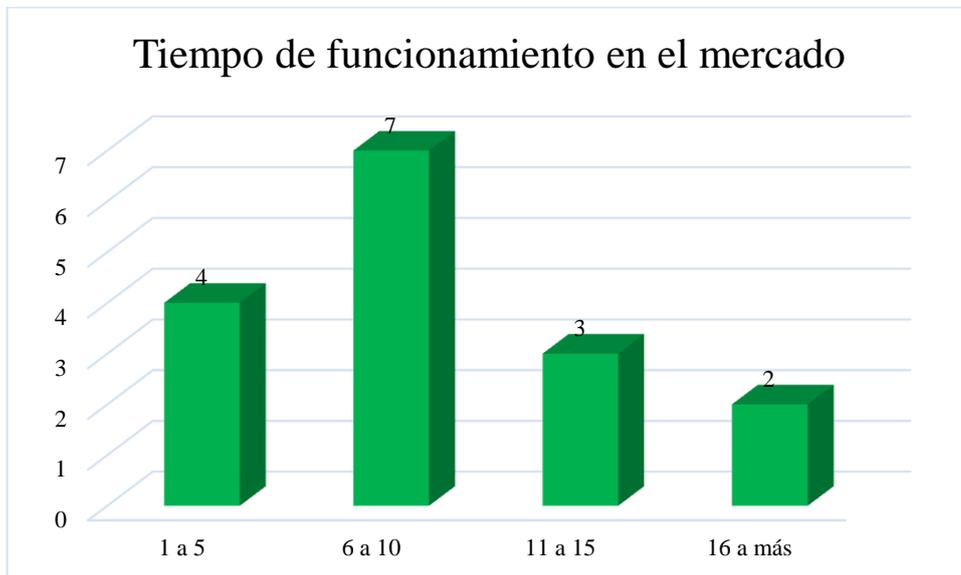


Figura 6. Tiempo de funcionamiento en el mercado.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

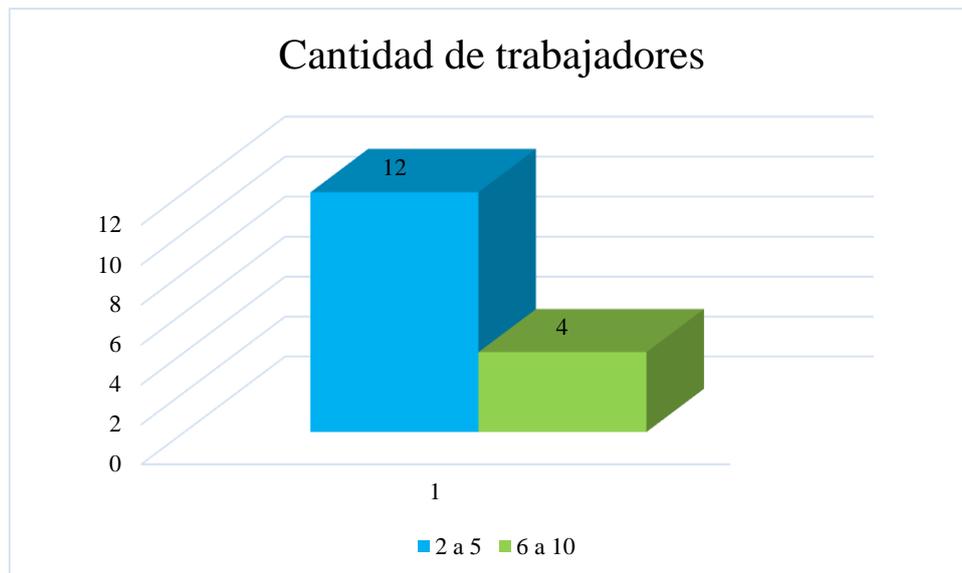


Figura 7. Cantidad de trabajadores.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

