

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**"CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO-RUBRO VENTA DE FERRETERÍAS
(SALIDA HUANCANÉ), DEL DISTRITO DE
JULIACA, PROVINCIA DE SANROMÁN,
PERIODO 2013-2014"**

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

AUTORA:

BACH. SILVIA PILAR CHUQUIJA CHURA

ASESOR:

CPC. RICHARD ZEGARRA ESTRADA

**JULIACA - PERÚ
2016**

Título de tesis

"Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de ferreterías (salida Huancané), del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, Periodo 2013-2014"

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mg. José Fernando Tacca Escobedo
Presidente

CPCC. Ernesto Olaguivel Yturri
Secretario

Mgtr. Sonia Yaneth Tipula Ticona
Miembro

AGRADECIMIENTO

A mis queridos padres, por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada, por su amor incondicional.

A mis compañeros de salón; por la ayuda Incondicional, apoyo y paciencia sin ellos nuestra tesis no se hubiera realizado.

A nuestro asesor CPC. Richard Zegarra Estrada, por la confianza puesta en nosotros, por sus sabios consejos. ¡Un maestro y gran persona!

DEDICATORIA

A Dios por permitirme llegar a cumplir una de mis metas, por las bendiciones que me brindan en el transcurso de mi vida por su amor y bondad.

A mi Madre por brindarme siempre su apoyo, por ser una mujer que me enseñó muchas cosas, como salir adelante frente a todo. Muchas gracias Mamá.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes del sector comercio- rubro venta minorista de ferreterías (salida Huancané) del distrito de Juliaca. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mypes:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 70% es masculino y el 60% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El 55% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 80% tienen trabajadores eventuales.

Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 55% financia su actividad económica con préstamos terceros y el 10% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local. **Respecto a la capacitación:** Los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 20% si recibió capacitación y el 15% recibió un sólo curso de capacitación. **Respecto a la Rentabilidad:** el 60% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 85% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 65% afirmó que el año 2014 fue mejor que el año anterior:

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad.

ABSTRAC

The present research had as general objective, to describe the main characteristics of financing, training and profitability of MSEs sector trade-retail sale of hardware category (north) district of Juliaca. The research was descriptive, to carry out a population sample of 20 micro-enterprises, who were applied a questionnaire of 40 questions, using the survey technique, the following results were chosen: For entrepreneurs and MSEs: The employers surveyed stated that: EL100% of respondents are adults, 70% is male and 60% have completed secondary school. Likewise, the main characteristics of MSEs in the field of study: 55% say they have more than 03 years in business and 80% have temporary workers. On financing: Entrepreneurs surveyed stated that: 55% financed his business with third loans and 10% was invested in upgrading and / or expanding their premises. Regarding training: Employers surveyed stated that: 80% received training before granting loans, 20% if received training and 15% received a single training course. Regarding profitability: 60% say that with the credit granted has improved its business, 85% said that the training improved the profitability of companies and 65% said that 2014 was better than the previous year:

Keywords: Financing, training, profitability.

CONTENIDO

I. INTRODUCCIÓN	1
II. Revisión De La Litaratura	12
2.1. Antecedentes:	12
2.2. Bases Teóricas:	23
2.3. Marco Conceptual	53
III. Metdologia	58
3.1. Tipo y nivel de la investigación	58
3.2. Diseño de la investigación	59
3.3. Población y muestra	59
3.4. Definición y operacionalización de las variables	59
3.5. Técnicas e instrumentos	62
Aspectos complementarios	75
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	75
GLOSARIO	82
ANEXOS	83

INDICE DE CUADROS

CUADRO 01	63
CUADRO 02	64
CUADRO 03	65
CUADRO 04.....	67
CUADRO 05	69

I. INTRODUCCIÓN

Las Micro y Pequeñas Empresas (mypes) surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares (Gilberto, 2009).

En América Latina y el Caribe, las mypes son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial (Bernilla , 2006).

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las mypes . Al respecto, León de Cermeño y Schereiner establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las mypes (Leon & Schereiner, 1998).

Las ferreterías son mypes que satisfacen las necesidades que pueden surgir a nivel de construcción materiales es estas podermos encontrar diferentes

utensilios o accesorios que son utilizados en diversas actividades que se realizan en los hogares. Un claro ejemplo de esto es la caja de herramientas que ante cualquier inconveniente de tornillos, clavos, cerraduras, tendremos a nuestra disposición las herramientas de trabajo que nos brindan varias soluciones gracias a los accesorios que encontramos en ellos. O simplemente sin tener la necesidad de contar con la ferretería para que nos solucione los problemas, podremos contar con ella para comprar los accesorios para el hogar como pueden ser sogas para el colgar ropa, tendederos, entre otras que proveen las ferreterías en todas sus variedades. Por ende, cualquier necesidad que surja a nivel de construcción, limpieza, etc. Podremos encontrar una solución en una ferretería cabe que el horario de trabajo de la misma se da como en cualquier negocio comercial. No pensemos que porque en ella encontramos varias soluciones para nuestro hogar estarán a su servicio las 24 horas se podría decir una buena opción para soluciones rápidas en nuestro hogar. Es factible que los artículos que se ofrecen en las mismas sean más baratos que en los supermercados. Además otra de las ventajas sería la poca afluencia del público estos permitirán ahorrar el tiempo por la espera. Regularmente, también se ofrecen promociones para los clientes. Es una manera de fidelizar al cliente y que este no se vaya hacia a otra ferretería o un supermercado. Dentro de los artículos que son ofrecidos por los vendedores de estos locales, son indispensables para el día a día. (El comercio)

La diferencia entre las ferreterías y los supermercados

Si buscamos diferenciar entre las ferreterías de los hipermercados debemos decir que esta se basa fundamentalmente en el precio y en la variedad que nos brinda en cuanto a cada uno de sus productos. En primer lugar, las ferreterías poseen una mayor variedad en los productos, es decir que seguramente en ella encontraremos opciones que tenemos de cada categoría. Si bien los hipermercados tienen un espacio más grande en donde pueden ofrecer mayor cantidad de productos, las ferreterías poseen una mayor especificación de lo que el cliente necesita. En materia de atención al cliente, en las ferreterías vamos a contar con el asesoramiento personalizado de lo que el cliente necesita de parte del personal de la ferretería que son personas que están en constante capacitación y van a poder darnos una respuesta detallada de lo que necesitamos. En cambio, los repositorios de los hipermercados no tienen la suficiente capacitación para poder brindar sus conocimientos, al público porque como dicen su trabajo son repositorios de todas las categorías de productos que se ofrecen en las diversas góndolas del mismo. Otra de las características fundamentales que diferencian las ferreterías de los hipermercados es el precio. Cabe decir que en las ferreterías los precios son más económicos que un hipermercado normalmente es una cadena nacional o internacional y por razón, los precios serán más altos de una ferretería de barrio. Por consiguiente, a la hora de comprar las herramientas que necesitamos para su utilización en el hogar, tendremos mayor consideración en acudir a un hipermercado que a una ferretería de acuerdo a lo antes

mencionado, son mayores las ventajas que ofrecen las ferretería de barrio que los grandes mercados (el comercio)

En el Perú, al 30 de junio de 2013 existen 1 millón 713 mil 272 unidades empresariales, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) considerando la nueva categorización empresarial establecida por la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”, promulgada el 1 de julio de 2013. Según esta Ley, las micro, pequeñas y medianas empresas se establecen según sus niveles de ventas anuales fijados en Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Así son micro empresas las que alcanzan ventas hasta un monto máximo de 150 UIT, son pequeñas empresas las que tienen ventas anuales superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1 700 UIT y son medianas empresas las que alcanzan ventas anuales superiores a 1 700 UIT hasta 2 300 UIT. Considerando que el valor de la Unidad Impositiva Tributaria del 2012 fue de 3 650 nuevos soles, fijado por el Decreto Supremo N° 233-2011-EF, los ingresos registrados en el 2012 por las micro, pequeñas y medianas empresas, significan el 20,7% de las ventas totales del país. De cada diez empresas cuatro son micro empresas comerciales Según el segmento empresarial, el 96,2% de las unidades registradas son micro empresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según actividad, el 44,4% de micro empresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% son micro empresas que prestan servicios

administrativos, de apoyo y servicios personales. En términos de ventas, en el sector comercio y de reparación de vehículos, la microempresa participó con el 6,2%, la pequeña empresa con el 14,9%, la mediana empresa aportó el 4,1% y las grandes empresas concentraron el 74,8% del total. Es decir, por cada 100 nuevos soles obtenidos por la venta de mercancías en establecimientos comerciales, 75 nuevos soles fueron en la gran empresa y el resto (25 nuevos soles) en las micro, pequeña y mediana empresa. La cuarta parte de empresas industriales son fábricas textiles y de prendas de vestir. Las unidades económicas cuyos trabajadores fabrican textiles y prendas de vestir representan el 26,7% del total de empresas manufactureras. Otras actividades industriales que concentran el mayor número de empresas son las que se dedican a la elaboración de productos alimenticios (15,8%), metal mecánica (11,3%), imprentas (11,1%) y a la fabricación de muebles (8,6%). En total la industria manufacturera registra 151 mil 832 empresas, la mayoría micro y pequeñas empresas (99,0%). Mayoría de pequeñas y medianas empresas están agrupadas en sociedades. Al 30 de junio de 2013 se registran 55 mil 290 pequeñas empresas, de las cuales el 60,8% se agrupan en sociedades, un 35,6% son empresas individuales de responsabilidad limitada o personas naturales y el 3,6% tienen otro tipo de organización jurídica. Del mismo modo, la mayor parte de medianas empresas (78,5%) y grandes empresas (85,7%) son sociedades anónimas cerradas, sociedades anónimas abiertas o sociedades comerciales de responsabilidad limitada, entre otros. Las micro empresas corresponden en su mayoría a personas naturales (76,1%); es decir,

de cada cuatro micro empresas, tres no tienen personería jurídica. El 13,4% están organizadas como sociedades, el 6,5% están constituidas como empresas individuales de responsabilidad limitada y el 3,9% tienen otro tipo de organización. La mediana empresa representa la menor cantidad de unidades y ventas agrupadas con ventas anuales en el año 2012 superiores a los 6 millones 205 mil nuevos soles (1 700 Unidades Impositivas Tributarias) hasta el monto máximo de 8 millones 395 mil nuevos soles (2 300 Unidades Impositivas Tributarias) la mediana empresa agrupa al 30 de junio de 2013, a 2 mil 786 unidades empresariales, lo que representa el 0,2% del total de empresas en el país y el 3,0% de las ventas totales. Se precisa que la micro empresa que agrupa a 1 millón 648 mil 981 unidades económicas, representa el 96,2% del número total de empresas y logra sólo el 5,6% de las 3/7/2015 Micro, Pequeñas y Medianas empresas concentran más del 20% de las ventas empresas-concentran-mas-/imprimir/ 2/2 ventas totales. Por el contrario, las grandes empresas, que en número son 6 mil 210, concentran el 79,3% de las ventas internas y externas. Los departamentos de Arequipa, La Libertad y Piura, después de Lima, concentran la mayor cantidad de empresas e ingresos por ventas Considerando la ubicación geográfica de la sede principal de la empresa (no necesariamente de operaciones productivas), Lima concentró a 798 mil 497 empresas, lo que representó el 46,6% del número total de empresas. Le siguieron en importancia, los departamentos de Arequipa, La Libertad y Piura con 5,6%, 5,1% y 4,2% respectivamente. Igualmente, los ingresos por ventas, después de Lima, fueron los más altos a nivel nacional.

