



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN
RUBRO VENTA MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN
DEL DISTRITO DE LAREDO AÑO
2015”**

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

AUTORA

BACH. BRACAMONTE HERRERA, ANAISS KIMBERLY

ASESOR

MGTR ALFARO RODRIGUEZ, SANTOS CARLOS

TRUJILLO – PERU

2016

TÍTULO DE LA TESIS

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas del sector construcción rubro venta de materiales de construcción del distrito de Laredo, año 2015”

HOJA DE FIRMA DE JURADO

Mba. Santos Felipe, Llenque Tume

Presidente

Mgr. Carlos Enaldo, Rebaza Alfaro

Secretario

Mgr. Gisela Benites Pacherras de Soto

Miembro

DEDICATORIA

Agradecer a Dios, por permitirme el haber llegado hasta este momento importante de mi formación profesional, el bendecirme y guiar me siempre por el buen camino.

A mi Madre; por ser el pilar más importante por confiar en mi persona, por transmitirme aliento y confianza cada que lo necesitaba, y a mis hermanas; este logro va para ellas para que se sientan orgullosos que dicho esfuerzo y sacrificio ahora tenga una recompensa.

RESUMEN

La presente investigación tiene como objetivo general: determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción- rubro venta de materiales de construcción del distrito de Laredo, año 2015". La investigación es de diseño no experimental, descriptivo y transversal para llevarla a cabo, se escogió una muestra poblacional de 17 MYPE, a quienes se les aplicó un cuestionario de 16 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta.

Obteniendo los siguientes resultados: Con respecto a los representantes de las Mype, el 70% tiene edad entre 31 y 50 años, contando con estudios superiores técnicos el 47%; el 53% de estas Mype vienen realizando sus actividades entre 1 a 5 años.

En cuanto al financiamiento, capacitación y rentabilidad: El 82% obtienen financiamiento de terceros, solicitando en las cajas el 70%; El 76% si recibió capacitación con el crédito financiero; por lo cual el 41% recibió dos capacitaciones; finalmente un 82% su rentabilidad mejoro con el financiamiento.

En resumen se concluye que las MYPE de este sector tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, el micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas y asociaciones de crédito.

Palabras claves: Rentabilidad, Capacitación, Financiamiento, MYPES

ABSTRACT

This research has the general objective: to determine the characteristics of the funding, training and profitability of micro and small enterprises sector category construction-sale of building materials Laredo District, 2015 ". The research is not experimental, descriptive and cross-sectional design to carry it out, a sample population of 17 MSEs, who were applied a questionnaire of 16 closed questions, using the survey technique was chosen.

The following results: With regard to representatives of MSEs, 70% are aged between 31 and 50 years, with technical higher education 47%; 53% of these Mype are conducting business between 1 to 5 years.

In terms of financing, training and profitability: 82% receive funding from third parties, requesting in boxes 70%; 76% if received training with financial credit; so the 41% received two training; finally a 82% improved profitability with financing.

In short it is concluded that MSEs in this sector has many opportunities to be successful, but you can not take advantage, simply by obstacles to access to financing, as are the high costs of credit from the point of view of demand, lack of confidence of financial institutions regarding projects, the application of excessive guarantees, short deadlines, among others. Given these difficulties, the micro and small entrepreneurs have to resort to lenders and credit associations.

Keywords: Performance, Training, Financing, MYPES

INDICE DE CONTENIDO

Título de la Tesis	i
Hoja de firma de jurado y asesor	ii
Dedicatoria.....	iii
Resumen.....	iv
Abstract.....	v
Índice de Contenido	vi
Índice de Tablas	viii
Índice de gráficos	ix
I. Introducción	1
II. Revisión de la literatura.....	7
III. Metodología	38
31 Diseño de la investigación.....	38
32 Población y muestra.....	39
33 Definición y operacionalización de variables	40
34 Técnicas e instrumentos	45
35 Plan de análisis	45
36 Procedimiento.....	45
37 Matriz de consistencia.....	46
38 Principios éticos.....	47
IV. Resultados	48
4.1 Resultados.....	48
4.2 Análisis de resultados	64
V. Conclusiones	66
5.1 Conclusiones	66
5.2 Recomendaciones.....	68

Referencias bibliográficas	69
Anexos	71

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 01: Edad de los representantes legales de las empresa	48
Tabla 02: Sexo de los representantes de las MYPE.....	49
Tabla 03: Grado de instrucción de los representantes de las MYPE	50
Tabla 04: Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro.....	51
Tabla 05: Formalidad de las MYPE	52
Tabla 06: Número de trabajadores de las MYPE.....	53
Tabla 07: Con qué recursos financia su actividad productiva.....	54
Tabla 08: En qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo	55
Tabla 09: En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo.....	56
Tabla 10: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los 2 últimos años	57
Tabla 11: Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero	58
Tabla 12: En qué capacitación participó	59
Tabla 13: Le fueron productivos los cursos de capacitación	60
Tabla 14: Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	61
Tabla 15: Su utilidad neta responde a los objetivos planeados	62
Tabla 16: La rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años.....	63

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 01: Edad de los representantes legales de las empresa	48
Gráfico 02: Sexo de los representantes de las MYPE	49
Gráfico 03: Grado de instrucción de los representantes de las MYPE	50
Gráfico 04: Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro.....	51
Gráfico 05: Formalidad de las MYPE	52
Gráfico 06: Número de trabajadores de las MYPE.....	53
Gráfico 07: Con qué recursos financia su actividad productiva	54
Gráfico 08: En qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo	55
Gráfico 09: En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo.....	56
Gráfico 10: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los 2 últimos años	57
Gráfico 11: Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero.....	58
Gráfico 12: En qué capacitación participó	59
Gráfico 13: Le fueron productivos los cursos de capacitación	60
Gráfico 14: Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.....	61
Gráfico 15: Su utilidad neta responde a los objetivos planeados.....	62
Gráfico 16: La rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años.....	63

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario del micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno. **(Okpara & Wynn, 2007)**

Como sabemos la micro y pequeña empresa juega un papel muy importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo y agente dinamizador del mercado. En un país donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al estado.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. **(Arinaitwe, 2006)**

Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas **(Sauser, 2005)**.

El problema histórico de la MYPES es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de garantías; tal vez por la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las MYPES no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.). Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de constituir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas **(Barba Sánchez, Jimenez Sarzo & Martínez Ruiz , 2007)**

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados **(Sèrida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa , 2005)**

El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros.

Por otra parte, las MYPES se han convertido en un importante agente de desarrollo para la economía de nuestro país en todas sus actividades como Comercio, industria y servicios, debido a que genera oportunidades de empleo e ingresos a la población y dinamiza la economía local, por eso la mayoría de los empresarios de las MYPES considera que uno de los principales problemas que tienen que enfrentar, es el financiamiento ya sea para iniciar su negocio o para superar situaciones de déficit en su flujo de caja o expandir sus actividades.

En cualquiera de estos casos tienen dificultades para conseguir dinero, y es necesario que se les otorgue más acceso al crédito bancario. Sin embargo en América Latina algunos países cuentan con políticas de apoyo para el fomento de las MYPES este es el caso de los países de México (fondo MYPE), el Salvador (CONAPYME), Brasil ((SEBRAE) y Chile (COFRO). A diferencia de otros países tales como: Ecuador, Colombia, Paraguay, Perú y Uruguay.

En el Perú el sector construcción ha ido creciendo significativamente y además aporta al PBI del país, es pues importante reconocer que existen estudios socioeconómicos donde colocan a las mypes en un sitio importante para el crecimiento y desarrollo de la localidad.

En Trujillo una difícil situación está enfrentando el sector Construcción con el incremento de los precios de los materiales de edificación como el fierro y el cemento, como resultado, principalmente, del alza del dólar. El encarecimiento de los insumos ha obligado a que algunas empresas eleven los costos de sus edificaciones, afectando consecuentemente el precio de venta final al cliente. Alza de tipo de cambio de Divisa norteamericana eleva precios los productos como el fierro, cemento y mármol registran incrementos.

El precio de los materiales de construcción han subido entre un 3 % y 4 %, principalmente, lo que sube es el cemento, el fierro, los clavos, los cuales están ligados al precio del dólar. Si sigue subiendo, entonces, el valor de los departamentos va a tener que ajustarse a esos nuevos precios”, puntualizó el gerente administrativo de Bectek Contratistas. **(Garrido, 2014)**

Las ventas al extranjero del rubro materiales y acabados para la construcción (MAC) llegaron a los US\$83,6 millones durante el primer trimestre del año, lo que significó un crecimiento de 8% en comparación con el mismo período del 2014, según reporta el III Informe Económico de la Construcción, elaborado por la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), el cual también afirma que el principal comprador de este tipo de productos es Bolivia **(Trujillo, 2015)**

Por otra parte, viendo el crecimiento y desarrollo de las MYPES en todo el país así como en el distrito de Laredo, donde vamos a desarrollar el estudio de investigación, existen varios establecimientos de negocios conocidos como MYPES dedicadas a la Venta de Materiales de Construcción, pero sin embargo se desconoce que estas tengan acceso o no al financiamiento, y si es así, cuanto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito, por todo ello, entre otros aspectos. Por otro lado no se sabe si tienen acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitan al personal, cuantas veces al año los capacitan etc. Finalmente tampoco se conoce si dichas MYPES en los últimos años han sido rentables o no, y su rentabilidad ha subido o a bajado.etc

Este es un problema que afrontan las MYPES capacitación a la Gerencia como al personal trayendo como consecuencia que los mencionados no alcancen la eficacia y la efectividad en los puestos que desempeñan, por eso que las MYPES desaparecen con suma facilidad, lo cual se ve reflejado ala largo de la historia, en cuanto a la rentabilidad que pueden obtener las MYPES al final de un ejercicio o algún tipo de transacción realizada es muy adverso a lo esperado.

Falta que por el financiamiento y capacitación solo les permite cumplir con sus obligaciones y subsistir. Uno de los pasos para que una empresa pueda crecer adecuadamente y los propietarios obtengan los beneficios económicos esperados y planificados y por supuesto ser rentable, es la formalización de la identidad, formalizarse es la clave perfecta.

La informalidad genera las siguientes desventajas:

- ❖ No tener acceso al crédito formal, lo que impide la realización de mayores inversiones
- ❖ Intranquilidad por posibles decomisos de la mercadería y la consecuente pérdida del capital invertido
- ❖ No poder entablar relaciones de mediano o largo plazo con nuestros clientes, lo que restringe la posibilidad de un crecimiento más rápido

La formalización en cambio produce los siguientes beneficios:

- ❖ Nos permite solicitar créditos en el sistema financiero formal.
- ❖ Hace posible que diseñemos, fabriquemos, y comercialicemos productos propios (marca registrada, productos patentados), apostando por la calidad y por ende, incrementando los precios de venta.
- ❖ Nos abre las puertas a la participación en programas de apoyo a las Microempresas y pequeñas empresas.

La producción del sector Construcción aumentó en 5,37% en comparación con igual mes del año 2015, debido al incremento del consumo interno de cemento (4,52%) y al mayor avance físico de obras públicas (10,15%), en el que destacan los gobiernos locales (60,86%) y regionales (7,62%), Según **(Sánchez, Febrero 2016)**.

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema general de investigación es el siguiente:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES sector construcción rubro venta de materiales de construcción del distrito de Laredo, año 2015?

Para dar solución al problema de investigación se propuso como objetivo general:

- ✓ Determinar las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES sector construcción, rubro venta de materiales de construcción del distrito de Laredo, año 2015.

Y como objetivos específicos:

- ✓ Determinar y Describir las características del Financiamiento, de las MYPES del rubro venta de materiales de construcción.
- ✓ Determinar y Describir las características de la Capacitación, de las MYPES del rubro venta de materiales de construcción.
- ✓ Determinar y Describir las características de la Rentabilidad, de las MYPES del rubro venta de materiales de construcción.

Finalmente la investigación se justifica porque posibilitará conocer las principales características de manera precisa y elocuente correspondiente al financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPES del sector construcción - rubro venta de materiales de construcción del distrito de Laredo, año 2015.