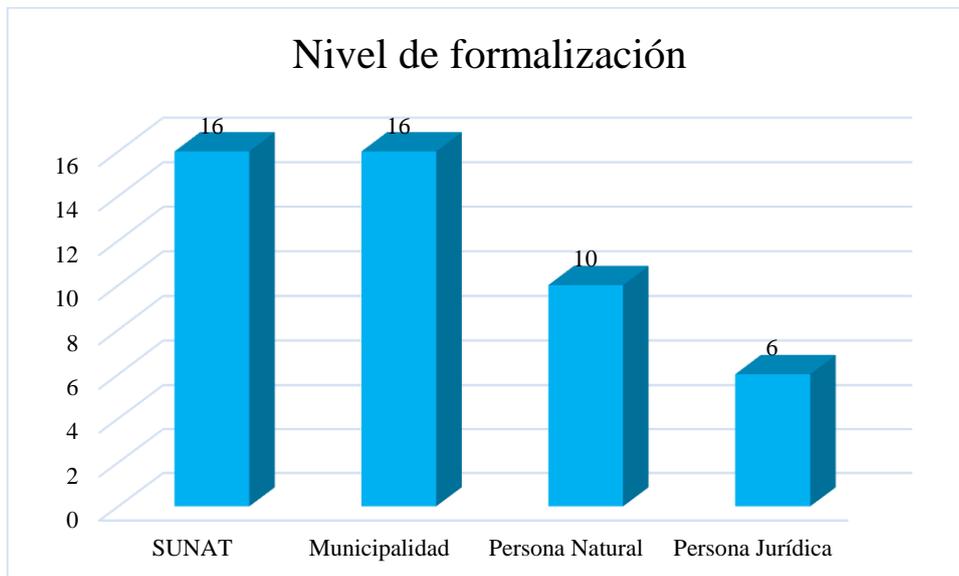


Figura 8. Nivel de formalización.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

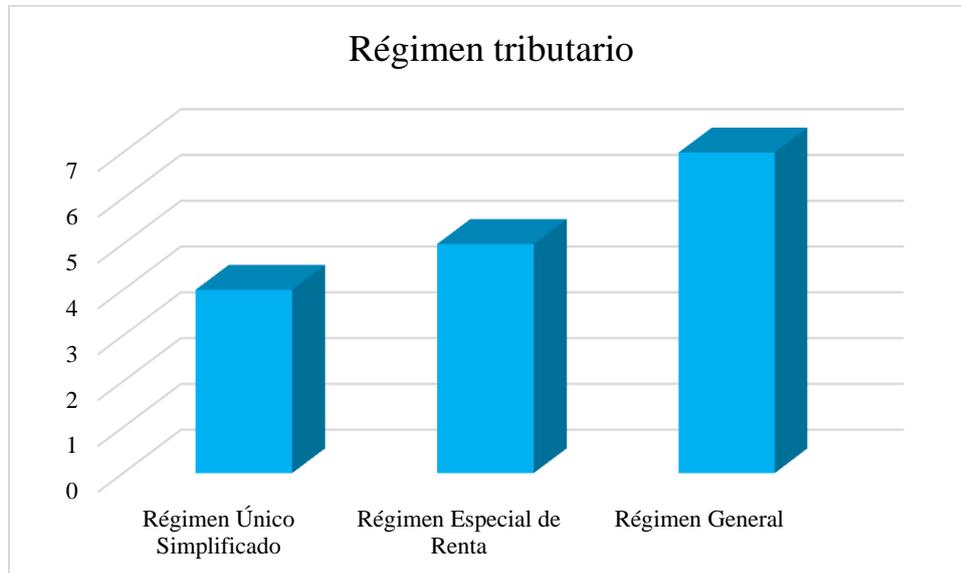


Figura 9. Régimen tributario.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

Sobre las principales características del financiamiento de las MYPES del área de estudio.