En siete departamentos las micro y pequeña empresas son más importantes que las medianas y grandes empresas. En los departamentos de Amazonas, Apurímac, Ayacucho, Huancavelica, Huánuco, Junín y Tumbes las ventas en conjunto de micro y pequeñas empresas fueron superiores a las registradas por las grandes empresas. Además, en los departamentos de Huancavelica y Apurímac no existen unidades económicas con características de mediana empresa. (Instituto nacional de estadística y informática, 2013).

En lo que respecta al sector comercio rubro venta de ferreterías en el distrito de Juliaca, existen muchas microempresas en este rubro a nivel de la ciudad, en donde se puede observar la gran demanda, es ahí donde se ha llevado a cabo la investigación, y no se puede realizar una estadística actual, debido a que no hay estadísticas oficiales a nivel nacional, regional y local.

Las MYPES tienen un papel fundamental en el desarrollo nacional, regional y sobre todo local, promoviendo su competitividad y productividad en la perspectiva de mejor participación en los mercados internacionales. La informalidad es un reto que debe ser atendido con firmeza, tanto por las propias MYPES como diversos organismos públicos y privados.

En nuestra región al igual que en todo el Perú registran altos índices de informalidad, como consecuencia de un complejo sistema administrativo gubernamental que no permite una rapidez en los procedimientos que los usuarios tienen que efectuar en los trámites previos con la finalidad de cumplir con los requisitos exigidos por ley. También presenta una deficiente

organización a nivel empresarial que impide el desarrollo de experiencias empresariales, una de las razones es la ausencia de cultura empresarial, individualismo de ellas, carencia de liderazgo lo cual conlleva a altos niveles de informalidad que nos permite una adecuada integración.

En lo que respecta al sector comercio rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca, en donde hemos llevado a cabo la investigación, debido a que no hay datos estadísticos oficiales a nivel nacional, regional y local, en todo caso las pocas estadísticas que existen son muy desfasadas.

Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de ferreterías (salida Huancané), del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014”

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta minorista de ferreterías, ubicadas en el distrito de Juliaca; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Cabe mencionar también que en la av. Circunvalación (salida Huancané) donde se desarrollara el estudio de investigación, existen varios establecimientos de negocios conocidas como Mypes o microempresas dedicadas al comercio del rubro venta minorista de ferreterías, de las cuales durante el periodo en estudio se desconoce si estas microempresas tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las microempresas en estudio reciben o no capacitación, y si es así, qué tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo, se desconoce sobre la rentabilidad de dichas microempresas.

El trabajo de investigación que realizo es de suma importancia debido a que va a permitir identificar y clasificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han recurrido o tienen acceso las empresas de nuestro medio denominadas MYPES, así como efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte de ellas, es decir, si como consecuencia de ello se ha logrado incrementas los beneficios esperados por sus propietarios.

Finalmente, el estudio nos servira de base para realizar otros estudios similares en otros sectores y/o comercio del distrito de Juliaca y otros ámbitos geográficos conexos.

Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca, provincia de San Román periodo 2013-2014.

Para poder conseguir el objetivo general, hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- 1) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 2) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector comercio – rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 3) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector comercio – rubro venta de ferreterías, salida Huancané del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 4) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ferreterías del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.
- 5) Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas de sector comercio – rubro venta de ferreterías del distrito de Juliaca periodo 2013-2014 en el ámbito de estudio.

El estudio es importante porque nos permitirá conocer a nivel exploratorio y descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de ferreterías ubicadas en el distrito de Juliaca; es decir, nos permitirá conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento así como la capacitación en el accionar de las micro y pequeñas empresas del sector en estudio.

Cabe mencionar también que en la av. Circunvalación (salida Huancané). Donde se desarrollara el estudio de investigación, existe varios establecimientos de negocios conocidos como Mypes o microempresas dedicadas al comercio del rubro venta de ferreterías, de las cuales durante el periodo en estudio se desconoce si estas microempresas tienen o no acceso al financiamiento, y si es así, cuánto de interés pagan por el crédito y mediante qué sistema financiero obtuvieron el crédito; tampoco se sabe si las microempresas en estudio reciben o no capacitación, si es así, que tipo de capacitación reciben, cuántas veces al año. Así mismo se desconoce sobre la rentabilidad de dichas microempresas.

El trabajo de investigación que realizo es de suma importancia debido a que va a permitir identificar y clasificar los diversos tipos de financiamiento a los cuales han recurrido a tienen acceso las empresas de nuestro medio denominados MYPES, así como los efectos que se han generado producto de este financiamiento por parte de ellas, es decir si como consecuencia de ello

se ha logrado incrementar los beneficios esperados por sus propietarios. Finalmente, es estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares en otros sectores productivos/o comercio del distrito de Juliaca u otros ámbitos geográficos conexos.

II. Revisión de la literatura

2.1. Antecedentes:

Vargas (2005), "...Por otro lado evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando 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".

Herrera (2006), "..... Por su parte, se centró en la creación de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna" el cual consta de seis habitaciones, ubicado en la ciudad de Cholula, Puebla, con el fin de conocer la preparación, entrenamiento y adiestramiento con la que cuentan los empleados para poder desempeñar satisfactoriamente su trabajo. Dentro del marco teórico se detalló: aprendizaje, adiestramiento, capacitación, tipos de errores en la capacitación, proceso de capacitación, entre otros. Se aplicó una

entrevista que consta de diecisiete preguntas a cuatro departamentos del hotel, los cuales fueron: subgerencia, recepción, ama de llaves y anfitriones con el fin de conocer cuál es el nivel de capacitación con el que cuentan dentro de estos departamentos. El análisis de resultados le permitió al investigador observar cuáles son los puntos de vista de cada uno de los empleados entrevistados, llevando a cabo un análisis de cada una de las entrevistas. Concluyó que es importante que los empleados reciban capacitación en cuanto a idiomas, estandarización de sus check list, la creación de un folleto de ventas, entre otros puntos importantes. Quedando como propuesta de un programa de capacitación para el hotel boutique "La Quinta Luna", que da pautas para que la empresa implemente y desarrolle dicha propuesta".

Bazán (2010), "...en su trabajo de investigación titulada "demanda de crédito en las mypes industriales de la ciudad de Leoncio Prado" durante el año 2003 los créditos fueron de 9'630,000 nuevos soles, de los cuales el mayor porcentaje estuvo destinado al sector comercial con el 49% y el 28% al sector industrial. El ratio colocaciones depósitos tuvo una tendencia creciente de 0.27 a 0.48 nuevos soles durante el año 2,001 al 2,003. Sin embargo a nivel nacional el promedio del ratio colocaciones depósitos fue de 0.83 nuevos soles. La demanda de créditos con las variables de estudio rentabilidad y riesgo del micro y pequeño empresario, en el cual el modelo presento un coeficiente de determinación del 83.64% es decir las variaciones en la demanda de créditos es explicada principalmente por la rentabilidad y el riesgo del inversionista, la prueba Durbin Watson es de

1.82, es decir no existe una correlación entre las variables. La prueba Individual T de Student

permitió demostrar que la variable más importante o significativa que explicaba la demanda de créditos fue la rentabilidad de la micro o pequeña empresa. La Prueba permitió verificar la incidencia altamente significativa, pues tienen probabilidades cercanas a cero. La mayor parte de las mypes tenían una rentabilidad que oscilaba entre el 1 al 10%; el 15% de las mypes no tenían rentabilidad pero seguían funcionando y el 20% tenían una rentabilidad del 21 al 30% (Bazan J. , 2006).

Reyna (2012), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para

activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1% (Reyna, 2006-2007).

Vasquez (2006), Por su parte, en un estudio en el sector turismo - rubro restaurantes, hoteles y agencias de viaje del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestadas fue de 42 años y el 54 % fueron del sexo masculino. b) En la muestra estudiada predomina la instrucción superior universitaria. c) El 72% de los mypes del sector turismo estudiadas tienen más de 3 años de antigüedad, destacando el rubro hoteles con 94.7%. d) Tomando en cuenta el promedio, los máximos y mínimos, podemos afirmar que en la muestra estudiada, el rubro hoteles es estrictamente microempresa (bajo el criterio de número de trabajadores). En cambio, en los rubros agencias de viajes y restaurantes hay una mezcla de micro y pequeña empresa. e) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia a solicitar crédito a las entidades financieras formales fue creciente. En cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia fue decreciente. f) En los rubros restaurantes y hoteles la tendencia de otorgamiento de créditos también fue creciente; en cambio, en el rubro de agencias de viaje la tendencia fue decreciente. g) La tendencia de los montos de créditos otorgados y recibidos

ha sido creciente en los rubros restaurantes y hoteles; en cambio, en el rubro agencias de viaje la tendencia ha sido decreciente. h) Las mypes del sector turismo estudiadas, recibieron créditos financieros en mayor proporción del sistema bancario que del sistema no bancario. i) Los créditos recibidos por las mypes estudiadas han sido invertidos en mayores proporciones en: mejoramiento y ampliación de locales, capital de trabajo y activos fijos. j) El 60% de las mypes encuestadas manifestaron de que las políticas de atención de créditos han incrementado la rentabilidad de dichas mypes. k) También, el 60% de las mypes encuestadas percibieron que el crédito financiero contribuyó al incremento de la rentabilidad empresarial. l) Asimismo, el 57% de las mypes estudiadas manifestaron que el crédito financiero incrementó la rentabilidad en más del 5%, destacando el intervalo de más de 30%, con 16%. ll) Sólo el 38% de las mypes estudiadas recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, destacando los hoteles y las agencias de viajes. m) Asimismo, de las mypes analizadas solamente el 32% recibieron una capacitación antes del otorgamiento del crédito. n) En cuanto a los cursos recibidos en la capacitación, destacan los cursos sobre inversión del crédito financiero y marketing empresarial. ñ) En el 48% de las mypes estudiadas, su personal ha recibido alguna capacitación, destacando el rubro hoteles con 73.7%. o) En el 42% de las mypes encuestadas, su personal ha recibido una capacitación, destacando también el rubro hoteles con 68.4%. p) La tendencia de la capacitación en la muestra de las mypes estudiadas fue creciente, destacando el rubro de hoteles. q) El 68% de la muestra estudiada indica que las capacitaciones recibidas por su

personal ha sido considerada como una inversión, destacando las agencias de viaje con 100% y los hoteles con 94.7%. r) El 60% de las mypes del sector turismo estudiadas considera que las capacitaciones a su personal fue relevante, destacando el rubro hoteles con 89.5%. s) El 54% de la muestra analizada han recibido capacitación en prestaciones de mejor servicio al cliente. t) El 60% de los restaurantes estudiados consideran que la principal causa de la demanda de su servicio fue el sabor. u) El 47.4% de los hoteles estudiadas consideran que las principales causas de la demanda de su servicio fueron la publicidad y el precio.

