



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
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
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

**TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS**

AUTOR

John Max Noriega Aliaga
ORCID 0000-0003-2604-0257

ASESOR

Mg. CPC. Jorge A. Ramírez Panduro
ORCID 0000-0003-2260-4908

PUCALLPA – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

JOHN MAX NORIEGA ALIAGA

ORCID: 0000-0003-2604-0257

Alumno de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los
Angeles de Chimbote

RAMIREZ PANDURO JORGE ALFREDO

ORCID: 0000-0003-2260-4908

Docente Tutor Investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la
Universidad Católica Los Angeles de Chimbote

Jurados de Investigación

MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA Presidente

ORCID: 0000-0003-0781-3170

VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI Miembro

ORCID: 0000-0002-8602-3312

LOPEZ SOUZA JOSE LUIS Miembro

ORCID:D 0000-0002-0720-0756

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

Presidente

.....
CPCC. VILCA RAMIREZ FERNANDO RUSELLI

Miembro

.....
CPCC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS

Miembro

.....
Mg. CPC. Jorge A. Ramírez Panduro

Asesor

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel, calidad y acorde con la demanda laboral existente en el mercado laboral.
- A mi asesor Mg. CPC. Jorge A. Ramírez Panduro, por su paciencia, dedicación y por brindarme los conocimientos para la elaboración de la presente investigación.
- A los administradores, gerentes, propietarios y a todas las personas que contribuyeron sin esperar alguna retribución a cambio para la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A mi familia.

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.

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Callería, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 15 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 100% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 53% son hombres y el 60% tiene educación superior completa, el 53% son casados. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 73% de empresas tiene entre 6 a 15 años en el rubro y el 100% son formales; el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 87% se financia por terceros, el 47% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 1.8% mensual, por un préstamo de 6,000 a 15,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 53% recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejor servicio al cliente; el 87% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 100% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 87% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The purpose of this study was to "describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the hardware store business sector of the Callería district, 2018." The research followed a descriptive-quantitative design, where we worked with a sample of 15 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 36 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs, the age of 100% of entrepreneurs is between 26 to 55 years, 53% are men and 60% have complete higher education, 53% are married. Regarding micro and small companies: 73% of companies have between 6 to 15 years in the business and 100% are formal; 100% have 1 to 5 permanent workers and 1 to 2 temporary workers. Regarding financing: 87% is financed by third parties, 47% with BCP and pays a monthly rate of 1.5 to 1.8%, for a loan of 6,000 to 15,000 and in the short term, they invested the loan in working capital. Regarding training: 53% received training when granting credit, their staff was trained in better customer service; 87% consider that training is an investment and that it is relevant to their company. Regarding profitability: 100% believe that financing improved profitability, and 87% that training improved it. In addition, he believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

CONTENIDO

	Pág.
Título de la Tesis.....	ii
Hoja de firmas del Jurado.....	iii
Agradecimiento.....	iv
Dedicatoria.....	v
Resumen.....	vi
Abstract.....	vii
Contenido.....	viii
Índice de tablas y figuras.....	x
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA.....	9
2.1 Antecedentes.....	9
2.2 Bases teoricas.....	18
2.3 Marco conceptual.....	34
III. METODOLOGÍA.....	38
3.1 Diseño de investigación.....	38
3.2 Población y muestra.....	38
3.3 Definición y operacionalización de las variables.....	39
3.4 Técnicas e instrumentos.....	43
3.5 Plan de análisis.....	43
3.6 Matriz de consistencia.....	44
3.7 Principios éticos.....	46
IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS.....	48

4.1 Resultados.....	48
4.2 Análisis de los resultados.....	85
V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	91
5.1 Conclusiones.....	91
5.2 Recomendaciones.....	93
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS.....	95
6.1 Referencias Bibliográficas.....	95
6.2 Anexos.....	99
Anexo 1 – Cuestionario.....	99
Anexo 2 – Tablas de resultados.....	102
Anexo 3 - Fiabilidad del instrumento.....	106
Anexo 4 – Base de datos.....	107
Anexo 5 – Reporte turnitin.....	109
Anexo 6 – Artículo científico.....	110