El trabajo que realizan muchas personas en las micro y pequeñas empresas es fundamental para un mejor desarrollo en el país, ya que servirá como base de estudio para aquellos jóvenes estudiantes universitarios que tengan la disposición e interés de llevar a cabo un análisis acerca de la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES en el distrito de Laredo, el esfuerzo que ponen cada uno de ellos en salir adelante demostrándose que son los mejores ahorrando día tras día un sol y reinvertiendo sus ganancias lograran cada año la construcción de un país con nuevas oportunidades de trabajo para todos.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Para el desarrollo de la presente investigación, se realizaron consultas acerca de otras investigaciones relacionadas al presente proyecto de tesis y se encontraron:

(Loayza, 2013) En su trabajo denominado: “Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú” Estudios económicos del Banco Central de Reserva. Lima concluye:

Conclusión:

- Ampliamente generalizada en el país, la informalidad en el Perú muestra niveles alarmantes. En efecto, las mediciones disponibles la ubican como una de las más altas del mundo. Esto es motivo de preocupación porque refleja una ineficiente asignación de recursos (sobre todo de mano de obra) y una ineficiente utilización de los servicios del estado, lo cual podría poner en riesgo las perspectivas de crecimiento del país.

Recomendaciones:

En el estudio económico del Banco Central de Reserva señala que en el Perú el sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. Por lo tanto, pertenecer al sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que el estado puede ofrecer.

(Rosales, 1997) En su trabajo de investigación “Estrategias Gerenciales para la pequeña y mediana empresa”, cuyo objetivo es que debería establecerse en las empresas cuál es su menor o mayor grado de integración a una cadena de producción.

Es preciso distinguir entre inserción entre una cadena de producción o en una cadena de comercialización. En el primer caso la empresa incorporada vende su principal volumen de producción a uno o pocos clientes, quienes lo emplean como insumo en sus respectivos procesos de producción; por lo contrario la inserción en una cadena de comercialización es la que se lleva a cabo cuando una empresa fabrica un producto y lo entrega a uno o varios clientes para su comercialización.

Conclusión:

- La combinación de ambos criterios mencionados anteriormente van a generar una tipología de MYPE conformada por diversos tipos de empresas como manufactureras, servicios, avícolas, etc.; lo cual cada una de ellas va a presentar características propias de retos específicos para su gerencia.

(Ràfaga, 2009), en su investigación “El problema histórico de la MYPE y la escasa competitividad, informalidad y ausencia de financiamiento” señala que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las MYPE no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.).

Conclusión:

- El Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las MYPES, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente.

(Màrquez, 2000) en su tesis sobre “El financiamiento para la pequeña y mediana empresa”, que la estrategia más acertada es una red entre las instituciones públicas y privadas, con el objetivo de ampliar el financiamiento de las MYPES, y de esta forma constituir un futuro mejor para la pequeña y mediana empresa y para la economía nacional.

Conclusión:

- Las políticas estatales y regionales del país; dirigido al sector de las MYPE deben tener apoyos crediticios, para el estímulo económico de estas industrias con que en muchos países desarrollados como. España, Francia, y Japón son la bases de la economía nacional no contempla Normativamente y dificulta la participación de la pequeña y mediana empresa, por lo que es necesaria una regulación que beneficie alas pequeñas empresas y puedan ingresar al mercado de capitales como medio de financiamiento y crecimiento empresarial.

(Velasco, 2012) En su investigación, explica “La importancia de la aplicación de estrategias de comercialización en una empresa”, para lo cual toma en cuenta varios factores que influyen en el mercado a la hora de establecer o diseñar estrategias de comercialización.

Conclusión:

- Las empresas del rubro deben establecer diferentes mecanismos para conocer las necesidades de los clientes, como buzón de sugerencias o quejas, y así, delinear estrategias que permitan obtener beneficios, para clientes internos y externos.

(Vargas, 2005) En su investigación evaluó “Los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”, cuyo objetivo es precisar el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Conclusión:

- Se concluyó que actualmente vivimos en una sociedad que se mueve rápidamente donde los cambios se presentan a una velocidad creciente y sin precedentes, podemos afirmar que hoy en día la única constante es el cambio. Es por ello que el proceso de capacitación de las MYPES nunca debe detenerse.

(Marybel, Cabrera Otiniano Rosa, 2012) Las Mypes en el siglo XXI, como sectores excluidos, pero interactuantes con el mundo globalizado, constituyen el sector predominante de la economía peruana, requieren orientaciones para salir de la situación actual, que se sintetizan en tres puntos:

Conclusiones:

- ✓ Impulsar una cultura de liderazgo y creatividad, acorde a los códigos y movimientos de la tercera ola de cambio del nuevo poder del conocimiento.
- ✓ Reconvertir y modernizar los gremios, con una cultura de calidad, creando gremios inteligentes de complementaciones potenciadoras, capaces de solucionar conflictos y organizadores con movimientos empresariales.
- ✓ Impulsar el proyecto histórico de las Mypes que convenga el nivel político de poder y de los intereses de las Mypes para la reconversión y modernización de la economía en el Perú.

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teoría del financiamiento:

Teóricamente se define la financiación como “la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla” o dicho de otro modo, la financiación consiste en la obtención de recursos o medios de pago, que se destina a la adquisición de bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Así por ejemplo, existen empresas con una preferencia notable hacia el endeudamiento bancario, mientras otras optan por la autofinanciación o acuden a emisiones de acciones para conseguir recursos que financien su actividad.

A toda estrategia productiva corresponde una estrategia financiera, la cual se traduce en el empleo de formas de financiación concreta, las combinaciones posibles entre las distintas formas de financiación son múltiples, incluso para aquellas organizaciones que tienen un acceso restringido a los mercados financieros, como es el acceso de las pequeñas y medianas empresas (**Priori R. , 2001**)

Muchas veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas. Quizá, si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital. Los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las MYPES es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una MYPE.

Si bien es cierto que el dueño de la MYPE no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

El financiamiento empresarial puede definirse como la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa necesita para el cumplimiento de sus fines. Según su origen, las fuentes financieras suelen agruparse en financiación interna y financiación externa; también conocidas como fuentes de financiamiento propias y ajenas **(Dominguez, 2005)**

Esta búsqueda de financiamiento básicamente se da por dos motivos:

1. Cuando la empresa tiene falta de liquidez necesaria para hacer frente a las operaciones diarias, por ejemplo, cuando se necesita pagar deudas u obligaciones, comprar insumos, mantener el inventario, pagar sueldos, pagar el alquiler del local, etc.
2. Cuando la empresa quiere crecer o expandirse y no cuenta con el capital propio suficiente como para hacer frente a la inversión, por ejemplo, cuando se quiere adquirir nueva maquinaria, contar con más equipos, obtener una mayor mercadería o materia prima que permita aumentar el volumen de producción, incursionar en nuevos mercados, desarrollar o lanzar un nuevo producto, ampliar el local, abrir nuevas sucursales, etc.

Veamos a continuación cuáles son las principales fuentes de financiamiento a las cuáles podemos recurrir en búsqueda de aquél dinero que podríamos necesitar ya sea para seguir funcionando como empresa, o para invertir y hacerla crecer:

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 o amigos: 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.

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.

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.

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.

Empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

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

Financiamiento a corto plazo:

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

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

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

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

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para Este tipo de financiamiento se utiliza el inventario de la empresa Como garantía de UN préstamo, en Este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

Financiamiento a largo plazo:

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

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

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

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

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones. Estas instituciones se clasifican como:

- ✓ **Instituciones financieras privadas:** bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- ✓ **Instituciones financieras públicas:** bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- ✓ **Entidades financieras:** este es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos

productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales.

La situación de tensión mundial que se vive hoy obliga al mundo empresarial a buscar fuentes y alternativas de financiamiento que sean cada día más eficientes, con el fin de anticiparse en el tiempo a muchas de las situaciones que puedan alterar en alguna medida el desenvolvimiento de las empresas.

Podemos concluir señalando la importancia que tienen tanto los financiamientos a Corto o Largo Plazo que diariamente utilizan las distintas organizaciones, brindándole la posibilidad a dichas instituciones de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

222 Teoría de la capacitación:

“El empresario peruano tiene uno de los niveles de emprendimiento más altos en el mundo, pero el acceso a capacitación en el segmento PYME es muy bajo, entre el 15% y 20%. Esto genera una gran brecha porque, actualmente, por lo que el mundo paga más es por productos con un factor de innovación y el peruano promedio de la micro y pequeña empresa no ha llegado a conceptualizar cómo calzar esos elementos dentro de su modelo de negocio”, según **(Terrones, 2014)**

Siempre se menciona que en la economía peruana las mypes son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno.

Según **(Leuven)** concibe, a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores. Esta puede incrementar la productividad de trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos.

Es decir, como en toda inversión las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales deben ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos de directos o costos de oportunidad.

Para resolver estas limitaciones, proponen 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 organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios.

Capacitación en condiciones de competencia perfecta:

La idea general del modelo en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación; el nivel de inversión en capital humano eficiente es aquel que optimiza el valor presente de la diferencia entre beneficios y costos a lo largo del tiempo.

Según **(Becker)** la teoría dominante en cuanto a inversiones de capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por esta teoría ha evolucionado con el tiempo y esta tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas; a su vez distingue dos tipos de capacitación:

- **Capacitación “perfectamente” general:** Se caracteriza porque incrementa el producto marginal del trabajador en exactamente la misma cantidad en muchas firmas. Ej.: Procesador de texto o poner ladrillos. Debido a esta característica, es el trabajador el que tiene los incentivos para financiar este tipo de capacitación. La empresa no tiene ningún tipo de incentivo.
- **Capacitación “completamente” específica:** Este tipo de capacitación incrementa la productividad del trabajador en la firma que proporciona la capacitación pero no tiene efecto en su productividad en otras firmas. Ej.: programas de familiarización de nuevos empleados.

Debido a esta característica, es la empresa quien tiene incentivos para financiar esta capacitación. El trabajador no tiene ningún incentivo.

Es claro que esta distinción es solamente teórica, porque en la vida real todo tipo de capacitación tiene algún grado de generalidad y algún grado de especificidad. Sin embargo, es bastante útil para entender los incentivos involucrados.

De acuerdo a la vida actual del mundo empresarial el termino capacitación está cambiando la forma de trabajo de las empresas, ayudan a mejorar los procesos por lo tanto; las organizaciones o empresas que la implantan logran ventajas competitivas al adoptarla en sus funciones.

Capacitación bajo competencia imperfecta:

El modelo básico de competencia perfecta es bastante elegante pero esencialmente teórico y, por problemas de información, es bastante difícil evaluar empíricamente sus predicciones principales.

(Stevens, 1994), Capacitación transferible”. El término “transferible” intenta identificar a aquella capacitación que es de utilidad para al menos una firma más, en adición a la que proporciona la capacitación. Desde su punto de vista, las habilidades para las que existe un mercado externo más amplio, son “más transferibles” que aquellas de utilidad para sólo unos cuantos empleadores.

Es esta competencia imperfecta la que da origen a una externalidad crucial en los beneficios de la capacitación: si hay la posibilidad de que después de haberse capacitado el trabajador se traslade a otra firma que le pague menos que su productividad marginal (pero más que lo que gana actualmente), esa otra firma obtendrá parte del retorno esperado a la capacitación.

(Nilda Reyna) La capacitación no debe verse como un gasto más de las empresas, sino como un beneficio a corto plazo ya que es una fórmula que responde a las necesidades de la empresa para desarrollar sus recursos y mejorar la calidad en el ámbito laboral en general.

Se debe establecer una excelente relación y comunicación entre miembros de la empresa, ofrecer una buena calidad de vida laboral, definir los objetivos y políticas a los colaboradores y más a los que necesiten capacitarse para que tengan una mayor claridad de sus deberes dentro de la empresa.

Crear una conciencia a todos los trabajadores de la empresa, para hacerles ver que tan importantes son ellos para la empresa, no como productores sino como colaboradores y por ende la importancia de capacitarlos para elevar su nivel de optimismo, confianza, logros de metas dentro de la empresa y fuera de ella. La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas, dentro de la empresa, las habilidades que necesitan para realizar su trabajo. Este es un proceso que lleva a la mejora continua y con esto a implantar nuevas formas de trabajo, la gran, mediana, pequeña o micro empresa que lo adopte generará un valor agregado.

Al empresario de la Micro y Pequeña Empresa le falta una adecuada orientación, tanto para los que recién quieren iniciarse en la actividad empresarial, como para los que ya están en este camino empresarial, pues requieren de información y conocimiento a través de la capacitación, para el mejor manejo de su negocio. Los Empresarios de la Micro y pequeña empresa, requieren tener una visión integral de cómo gestionar una empresa y una actitud emprendedora que es básica, para salir adelante.

223 Teoría de rentabilidad:

La rentabilidad mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Dichas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación inteligente, reducción integral de costos y gastos y en general de la observación de cualquier medida tendenciosa a la obtención de utilidades.

Para (Sánchez, 2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. En términos más concisos, la rentabilidad es uno de los objetivos que se traza toda empresa para conocer el rendimiento de lo invertido al realizar una serie de actividades en un determinado período de tiempo.