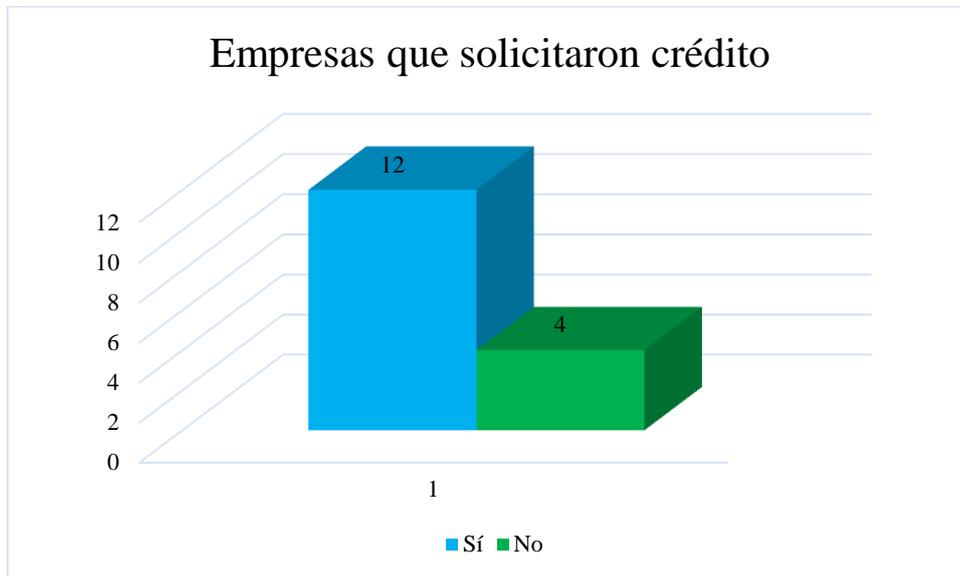


Figura 10. Empresas que solicitaron financiamiento.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

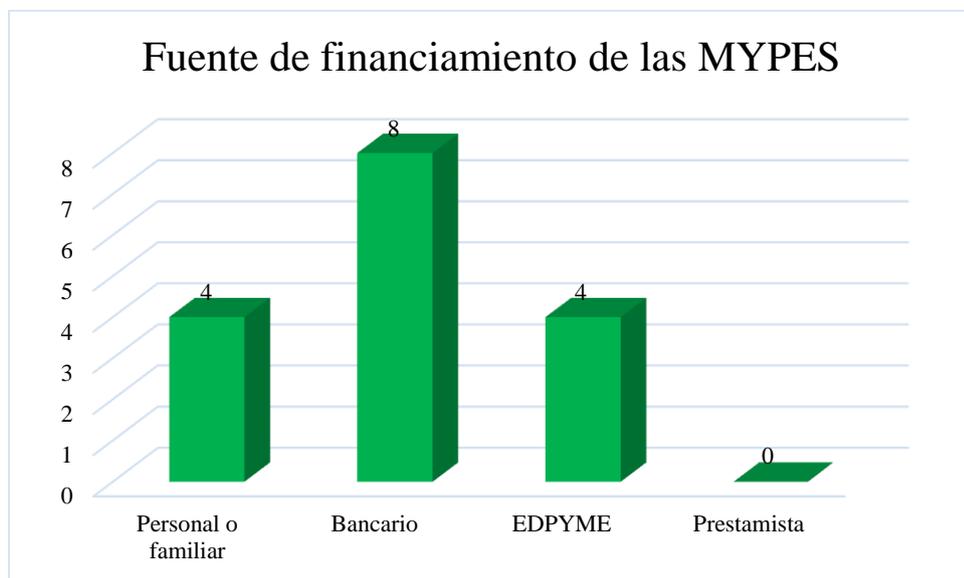


Figura 11. Fuente de financiamiento.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

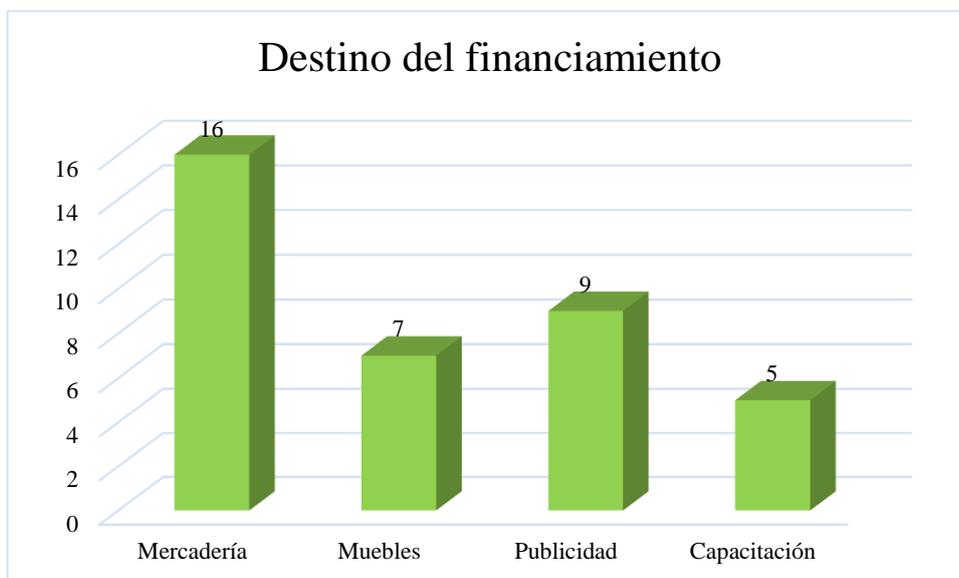


Figura 12. Destino del financiamiento.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