Por otro lado, (Sagastegui, 2010), en un estudio en el sector servicios - rubro pollerías del distrito de Chimbote llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La de edad promedio de los representantes legales de las mypes encuestados es de 41.67 años b) El 66.7% de los representantes legales encuestados es del sexo femenino. c) El 33.3% de los empresarios encuestados tiene grado de instrucción superior no universitaria y universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** d) El 33.4% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 sólo el 16.7% recibieron crédito. e) El 33.4 % de las mypes encuestadas dijeron que obtuvieron crédito del sistema no bancario. f) La tasa de interés que cobró la Caja Municipal fue 8.38% mensual, no se especifica qué tasa de interés cobró Credichavín. g) El 100% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en el mejoramiento y/o ampliación de sus locales y el 50% dijeron que invirtieron

en activos fijos y capital de trabajo, respectivamente. h) El 33.3% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas y el 66.7% no respondieron. i) El 16.3% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5% y 15% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 50% de los empresarios encuestados dijeron que sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 50% dijeron que no recibieron capacitación. b) El 33.3% de los empresarios encuestados manifestaron que recibieron capacitación una vez, dos veces y más de cuatro veces, respectivamente. c) El 66.66% de los empresarios encuestados que recibieron capacitaciones, dijeron que los capacitaron en el curso de inversión del crédito financiero y el 33.33% dijeron que recibieron capacitaciones en los cursos de marketing empresarial y en atención al cliente, respectivamente. **Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores:** a) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de pollerías). b) El 33.33% de los empresarios dijeron que tienen entre 1 a 10 trabajadores, el 33.33% dijeron que tienen entre 21 a 25 trabajadores. c) El 66.7% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores sí fueron capacitados d) El 50% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron una capacitación y el 25% dijeron que sus trabajadores recibieron tres y más cursos de capacitación respectivamente. e) El 83% de los representantes legales de las mypes

encuestados dijeron que la capacitación si es una inversión y el 17% dijeron que no es una inversión.

f) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí es relevante para la empresa y el 17% dijeron que no es relevante. g) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores fueron capacitados en atención al cliente y el 25% dijeron que se capacitaron en aspectos sanitarios. **Respecto a la rentabilidad empresarial:** a) El 83% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 17% dijeron que no. b) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró. c) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que la rentabilidad de sus empresas no disminuyeron.

Por otro lado, (Trujillo, 2010) en su estudio en el sector industrial - rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa, llega a las siguientes conclusiones: **Respecto a los empresarios:** a) La edad de los representantes legales de las mypes encuestadas que más predomina es la que fluctúa en el rango de 45 a 64 años con un 55 %. b) El 65% de los representantes legales encuestados son de sexo masculino. c) El 40% de los empresarios encuestados tienen el grado de instrucción Técnica Superior y la universitaria respectivamente. **Respecto al financiamiento:** a) El 75% de las mypes encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio ver tabla (4). b) El 55% de las mypes encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero

descenso a un 45% que recibieron crédito. c) El 100% de las mypes encuestadas que; accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio. d) El 65% de las mypes encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente. e) El 100% de las mypes encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. f) En lo que respecta a las entidades no bancarias la que más destaca por la preferencia es la Caja Municipal de Arequipa con un 25%. g) La tasa de interés mensual que más predomina es la que oscila en el rango de 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. h) El 55% de las mypes que recibieron crédito invirtieron dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. i) El 45% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que el microcrédito financiero sí contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. j) El 20% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas se incrementó en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. **Respecto a la capacitación:** a) El 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. b) El 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación, lo hicieron en cursos de

marketing empresarial 30%, manejo empresarial 15%, inversión del crédito financiero 5%. c) El 70% de encuestados que tuvieron capacitación opinó que si mejoró la competitividad de su negocio.

Respecto a las mypes, los empresarios y los trabajadores: d) El 100% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron tener más de 3 años en la actividad empresarial (rubro de confecciones ropa deportiva). e) El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. f) El 85% de los empresarios encuestados tienen por objetivo el de generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. g) El 85% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación. h) El 15% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que sus trabajadores recibieron los cursos de capacitación en el año 2009. i) El 60% de los representantes legales de las mypes encuestados dijeron que consideran que la capacitación de su personal es relevante para su empresa y el 40% dijeron que no es relevante. j) El 15% de los representantes legales de las mypes encuestados que dijeron que sus trabajadores fueron capacitados lo hicieron, el 5% en prestación de mejor servicio al cliente y el 10% en otros servicios afines al negocio. k) El 90% de los representantes legales considera que la capacitación si mejora la rentabilidad de su empresas y el 10% dijeron que no.

Respecto a la rentabilidad empresarial: a) El 50% de los representantes legales de las mypes

encuestadas dijeron que la rentabilidad de su empresa ha mejorado, el 30% indica que no y un 20% no opina. b) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestadas dijeron que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, el 20% indicó que si disminuyo y el 5% se abstiene de opinar. c) El 75% de los representantes legales de las mypes encuestadas opinan que la rentabilidad de su negocio ha mejorado por el financiamiento obtenido, el 25% no opina ya que no obtuvo un financiamiento.

Pacheco, 2005) Con su investigación “El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana”

Llego a la siguiente conclusión. 1) Uno de los principales problemas que enfrenta la mediana empresa es el financiamiento el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo en mayor magnitud.

Las instituciones financieras pueden solucionar estas demandas, aplicando mejores políticas crediticias, considerando la importancia que tiene este sector. 2) La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI. 3) La mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal, y a través del sistema financiero, por su tamaño, solvencia y capacidad de pago, evitando la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas, prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su

crecimiento y acceso al crédito. 4) Su evolución, ha demostrado que se trata de un segmento rentable y atractivo para las instituciones financieras, con una interesante perspectiva de desarrollo y crecimiento. 5) Entre las principales dificultades que las instituciones financieras deben superar, tenemos: necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal, balance de la relación costo/beneficio haciéndola más equitativa para ambas partes (empresas e instituciones financieras), y un compromiso de real cambio de las instituciones financieras. 6) Dada la limitación al acceso de financiamiento, las medianas empresas tienden a financiarse con fondos propios, a través de la reinversión de utilidades y aportes de los socios, lo cual restringe su crecimiento. 7) Existen los instrumentos financieros acordes a las necesidades de la mediana empresa, ofrecidos por las instituciones financieras, por lo que es necesario potenciar su utilización, a través de un trato más flexible y menos costoso (menores tasas de interés y comisiones), lo cual encarece el crédito. 8) La mediana empresa, también tiene que ser más atractiva hacia las instituciones financieras y entender que es necesario dejar garantías como respaldo de sus operaciones.

2.2. Bases Teóricas:

2.2.1. Teorías del financiamiento

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a

veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de:

Modigliani y Miller (1958), “...Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario. La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60's, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento. La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.”

Jensen y Meckling (1976), “...identifican dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4

firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información. Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrece una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deudas es preferible al aumento de capital”.

“ Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o pecking order theory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984). Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales muy innovadora y más próxima a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad?

Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero. Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución de juegos donde cada uno de los jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (Sarmiento, 1994-2004).

Por otro lado Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financier”.

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

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

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición la política de

endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera.

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

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

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

□ **Los ahorros personales:** Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos

personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

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

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

□ **Las empresas de capital de inversión:** Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club planeta. Fuentes de financiamiento).

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

El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

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

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

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

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

Financiamiento por medio de las cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella. **Financiamiento por medio de los inventarios:** Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Club Planeta, 2011).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

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.

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.

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 (Perez ,Campillo, 2011).

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 (Sutton, 2001).

2.2.2 Teorías de la capacitación

Según carolina Sutton, “ la capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora”.

Peter Drucker. “En cualquier institución importante, sea empresa, organismo estatal o cualquier otra, la capacitación y desarrollo de su potencial humano

es una tarea a la cual los mejores dirigentes han de dedicar anorme tiempo y atención” (Sutton,2001)

"Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico" (Chalcantana, 2005).

Ferruz (2000), nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. “La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista. En lo que sigue revisaremos los principales postulados de cada una de estas teorías”.

La teoría de las inversiones en capital humano

“La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la teoría del capital humano planteada por Becker (1964). Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del 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 tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación. El punto en realidad es bastante simple: si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta

inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede “revender” el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores. Este fenómeno, apreciabilidad de los retornos, configura que el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores? Los modelos originales de Becker (1964). En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling). La capacitación técnica o profesional forma parte de

inversiones en educación “post escuela”. Mincer (1988), asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia (Stevens, 1994)”.

La teoría estándar: capacitación en condiciones de competencia perfecta

“El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964). El modelo básico asume que los mercados de trabajo y de bienes finales son Competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y

costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión”.

2.2.3. Teorías de la rentabilidad

Sanchez (2002), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad. Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de

Markowitz Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. 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.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone 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.

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.

Tipos de rentabilidad

Según Sánchez (Sanchez, 2002) existen dos tipos de rentabilidad:

Teorías de la rentabilidad

(Ferruz Agudo, 2000), la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

“Markowitz avanza con una nueva teoría, indicando que el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con

rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional.

Es por ello, que con esta teoría concluye que la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. 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 esperada asumiendo un diferencia extra de riesgo, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de

Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz. Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone 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.

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. (Sanchez Ballesta, 2002), existen dos tipos de rentabilidad:

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. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el Resultado antes de intereses e impuestos, y como concepto de inversión el Activo total a su estado medio.

$$RE = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al

prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad.

La rentabilidad financiera o de los fondos propios:

Denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de Cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio.

2.2.3. Origen de las Mypes:

(Huaman,2009) es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicios.

2.2.4. Aspecto tributario de las Mypes

Regimen Único Simplificado RUS

El RUS se creó mediante el Decreto Legislativo N° 777, publicado el 31 de diciembre de 1993, y está vigente desde el 1 de enero de 1994 a la fecha. (SUNAT, 2012)

Al régimen tributario RUS pueden acogerse las personas naturales que conducen un negocio unipersonal.

Esta modalidad conviene si las ventas serán al por menor y directamente al público en general. Es ideal para negocios como bodegas, farmacias, panaderías, peluquerías, restaurantes, servicios computarizados, un pequeño taller de producción u otros comercios parecidos.