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	48
Tabla 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	49
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	50
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	52
Tabla 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	53
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas	53
Tabla 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	54
Tabla 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	55
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	56
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas	57
Tabla 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	58
Tabla 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	59
Tabla 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	60
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	61
Tabla 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	62
Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	63
Tabla 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	64
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	65
Tabla 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	66
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	67

Tabla 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	68
Tabla 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	69
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	70
Tabla 24. Plazo del crédito solicitado.....	71
Tabla 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	72
Tabla 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	73
Tabla 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	74
Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	75
Tabla 29-A. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	76
Tabla 29-B. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	77
Tabla 30. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	78
Tabla 31. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	79
Tabla 32. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	80
Tabla 33. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	81
Tabla 34. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	82
Tabla 35. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	83
Tabla 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	84

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	48
Figura 2. Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas..	49
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	50
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	52
Figura 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	53
Figura 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	54
Figura 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	55
Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	56
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las empresas.....	57
Figura 10. Número de trabajadores eventuales de empresas.....	58
Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	59
Figura 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	60
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	61
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	62
Figura 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	63
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	64
Figura 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	65
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	66
Figura 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	67
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	68

Figura 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	69
Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	70
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	71
Figura 24. Plazo del crédito solicitado.....	72
Figura 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	73
Figura 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	74
Figura 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	75
Figura 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	76
Figura 29-A. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	77
Figura 29-B. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	78
Figura 30. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	79
Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	80
Figura 32. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	81
Figura 33. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	82
Figura 34. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	83
Figura 35. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	84
Figura 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	85

I. INTRODUCCIÓN

Las unidades comerciales y productivas más pequeñas y más simples, esto es, las empresas individuales y familiares, son el motor que mueve desde los pueblos más pequeños hasta las naciones más grandes, es decir al mundo entero. Ya nadie discute la importancia de las micro y pequeñas empresas o Pymes, según el país en que se encuentren, hoy día ya nadie puede negar que son el sector que da empleo al mayor porcentaje de la Población Económicamente Activa. Pero esta situación no siempre fue así, en el transcurrir de las últimas cinco décadas se dieron cambios muy importantes en la economía mundial que fueron transformando el panorama hasta lo que se puede observar hoy.

Con el dinamismo de sectores productivos como lo es la construcción, es que surgen muchos emprendimientos en el sector ferretero en el país. Y nuestra localidad de Pucallpa es un claro ejemplo de ello, tal es así que el tamaño de la ciudad prácticamente se ha duplicado en los últimos 25 años, con el consiguiente incremento de la demanda de construcción de nuevas viviendas y edificios comerciales, lo que a su vez incentivó a nuevos emprendedores a invertir en negocios ferreteros en diversos puntos de la ciudad y ya no solo en el centro de Pucallpa, como era de costumbre.

Una ferretería es “un establecimiento especialista en la venta de toda clase de elementos y útiles basados en la construcción, el bricolaje y el hogar. Es apto para todo tipo de público, de hecho, a estos negocios suelen acudir toda clase de profesionales y usuarios domésticos” (Modrego, 2018). En una ferretería se pueden encontrar todo tipo de herramientas domésticas e industriales, así como pinturas e insumos para el pintado, artículos para la electrificación e

iluminación, para albañilería, jardinería, gasfitería, acabados para pisos, paredes y techos, baños, cocina y todos los ambientes de la casa.

Como se puede apreciar, una ferretería es un negocio que ofrece productos muy variados y con calidad para durar por lo que requiere de un capital algo elevado como inversión inicial, pero que debido al dinamismo del sector construcción es una inversión que seguramente proporcionará altas ganancias cuando el negocio esté encaminado y logre la estabilidad comercial.

Y así como las ferreterías, la mayoría de nuevos emprendimientos en el Perú y en el mundo son pequeñas y microempresas. De acuerdo a Mares (2014), “la micro y pequeña empresa es una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee”.

En el mismo sentido, Cuba (2016), sostiene que “el mundo de las pymes es un mundo complejo y heterogéneo. En todos los sectores y actividades económicas se tienen diversos grados de informalidad. Esta existe desde los sectores más formales como los servicios financieros hasta los más informales como el comercio ambulatorio”. Según diversos estudios, la mitad de las mypes son formales y las otras no. Formalidad en el sentido de operar legalmente, observando las normas vigentes. Por el lado laboral, la informalidad es mayor, llega al 70%. Ello porque existen empleados informales dentro de empresas formales.