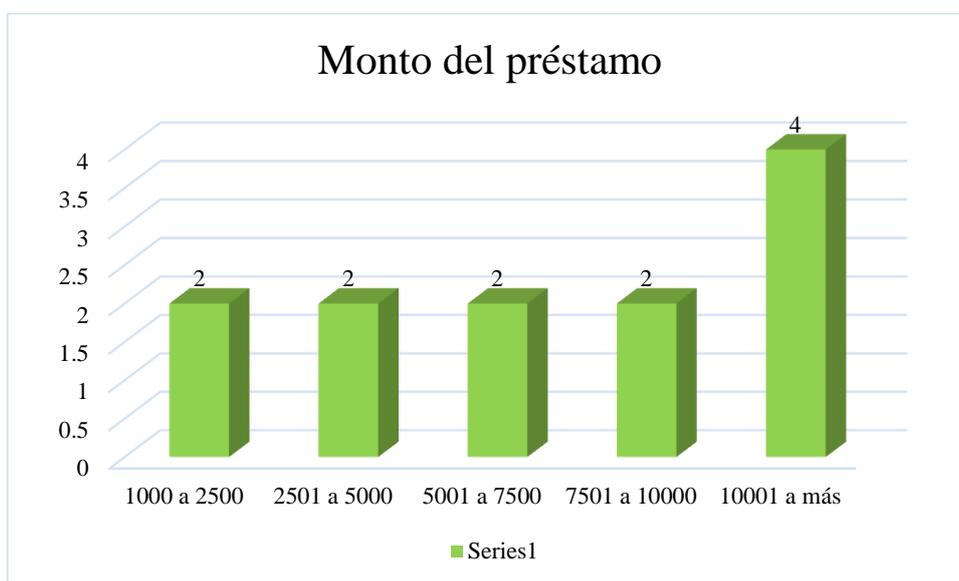


Figura 13. Monto del préstamo.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

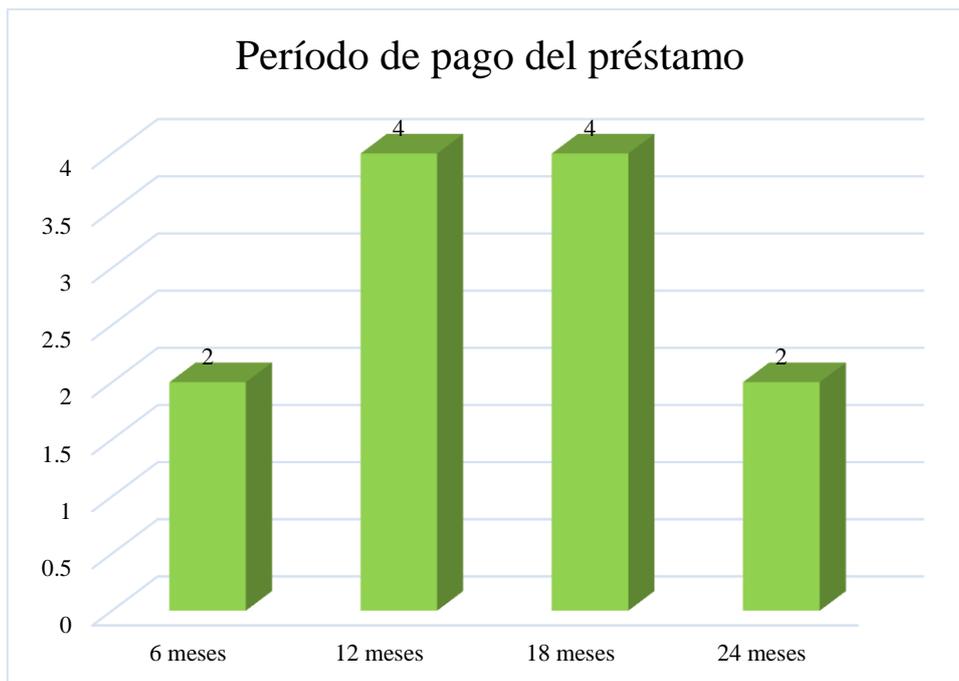


Figura 14. Período del préstamo.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