El concepto de rentabilidad ha ido cambiando con el tiempo y ha sido usado de distintas formas, siendo éste uno de los indicadores más relevantes para medir el éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad sostenida con una política de dividendos, conlleva al fortalecimiento de las unidades económicas. Las utilidades reinvertidas adecuadamente significan expansión en capacidad instalada, actualización de la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

Teoría de Rentabilidad y Riesgo en el Modelo de Sharpe:

Relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título Según (Sharpe , s.f.)

Como se ha indicado, el modelo de mercado es un caso particular del diagonal. Dicha particularidad se refiere al índice de referencia que se toma, siendo tal el representativo de la rentabilidad periódica que ofrece el mercado de valores.

Teoría de Rentabilidad y Riesgo en el Modelo de Markowitz:

(**Markowitz, Harry, 1952**), la principal aportación en esta materia. Su trabajo es la primera formalización matemática de la idea de la diversificación de inversiones, es decir, el riesgo puede reducirse sin cambiar el rendimiento esperado de la cartera

Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada.

Los trabajos de investigación anteriores a la propuesta de Markowitz, se basaban en que los inversores solamente prestaban atención en maximizar el nivel esperado de rentabilidad. Si esto era lo que hacían, entonces un inversor calcularía simplemente el grado esperado de rendimientos de un conjunto de activos y luego invertiría todo su dinero en aquel activo que proporcione la mayor rentabilidad esperada. Este modelo es considerado la primera formalización matemática de la idea de la diversificación de inversiones, es decir, el riesgo puede reducirse sin cambiar el rendimiento esperado de la cartera. Para ello se parte de los siguientes supuestos básicos en su modelo:

El rendimiento de cualquier título o cartera es descrito por una variable aleatoria subjetiva, cuya distribución de probabilidad para el período de referencia es conocida por el inversor.

El riesgo de un título, o cartera, viene medido por la varianza (o desviación típica) de la variable aleatoria representativa de su rendimiento.

El inversor preferirá aquellos activos financieros que tengan un mayor rendimiento para un riesgo dado, o un menor riesgo para un rendimiento conocido. A esta regla de decisión se la denomina conducta racional del inversor

Actitud frente al Riesgo: La teoría de la cartera de Markowitz se basa en el supuesto teórico en el que el comportamiento de un inversor se caracteriza por el grado de aversión al riesgo que tenga y el grado de maximización de utilidades que espera.

- Aversión al Riesgo: Hace referencia cuando el inversor elegiría una inversión con el menor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de rentabilidad esperada.
- Propensos al Riesgo: En este caso, el inversor elegiría la inversión con el mayor grado de riesgo frente a dos alternativas con el mismo nivel de rentabilidad esperada.
- Neutrales al riesgo: En esta situación, el inversor se mantendría indiferente si tuviera que elegir entre dos alternativas con el mismo nivel de rentabilidad esperada.

El modelo de Markowitz permite identificar la mejor relación rentabilidad-riesgo de dos o más activos de una cartera.

Otro aspecto importante del trabajo de Markowitz fue mostrar que no es el riesgo de un título lo que debe importar al inversor sino la contribución que dicho título hace al riesgo de la cartera. Esto es una cuestión de su covarianza con respecto al resto de los títulos que componen la cartera. De hecho, el riesgo de una cartera depende de la covarianza de los activos que la componen y no del riesgo promedio de los mismos.

2.3 Marco Conceptual

2.3.1 Micro y pequeñas empresas (MYPE)

➤ **Definición:**

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Ley N° 30056).

➤ **Características:**

	Ley MYPE D.S. N° 007-2008-TR		Ley N° 30056	
	Ventas Anuales	Trabajadores	Ventas Anuales	Trabajadores
Microempresa	Hasta 150 UIT	1 a 10	Hasta 150 UIT	No hay límites
Pequeña Empresa	Hasta 1,700 UIT	1 a 100	Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Mediana Empresa			Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

El incremento es el monto máximo de ventas anuales señalado para la pequeña empresa será determinado por el Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos años y no será mayor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de mediación a fin de constituir una base de datos homogénea que permitan dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

➤ **Importancia:**

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPE brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

Proporcionan abundantes puestos de trabajo.

- ✓ Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- ✓ Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.

Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.

- ✓ Mejoran la distribución del ingreso.
- ✓ Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

La constitución de una MYPE resulta socialmente deseable, por la inversión que realiza en la localidad donde se instala. Esta inversión tiene, además, tres elementos adicionales:

- **En primer lugar:** Generación de empleos directos (es decir dentro de la misma empresa) y empleos indirectos que se generan gracias a la presencia de ésta, como por ejemplo, gracias a negocios como restaurantes, puestos de periódicos, venta de artesanías, construcciones metálicas, entre otros.
- **En segundo lugar:** permite a través de la aplicación de la oferta, que se ofrezcan mejores productos a menores precios, es decir un mercado más competitivo.
- **En tercer lugar:** hace posible que las personas tengan una actividad que les permita asumir retos y obtener logros, es decir desarrollarse a nivel personal-profesional.

➤ **Tipos de micro y pequeñas empresas (MYPE):**

Las micro y pequeñas empresas son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa.

Las MYPE se pueden clasificar de la siguiente manera:

- ✓ **Empresas de subsistencia:** son las unidades económicas que no poseen capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o que deben ejecutar dicha transformación con tecnología artesanal. Estas empresas disponen de un flujo de caja vital, pero no impactan de manera significativa en la generación de empleo debidamente remunerado.
- ✓ **Empresas de emprendimiento:** Entendidas como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. Se enfatiza el hecho que los emprendimientos se orientan hacia a la innovación, creatividad y transformación de una situación económica saludable y más deseable ya sea iniciando un negocio o haciendo mejoras para hacer más competitivas las empresas.
- ✓ **Empresas de acumulación:** son unidades económicas que poseen la capacidad de generar utilidades para conservar su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo. (Mendoza, 2011).

➤ **Crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPE):**

El futuro de la MYPE es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a los siguientes factores.

Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la subcontratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales. La competencia también detiene el crecimiento de la MYPE ya que en el Perú lamentablemente se le considera a los productos importados como de mejor calidad solo por el hecho de ser extranjeros y se le da mínima importancia al producto peruano, aunque se realizan diversas campañas para apoyar a los compatriotas emprendedores.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos. Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que le traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr el desarrollo esperado por todos.

Las Mypes son actualmente empresas de gran trascendencia dentro de nuestro mercado empresarial, puesto que son las que más producen y las que más empleos genera, a razón de que los empleadores obtienen mayores y mejores beneficios por acogerse a este sistema especial, y a los trabajadores les permite acceder a dichos centros sin contar con grandes carreras o preparaciones profesionales, puesto que la mano de obra en su mayoría es artesanal. **(Vigil, 2008)**

232 Definición del financiamiento:

Financiamiento es todo recurso que obtiene una empresa o persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc. Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).

Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo deberá conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Pérdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar financiamiento.

El término del financiamiento se define al conjunto de recursos monetarios que se destinaran para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente suma de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo, y sirven para complementar los recursos propios. Tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

233 Definición de la Capacitación:

Capacitación es una herramienta fundamental para la administración de los recursos humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado, que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas, la capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual.

La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo.

Adquisición de conocimientos técnicos, teóricos y prácticos que van a contribuir al desarrollo del individuo en el desempeño de una actividad en cualquier puesto de trabajo que sea. **(Aquino, 1997).**

Actitudes del personal en conductas produciendo un cambio positivo en el desempeño de sus tareas. El objetivo es perfeccionar al trabajador en su puesto de trabajo. **(Dessier, Garry, 1998)**

234 Definición de la Rentabilidad:

La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

✓ **Rentabilidad económica:**

Para (Sánchez, 2002), la rentabilidad económica o de la inversión es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

La rentabilidad económica se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento de los activos, con independencia de su financiación, el que determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos. Además, el no tomar en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

$$\mathfrak{R} = \frac{\text{Beneficio antes de impuestos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

✓ **Rentabilidad financiera**

(Sánchez, 2002) Explica que la rentabilidad financiera o del capital, denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por sus capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

$$\square \diamond = \frac{\text{Beneficio neto}}{\text{Capital propio}} \times 100$$

235 Micro y pequeñas empresas del sector construcción - rubro venta de materiales de construcción

Construcción:

Es el arte de construir, es decir, realizar con los elementos y maquinaria necesarios, y siguiendo un plan previamente establecido, las obras requeridas para la ejecución de una edificación, una infraestructura (puente, presa, etc.), una máquina, etc, empleando los materiales adecuados y las correspondientes normas técnicas según el caso.

Partiendo de elementos simples como ladrillos, cemento, áridos, vidrio, madera, acero, plásticos, etc, y utilizando combinaciones adecuadas de los mismos, se proyectan otros conjuntos parciales como cimentaciones, muros, pilares, vigas, forjados, etc, que en su totalidad completarán el conjunto final que no será sino el edificio que se pretende construir.

Actualmente se habla mucho de lo que se ha dado en llamar construcción sostenible. Como su propio nombre indica se trata de la puesta en pie de edificios de distinta tipología y de creación de ciudades, en general, apostando por materiales y procesos que causen el menor impacto y daño posible en el medio ambiente. De esta manera lo que se persigue no es sólo proteger y cuidar el entorno natural sino también hacer que el ciudadano disfrute de una mayor calidad de vida. En concreto, se trata de levantar edificaciones que realicen el menor gasto energético y que ofrezcan las mayores comodidades posibles para la persona.

Material:

Puede definirse como una porción finita de materia con sus mismas características generales, pero siendo un elemento real con tamaño y dimensiones, pudiendo ser trabajable y transformable para su mejor aprovechamiento.

El hecho de tener una determinada composición química y unas características físicas determinadas, con dimensiones finitas y la posibilidad de transformar tanto unas como otras, nos permite la adaptación de los materiales para el uso específico que se le requiere en la obra, mediante distintos procesos de fabricación.

MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN:

Se definen como los cuerpos que integran las obras de construcción, cualquiera que sea su naturaleza, composición y forma.

Dentro de los materiales son aquellos que sirven para la realización de una edificación u obra de ingeniería civil. Según la función que desempeñan en la obra se pueden clasificar en materiales fundamentales, materiales conglomerantes y materiales complementarios o auxiliares. Los materiales fundamentales (Acero, hormigón, rocas, etc) sirven para construir las unidades de obra capaces de soportar los esfuerzos mecánicos y las acciones atmosféricas a que va a estar sometida la construcción que se proyecta.

Los materiales conglomerantes son aquellos que constituyen la base de los morteros y hormigones, empleándose en construcción para unir o enlazar materiales del grupo anterior, además de constituir los últimos, por sí solos y en combinación con el acero, un material de construcción fundamental por excelencia. Las pastas que con ellos se consiguen permiten ser extendidas y moldeadas convenientemente para adquirir, después de endurecidas, unas características mecánicas similares a las de los materiales pétreos naturales y artificiales. Los principales conglomerantes empleados en la construcción son el cemento Pórtland, el yeso y la cal.

Los materiales complementarios o auxiliares son aquellos que se utilizan dentro de las edificaciones como complementos utilitarios de las mismas. El vidrio, pinturas, aislantes, materiales eléctricos, de fontanería, carpintería de madera, de aluminio, de PVC, etc, constituyen algunos ejemplos.

Orígenes:

Desde sus comienzos, el ser humano ha modificado su entorno para adaptarlo a sus necesidades. Para ello ha hecho uso de todo tipo de materiales naturales que, con el paso del tiempo y el desarrollo de la tecnología, se han ido transformando en distintos productos mediante procesos de manufactura de creciente sofisticación. Los materiales naturales sin procesar (arcilla, arena, mármol) se suelen denominar materias primas, mientras que los productos elaborados a partir de ellas (ladrillo, vidrio, baldosa) se denominan materiales de construcción.

No obstante, en los procesos constructivos muchas materias primas se siguen utilizando con poco o ningún tratamiento previo. En estos casos, estas materias primas se consideran también materiales de construcción propiamente dichos.

Por este motivo, es posible encontrar un mismo material englobado en distintas categorías: por ejemplo, la arena puede encontrarse como material de construcción (lechos o camas de arena bajo algunos tipos de pavimento), o como parte integrante de otros materiales de construcción (como los morteros), o como materia prima para la elaboración de un material de construcción distinto (el vidrio, o la fibra de vidrio).

Los primeros materiales empleados por el hombre fueron el barro, la piedra, y fibras vegetales como madera o paja.