La capacitación de los trabajadores es de suma importancia, ya que adecua los parámetros para la correcta ejecución de las funciones, todas las acciones individuales aportan valor en tanto estén integradas a las acciones centrales de la empresa. Se complementan mutuamente. De esta manera la capacitación puede ofrecer una cierta contribución. Organización e identificación de acciones constituyen un aporte valioso para que los trabajadores puedan conocer las diferentes áreas e integrarse entre todos los miembros. Proporcionar los conocimientos que contribuyan a mejorar el desempeño. En este aspecto es importante señalar que incluye el conocimiento de la actividad y características de la empresa, con lo cual se convierte en un mecanismo de formación de directivos potenciales. No obstante, no debe olvidarse que quién más sabe no es quién mejor dirige, pero sí el que puede brindar la asesoría más certera.

Una empresa por más pequeña que sea, si está bien administrada y capacita a sus directivos y empleados, y se maneja dentro de la formalidad, permanecerá en el mercado, se desarrollará y será rentable. Aquí, la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

Por su parte, Zevallos (2010), indica que, en el Perú “las micro y Pequeñas Empresas representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La gran mayoría de las micro y pequeñas empresas informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. las micro y pequeñas empresas, aportan aproximadamente el 47.0% del

PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal”.

Concluye Zevallos, que, “en cuanto a financiamiento, las micro y pequeñas empresas peruanas tienen limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasas de 35-40% asumidas por muchas micro y Pequeñas Empresas en el país hacen no competitivo su producto en el mercado internacional. En relación a la Presión Tributaria, la alta carga tributaria es en parte el poco interés de muchas micro y pequeñas empresas informales en el Perú de pasar a la formalidad. La MYPE es informal simplemente porque no entiende ni cree en las ventajas de formalizarse”. En relación a sus niveles de competitividad, existen serias deficiencias en cuanto a: Capacitación, costeo, negociaciones, formulación de planes de negocios, investigación de mercados, entre otros; estos factores representan algunos de los conceptos y herramientas de gestión poco manejadas por las micro y pequeñas empresas peruanas y que son vitales para competir en mercados abiertos.

García (2016), manifiesta que en “la Fundación para el Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (Faedpyme) informan que apenas el 3.6% de las micro y pequeñas empresas (micro y pequeñas empresas) peruanas están en capacidad de exportar sus productos”.

García, explicó que “en el Informe Mipyme Perú 2015, se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas peruanas y uno de ellos es tamaño, ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. En

ese sentido, un área de mejora que hay que profundizar es el aspecto de la internacionalización. Muy pocas micro y pequeñas empresas peruanas tienen capacidad de internacionalización, es decir la capacidad para poder exportar”.

Añade García, “según el mismo informe, el 61.1% de micro y pequeñas empresas formales no usan algún tipo de herramientas relacionadas a las TIC (Internet, redes sociales, correos electrónicos, etc.), las cuales ayudan a mejorar aspectos administrativos de la empresa”.

Concluye García, que otro problema a resolver para ayudar a las micro y pequeñas empresas es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de micro y pequeñas empresas que no buscan este financiamiento por dos motivos: el 19% de micro y pequeñas empresas se auto accionan a pedir créditos, es decir que los empresarios no acuden a los bancos a pedir préstamos por el simple hecho de que no se los van a dar. Lo positivo es que el 21% (de micro y pequeñas empresas) que sí va al banco, apenas tienen restricciones financieras, esto es un dato positivo y es un dato optimista .

Por otro lado, pasando al ámbito local, de acuerdo con la información, recopilada de la propia versión de los pioneros en el sector comercio rubro Ferreterías, sabemos que “este tipo de negocios siempre tuvo demanda debido al crecimiento poblacional y demográfico de la población donde las construcciones de viviendas y de locales comerciales no se ha detenido. Comercialmente, este sector se inició en pequeños locales alrededor de la Plaza de Armas de la ciudad de Pucallpa, luego con el desarrollo y crecimiento de la ciudad, se abrieron nuevos locales en otras calles comerciales como el Jirón Sucre, jirón 7 de Junio,

y jirón Ucayali, posteriormente otros comerciantes de Ferreterías optaron por ubicarse en la Av. Túpac Amaru y en la Av. Centenario, así como en los distritos de Yarinacocha y Manantay.