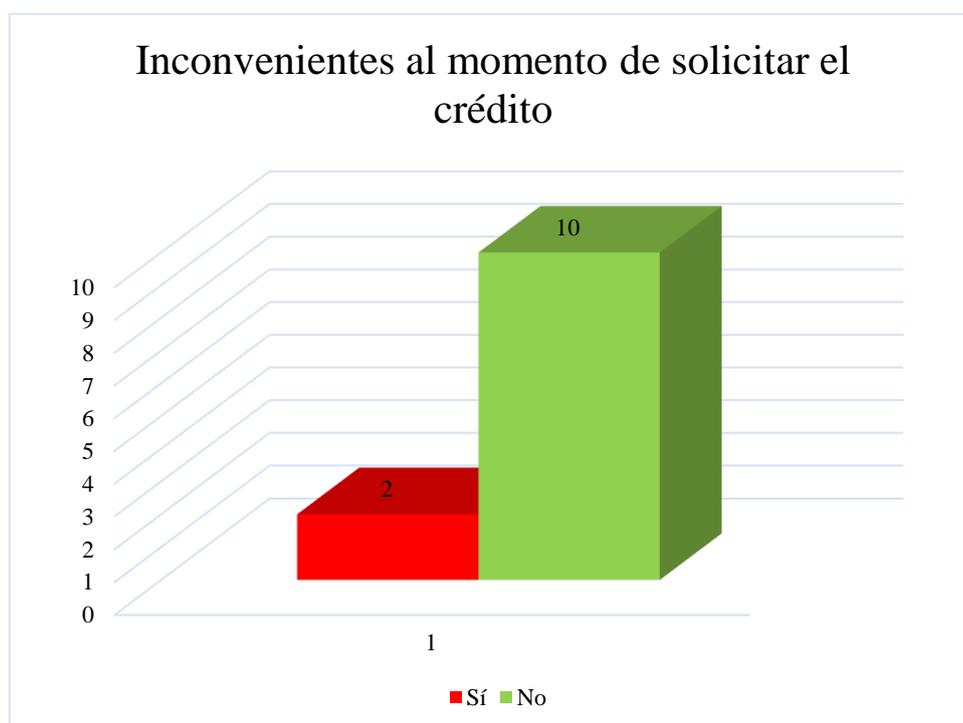


Figura 15. Inconvenientes a la hora de solicitar el crédito.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

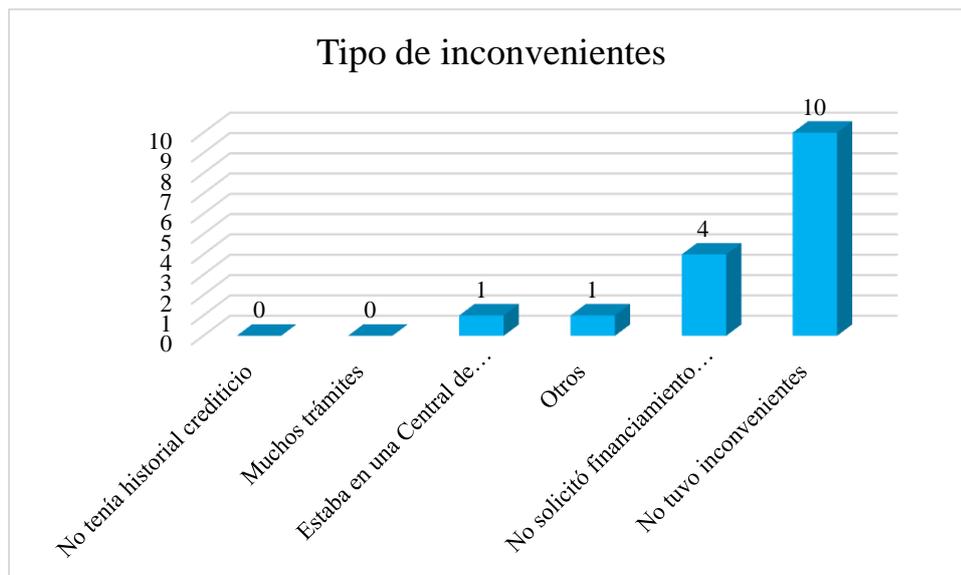


Figura 16. Tipo de inconvenientes.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima

Sobre las principales características de la capacitación de las MYPES del área de estudio.