Características:

Los materiales de construcción se emplean en grandes cantidades, por lo que deben provenir de materias primas abundantes y de bajo costo. Por ello, la mayoría de los materiales de construcción se elaboran a partir de materiales de gran disponibilidad como arena, arcilla o piedra.

Además, es conveniente que los procesos de manufactura requeridos consuman poca energía y no sean excesivamente elaborados. Esta es la razón por la que el vidrio es considerablemente más caro que el ladrillo, proviniendo ambos de materias primas tan comunes como la arena y la arcilla, respectivamente.

Los materiales de construcción tienen como característica común el ser duraderos. Dependiendo de su uso, además deberán satisfacer otros requisitos tales como la dureza, la resistencia mecánica, la resistencia al fuego, o la facilidad de limpieza.

Por norma general, ningún material de construcción cumple simultáneamente todas las necesidades requeridas: la disciplina de la construcción es la encargada de combinar los materiales para satisfacer adecuadamente dichas necesidades.

Clasificación:

Los materiales utilizados en construcción en una primera clasificación se pueden dividir en dos tipos generales atendiendo a su origen (Clasificación genética): naturales y artificiales.

Los materiales naturales, son aquellos que pueden ser empleados tal como se hallan en la naturaleza, labrándolos para darles la forma y dimensiones adecuadas, pero sin realizar en ellos transformación físico-química alguna.

Los materiales artificiales, son aquellos que, tras un proceso de elaboración y transformación de su composición, adquieren las características apropiadas a su uso. Se utilizan como materias primas para su obtención los materiales naturales, que modificados a base de los distintos procesos de fabricación, dan como resultado el material artificial.

Esta primera gran clasificación, se divide a su vez en dos grupos de acuerdo con la naturaleza del material, pudiendo ser de carácter orgánico o inorgánico.

Los materiales orgánicos, proceden de animales o vegetales, crecen y mueren de acuerdo a las leyes biológicas, con una forma propia definida, reproduciéndose y siendo perecederos, por lo que son necesarios tratamientos que impidan su alteración. Como ejemplo de material natural orgánico, tenemos las maderas y como artificial orgánico los plásticos

Los materiales inorgánicos, están formados por yuxtaposición de sus moléculas, y pueden adoptar estructura vítrea o cristalina. Forman parte de este grupo las rocas y minerales utilizados para la obtención de la mayoría de materiales artificiales.

Pertenecientes a este grupo, son los materiales más importantes utilizados en construcción.

Como ejemplo de material natural inorgánico, todos los pétreos naturales y como artificial inorgánico: los cerámicos, los aglomerantes, los metales, etc.

- PÉTREOS NATURALES: Rocas
- PÉTREOS ARTIFICIALES: {
 - Cerámicos y vidrios
 - Aglomerantes: Yesos, cales y cementos
 - Aglomerados: Morteros, hormigones, y prefabricados.
- METÁLICOS.
- ORGÁNICOS NATURALES: Maderas y corchos.
- ORGÁNICOS ARTIFICIALES: Resinas y plásticos
- BITUMINOSOS.
- PINTURAS.

Propiedades:

Con objeto de utilizar y combinar adecuadamente los materiales de construcción los proyectistas deben conocer sus propiedades. Los fabricantes deben garantizar unos requisitos mínimos en sus productos, que se detallan en hojas de especificaciones. Entre las distintas propiedades de los materiales que se encuentran:

- *Densidad:* relación entre la masa y el volumen
- *Higroscopicidad:* capacidad para absorber el agua
- *Coefficiente de dilatación:* variación de tamaño en función de la temperatura
- *Conductividad térmica:* facilidad con que un material permite el paso del calor
- *Resistencia mecánica:* capacidad de los materiales para soportar esfuerzos
- *Elasticidad:* capacidad para recuperar la forma original al desaparecer el esfuerzo
- *Plasticidad:* deformación permanente del material ante una carga o esfuerzo
- *Rigidez:* la resistencia de un material a la deformación.

Importancia:

Los materiales que por excelencia acompañan a la construcción son el hormigón y el acero. El hormigón es el elemento que permitirá obtener sólidos cimientos mientras que el acero sirve para reforzar los muros, columnas y arcos de hormigón.

Pero, además y mucho más para determinar los materiales que se usarán, para llevar a cabo una construcción hay otros aspectos que deberán ser tenidos en cuenta, como ser el terreno en el cual se emplazará la construcción, el uso que se le dará a la misma, las condiciones climáticas imperantes, por ejemplo, si es una zona propensa a los terremotos requerirá de una cuidada atención en este aspecto, entre otros.

La Fuerza del ser humano y el soporte de la máquina.

En la construcción actual se integra la mano de obra tradicional, como ser los obreros, con la otra mano de obra en la cual entran en juego aparatos y maquinarias más especializados que son los que en definitivas cuentas permitirán trabajar cuando las dimensiones superan el alcance de las manos y las piernas humanas y también son las que consiguen que el margen de error no exista o sea prácticamente nulo y los arquitectos se ahorren más de un dolor de cabeza rompiendo paredes, haciendo huecos, entre otros.

Regulación:

En los países desarrollados, los materiales de construcción están regulados por una serie de códigos y normativas que definen las características que deben cumplir, así como su ámbito de aplicación.

El propósito de esta regulación es doble: por un lado garantiza unos estándares de calidad mínimos en la construcción, y por otro permite a los arquitectos e ingenieros conocer de forma más precisa el comportamiento y características de los materiales empleados.

Las normas internacionales más empleadas para regular los materiales de construcción son las normas ISO.

Puesto que los productos deben pasar unos controles de calidad antes de poder ser utilizados, la totalidad de los materiales empleados hoy día en la construcción están suministrados por empresas. Para los materiales más comunes existen multitud de fábricas y marcas comerciales, por lo que el nombre genérico del material se respeta (cemento, ladrillo, etc).

PRESENTE Y FUTURO DE LOS MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN

El crecimiento en el consumo de los materiales de construcción está directamente relacionado con el aumento de la población mundial y con el desarrollo de los países (obras de ingeniería civil, infraestructuras, etc.). Se puede pensar que, al menos a corto plazo, el hormigón, el mortero, yeso, ladrillos, piedra natural, el acero, etc seguirán siendo los medios más baratos de construir, y su consumo no cesará de aumentar proporcionalmente al crecimiento de la población y al desarrollo.

En los últimos años, en el Perú la actividad en el sector construcción se ha incrementado debido principalmente a los programas de vivienda promovidos por el Estado y a la inversión de grandes capitales privados, tanto nacionales como extranjeros. Sin embargo, este crecimiento no quiere decir que la construcción haya alcanzado un nivel óptimo. Durante las etapas de concepción, diseño y construcción existen prácticas arraigadas que producen pérdidas económicas, demoras en la entrega del proyecto e incumplimiento de objetivos; además, se cometen los mismos errores proyecto tras proyecto, entre otros problemas.

Los presupuestos adicionales y retrasos que se generan durante la etapa de construcción, los altos costos de operación y mantenimiento y la insatisfacción del cliente y de los usuarios son los principales problemas que ocurren debido a los errores que se cometen durante la etapa de diseño.

El sector construcción en Perú proyecta un crecimiento cercano al 1,96% durante 2016, gracias al dinamismo de la actividad inmobiliaria, afirmó el director ejecutivo de la Cámara Peruana de la Construcción (Capeco), **(Guid Valdivia ,2016)**

Según el dirigente empresarial, otro de los factores que contribuirán a un mejor desempeño de esta actividad económica será la existencia de una mayor fortaleza de la inversión pública, especialmente, en proyectos de infraestructura.

Valdivia también destacó que el sector construcción representa alrededor del 5,1% del Producto Bruto Interno y se ha convertido en uno de los motores de la economía de este país andino. Además agregó que los efectos positivos de esta actividad económica tienen sus repercusiones colaterales beneficiosas en otros sectores económicos.

Las proyecciones de mercadeo de los productos del sector construcción en Perú tienen previsto un aumento de 1,48% en las ventas de sus productos acabados, casas y apartamentos, durante el primer bimestre de 2016.

En Perú, la mayor parte de empresas de construcción nacionales como extranjeras, se encuentran concentradas en Lima, ya que es el centro financiero, de negocios y poblacional (reúne a un tercio de los habitantes) del Perú. Tal y como se ha visto a través del presente estudio, la actividad constructora está creciendo en ciudades de todo el país como: Arequipa, Chiclayo, Trujillo y Piura.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizará el diseño No experimental – transversal - descriptivo.

- *No experimental*, porque se realizará sin operar premeditadamente las variables, es decir, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de su contexto.
- *Es Transversal*, Recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables, y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede.
- *Descriptivo*, porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio, no se establece relaciones de influencia de tipo causa efecto.

Esquema



Dónde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = Observación de las variables. Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad

\longrightarrow Es la relación o asociación

3.2 Población y muestra:

Población:

Estará constituida por todas las MYPES del sector construcción, rubro venta de materiales de construcción en el Distrito de Laredo año 2015.

N = 18 (Cantidad que se obtuvo por observación).

Muestra:

Es el conjunto de MYPE que se van a investigar, su representación es: n

La investigación se centró de manera general en el Distrito de Laredo por ser la zona de mayor trascendencia y demanda la cual de acuerdo a ajustes por fórmula de población finita se obtiene una muestra de 17 MYPE que se adaptan a los requerimientos de nuestro estudio de investigación de lo cual nos permitirá determinar La Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector construcción rubro venta de materiales de construcción – Distrito de Laredo, Año 2015”

Se aplicó la siguiente fórmula de determinación del tamaño de la muestra para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95%, error de precisión del 5%. Para la selección de la muestra se ha tomado en cuenta el cuadro de:

$$n = 18$$

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{E^2}$$

O también:

$$\diamond \frac{\diamond \diamond \diamond \diamond}{= \diamond (\diamond - 1) + \diamond \diamond}$$

$$\diamond \frac{(1,96)^2(0,5)(0,5)}{= (0,05)^2}$$

$$\diamond = 384.16$$

$$\diamond = \frac{384.16}{1 + (384.16 / 18)}$$

$$\diamond = 17$$

3.3 Definición y operacionalización de variables:

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Algunas características de los propietarios y/o Gerentes de las MYPE.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción.	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las MYPE.	Algunas características de las MYPE.	Giro del negocio de las MYPE	Nominal: Venta de materiales de C.
		Antigüedad de las MYPE	Razón: 1 año 2 años. 3 años Más de 3 años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Dar empleo a las familias. Generar ingresos. Aumentar ganancias

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las MYPE.	Es todo recurso que obtiene una empresa o persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc. Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		¿Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa?	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las MYPE.	Herramienta fundamental para la administración de los recursos humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado, que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, la capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de la Gerencia en los 2 últimos años.	Nominal: Uno Dos Tres Más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores en los 2 últimos años.	Nominal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa	Nominal: Inversión del crédito. Marketing Empresarial. Manejo empresarial. Otros:
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal: Si No
		Cree usted que la capacitación mejora la competitividad de la empresa.	Nominal: Si No

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las MYPE.	Relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento recibido.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por usted y su personal.	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibida.	Nominal: Si No

3.4 Técnica e instrumento

Técnica descriptiva: Es un proceso formal estructurado y utilizado en la investigación exploratoria, mediante la encuesta y la observación.

Instrumento de recolección de datos: Es la ayuda que el investigador construye para la recolección de datos a fin de facilitar la medición de los mismos mediante un cuestionario estructurado de 16 preguntas, que permitirá n su rápido procesamiento, tabulación y análisis.

3.5 Plan de análisis:

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación; dónde se aplicó las técnicas e instrumentos antes mencionados; se hará uso del análisis descriptivo; es decir los datos obtenidos se incorporarán o ingresan a hoja de cálculo Excel para su respectiva tabulación.

3.6 Procedimiento:

Para la recolección de los datos se realizaron visitas previas a las MYPES del Distrito de Laredo con el propósito de coordinar con los representantes legales de estas, sobre su disponibilidad para proporcionarnos la información suficiente para la realización de nuestro trabajo de investigación.