Sin embargo, el desarrollo con respecto a los micro y pequeños empresarios en nuestra localidad se ha visto frenado por factores externos e internos que los han afectado en mayor o menor medida. Entre los factores externos se pueden mencionar a la crisis internacional y el alza del precio del dólar que ha afectado sobretodo la estabilidad de los precios de los productos que ofrecen. En cuanto a los factores internos, la aparición de los malls o Centros comerciales en la ciudad (Open Plaza y Real Plaza) ha cambiado la forma de adquirir y/o construir de los pucallpinos, ahora pueden encontrar de todo en un solo lugar, hay oferta, variedad y en condiciones más ventajosas.

Las micro y pequeñas empresas del rubro Ferreterías de la ciudad deben hacer frente a esta dura competencia explotando sus fortalezas, como la de estar más cerca de los consumidores, no tener que hacer colas para cancelar o el de poder vender por unidades. Por el contrario, a diferencia de su gigantesca competencia, deben de buscar la forma de financiar sus planes de desarrollo y expansión.

En los párrafos anteriores se ha destacado la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el contexto mundial, nacional, sin embargo, en el ámbito de estudio, existía un desconocimiento sobre como son los micro empresarios, si tenían acceso a fuentes de financiamiento, y si era factible el financiamiento, cuánto de interés pagaban, si eran capacitados tanto como

representantes legales y a sus trabajadores, por otro lado, tampoco conocíamos si sus empresas tenían rentabilidad.

Ante el panorama presentado, surgió el siguiente enunciado del problema de investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018?

Para dar respuesta a esta interrogante se plantearon los siguientes objetivos:

Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, se plantean los siguientes:

Objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

De acuerdo a lo que manifiesta Huamán (2009), el Perú está pasando por una economía emergente, de hecho, los avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas. Es indudable que las micro y pequeñas empresas abarcan varios aspectos importantes de la economía peruana entre los más importantes tenemos la generación de empleo, y su contribución al aparato productivo. Pero, los especialistas sostienen que es muy importante darle a las micro y pequeñas empresas las herramientas necesarias que les permitan reducir su nivel de mortalidad, entre estas se pueden nombrar a la financiación y a la capacitación.

Las micro y pequeñas empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño: acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad; baja capacidad de asociación y administrativa.

Sin lugar a dudas, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales

debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Por estas razones, era importante estudiar y describir las principales características de la forma cómo se financian y se capacitan las empresas, además de cómo éstas influyen en la rentabilidad de las mismas, lo que nos permitió conocer la realidad de estas unidades comerciales en un periodo de tiempo.

Además, este estudio permitió identificar las razones por las que estas empresas tienen o no éxito, cuáles son sus planes en el corto plazo y cómo influyen en su desempeño la capacitación y el financiamiento.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales

En un informe del Grupo de Estudios Asia Pacífico – GEAP (2014), indica que “Definitivamente existe una gran brecha entre el sector de las microempresas, que demandan servicios financieros, y el sistema de financiamiento existente. La situación afecta mucho más a aquellos empresarios de países en vías de desarrollo y/o economías en transición, y son en regiones de América Latina, África y Asia donde más problemas enfrentan los empresarios para acceder a las líneas de financiamiento formal existentes”.

Además, dice, “las microempresas son fundamentales para el desarrollo de los países, son el medio de subsistencia de un importante porcentaje de la población, especialmente de mujeres jefas de hogar. Este

sector representa más del 80% del total del parque empresarial de los países y emplean un alto porcentaje de la población. El sector representa una importante oportunidad para el desarrollo económico y social de aquellas personas con menos capacidades y habilidades técnicas debido que las actividades productivas que desarrollan son de carácter artesanal, de bajo valor agregado, y en muchos casos poco o nulo uso de herramientas tecnológicas, especialmente aquellas relacionadas al sector agrícola y servicios como ventas de alimentos. En su mayoría son empresas que operan bajo la informalidad”.

A pesar del impacto que estas empresas tienen en el sector económico y social, “han estado en ayunas de un verdadero sistema de financiamiento que contribuya realmente apoyarles con programas de crédito diferenciados y de fácil acceso. Aún sigue siendo un tema pendiente en la agenda política, económica y financiera la implementación de verdaderos programas que contribuyan al fortalecimiento del sector”.