En el nuevo RUS existen 5 categorías para pagar la cuota mensual. Cada contribuyente debe ubicarse en una de ellas y tener en cuenta el límite de sus ingresos brutos y compras mensuales:

El nuevo RUS existen 5 categorías para pagar la cuota mensual. Cada contribuyente debe ubicarse en una de ellas y tener en cuenta el límite de sus ingresos brutos y compras mensuales:

Tabla De Categorías Del Nuevo Rus (sunat)

PARAMETROS			
CATEGORIAS	TOTAL INGRESOS BRUTOS MENSUALES (HASTA S/.)	TOTAL ADQUISICIONES MENSUALES (HASTA S/.)	CUOTA MENSUAL
1	5,000.00	5,000.00	20.00
2	8,000.00	8,000.00	50.00
3	13,000.00	13,000.00	200.00
4	20,000.00	20,000.00	400.00

5	30,000.00	30,000.00	600.00
---	-----------	-----------	--------

Fuente sunat

En este régimen está prohibida la emisión de facturas, pero es posible solicitar la autorización de tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras. Para ellos, deberás inscribir la máquina registradora con el formulario N° 809 de “Máquinas Registradoras” en los centros de Servicios al Contribuyente o dependencias de la SUNAT.

No están obligados a llevar **libros contables**.

Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

Este es un régimen intermedio entre el RUS y el Régimen General, que permite relacionarse en la compra-venta con otras empresas. Bajo esta modalidad se pueden emitir facturas y otros comprobantes de pago con el mismo efecto tributario. El RER está dirigido tanto a las microempresas conducidas por personas naturales como a las que se constituyen como personas jurídicas que realizan actividades de servicios, comercio, industria, producción, manufactura y extracción de recursos naturales (incluidos la crianza de animales y cultivos).

Libros Contables

Las operaciones económicas de la empresa se registran en los siguientes libros de contabilidad:

Registro de Compras.

Los Registros a que se refiere el Artículo 37° del Decreto, contendrán la información mínima que se detalla a continuación. Dicha información deberá anotarse en columnas separadas.

El Registro de Compras deberá ser legalizado antes de su uso y reunir necesariamente los requisitos establecidos en el presente numeral.

La SUNAT a través de una Resolución de Superintendencia, podrá establecer otros requisitos que deberán cumplir los registros o información adicional que deban contener.

Registro de Ventas.

El registro de ventas e ingresos es un libro auxiliar en el que se anotan en orden cronológico y correlativo todos los comprobantes de pagos que emite una empresa. Este registro es requisito de orden tributario.

Régimen General (RG):

Este es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas de tercera categoría (por ejemplo, utilidades a fin de año). A este régimen tributario se pueden acoger todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño. Asimismo, pueden inscribirse las pequeñas empresas conducidas por Personas Naturales o por Personas Jurídicas. Las MYPE pueden elegir esta opción desde el inicio de sus actividades económicas.

Libros de Contabilidad que se deben llevar:

Deben llevar contabilidad completa, que incluye:

Libros, Caja y Bancos.

Inventarios y Balances.

Libro Diario.

Libro Mayor. Registro de Compras.

Registro de Ventas.

Libros de Registro de Activos Fijos. Registro de

Costos.

Registro de Inventario Permanente en unidades físicas. Registro de

Inventario Permanente Valorizado (en caso se encuentre obligado a llevarlos de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta).

Libro de Actas.

Libro de Matricula de Acciones, si fuese el caso. (PYMEX, 2013).

2.2.6. Aspecto laboral de las Mypes

Las normas que reconocen y regulan la Jornada de Trabajo en el Perú son las siguientes: Artículo 24° de la Constitución Política del Perú; el Decreto Legislativo N° 854 (01.10.1996) modificado por la Ley N° 27671 (21.02.2002), el Texto Único Ordenado de la Ley de Jornada de Trabajo, Decreto Supremo N° 007-2002-TR (04.07.2002) y su Reglamento el Decreto Supremo N° 008-2002-TR. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo) El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES .

Se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.

Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un año desde el cese.

Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Incluye los siguientes derechos: (Superintendencia Nacional Tributaria)

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa

	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada.

Fuente:
SUNAT 2013

Contenido del Régimen Laboral Especial

Remuneración.- Los trabajadores de microempresas, contenidos en este régimen tienen derecho a percibir por lo menos la Remuneración Mínima Vital.

La Jornada de Trabajo.- La jornada ordinaria de trabajo es ocho horas diarias o cuarenta y ocho semanales, como máximo. En caso de jornadas atípicas, el promedio de horas trabajadas en el período correspondiente no puede superar dicho máximo.

Horario de Trabajo.- es facultad del empleador establecer el horario de trabajo, entendiéndose por el horario de entrada y salida. Está facultado a modificar el horario de trabajo sin alterar el número de horas trabajadas.

Descanso Semanal Obligatorio.- El trabajador tiene derecho como mínimo a 24 horas consecutivas de descanso en cada semana, el que se otorgará preferentemente en día domingo. En caso de que los requerimientos de la producción, el empleador podrá establecer régimen alternativos para el goce del descanso semanal.

Trabajo en Sobre tiempo.- Las microempresas que desarrollen habitualmente sus actividades en horario nocturno, están exonerados del

pago del 35% del pago de sobretasa por horarios nocturno. No será de aplicación dicha exoneración a aquellas microempresas que en forma esporádica desarrollen sus actividades en horario nocturno, quienes se regulan por la legislación común.

Descanso Vacacional.- El trabajador que cumpla con el record vacacional, tendrá derecho como mínimo, a quince (15) días calendarios de descanso por cada año completo de servicios.

Despido Injustificado.- El importe de la Indemnización por Despido Injustificado es equivalente a quince (15) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios, con un máximo de ciento ochenta (180) remuneraciones diarias. La fracción de años se abonará por dozavos.

Seguro Social de Salud.- Los trabajadores y conductores de las Microempresas, son asegurados regulares de la Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud -Ley 26790.

Los trabajadores y conductores tienen derecho a ser asegurados al Sistema Integral de Salud SIS, a cargo del Ministerio de Salud, este es un sistema semicontributivo, es decir, el Estado asume el 50% de este seguro y el empleador el otro 50%. (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo)

Régimen Pensionario.- Los trabajadores y conductores de las Microempresas, podrán afiliarse a cualquiera de los regímenes provisionales, siendo opcional del trabajador y del conductor su incorporación o permanencia en los mismos, mas no obligatorio.

Para implementar el régimen de las microempresas, deberán presentar una Declaración Jurada de ser Microempresas y pedir la apertura de Libros de Planilla bajo este régimen.

Los derechos mencionados, tienen carácter taxativo por lo que los derechos económicos laborales individuales no comprendidos expresamente, quedan excluidos del régimen laboral de la microempresa.

Las microempresas a efectos de que el Ministerio de Trabajo autorice el Libro de Planillas, presentara la Solicitud de Autorización de Libro de Planillas, adjuntando el Libro o las Hojas sueltas a la Oficina de Trámite Documentario del Ministerio de Trabajo, adjuntando copia del RUC, una Declaración Jurada de encontrarse en dicha modalidad y el Pago de la tasa correspondiente, que tiene un descuento del 70% de la tasa para Autorización de Libro de Planillas normal. (SMEToolkit Perú, 2015)

2.2.7. Las NIIF

(Las Normas Internacionales de Información Financiera) Las normas internacionales de información (NIIF) son las normas contables emitidas por el consejo de normas internacionales de contabilidad (IASB, por sus siglas en inglés) con el propósito de uniformizar la aplicación de normas contables en el mundo, de manera que sean globalmente aceptadas, comprensibles y de alta calidad.

Las NIIF permiten que la información de los estados financieros sea comparable y transparente, lo que ayude a los inversores y participantes de los mercados de capitales de todo el mundo a tomar sus decisiones.

2.2.8. Tienda de ferretería

Para nadie es un secreto que desde hace algunos años la construcción es un ‘boom’ en el Perú ya que, a pesar de la pasada crisis mundial, los esqueletos de nuevos edificios y centros comerciales se levantaron y se levantan como monumentos para recordárnoslo. Ello puede haber contribuido a incentivar el negocio ferretero, en el que pese a haber ingresado grandes cadenas como Maestro, Sodimac y Promart, los negocios pequeños de ferretería siguen teniendo una gran demanda. El motivo de su insistente acogida puede hallarse en que los compradores prefieren que la explicación de los detalles y cualidades de un producto se la dé un maestro ferretero, dueño de un establecimiento, en vez de un jovencito que atiende en las grandes cadenas, por más entrenado que esté.

Una ferretería puede especializarse en diferentes rubros: Depósito de materiales de obra, tienda de acabados y sanitarios, tamizadoras y pintura, eléctricos e iluminación. También puede ofrecer productos generales para el mejoramiento y el mantenimiento del hogar. Si apuestas por este negocio, en el camino, deberás decidir si prefieres especializarte o tener de todo un poco, como en botica. Pero según la decisión que tomes, debes definir la ubicación de tu local. Las ferreterías se ubican de acuerdo a las necesidades particulares de cada zona así, por ejemplo, las ferreterías especializadas en materiales de obra se desarrollan muy bien en las zonas emergentes y de autoconstrucción; las especializadas en productos de electricidad están en el Centro de Lima, Tomás Marsano y la zona industrial del Callao; las

ferreterías especializadas en acabados, sanitarios y grifería están en la Panamericana Norte y, por último, una ferretería ubicada en Jesús María, San Miguel, Miraflores, Surco o Magdalena debe incidir en productos para el mantenimiento y el mejoramiento del hogar. (oportunidad de negocios)

Proveedores de ferreterías

Si usted desea saber quién vende, comercializa, distribuye u ofrece Ferretería o productos similares, a continuación le mostramos una lista de vendedores o comercializadores que son fabricantes (productores), exportadores, distribuidores y en general suplidores / proveedores de Ferretería. Para poder elegir mejor, en el listado puede ver de acuerdo a su ubicación donde comprar Ferretería, solicitar información, precios o una cotización a las empresas que venden, exportan, manejan, manufacturan, ofrecen o comercializan este producto.

Concepto: Para poder desarrollar e implementar una Ferretería en el Perú te recomendamos que participes en el Programa Mi Empresa Propia. Aquí te presentamos un resumen de los recursos y temas a tratar en las asesorías individuales especializadas para este rubro y así poder desarrollar tu Plan de Negocios.

Plan de Negocios para Ferretería

Estudio de Mercado

Qué buscan nuestros futuros clientes

+ Atención personalizada, algo que valora el cliente porque se le tiene en cuenta como persona. Factor que deben aprovechar las ferreterías para

lograr conocer, fidelizar y atender rápidamente a este consumidor que finalmente es muy sensible y receptivo

+ Innovación, aquellas ferreterías que no hayan ingresado a la tecnología, que permitan hacer pagos on-line o a través de tarjetas financieras. Asimismo, resolver sus dudas de forma rápida (si hay determinado producto en almacén) + Variedad de producto, ya que muchas veces puede ser limitante para el cliente final. Para ello deberá estar surtido por marcas y precios.