3.7 Matriz de consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	METODOLOGIA
<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector construcción, rubro venta de materiales de construcción en el distrito de Laredo, año 2015?</p>	<p>¿Cuáles son las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector construcción, rubro venta de materiales de construcción en el distrito de Laredo, año 2015?</p> <p>objetivos específicos :</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Determinar las características del financiamiento , de las MYPE del rubro venta de materiales de construcción. ▪ Determinar las características de capacitación de las MYPE del rubro venta de materiales de construcción. ▪ Determinar las características de la rentabilidad de las MYPE del rubro venta de materiales de construcción. 	<p>No tiene hipótesis</p>	<p>Diseño: no experimental descriptivo transversal.</p> <p>Universo: Cantidad de MYPE del distrito de Laredo.</p> <p>Muestra: 17 MYPE del distrito.</p>

3.8 Principios éticos

En este presente trabajo se hace referencia que la información obtenida en esta investigación corresponde a datos fidedignos y de uso exclusivo para la educación.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados:

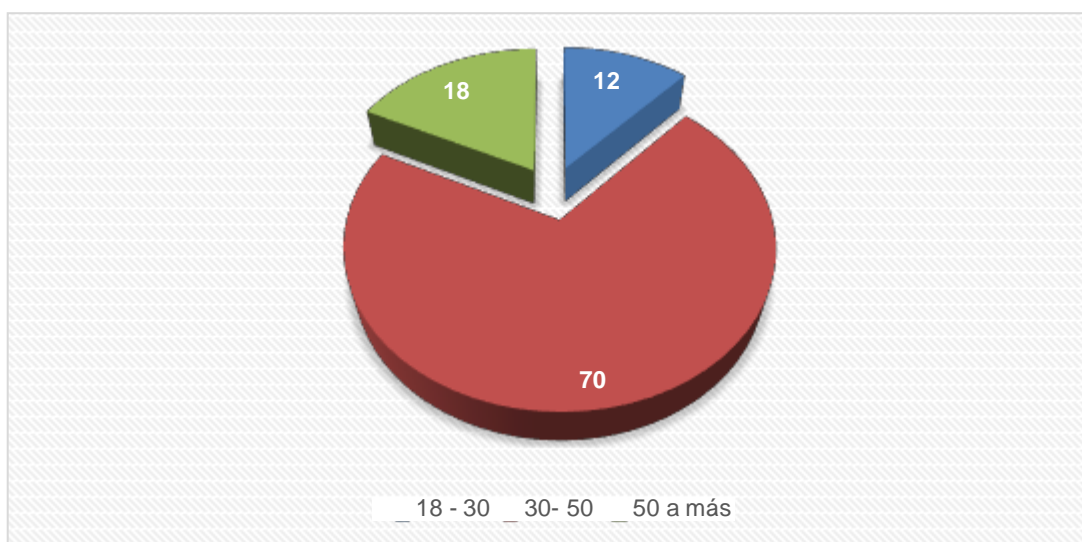
❖ Respecto a representantes de las MYPE:

Tabla N° 1

Edad del representante legal de la empresa

EDAD (Años)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
18 - 30	2	12%
31- 50	12	70%
50 a más	3	18%
TOTAL	17	100 %

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes legales de las MYPE.

Gráfico N° 1: Edad del representante legal de la empresa.

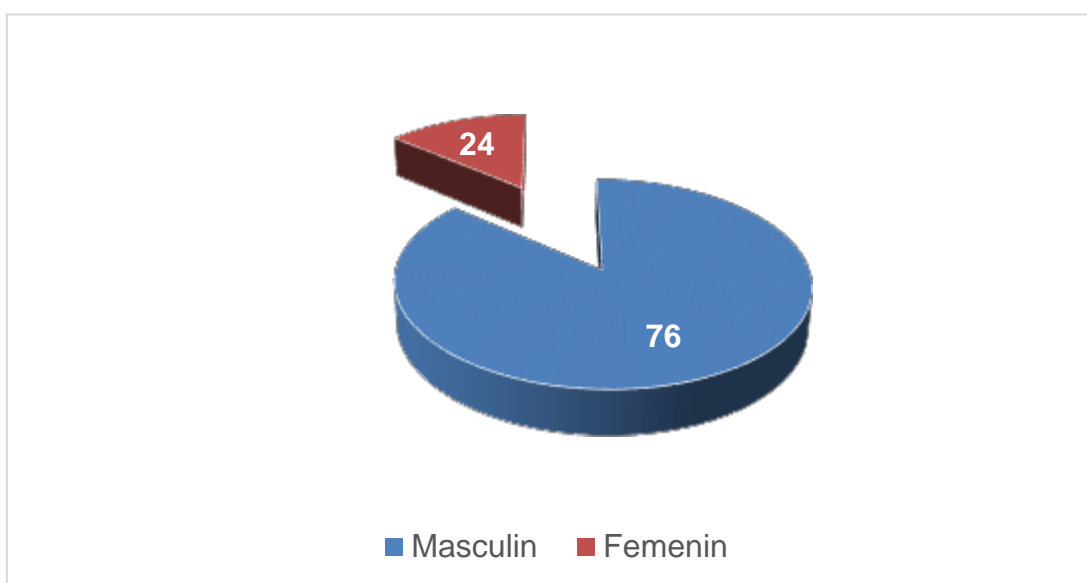
Interpretación: En la Tabla N° 01 y Gráfica N° 01 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestadas, el 70 % de ellos manifestaron tener entre 31 – 50 años, un 18% tienen de 50 años a más y finalmente un 12% entre 18 – 30 años.

Tabla N° 02

Sexo de los representantes de las Mype

GÉNERO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Masculino	13	76%
Femenino	4	24%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE

Gráfico N° 02: Sexo de los representantes de las Mype

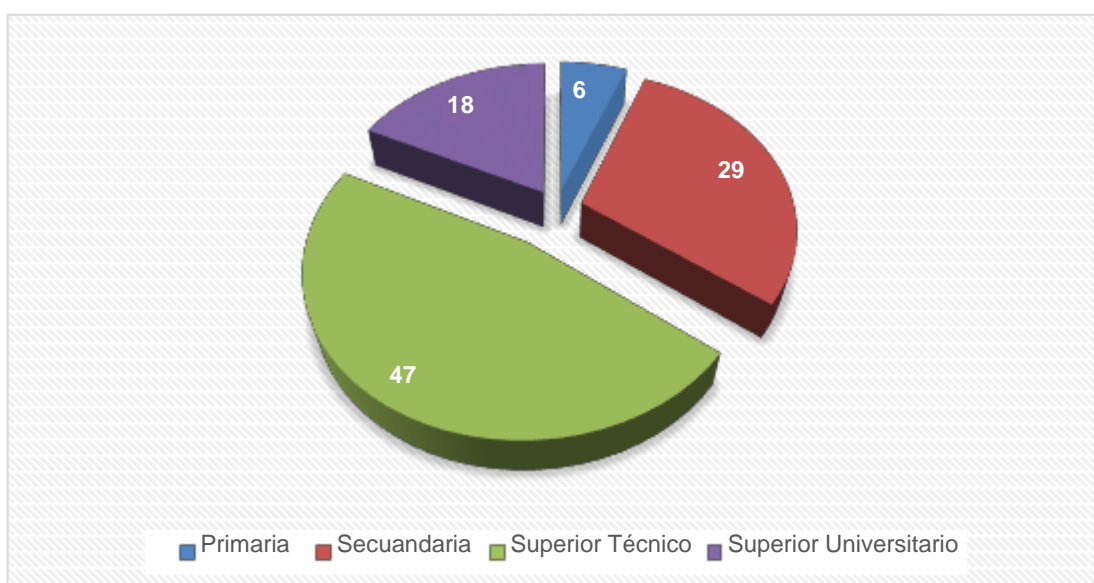
Interpretación: En la Tabla N° 2 y Gráfica N° 2 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 76% son de sexo masculino y el 24% del sexo femenino.

Tabla N° 03

Grado de instrucción de los representantes de las Mype

GRADO DE INSTRUCCIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Primaria	1	6%
Secundaria	5	29%
Superior Técnico	8	47%
Superior Universitario	3	18%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las Mype

Interpretación: En la Tabla N° 3 y Gráfica N° 3 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestadas, el 47% de ellos culminó estudios superiores técnicos, seguido por un 29% que terminó su secundaria, el 18% terminó su superior universitario y un 6% su primaria.

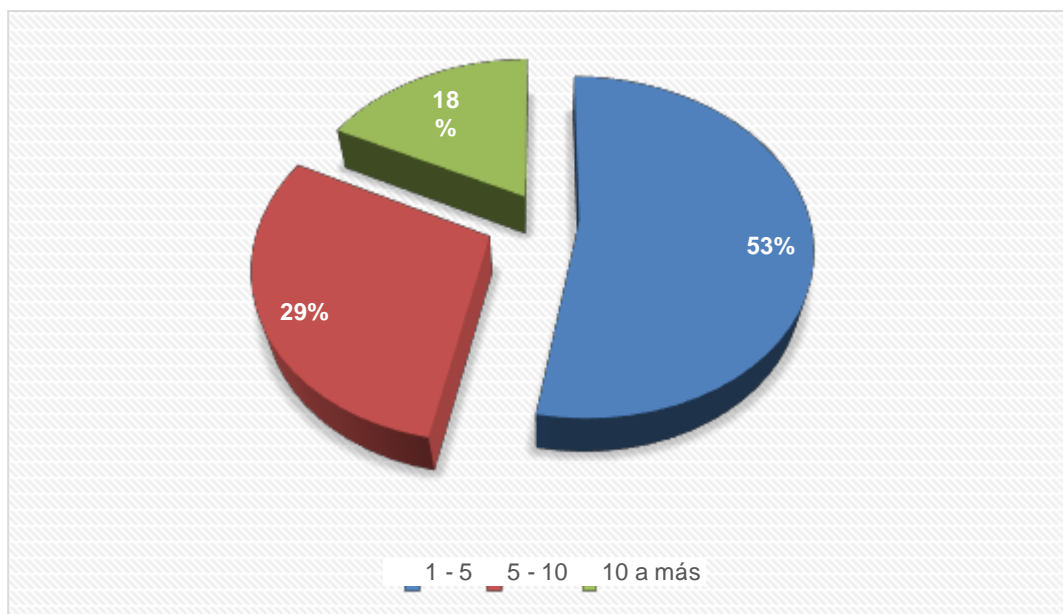
❖ **Características de las Mypes (Formalización)**

Tabla N° 04

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

ANOS	FRECUENCIA	PORCENTAJE
1 - 5	9	53%
5 - 10	5	29%
10 a más	3	18%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE

Gráfico N° 04: Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

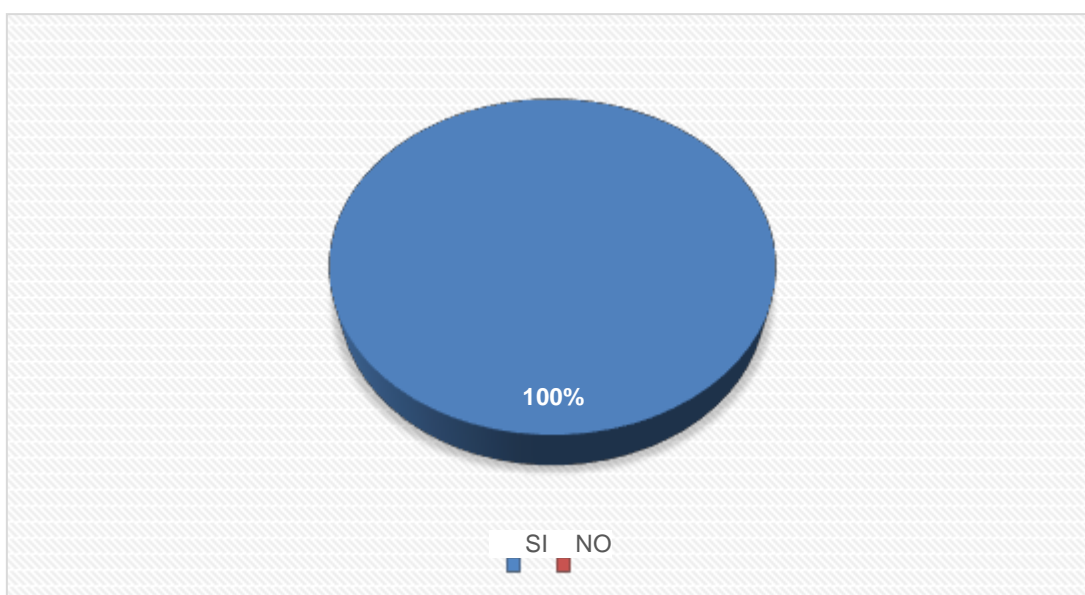
Interpretación: En la Tabla N° 4 y Gráfica N° 4 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 53% se encuentra realizando sus actividades de 1 a 5 años, el 29% de 5 a 10 años y el 18% viene realizando sus actividades de 10 años a más-

Tabla N° 05

Formalidad de la Mype

MYPE (Formal)	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	17	100%
NO	0	0%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 05: Formalidad de la Mype