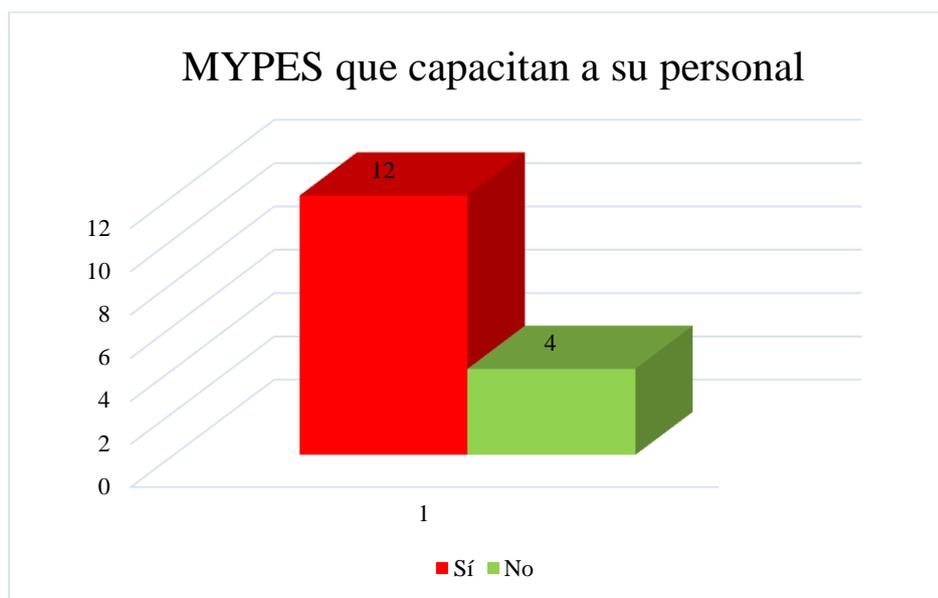


Figura 17. MYPES que capacitan a su personal.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

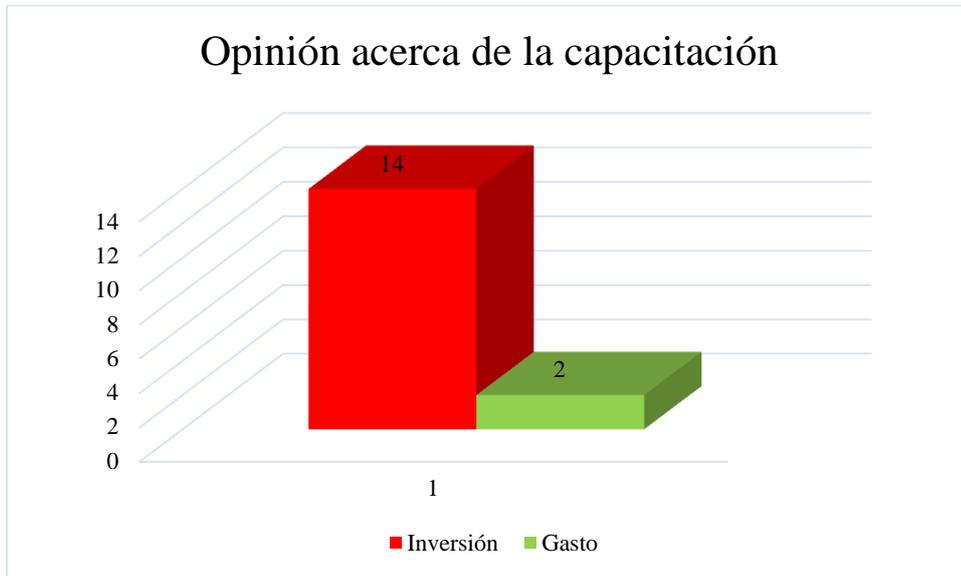


Figura 18. Opinión acerca de la capacitación.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