Planeamiento y Estrategia

Oportunidades.- Alta demanda por productos de la construcción y el hogar. Esto es empujado por el dinamismo del sector construcción y por los cambios en las tendencias de consumo del cliente.

Amenazas.- Empresas competidoras que ingresan al mercado con publicidad agresiva de sus productos y mejores en sus canales de distribución

Fortalezas.- Una de las principales fortalezas es el servicio personalizado, a la amistad entre el cliente y el ferretero. Otra fortaleza son las pequeñas refacciones que se realizan en el hogar de un momento a otro.

Debilidades.- La muy poca conciencia en el manejo responsable de los recursos, ya que no existe una cultura de capacitación en gestión de negocios.

Modelo de Negocio y Diseño de los Productos

Qué características deben tener mi ferretería

Debe ser surtida, manejar sistemas de información para responder de manera adecuada y rápida los requerimientos solicitados. Asimismo, un ferretero que conozca muy bien lo que ofrece y que le brinde soluciones al cliente.

Cómo debe ser el servicio y atención al cliente en mi ferretería

- El ferretero deberá tener una personalidad divertida, una identidad.
- Ofrecer el servicio adicional de llevar los productos a la casa utilizando algún medio de transporte (cuando se necesita llevar cemento, arena, fierro, etc.).
- Atención los 365 días del año.

Producción: Procesos, Proveedores y Costos

+ Debes realizar un diagrama de todo los pasos del proceso del servicio de tu ferretería. De manera muy sencilla la podríamos diagramar de la siguiente manera:

- Ingresa al cliente
- Cliente solicita su pedido
- Prepara el pedido
- Realiza el cobro
- Entrega de productos al cliente
- El local debe iniciar con un local de 20 metros cuadrados.
- Debe estar ubicado cerca de conjunto habitacionales, urbanizaciones, condominios, etc.

- Los proveedores de tu producto deberán tener una excelente relación contigo. Trata de trabajar con un proveedor por producto, no obstante, si existe un proveedor para varios productos, será mejor que te inclines por este. + Inversión inicial: El capital inicial es variado de acuerdo al formato que desees participar. Hay mucha gente que puede iniciar una ferretería con S/.15 000 y otros en que el nivel de inversión es mayor.

También debemos presupuestar los gastos de alquiler de local y los servicios básicos como son la luz, el agua y el teléfono, y además el pago del personal de ser el caso. Estos gastos son operativos, sin ellos la ferretería no podría operar y por lo tanto deberás tener el dinero para pagar por lo menos en un periodo de 3 a 4 meses, mientras tu ferretería se haga conocida.

Es necesario que sepas manejar los costos del negocio. En la sección de recursos.

Personal y Organización

Una ferretería usualmente cuenta con 2 a 3 personas. Una o Dos personas se encargan de despachar la mercadería y la otra del cobro.

Finanzas y Contabilidad

Será necesario elaborar un Flujo de Caja para tu negocio de ferretería para que te puedas responder tres preguntas importantes: Inversión Inicial, tiempo de recuperación de la inversión y rentabilidad del Negocio.

Para negocios pequeños yo recomendaría inscribirse en la SUNAT como Persona Natural y acogerse al Nuevo RUS (Régimen Único Simplificado). Pero si vas a tener más de dos locales, tus ventas estimadas son mayores a S/. 30,000 o tus clientes te van a pedir factura será necesario acogerse al Régimen Especial o General. (En estos dos últimos casos recomendamos se constituya la empresa como Persona Jurídica.

Constitución y Formalización

En términos generales deberán realizarse los siguientes pasos: (1) Creación de la empresa como Persona Natural o Persona Jurídica (2) Inscribirse en la SUNAT y acogerse a un Régimen Tributario (3) Si vas a tener trabajadores ponerlos en Planilla y acogerte a la Ley MYPE (4) Licencia Municipal de Funcionamiento.

Proveedores de equipo

Descripción: boletas, facturas y otros comprobantes de venta.

1. Las claves para el negocio

Para que tu negocio se desarrolle de gran manera debes contar con un buen sistema de información para responder de manera adecuada los diversos requerimientos solicitados, además el maestro ferretero debe tener conocimiento sobre temas de construcción entre otros, con la finalidad de que sepa aconsejar. Te mostramos cuatro factores claves para generar una buena experiencia de compra al cliente.

- Una buena distribución de tus productos en el local.
- Saber aconsejar al cliente.

- Buena recepción de los pedidos.
- Un buen despacho del producto.

2.3. Marco conceptual:

2.3.1. Definición de las micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (Ministerio de Trabajo)

Características de las Mype

a) Número de trabajadores:

La micro y pequeña empresa deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales.

b) Ventas anuales

c) Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 unidades impositivas tributarias (UIT).

Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el

Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo.

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

2.3.2. Definiciones del financiamiento

El financiamiento consiste en financiar determinada empresa, o adquisición, o proyecto, lo cual en algunos supuestos consiste en otorgar un crédito, y en otros casos otro tipo de contratos, entre otros tantos supuestos de financiamiento. (Torres, 2008).

Así mismo, Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo (Definición org., 2011).

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.2.4. Definiciones de la capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de 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.

Así también La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo de la empresa, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporciona a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en su puesto. De esta manera, también resulta ser una importante herramienta motivadora. (Sutton, 2001)

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz. (adiestramiento).

La capacitación es una herramienta fundamental para la Administración de 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. (Personal).

La capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. A continuación se presentan algunos conceptos sobre Capacitación de personal. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. (Wikis, 2006) .

2.3.5. Definiciones de la rentabilidad

La rentabilidad se puede definir como un ratio económico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa (Cuesta, Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución, 2006).

Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa La rentabilidad caracteriza la eficiencia económica del trabajo que la empresa realiza. Sin embargo, la obtención de ganancias no es un fin en sí para la producción socialista, sino que constituye una condición importantísima para poder ampliar la producción

social y para poder satisfacer de manera más completa las necesidades de toda la sociedad (Borisov S. , 1965).

III. METODOLOGÍA

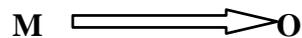
3.1. Tipo y nivel de la investigación

El tipo de investigación es cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

El nivel de la investigación es descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2. Diseño de Investigación

El diseño que se utilizó en esta investigación fue no experimental descriptivo



Donde:

M = muestra conformada por las Mypes encuestadas.

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad.

Es no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.1. No experimental

Es no experimentas porque sin manipular débilmente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

3.1.2. Descriptivo

Porque se recolectan los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población:

La población está constituida por 20 pequeñas microempresas dedicadas al rubro comercio.

3.3.2. Muestra:

Se tomó una muestra al total de población, consistente en 20 Mypes.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las mypes	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las mypes	Son algunas características de las mypes.	Giro del negocio de las mypes	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las mypes	Razón Un año Dos años Tres años

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
			Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las mypes	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar
Financiamiento en las mypes.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las mypes.	Solicitó crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente	Nominal: Si No Si No
		Insuficiente	No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Capacitación en las mypes.	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las mypes.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: 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 de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: 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: especificar
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora	Nominal: Si No

VARIABLE COMPLEMENTARIA	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL: INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
		la rentabilidad de su empresa	
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No
Rentabilidad de las mypes.	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las mypes de la rentabilidad de sus empresas en el periodo de estudio.	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 por el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No

3.5. Técnicas e instrumentos

3.5.1. Técnicas:

Se utilizara la técnica de la encuesta.

3.5.2. Instrumentos:

Para el recojo de la información se utilizara un cuestionario estructurado de 40 preguntas.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

CUADRO 01

ITEMS	TABLA N °	COMENTARIOS
Edad	01	El 100% (20) de los representantes legales o dueños son adultos.
Sexo	02	El 70% (14) son de sexo masculino y el 30% (6) del sexo femenino.
Grado de Instrucción	03	El 60% (12) tiene secundaria completa, el 10% (2) secundaria incompleta, el 0% superior no universitaria completa y el 30% (6) universitaria completa.
Estado civil	04	El 0% es soltero, el 35% (7) es casado y el 65% (13) es conviviente.
Profesión u ocupación	05	El 15% (7) es técnico en alguna carrera profesional y otros es el 85% (17).

Fuente: Tablas 01, 02, 03, 04 y 05 (ver Anexo 02)

4.1.2. Respecto a las Mypes (objetivo específico 2)

CUADRO 02

ITEMS	TABLA N	COMENTARIOS
Tiempo que se dedica al rubro	06	El 10% (2) se dedica al negocio por un año, el 10(2) a dos años, el 25%(5) a tres años y el 55%(11) a más de tres años.
Formalidad de la Mypes	07	El 65%(13) de las mypes es formal y el 35%(7) es informal.
Nro. de trabajadores permanentes	08	El 15%(3) tiene trabajadores permanentes y el 85%(17) tienen más de tres trabajadores permanentes.
Nro. de trabajadores eventuales	09	El 80%(16) sus trabajadores son eventuales y otros es el 100%(20) trabaja para obtener ganancias.
Motivo de formación de las mypes.	10	El 95% (18) se formó para obtener Ganancias. y el 5%(1) por subsistencia.

Fuente: Tablas 06, 07, 08, 09 y 10 (ver Anexo 02).

4.1.3. Respecto al financiamiento (objetivo específico 3)

Cuadro 03

ITEMS	TABLA N °	COMENTARIOS
Forma de financiamiento.	11	El 45%(9) indica que fue financiamiento propio y el 55% (11) fue financiamiento de terceros.
De qué sistema	12	El 55%(11) fue entidades financieras y el 45%(9) indica que fueron terceros.
Entidad financiera	13	El 10%(2) fue otorgado por mi banco, el 5%(1) edificar, el 45%(9) otros y el 40%(8) cajas.
Las entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención de créditos	14	El 35% indico que las entidades bancarias dan mayor facilidad para la obtención de créditos, el 20% indico que las entidades no bancarias, el 45% no recibió financiamiento de terceros.
Cuántas veces solicitó crédito en el año 2013	15	Del 100% de los encuestados que recibieron créditos en el año 2013, el 45% no solicitó crédito, el 30% solo una vez y el 25% dos veces recibió crédito.
A qué entidades financieras solicitaron créditos en el año 2013	16	El 70%(14) no precisa, el 30%(6) solicitó préstamo de las cajas municipales
Plazo del crédito solicitado (año 2013)	17	El 15%(3) no precisa el plazo, el 45%(9) corto plazo y el 40%(8) solicitó a largo plazo.
Qué tasa de interés pago el crédito solicitado en el año 2013	18	El 35%(7) no precisa a qué tasa de interés pago el préstamo, el 65%(13) no recuerda a qué tasa de interés pago el préstamo.
Los créditos	19	El 75%(15) si fue otorgado los montos solicitados, el 25%(5) no fueron otorgados los

otorgados fueron los montos solicitados		créditos.
Los montos que solicitaron crédito en el año 2013	20	El 20%(4) solicitaron la suma de S/.10,000.00, el 35%(7) solicito el monto de S/. 25,000.00, El 45%(9) solicito otros montos en el año 2013.
Cuántas veces solicitaron crédito en el año 2014.	21	El 35%(7) solo una vez solicito crédito, el 30%(6) solicito dos veces, el 15%(3) solicito solo tres veces durante el año y el 20%(4) solicito crédito mas de tres veces en el año 2013.
A que entidades financieras solicitaron créditos en el año 2014	22	El 15%(3) no precisa, el 30%(6) solicito a mi banco, el 30%(6) a entidades financieras, el 25%(5) a cajas municipales.
Plazo del crédito solicitado (año 2014)	23	El 15%(3) no precisa el plazo respecto al financiamiento, el 10% (15) a largo plazo.
Tasa de interés que pago en el año 2014	24	El 35%(7) no precisa, el 40%(8) a 2.17, el 25%(5) a otra tasa de interes.
Fueron otorgados los montos solicitados en el año 2014	25	El 20%(4) si fue otorgado el monto solicitado, el 80%(16) no fue otorgado el monto solicitado en el año 2014.
Que monto solicitaron en el año 2014.	26	El 10%(2) solicito el monto de S/ 10,000.00, El 90%(18) solicito mas de S/. 25,000.00.
En qué invirtió el crédito	27	El 80% (16) a invertido en capital de trabajo, el 20% 82) invirtió en el mantenimiento a local y el 10% (2) indica que invirtió en otros.