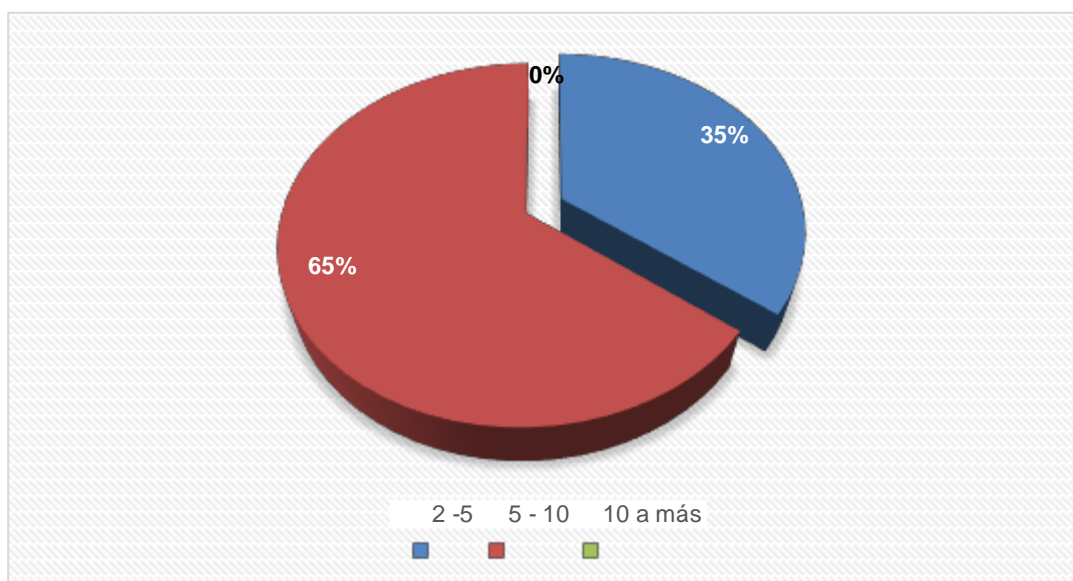
Interpretación: En la Tabla N° 05 y Gráfica N° 05 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 100% son Mype formales.

Tabla N° 06

Número de Trabajadores

TRABAJADORES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
2 -5	6	35%
5 - 10	11	65%
10 a más	0	0%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 06: Número de Trabajadores

Interpretación: En la Tabla N° 6 y Gráfica N° 6 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 65% cuentan con 5 a 10 trabajadores, mientras el 35% tiene entre 2 a 5 trabajadores y nadie cuenta con más de 10 trabajadores.

❖ **Financiamiento de la Mype**

Tabla N° 07

Con qué recursos financia su actividad productiva

FINANCIAMIENTO	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Propio	3	18%
Terceros	14	82%
TOTAL	17	100 %

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE

Gráfico N° 07: Con qué recursos financia su actividad productiva

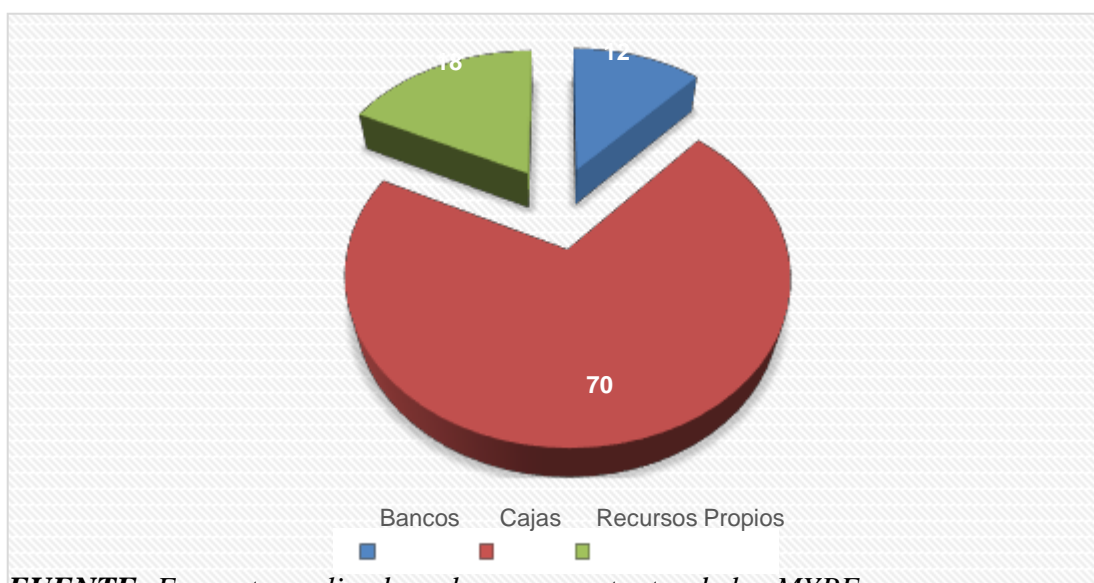
Interpretación: En la Tabla N° 7 y Gráfica N° 7 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 82% obtienen financiamiento de terceros y el 18% financia con recursos propios.

Tabla N° 08

En qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo

ENTIDADES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Bancos	2	12%
Cajas	12	70%
Recursos Propios	3	18%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE

Gráfico N° 08: En qué entidad financiera solicita Ud. Su préstamo

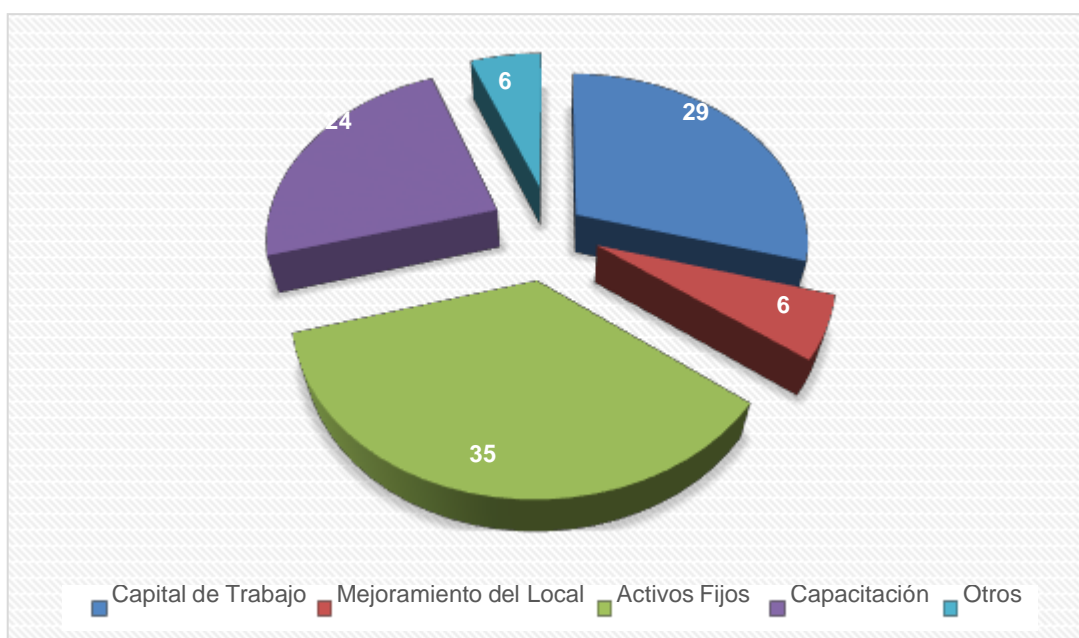
Interpretación: En la Tabla N° 8 y Gráfica N° 8 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 70% solicita sus préstamos y se financian en cajas, mientras que el 18% en bancos y el 12% se financian con recursos propios.

Tabla N° 09

En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. Obtuvo

INVERSIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Capital de Trabajo	5	29%
Mejoramiento del Local	1	6%
Activos Fijos	6	35%
Capacitación	4	24%
Otros	1	6%
TOTAL	17	100 %

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 09: En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. Obtuvo

Interpretación: En la Tabla N° 9 y Gráfica N° 9 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, 35% invierte el crédito en activos fijos, por otra parte el 29% lo invierte en capital de trabajo, un 24% opta por invertirlo en capacitación, un 6% en mejoramiento y/o ampliación del local y finalmente también un 6% lo invierte en otras cosas.

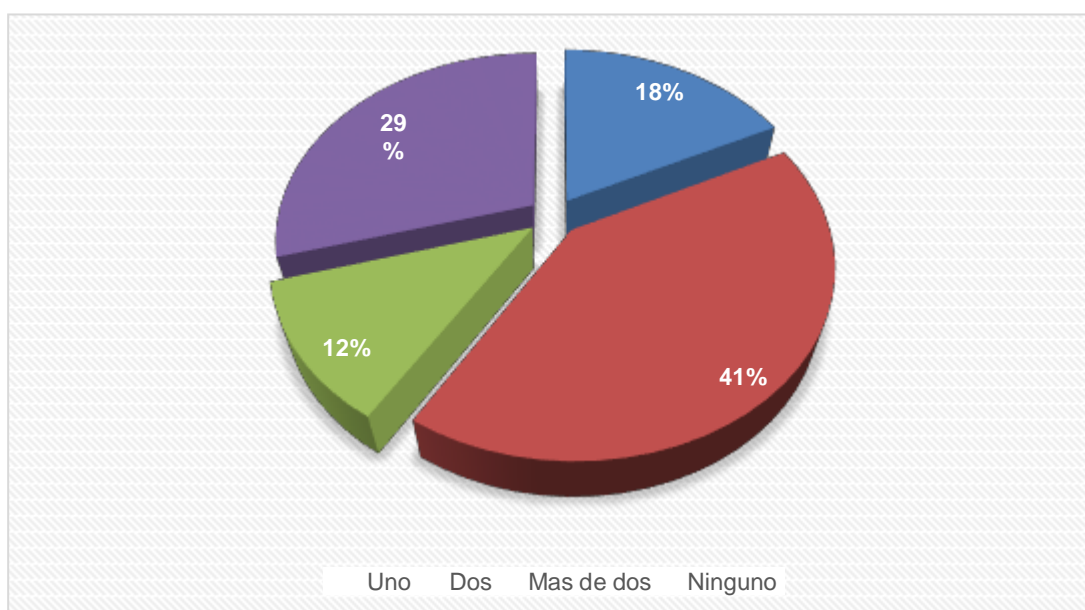
❖ **Capacitación de las Mype**

Tabla N° 10

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los dos últimos años

N° VECES	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Uno	3	18%
Dos	7	41%
Más de dos	2	12%
Ninguno	5	29%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 10: Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los dos últimos años

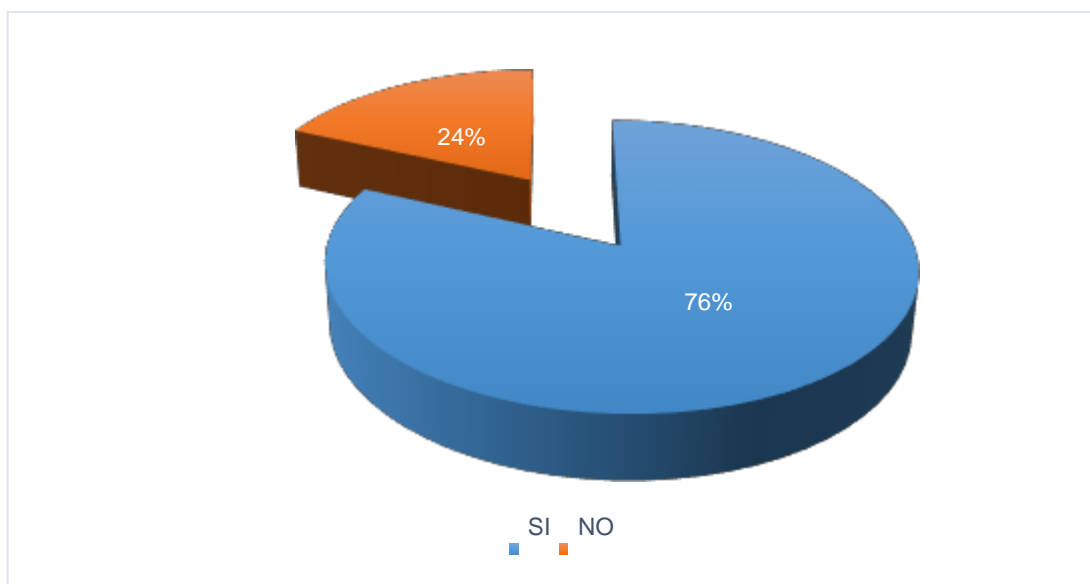
Interpretación: En la Tabla N° 10 y Gráfica N° 10 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, 41% se capacitó en dos oportunidades; el 29% no ha recibido capacitación en los dos últimos años, el 18% recibió capacitación una sola vez y el 12% se capacitó más de dos veces en los dos últimos años,