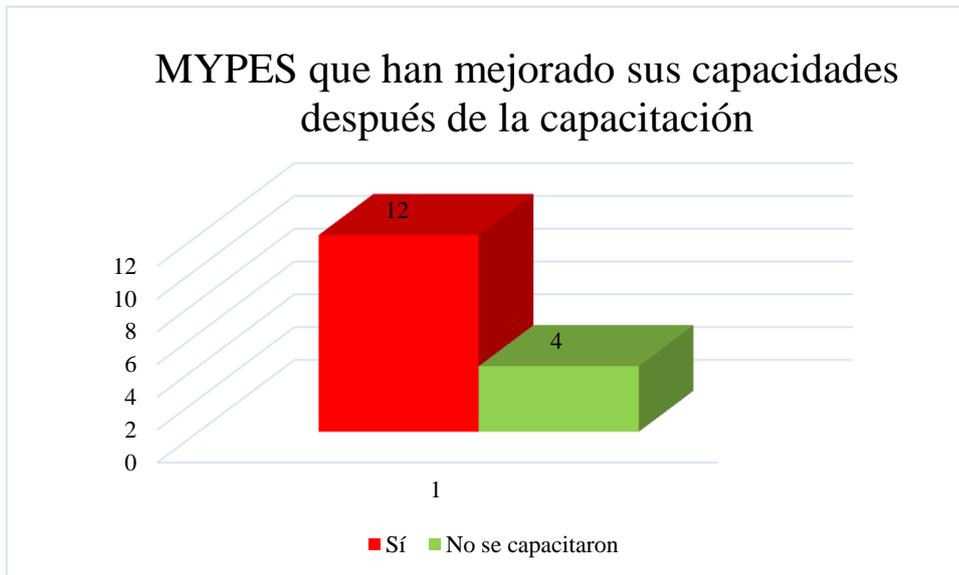


Figura 19. MYPES que han mejorado sus capacidades después de la capacitación.

Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.

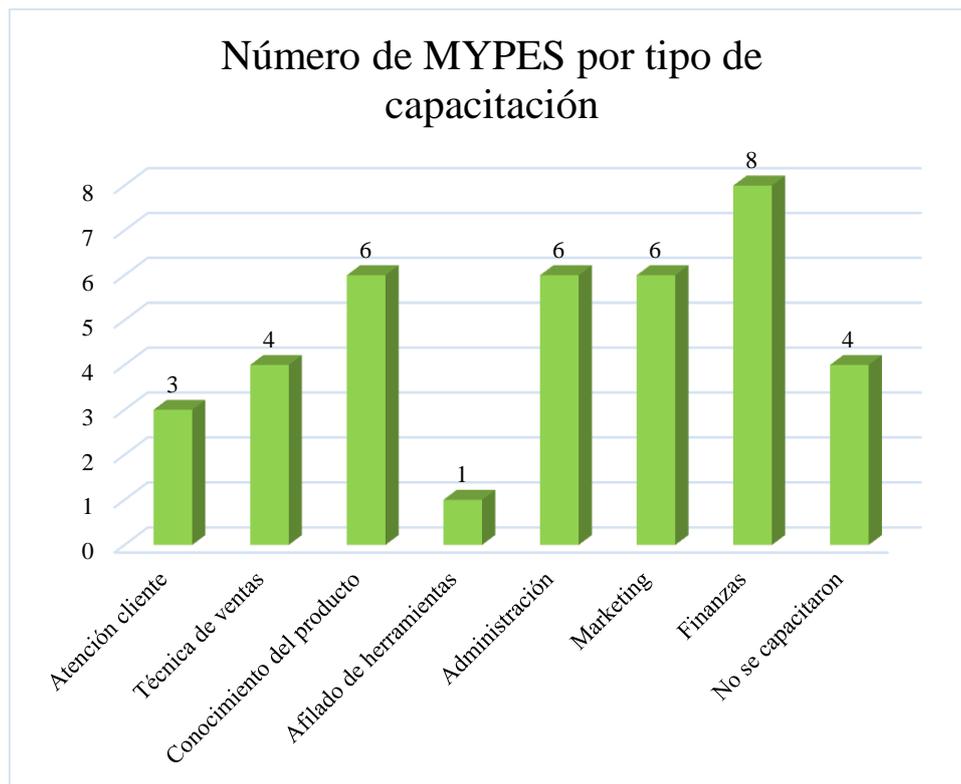


Figura 20. Número de MYPES por tipo de capacitación.
 Fuente. Encuesta realizada a las MYPES del rubro ferretería en el año 2014 -2015, Lima.