Fuente: Tablas 11, 12, 13, 17, 23 y 27 (ver Anexo 02).

4.1.4. Respecto a la capacitación (objetivo específico 4)

Cuadro 04

ITEMS	TABLA	COMENTARIOS
	N°	
Recibe capacitación cuando recibe crédito	28	El 20% (4) no precisa haber recibido capacitación cuando recibe el crédito y el 80% (16) no recibe la capacitación.
Capacitaciones en los últimos dos años	29	El 35% (7) no recibió ninguna capacitación, el 10%(2) indica que solo un trabajador recibió capacitación estos últimos años y el 55% (11) indica que solo dos trabajadores encuestados recibieron capacitación.
Si tuvo capacitación y en que curso	30	El 20%(4) ninguna participo en ningún curso de capacitación, el 10%(2) invirtió en inversión del crédito, el 35%(7) en manejo empresaria, el 35%(7) en marketing empresarial.
Personal recibió Capacitation	31	El 30% (6) del personal no precisa haber recibido capacitación y el 70% (14) si precisa haber recibido dicha capacitación.
Recibieron curso capacitacion	32	El 30%(6) no precisa, el 25%(5) solo dos cursos, el 15%(3) más de tres cursos, el 30%(6) en otros cursos de capacitación.
Recibieron mas curso de capacitacion	33	El 30%(6) no precisa, el 10%(2) año 2013, el 25%(5) año 2014, el 35%(7)

		otros.
La capacitación como empresario es una Inversión	34	El 20% (4) no precisa, el 20% (4) indica que si es una inversión y el 60% (2) dice que no es una inversión.
La capacitación del personal es relevante para la empresas	35	El 100% (20) dice que si es relevante para la empresa.
Temas en que se capacitaron sus trabajadores	36	El 55% (11) señala que la capacitación que reciben fue sobre la prestación de mejor servicio y el 45% (9) otros temas.

Fuente: Tablas 28,29, 30, 34 , 35 y 36 (ver Anexo 02).

4.1.5. Respecto a la rentabilidad (objetivo específico 5)

Cuadro 05

ITEMS	TABLA N °	COMENTARIOS
Financiamiento mejoró la rentabilidad	37	El 60% (12) indica que si mejoro la rentabilidad y el 40% (8) no precisa si realmente el financiamiento mejoro la rentabilidad.
Capacitación mejoró la rentabilidad	38	El 15% (3) indica que mejoro la rentabilidad y el 85% (17) señala que si mejoro la rentabilidad de su negocio.
La rentabilidad mejoró los dos últimos años.	39	El 25% (5) no precisa que disminuyo en los dos últimos años, el 10% (2) dice si a disminuido y el 65% (13) no ha disminuido en los dos últimos años.
La rentabilidad disminuyó en los dos últimos años	40	El 11% (2) no sabe precisar y el 37%(7) consideran que si disminuyo la rentabilidad de su empresa y el 52%(10) consideran que no ha disminuido en los dos últimos años.

Fuente: Tablas 37, 38, 39 y 40 (ver Anexo 02).

4.2. Análisis de resultados

4.2.1. Respecto a los empresarios

- a) De las Mypes encuestadas se establece que los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 y 60 años (ver tabla 01) en un 100%; lo que concuerda con los resultados encontrados
- b) Del 70% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (ver tabla 02)
- c) Del 100% de los encuestados, el 12% tienen secundaria completa, el 10% secundaria incompleta y el 30% superior no universitaria completa.

4.2.2. Respecto a las características de las Mypes

- a) Del 100% de los encuestados: el 10% se dedica 01 año al rubro empresarial, el 10% se dedica 02 años, el 25% 03 años y el 55% a más de 03 años (ver tabla 06).
- b) Del 100% de los encuestados: 15% tiene 03 trabajadores y el 85% tiene más de 03 trabajadores. (Ver tablas 08 y 09). Del 100% de los encuestados, 20% tiene 03 trabajadores eventuales y el 80% tiene más de 03 trabajadores.

4.2.3. Respecto al financiamiento

- a) Del 100% de los encuestados: 55% a obtenido crédito de entidades bancarias y el 45% de otros. (ver tabla N° 12)
- b) del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el 2014: el 80% indica que invirtió en el negocio(capital de trabajo), (ver tabla N°27) el 10% invirtió en el mejoramiento y/o ampliación del local y el 10% en otros.

4.2.4. Respecto a la capacitación

- a) Del 100% de los encuestados: el 20% no precisa haber recibido capacitación para el otorgamiento de crédito y el 80% indica que no recibió capacitación, (ver tabla N° 28)
- b) Del 100% de los encuestados: el 35% no ha recibido curso de capacitación, 10% un curso, 55% dos cursos.
- c) Del 100% de los encuestados: el 20% no ha participado en ningún curso, 10% recibió capacitación en inversión de créditos financiero, el 35% en manejo empresarial y el 35% en marketing empresarial. (Ver tabla N° 30).
- d) Del 100% de los encuestados: el 30% manifestaron que su personal no ha recibido alguna capacitación, 70% si ha recibido la capacitación de algún curso empresarial. (Ver tabla N° 31).
- e) Del 100% de los encuestados: el 20% considera que la capacitación como empresario es una inversión, 60% cree que no lo es y el 20% no sabe precisar. (Ver tabla N° 34).

- f) Del 100% de los encuestados: el 100% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa. (Ver tabla N° 35).

4.2.5 Respecto a la rentabilidad

- a) Del 100% de los encuestados. el 60% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 40% no sabe precisar. (ver tabla N° 37).
- b) Del 100% de los encuestados: el 85% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 15% no precisa (ver tabla N° 38).
- c) Del 100% de los encuestados: el 65% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los 02 últimos años y el 25% no sabe precisar y el 10% (2) señala que no mejoro en estos dos últimos dos años. (ver tabla N° 39).

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a los empresarios:

Del 100% de los representantes legales de las mypes encuestados: el 100% son adultos, el 70% es de sexo masculino y el 12% tiene secundaria completa, el 10% secundaria incompleta.

5.2. Respecto a las características de la Mypes:

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

El 55% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el 0% no tiene ningún trabajador permanente, el 20% tiene solo 01 trabajador eventual y el 0% se formaron por subsistencia.

5.3. Respecto al financiamiento:

Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento sus Mypes tienen las siguientes características: el 55% obtuvo su crédito de las entidades no bancarias, en el año 2013, el 40% fue a largo plazo, en el año 2014, el 10% fue de corto plazo y el 10% invirtió en el mejoramiento y/o ampliación de local.

5.4. Respecto a la capacitación:

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales característica de la capacitación de sus Mypes son: el 80% no recibió capacitación para el

otorgamiento del préstamo, el 10% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación, el 70% recibió alguna capacitación, el 20% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 100% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

5.5. Respecto a la rentabilidad:

El 70% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de la empresa, el 85% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 65% afirma que la rentabilidad es de su empresa mejoro en los dos últimos años.

Aspectos complementarios

Referencias bibliográficas

(s.f.). Recuperado el 14 de 07 de 2015, de <http://blogs.elcomercio.es/ferreterias/2009/11/09/para-sirve-ferreteria/>

Alarcon, A. (2007). *Teoria sobre la estructura financiera*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>

Bazan, J. (2006). *La demanda de crédito en las mypes industriales de la provincia*. Recuperado el 13 de Junio de 2015, de Tingomaria: <http://www.monografias.com/trabajos42/credito-mypes-industriales/credito-mypes-industriales2.shtml>

Bernilla, M. (2006). *Manual práctica para formar MYPEs*. Lima: Edigraber.

Borisov, Z. (s.f.). *Diccionario de economía política Rentabilidad*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/r/rentabilidad.htm>

Chalcantana, J. (Julio de 2005). *Capacitación laboral proporcionada por las empresas*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>

Club Planeta. (s.f.). *Financiamiento a corto plazo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm

Club Planeta. (s.f.). *Fuentes de Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm

Cuesta, P. (s.f.). *Estrategias del crecimiento de las empresas de distribución*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2006/pcv/3f.htm>

Definicion. (13 de Octubre de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.definicion.org/financiamiento>

Definicion, A. (s.f.). *Financiamiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>

Diario el Peruano. (2013). *D.S.N°013-2013-PRODUCE*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de <http://galeon.com/normaslegales/mype/LEYMYPE2014.pdf>

El comercio. (s.f.). Recuperado el 14 de 07 de 2015, de la *diferencia entre la ferretería y los hipermercados*: <http://blogs.elcomercio.es/ferreterias/2009/11/09/la-diferencia-entre-ferreteria-y-hipermercados/>

El comercio. (s.f.). *para que sirve la ferreteria*. Recuperado el 14 de 07 de 2015, de <http://blogs.elcomercio.es/ferreterias/2009/11/09/para-sirve-ferreteria/>

ferreteria. (s.f.). Recuperado el 31 de 07 de 2015, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Ferreter%C3%ADa> *ferreteria*. (s.f.) . Recuperado el 31 de 07 de 2015, de <https://es.wikipedia.org/wiki/Ferreter%C3%ADa>

Ferruz Agudo, L. (2000). *La retabilidad y el riesgo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>

- Gaxiola, M. (s.f.). *Detección de necesidades de capacitación*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>
- Gestiopolis. (2005). *Financiamiento a largo plazo*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-a-largo-plazo/>
- Herrera, O. (2006). *Propuesta de un programa de capacitación para el Hotel Boutique La Quinta Luna, en Cholula, Puebla. Tesis Universidad de las Américas Puebla Fac. Administración*.
Puebla.
- huaman, j. (s.f.). Recuperado el 31 de 07 de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/las-mypes-en-el-peru/>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2013). *Micro, Pequeñas y Medianas empresas*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/imprimir/>
- Las Normas Internacionales de Información Financiera*. (s.f.). Recuperado el 01 de 07 de 2015, de <http://gestion.pe/tendencias/normas-internacionales-informacion-financiera-niff-2080149>
- Leon y Schereiner, J. (1998). *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas*.
- Lozano, M. (2011) . *Caracterización del Financiamiento, Capacitación, Rentabilidad de las Mypes, Ferreteria Mercado Ferrocarril Distrito de Chimbote*.