Tabla N° 11

Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	13	76%
NO	4	24%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 11: Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero

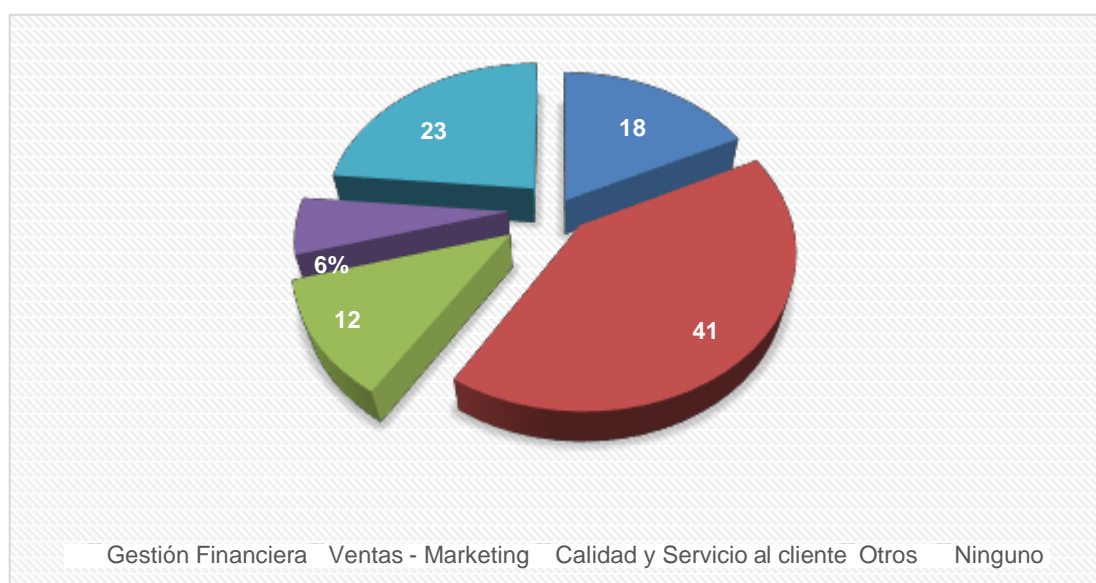
Interpretación: En la Tabla N° 11 y Gráfica N° 11 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 76% si recibió capacitación con el otorgamiento del crédito y el 24% no recibió ninguna capacitación.

Tabla N° 12

En qué capacitación participó

CAPACITACIÓN	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Gestión Financiera	3	18%
Ventas - Marketing	7	41%
Calidad y Servicio al cliente	2	12%
Otros	1	6%
Ninguno	4	23%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 12: En qué capacitación participó

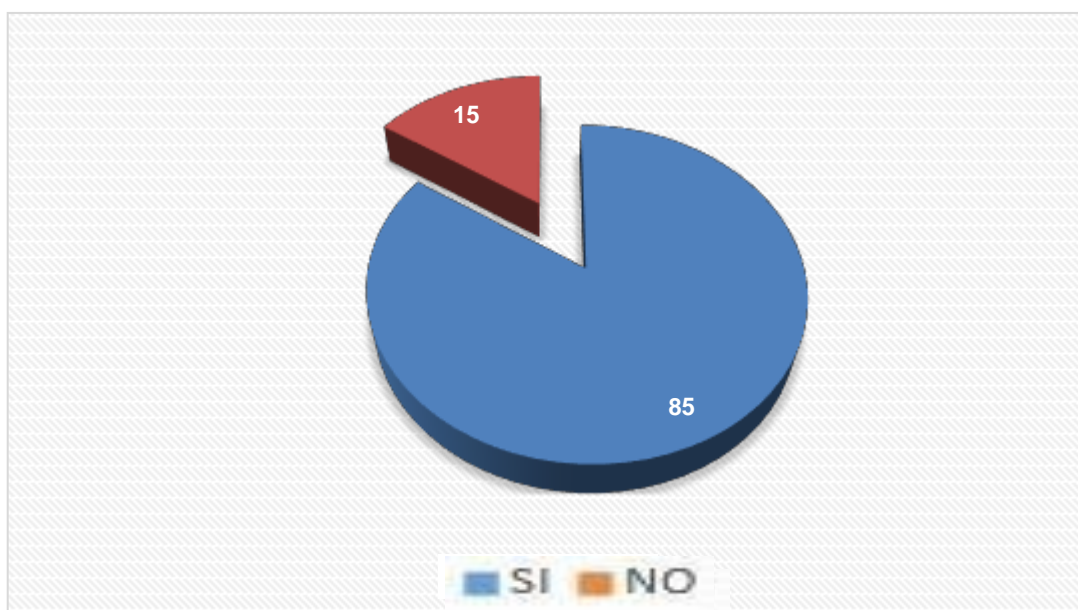
Interpretación: En la Tabla N° 12 y Gráfica N° 12 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, 41% se capacitó en ventas - Marketing, el 23% no se capacitó, el 18% se capacitó en gestión financiera, un 12% en calidad y servicio al cliente y el 6% se capacitó en otros cursos.

Tabla N° 13

Le fueron productivos los cursos de capacitación

FAVORECIÓ	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	85%
NO	2	15%
TOTAL	13	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 13: Le fueron productivos los cursos de capacitación

Interpretación: En la Tabla N° 13 y Gráfica N° 13 podemos observar que de las 13 MYPE que recibió capacitación con el otorgamiento del crédito el 85% si les resultó favorable tomar la capacitación y a un 15% no.

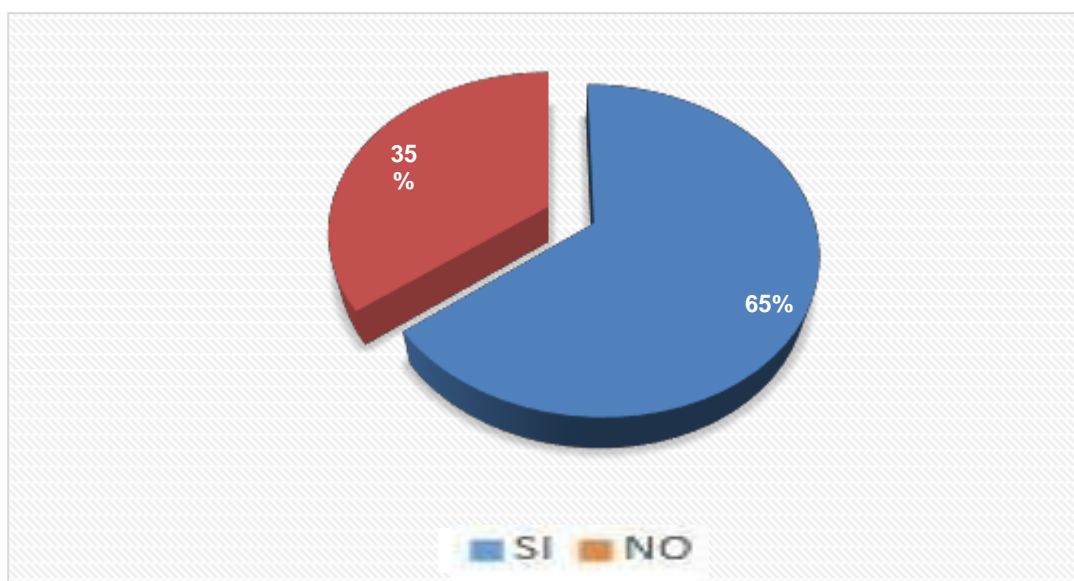
❖ **Rentabilidad de las Mypes**

Tabla N° 14

Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa

MEJORA DE RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	11	65%
NO	6	35%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 14: Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa.

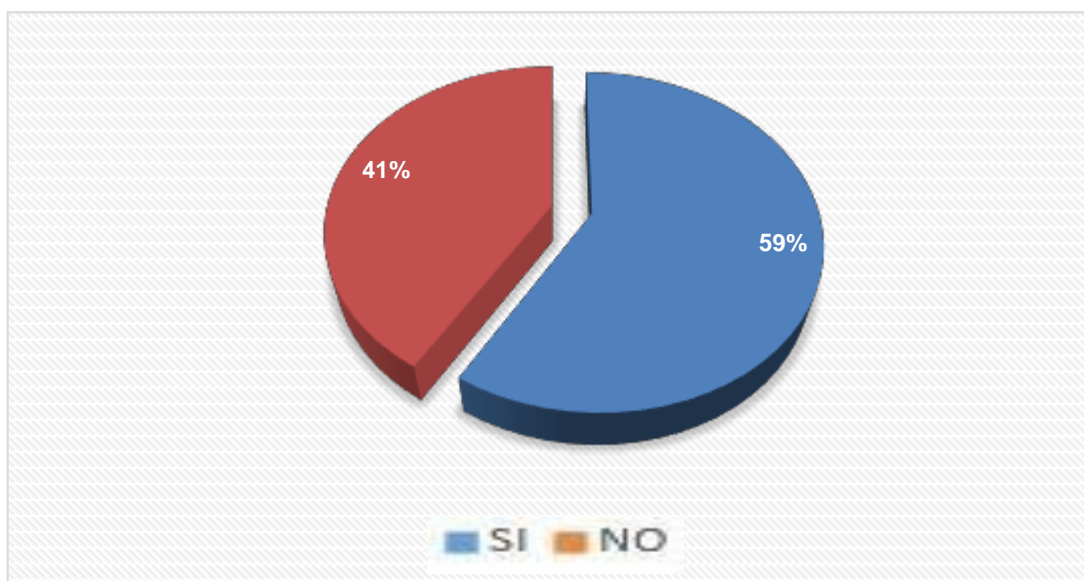
Interpretación: En la Tabla N° 14 y Gráfica N° 14 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, un 65% su rentabilidad mejoró con el financiamiento que le otorgaron y el 35% no mejoró su rentabilidad.

Tabla N° 15

Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

FAVORABLE	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	10	59%
NO	7	41%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 15: Su utilidad neta responde a los objetivos planeados

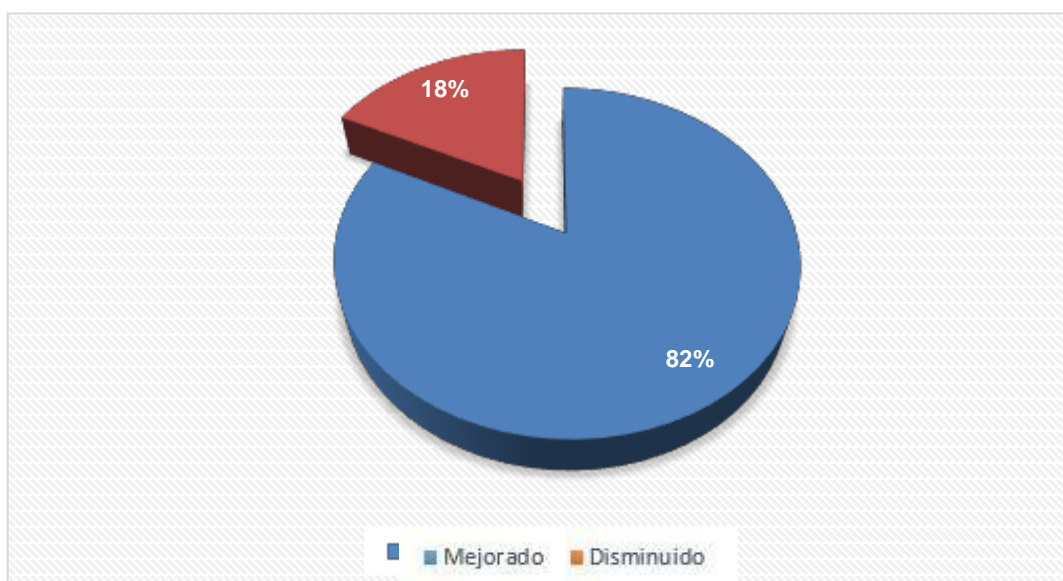
Interpretación: En la Tabla N° 15 y Gráfica N° 15 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, el 59% de su utilidad neta si responde a los objetivos planeados y el 41% no.

Tabla N° 16

La rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años

RENTABILIDAD	FRECUENCIA	PORCENTAJE
Mejorado	14	82%
Disminuido	3	18%
TOTAL	17	100%

FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.



FUENTE: Encuestas aplicadas a los representantes de las MYPE.