Recuperado el 31 de Julio de 2015, de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/446>

Mendivil, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las micro y pequeñas empresas*. Recuperado el 04 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml> Ministerio de Trabajo. (s.f.). *Micro y Pequeña Empresa*. Recuperado el 23 de Junio de 2015, de <http://www.mintra.gob.pe/mostrarContenido.php?id=541>

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (s.f.). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/faqs/PREGUNTAS_FRECUENTES_2012.pdf

Ministerio de Trabajo y Promocion del Empleo. (s.f.). *Beneficios Laborales de una Microempresa*. Recuperado el 08 de Julio de 2015, de http://www.mintra.gob.pe/mostrarTemaSNIL.php?__page=2&codTema=56&tip=20

Obed, D. (s.f.). *Proceso de capacitación y adiestramiento*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.monografias.com/trabajos82/proceso-capacitacion-adiestramiento/proceso-capacitacion-adiestramiento.shtml>

Oportunidad de negocios. (s.f.). Recuperado el 31 de 07 de 2015, de <http://somoempresa.pe/quiero-emprender/oportunidad-de-negocio-ferreteria>

Pacheco, A. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en lima metropolitana*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://cybertesis.unmsm.edu.pe/handle/cybertesis/2704>

- Perez y Campillo, L. (11 de Octubre de 2011). *Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamie>
- Perez, L., & Campillo, F. (s.f.). *Fuentes de financiamiento en el mercado*. Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <http://www.gestiopolis.com/fuentes-financiamiento-mercado-efectos-gestion-micro-empresas-peruanas/>
- PYMEX. (2013). *Régimen Tributario en la Mype*. Recuperado el 01 de Julio de 2015, de <http://pymex.pe/emprendedores/constitucion-y-formalizacion/regimen-tributario-en-la-mype-parte-1>
- respuestas, Y. (13 de Octubre de 2011). *¿Qué es un financiamiento y cuáles son las ventajas ydesventajas en una empresa?* Recuperado el 12 de Junio de 2015, de <https://mx.answers.yahoo.com/question/index?qid=20070909091227AARTaQ2>
- Reyna, R. (2006-2007). *Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio - estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote*.
- Sagastegui, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector comercio- rubro pollerías*. Chimbote.
- Sanchez Ballesta, J. (2002). *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/análisisR.pdf>

Sarmiento, R. (1997-2004). *La estructura de financiamiento de las empresas*.

Recuperado el 11 de Junio de 2015, de http://www.banrep.gov.co/sites/default/files/eventos/archivos/sarmientoysalazar2005_0.pdf

Selva, C. (2004). *Capital Humano*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de

https://books.google.com.pe/books?id=_i0oQda0p_oC&pg=PA30&lpg=PA30&dq=por+Beker+%281964++inversion+en+el+capital+humano&source=bl&ots=GSWbqhwt0Y&sig=ycsGMjv3wPgJPeKNIOji6XYDDgk&hl=es&sa=X&ved=0CBsQ6AEwAGoVChMIy66I9_KIx_gIVhjCMCh2BuAD1#v=onepage&q=por%20Be

SMEToolkit Perú. (2015). Recuperado el 09 de Julio de 2015, de

<http://peru.smetoolkit.org/peru/es/content/es/2126/R%C3%A9gimen-Laboral-Especial-de-microempresa>

Superintendencia Nacional Tributaria. (s.f.). Recuperado el 02 de Julio de 2015, de

<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/regimenLaboral.html>

Sutton, C. (2001). *Capacitacion del Personal*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de

<http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml>

Torres, F. (2008). *Financiamiento*. Recuperado el 11 de Junio de 2015, de

<http://www.monografias.com/trabajos84/el-financiamiento/el-financiamiento.shtml>

Trujillo, M. (2010). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPEs del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva*. Arequipa.

Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas*. Lima. Vasquez, F. (2006-2007). *"Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurants, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote*. Chimbote.

Zapata, L. (2004). *Los determinantes de la generación y la transferencia del conocimiento*. Universidad Autónoma de.

GLOSARIO

CPC:	Contador Público Colegiado.
CPCC:	Contador Público Colegiado Con Certificación
IGV:	Impuesto General A Las Ventas
UIT:	Unidad Impositiva Tributaria
SUNAT:	Superintendencia Nacional De Aduanas De La Administración Tributaria
NIIF:	Normas Internacionales De Información Financiera
NIC:	Normas De Contabilidad

ANEXOS



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Reciba Usted mi cordial saludo:

Mucho agradeceré su participación aportando datos respondiendo a las preguntas del presente cuestionario, mediante el cual me permitirá realizar mi Proyecto de Investigación y luego formular mi Informe de Tesis Investigación cuyo título es Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro Venta al por menor de productos farmacéuticos y medicinales, cosméticos y artículos de tocador entorno a los centros hospitalarios del Distrito de Juliaca, Provincia de San Román, periodo 2013-2014.

Encuestador : Fecha :

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

I. DATOS DE LOS EMPRESARIOS.

1. **Edad del representante de la empresa :**

26 – 60 (Adulto) 18 – 25 (Joven)

2. **Sexo:** Masculino Femenino.....

3. **Grado de instrucción:**

Ninguna Secundaria Incompleta

Primaria Completa Superior no Universitaria Completa

Primaria Incompleta Superior no Universitaria Incompleta

Secundaria completa Superior Universitaria Completa

4. **Estado Civil:**

Soltero Casado Conviviente

Divorciado..... Otros...

5. **Profesión u ocupación del representante legal:**

Profesión Técnico Artesano

II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES.

6. **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro :**

01 año 02 años

03 años Mas de 03 años

7. **La Mype es :**

Formal: Informal :

8. **Numero de trabajadores permanentes:**

Ninguno 03 Trabajadores

01 Trabajador Mas de tres trabajadores

02 Trabajadores

9. **Numero de trabajadores eventuales:**

Ninguno 03 Trabajadores

01 Trabajador Mas de tres trabajadores

02 Trabajadores

10. La MYPE se formo para:

Obtener ganancias : Por Subsistencia

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

11. Como financia su actividad productiva:

Con financiamiento propio Con financiamiento de Terceros:

12. Si el financiamiento es de terceros a qué tipo de entidad recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancarias : Entidades no bancarias:

Prestamistas usureros: Otros

No recibió financiamiento de terceros

13. Nombre de la institución financiera que recibió

crédito:.....

No recibió de ninguna entidad financiera

14. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:

Las entidades bancarias Los prestamistas usureros

Las entidades no bancarias..... No precisa

No recibió financiamiento de terceros

15. En el año 2013. ¿Cuántas veces solicito crédito

Ninguna 03 veces

01 vez Mas de 3 veces

02 veces

16. En el año 2013 ¿A que entidad financiera solicito el crédito?

No precisa..... Financiera

Banco Financiera

Banco Caja Municipal

Usureros

17. En el año 2013 ¿ A que tiempo fue el credito solicitado?

No precisa Corto Plazo

Largo Plazo

18. En el año 2013 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa De 1 % a 2% mensual (.....%)

De 2.1 a 4 mensual (.....%)

19. En el año 2013 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa Si No

20. En el año 2013 ¿Cuanto es el monto de crédito solicitado?

No precisa De S/ 100,00 a S/ 1 000,00

De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00.....

21. En el año 2014. ¿Cuántas veces solicito crédito?

Ninguna 03 veces.....

01 vez Mas de 3 veces

02 veces

22. En el año 2014 ¿ A que entidad financiera solicito el crédito?

No precisa..... Financiera

Banco Financiera

Banco Caja Municipal

Usureros.....

23. En el año 2014 ¿ A que tiempo fue el crédito solicitado?

No precisa Corto Plazo
Largo Plazo

24. En el año 2014 ¿Qué tasa de interés pago?

No precisa De 1 % a 2% mensual(.....%)
De 2.1% a 4% mensual (.....%)

25. En el año 2014 los créditos otorgados fueron con los montos solicitados:

No precisa Si No

26. En el año 2014 ¿ Cuánto es el monto de crédito solicitado?

() No precisa () De S/ 100,00 a S/ 1 000,00
() De S/ 1001.00 a S/ 5 000,00

27. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:

No precisa Activos fijos
Capital de trabajo Programa de capacitación.....
Mejoramiento y/o ampliación del local Otros

IV. DE LA CAPACITACION DE LAS MYPES:

28. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:

No precisa Si No

29. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. En los últimos dos años:

Ninguno Uno Dos
Tres Cuatro mas de cuatro

30. Si tuvo capacitación: En que tipo de cursos participo Ud: Inversión

al crédito financiero Manejo empresarial
Administración de recursos humanos Marqueting empresarial
Otros (Especificar)

31. El personal de su empresa ¿Ha recibido algún tipo de capacitación?

No precisa Si..... No.....

32. Cuantos cursos de capacitación recibiste?

No precisa 1 curso
2 cursos 3 cursos
Más de 3 cursos No recibió capacitación.....

33. En que años recibió más capacitación:

No precisa 2013
2014 En ambos años

34. Considera Ud. que la capacitación como empresario es una inversión:

No precisa Si No.....

35. Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa:

No precisa Si No.....

36. En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

No precisa Gestión financiera
Gestión Empresarial Prestación de mejor servicio al
cliente Manejo eficiente del microcrédito..... Otros:

V. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

37. Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:

No precisa Si No

38. Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial:

No precisa Si No

39. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años:

No precisa Si No

40. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años

No precisa Sí No

ANEXO N° 02

1. Respecto a los empresarios

TABLA 01

Edad de los representantes legales de las mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentaje
de 26 a 60 años (Adulto)	20	100%
de 18 a 25 años (Joven)	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los representantes legales o dueños son adultos.

TABLA 02

Sexo de los representantes legales de las mypes

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	14	70%
Femenino	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 70% son de sexo masculino y el 30% son del sexo femenino.

TABLA 03**Grado de instrucción de los representantes legales de las mypes**

Grado de instruccion	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	12	60%
Secundaria incompleta	2	10%
Superior universitaria incompleta	6	30%
Secundaria completa	0	0%
Secundaria incompleta	0	0%
Superior no universitario completa	0	0%
Superior no universitario incompleta	0	0%
Superior universitario completa	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 12% tienen secundaria completa, el 10% secundaria incompleta y el 30% superior no universitaria completa.