Gráfico N° 16: La rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años

Interpretación: En la Tabla N° 16 y Gráfica N° 16 podemos observar que del 100% de los representantes de las MYPE encuestada, un 82% manifiesta que su rentabilidad mejoró en los dos últimos años y el 18% su rentabilidad no ha mejorado.

4.2 Análisis de resultados:

Respecto a los empresarios:

- De acuerdo a las encuestas aplicadas a MYPE del sector construcción del distrito de Laredo hemos obtenido que el 70% de los representantes de las MYPE son personas adultas y el rango de sus edades es entre 31 – 50 años.
- El 76% de los representantes de las MYPE son hombres y el 24 % son mujeres.
- De los representantes de las MYPE el 47% culminó estudios superiores técnicos, seguido por un 29% que terminó su secundaria, el 18% terminó su superior universitario y un 6% terminó su primaria.

Respecto a las Mype:

- El 53 % de las MYPE se encuentra realizando sus actividades de 1 - 5 años, el 29% entre 5 - 10 años y el 18% viene realizando sus actividades más de 10 años.
- El 100% de las MYPE estudiadas son Mypes formales.
- EL 65% de las MYPE cuentan con 5 a 10 trabajadores, mientras el 35% tiene entre 2 a 5 trabajadores y nadie cuenta con más de 10 trabajadores.

Respecto al Financiamiento:

- El 82% de los representantes de las MYPE obtienen financiamiento de terceros y el 18% financia su empresa con recursos propios.
- El 70% de los representantes de las MYPE solicita sus préstamos en cajas, mientras que el 18% se financia con recursos propios y el 12% solicita préstamos a bancos.
- El 35% de los representantes de las MYPE invierte el crédito en activos fijos, por otra parte el 29% en capital de trabajo, el 24% opta por invertirlo en capacitación, un 6% lo invierte en mejoramiento y/o ampliación del local y finalmente también un 6% lo invierte en otras cosas.

Respecto a la Capacitación:

- Se tiene que un 41% de las MYPE se capacitó dos veces en los dos últimos años, el 29% no recibió capacitación, el 18% solo se capacitó una vez y el 12% se capacitó más de dos veces en los dos últimos años.
- El 76% de las MYPE si recibió capacitación con el otorgamiento del crédito y el 24% no recibió capacitación.
- Un 41% de las MYPE se capacitó en Ventas – Marketing, el 23% no se capacitó, el 18% se capacitó en gerencia financiera, el 12% en calidad y servicio al cliente y el 6% optó por capacitarse en otros cursos.
- Finalmente de las 13 personas que tomaron cursos de capacitación al 85% les favoreció, al 15% no.

Respecto a la Rentabilidad:

- Tenemos que un 65% de las MYPE su rentabilidad mejoró con el financiamiento que le otorgaron y el 35% no mejoró su rentabilidad.
- El 59% de las MYPE su utilidad neta responde a los objetivos planeados y el 41% no.
- Finalmente el 82% de las MYPE manifiesta que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años y el 18% no ha mejorado.

V. CONCLUSIONES

- ✓ Los representantes de las Mypes del distrito de Laredo en su mayoría son hombres, no cuentan con un muy buen nivel educativo, esto hace muchas veces no poder visualizar la importancia del negocio y en ocasiones se podría decir que solo se dedican al negocio como una manera de sobrevivir y no desarrollarse como empresa.
- ✓ Se obtiene que en su mayoría el 53% de las MYPE encuestadas tienen entre 1-5 años que se encuentran en el sector y rubro. En su 100% son empresas formales.
- ✓ Mediante la encuesta nos damos cuenta que la mayoría un 82% de los representantes de las MYPE obtienen financiamiento de terceros; de los cuales la mayoría 70% solicita sus préstamos en cajas, mientras que la mayoría 35% invierte el crédito financiero en activos fijos.
- ✓ Aplicada la encuesta a los representantes de las MYPE, podemos apreciar que en su mayoría el 41% de las MYPE se capacitó dos veces en los dos últimos años, también se tiene en su mayoría el 76% si ha recibido capacitación con el otorgamiento del crédito financiero y el 41% de las MYPE se capacitó en ventas – Marketing, en los cuales en la mayoría en un 85% si le fueron productivos los cursos de capacitación.
- ✓ Respecto a la rentabilidad tenemos que en su mayoría un 65% de las MYPE su rentabilidad mejoró con el financiamiento que le otorgaron, el 59% de las MYPE su utilidad neta responde a los objetivos planeados, finalmente la mayoría un 82% de las MYPE manifiesta que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años. Las Micro y Pequeñas Empresas, deben buscar una alianza Estratégica con las grandes empresas, de esta manera mejorar su capacidad para emprender los negocios.

- ✓ El Perú tiene muchas oportunidades para ser exitoso, pero no las puede aprovechar, simplemente por los obstáculos para acceder al financiamiento, ya que desde el punto de vista de la demanda se encuentran los altos costos del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, la petición de excesivas garantías, los plazos muy cortos, entre otros. Dadas estas dificultades, el micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas y asociaciones de crédito.

VI. RECOMENDACIONES

- ✓ Trujillo es una ciudad que está creciendo y a la vez conformado por muchos micros y pequeñas empresas; es por eso que la dirección regional de trabajo y promoción de empleo de la ciudad de Trujillo ha empezado a establecer mecanismos, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante rentabilidad y financiamiento.
- ✓ Las empresas deben tomar la capacitación como una política y no como un gasto; de tal manera que se tendrá la oportunidad de disminuir debilidades y amenazas; así incrementarán los conocimientos de sus trabajadores.
- ✓ Deben hacer una reingeniería; de esta forma mejorar su manejo y obtener una mayor rentabilidad día a día, así se tomará mejor decisiones y ser personas emprendedoras y efectivas.
- ✓ Se debería brindar mayor facilidad para trámite de formalización de las MYPE, para poder acceder al financiamiento, ya que en muchas ocasiones esto obstaculiza
- ✓ Aprovechar su ventaja competitiva dentro de la empresa, con el propósito de reducir costos, esto únicamente se lograra con la práctica y el mejoramiento continuo

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aquino. (1997). Definición de Capacitación .
- Arinaitwe. (2006).Desarrollo de las Micro y pequeñas empresas.
- Barba Sánchez, Jimenez Sarzo & Martínez Ruiz . (2007).
- Becker. (s.f.). Capacitación perfectamente General y Capacitación Completamente Específica.
- Dessier, Garry. (1998).Concepto capacitación
- Dominguez. (2005). Financiamiento empresarial.
- Garrido, D. F. (2014). Trujillo .
- Garrido, D. F. (2014). Trujillo .
- Guid Valdivia . (2016). Sector Construcción en el Perú . Trujillo: Cámara peruana de Construcción .
- Leuven. (s.f.). Capacitación de Competencia Perfecta e Imperfecta .
- Loayza. (2013). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. Lima: Banco central de reserva.
- Markowitz, Harry. (1952). Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lec/velasco_r_g/capitulo2.pdf
- Márquez. (2000). El financiamiento para la pequeña y mediana empresa.
- MARYBEL, C. O. (2012). " Caracterización del Financiamiento y Rentabilidad de las Mypes del sector comercio - venta de ropa para bebés - Trujillo, año 2012". Trujillo: Tesis.
- Nilda Reyna. (s.f.). La Capacitación. Okpara & Wynn . (2007).Concepto Mype Priori R. .
- (2001). Teoría del Financiamiento . R., P.
- (2001). Teoría del Financiamiento .
- Ràfaga. (2009). Problema histórico de l PYPE y la escasa competitividad, informalidad y ausencia de financiamiento .
- Rosales. (1997). Estrategias gerenciales para la pequeña y mediana empresa .
- Sánchez. (2002).Teoría de Rentabilidad
- Sánchez. (2002). Rentabilidad Económica.

- Sànchez. (2002). Teorìa de la Rentabilidad .
- Sànchez, A. (Febrero 2016).
- Sauser. (2005).Estratégias de las pequeñas empresas
- Sèrida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa . (2005).
- Sharpe. (s.f.). Obtenido de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>
- Stevens. (1994). Competencia Imperfecta.
- Terrones, L. (2014). Teorìa de la Capacitaciòn .
- Trujillo, G. (2015). Trujillo: Capeco.
- Vargas. (2005). Factores que afectan el desarrollo de las MYPES en Lima Metropolitana .
- Velasco, N. (2012). La importancia de la aplicacion de estrategias de comercializac iòn en una empresa.
- Vigil. (2008).

ANEXOS

ANEXO I

ENCUESTA DE INVESTIGACIÓN

“CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN RENTABILIDAD DE LAS MYPES DEL SECTOR CONSTRUCCIÓN, RUBRO VENTA DE MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN DEL DISTRITO DE LAREDO, AÑO 2015”.

ENUNCIADO: El objetivo de la presente encuesta es recabar información sobre el financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las MYPES del sector construcción, rubro venta de materiales de construcción. La información que usted proporcionará será utilizada solo con fines de investigación y académicos; por lo cual se le agradece de antemano su colaboración.

INSTRUCCIONES: Sírvase marcar con un aspa según corresponda.

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE:

- **Edad:**
- **Sexo:** Masculino Femenino
- **Grado de instrucción:**
 - Primaria Superior Técnico
 - Secundaria Superior Universitario

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES

(Formalización):

- **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro**
 - 1 – 5
 - 5- 10
 - 10 a más

- **¿La Mype es formal?**

Sí

No

- **Número de trabajadores**

2 – 5

5- 10

10 a más

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

- **¿Con qué recursos financia su actividad productiva?**

a) Financiamiento propio (autofinanciamiento)

b) Financiamiento de terceros

- **¿En qué entidad financiera solicita Ud. su préstamo?**

Bancos

Caja

Recursos Propio

- **¿En qué fue invertido el crédito financiero que Ud. obtuvo?**

a) Capital de trabajo.

b) Mejoramiento y/o ampliación del local.

c) Activos fijos.

d) Capacitación.

e) Otros

IV. CAPACITACIÓN A LAS MYPES

- **¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los dos últimos años?**

Uno Dos Más de 2 Ninguna

- **¿Su empresa recibió capacitación con el otorgamiento del crédito financiero?**

Si No.

- **¿En qué capacitación participó?**

Gestión Financiera Calidad y servicio al cliente

Ventas – Marketing Ninguno Otros

- **¿Le fueron productivas los cursos de capacitación?**

Sí No

V. RENTABILIDAD DE LSMYPES

- **¿Creé que el financiamiento otorgado ha mejorado su rentabilidad de su empresa?**

Sí No

- **Su utilidad neta responde a los objetivos planeados**

Sí No

- **La rentabilidad de su empresa en los 2 últimos años:**

Mejorando Disminuido

ANEXO II

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

TIEMPO	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO				JULIO				AGOSTO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Elaboración del Proyecto de Tesis	x	x	x	x																				
Presentación y aprobación del proyecto de tesis					x																			
Trabajo de campo (búsqueda de población, elaboración de cuestionario, aplicación de encuestas).						x	x	x																
Tabulación y codificación									x	x														
Análisis de resultados											x	x												
Conclusión												x	x	x										
Elaboración del informe de tesis													x	x	x	x								
Presentación y aprobación del informe																	x							
Sustentación																								x

ANEXO III**DIRECTORIO DE MYPE**

ITEM	MYPE	DIRECCIÓN	DISTRITO
1	Ferretería PIZÁN	Av. Carlos Manuel - Victor Raúl	LAREDO
2	Ferretería JARA	La merced - 3ª etapa	LAREDO
3	Ferretería PERICASO S.A.C	La Reforma	LAREDO
4	Ferretería TORRES	Calle Ricardo Palma	LAREDO
5	Ferretería DALIAS	Las Dalias 169	LAREDO
6	Ferretería FLORES	Calle 1 de Junio	LAREDO
7	Ferretería DAMINSA	Calle Víctor Raúl	LAREDO
8	Ferretería PARIS	Las Margaritas 230	LAREDO
9	Ferretería J&M	Av. Trujillo	LAREDO
10	Inversiones JAINSA	Calle La Mar 30	LAREDO
11	Ferretería RC	San Ignacio 299 URB. 22 de Febrero	LAREDO
12	Ferretería VILLA	Las Gardenias 195	LAREDO
13	Agregados A&B	La Mar 134	LAREDO
14	Ferretería DUGLAS	Av. La Unión	LAREDO
15	Inversiones THOMAS	Calle los Cipreses	LAREDO
16	Inversiones M&C	Calle Los Nardos 109	LAREDO
17	Ferretería DON TITO	Av. Chopitea	LAREDO
18	Ferretería C&F	Av. Los Baltos 203	LAREDO