TABLA 04**Estado Civil de los representantes legales de las mypes**

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	0	0%
Casado	7	35%
Conviviente	13	65%
Divorciado	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% casado y el 65% es conviviente.

TABLA 05**Profesión/ocupación de los representantes legales de las mypes**

Profesion u ocupacion	Frecuencia	Porcentaje
Profesionales	0	0%
Técnicos	3	15%
Artesanos	17	85%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados; 15% son técnicos profesionales, el 85% son artesanos.

2. respecto características de las mypes**TABLA 06****¿Hace cuánto tiempo se dedica al sector y rubro empresarial?**

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentaje
1	2	10%
2	2	10%
3	5	25%
de 3 a más	11	55%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 10% se dedica a 01 año al rubro empresarial, el 10% se dedica a 02 años, el 25% a 03 años y el 55% a más de 03 años

TABLA 07
Formalidad de las mypes

Formalidad de las mypes	Frecuencia	Porcentaje
Formal	13	65%
Informal	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados; el 65% de las Mypes encuestadas son formales (inscritos en el rus) y el 35% son informales.

TABLA 08
N° de trabajadores permanentes de las mypes

N-º de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
01 Trabajador	0	0%
02 Trabajadores	0	0%
03 Trabajadores	3	15%
Mas de 3 Trabajadores	17	85%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados; el 15% tiene 03 trabajadores y el 85% tiene más de 03 trabajadores.

TABLA 09

Nº de trabajadores eventuales de las mypes

Nº de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0%
01 Trabajador	2	10%
02 Trabajadores	0	0%
03 Trabajadores	4	20%
Mas de 3 Trabajadores	14	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados; el 20% tiene 03 trabajadores eventuales y el 80% tiene más de 03 trabajadores.

TABLA 10

Propósito de formación de la mypes

Formacion de por :	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	20	100%
Subsistencia	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados al rubro de comercialización de ferreterías trabajan para obtener ganancias.

3. Respecto al financiamiento

TABLA 11
¿Cómo financia su actividad productiva?

Su financiamiento es:	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	9	45%
Financiamiento de terceros	11	55%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 45% financian su actividad con fondos propios y el 55% lo hacen con fondos de terceros.

TABLA 12
Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre para obtener financiamiento?

Institucion financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Bancaria	11	55%
Entidad No Bancaria	0	0%
Prestamista usurero	0	0%
No recibio financimientto de terceros	0	0%
Otros	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 55% a obtenido créditos de entidades bancarias y el 45% a obtenidos de otras entidades financieras.

TABLA 13**Nombre de la Entidad financiera.**

Intitucion financiera	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Financiera(mi banco)	2	10%
Edifycar	1	5%
Caja municipal arequipa	8	40%
Otros	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados el 10% a solicita a la entidad financiera mi banco, el 5% solicito a edificar, el 40% a solicita a la caja municipal Arequipa y el 45% solicito de otras entidades financieras.

TABLA 14**¿Qué entidades financieras otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.**

Facilidad del credito	Frecuencia	Porcentaje
Entidad Bancaria	7	35%
Entidad No Bancaria	4	20%
Prestamista usurero	0	0%
No precisa	0	0%
Otros	9	45%
Total	19	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados; el 35% indica que la entidad financiera que otorga facilidades para la obtención del crédito es entidades bancarias, el 20% índico que las entidades no bancarias y el 45% no precisa.

TABLA 15**En el año 2013: ¿Cuántas veces solicitó crédito?**

Cuántas veces solicito el credito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	9	45%
1 vez	6	30%
2 veces	5	0%
3 veces	0	0%
Más de 3 veces	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 45% no solicito crédito, el 30% solo una vez y el 25% dos veces indica que solicito crédito.

TABLA 16**En el año 2013: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	14	70%
Banco	0	0%
Banco	0	0%
Financiera	0	0%
Financier	0	0%
Caja municipal	6	30%
Usureros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 70% no precisa la entidad a quien solicito crédito, el 30% indica que solicito crédito de las cajas municipales.

TABLA 17

En el año 2013: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Corto Plazo	8	40%
Largo Plazo	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 15% no precisa a que tiempo fue solicitado, el 40% indica que solicitó a largo plazo y el 45% dice que solicitó a otros.

TABLA 18

En el año 2013: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	35%
De 1% a 2% mensual(...%)	0	0%
De 2.1% a 4% mensual(...%)	0	0%
Otros	13	65%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de las encuestas a las mypes, indica que recibieron crédito el año 2013, el 35% no precisa y el 65% pagó otras tasas de interés.

TABLA 19

En el año 2013: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	15	75%
No	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2013, el 75% manifiesta que su préstamo fue el monto que solicito, el 25% no fue el monto que solicitaron a las entidades financieras.

TABLA 20

En el año 2013: ¿Cuánto es el monto del crédito solicitado?

Monto del credito	Frecuencia	Porcentaje
10,000.00	4	20%
25,000.00	7	35%
Otros	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 20% a solicitado más de 10,00.00 nuevos soles, el 35% solicito más de 25,000.00 soles y el 45% indica que son otros montos solicitados.

TABLA 21**En el año 2014: ¿Cuántas veces solicitó crédito?.**

Cuántas veces solicitó crédito	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	0	0%
1 vez	7	35%
2 veces	6	30%
3 veces	3	15%
Más de 3 veces	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 35% solicitó solo una vez, el 30% solicitó dos veces, el 15% solicitó tres veces y el 20% solicitó más de tres veces.

TABLA 22**En el año 2014: ¿A qué entidad financiera solicitó el crédito?**

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Banco	6	30%
Banco	0	0%
Financiera	6	30%
Financiera	0	0%
Caja municipal	5	25%
Usureros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 15% no precisa a qué entidad solicitó crédito, el 30% solicitó al banco, el 30% en financieras, el 25% solicitó en cajas municipales.

TABLA 23

En el año 2014: ¿A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Corto Plazo	2	10%
Largo Plazo	15	75%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 15% no precisa a que tiempo se le otorgo el préstamo solicitado, el 10% fue de corto plazo y el 75% solicito a largo plazo.

TABLA 24

En el año 2010: ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	7	35%
2.17	8	40%
Otros	5	25%
Total	19	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 35% no precisa, el 40% indica que fue al 2017% y el 25% dice obtener a otro % solicitado.

TABLA 25

En el año 2014: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

Tasa de interes	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	4	20%
No	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 20% precisa que si fueron los montos solicitados y el 80% no recibieron el crédito con los montos solicitados.

TABLA 26

En el año 2014 ¿Cuánto es el monto de crédito solicitado?

Monto del credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
De S/. 10,000.00	2	10%
Más de S/. 25,000.00	18	90%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron en el año 2014, el 10% si precisa el monto el cual fue solicitado a las entidades financieras y el 90% solicito más de 25,000.00 nuevos soles a las entidades financieras.

TABLA 27
En qué fue invertido el crédito financiero que obtuvo

En que fue envertido el credito	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Capital de trabajo	16	80%
Mejoramiento y/o Amplia miento De local.	2	10%
Activos fijos	0	0%
Programa de Capacitación.	0	0%
Otros	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados que recibieron crédito en el año 2014, el 80% indica que invirtió en el negocio (capital de trabajo), el 10% invirtió en el mejoramiento del local y el 105 indica que invirtió en otros gastos.

4. respecto a la capacitación

TABLA 28
¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito Financiero?

Recibio capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	20%
Si	0	26%
No	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 10% de los encuestados, el 20% no precisa haber recibido la capacitación para el otorgamiento del crédito financiero y el 80% indica que no recibió la capacitación.

TABLA 29**¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud., en los últimos dos años?**

Nº cursos de capacitación en los dos últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	35%
Uno	2	10%
Dos	11	55%
Tres	0	0%
Cuatro	0	0%
Más de cuatro	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 35% no ha recibido curso de capacitación, el 10% recibió solo un curso y el 55% recibió solo dos cursos de capacitación.

TABLA 30**Si tuvo capacitación: ¿En qué tipo de cursos participó usted?**

Tipo de curso	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	20%
Inversión del crédito	2	10%
Manejo empresarial	7	35%
Marketing empresarial	7	35%
Ninguno	0	0%
Otros	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 20% no ha participado en ningún curso de capacitación, el 10% indica que recibió capacitación en inversión del crédito, el 35% si recibió capacitación en el manejo empresarial y el otro 35% en marketing empresarial.

TABLA 31

¿El personal de su empresa ha recibido algún tipo de capacitación?

Recibió algún tipo de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	30%
Si	14	70%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 30% manifestaron que su personal no ha recibido alguna capacitación, 70% si ha recibido la capacitación de algún curso empresarial.

TABLA 32

¿Cuántos cursos de capacitación recibió el personal?

Nº de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	30%
1 curso	0	0%
2 curso	5	25%
3 cursos	0	0%
Mas de 3 cursos	3	15%
Otros	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: El 30% no precisa cuantos cursos de capacitación ha recibido, el 15% indica que recibió más de tres cursos de capacitación y el 25% recibió solo dos cursos.

TABLA 33

¿En qué año recibió más capacitación?

Recibio mas capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	6	30%
2013	2	10%
2014	5	25%
Otros	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 30% no precisa en que año recibió más capacitaciones, el 10% indica en el año 2013, el 25% han el año 2014 y el 35% en otros.

TABLA 34

Considera Ud., que la capacitación como empresario es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	4	20%
Si	4	20%
No	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 20% considera que la capacitación como empresario es una inversión, el 60% cree que no lo es y el 20% no sabe precisar.

TABLA 35

Considera Ud., que capacitación de su personal es relevante para su empresa

La capacitacion es relevante	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	20	100%
No	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 100% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

TABLA 36

En qué temas se capacitaron sus trabajadores

Temas de capacitacion	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Gestión empresarial	0	0%
Gestión Financiera	0	0%
Prestación mejor servicio al cliente	11	55%
Manejo eficiente de microcrédito	0	0%
otros	9	45%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 55% se capacito en prestación de mejor servicio al cliente, el 45% en otros.

TABLA 37

Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa.

La rentabilidad mejoro con el financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	0	0%
Si	12	40%
No	8	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: del 100% de los encuestados, el 60% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa y el 40% no sabe precisar.

TABLA 38

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad empresarial

La capacitación mejoro la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	3	15%
Si	17	85%
No	0	11%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 85% cree que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa y el 15% no precisa.

TABLA 39

Cree Ud., que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años.

Mejora la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	5	25%
Si	13	65%
No	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 65% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años, el 25% no sabe precisar y el 10% señala que no mejoro en estos dos últimos años.

TABLA 40

Cree Ud., que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

Diminution de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	2	11%
Si	7	37%
No	10	52%
Total	19	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las mypes en estudio.

Interpretación: Del 100% de los encuestados, el 65% afirma que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los dos últimos años, el 10% indica que si ha disminuido y el 10% no sabe precisar.