Es indudable que el sistema financiero existente no está hecho para estos empresarios. En el estudio sobre: “Acceso del Sector de microempresas al Sistema Formal de Financiamiento: Caso de Malasia y Costa Rica” mediante el uso de la Teoría de la Economía Institucional se ha ido demostrando que, en ambos países, “en contextos y dimensiones diferentes, el sector enfrenta los mismos problemas. Datos a la fecha demuestran que los que más fácil acceden a los recursos disponibles son las grandes empresas, y no las micro, pequeñas y medianas”.

En el caso del sector de las microempresas “generalmente utilizan sus propios recursos para abrir o mejorar un negocio, o bien, los recursos financieros de otras fuentes como amigos, familiares y en menor medida de fuentes informales de financiamiento para hacerlo”.

Las medidas financieras actuales no hacen más que excluir a un importante grupo de empresarios que juegan un importante rol en el plano económico y social, pero carece de apoyo financiero debido a las limitaciones que presenta. Como bien lo anotaron Karlan y Morduch (2014), “la idea de brindar financiamiento no solo está en ofrecer los servicios sino en facilitar su acceso a quien más lo necesite. Sin embargo, las estadísticas se centran más en apuntar cuánto dinero hay disponible sin ser accedido, que realmente estudiar por qué los empresarios no lo han requerido, ahí debería estar la piedra angular de las investigaciones”.

Antecedentes nacionales

Huamani y Sosaya (2018), en su trabajo de investigación titulado “El financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial del distrito de Imperial – Cañete, años 2014 - 2017”. Donde sostienen que las MYPES constituyen uno de los principales motores de la actividad económica, y han incrementado su participación en los diferentes sectores productivos de la economía en los últimos años, incitando al crecimiento y desarrollo del país. Nuestra investigación tuvo por objetivo el analizar la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de las MYPES del sector comercial del distrito de Imperial - Cañete. Años 2014 —2017, donde demostramos que haciendo un uso adecuado del financiamiento, logramos

aumentar los niveles de rentabilidad de la empresa J&M DON AGRO MAX S.A.C del sector comercial. Donde concluimos que el financiamiento ha influido positivamente en la rentabilidad de las MYPES representada por la empresa J&M DON AGRO MAX S.A.C. del sector comercial del distrito Imperial Cañete Años 2012-2015.1 tiene como objetivo general determinar En qué medida el financiamiento influye en la rentabilidad de las Mypes y conocer su situación actual de tal manera que se obtenga información financiera y económica en forma oportuna y razonable para determinar de qué manera influye la variable independiente financiamiento en la variable dependiente rentabilidad de las Mypes.

Rocca (2017), realizó una investigación titulada “Financiamiento Bancario y su Relación con el Desarrollo Económico de las MYPES de la Ciudad de Chiclayo, año 2016”, utilizó como método el enfoque cuantitativo, con diseño no experimental, tipo básico, la muestra de estudio fueron 96 representantes legales de las Mypes del Complejo de Mercados Mayoristas de Moshoqueque en la ciudad de Chiclayo. La tesis concluyó que existe relación entre el Financiamiento Bancario y el Desarrollo Económico de las Mypes de la ciudad de Chiclayo, año 2016.

Camarena (2013), investigó sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2011-2012”, realizando un estudio descriptivo y exploratorio mediante una encuesta, encontrando los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: el 80% tiene entre 26 a 60

años de edad; el 80% son del sexo masculino y el 50% tiene educación secundaria incompleta. Con respecto a las micro y pequeñas empresas: el 100% tienen más de tres años en la actividad y rubro comercial, el 80% cuenta con un trabajador permanente y el 70% de las empresas se formó por subsistencia. Respecto al financiamiento: los representantes dijeron que el 78% se financiaron por medio de usureros y en los años 2009 y 2010, el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo. En cuanto a la capacitación: el 90% no tuvo ninguna capacitación en los dos últimos años, el 70% dijo que sus empleados no recibieron capacitación, el 90% declaró que si considera que la capacitación es una inversión y el 60% no precisa si considera a la capacitación relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años.

Acuña (2012), investigó sobre la “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011”, encontró que respecto a los representantes legales son personas adultas ya que la edad promedio es de 40 años, el 57.1% de los representantes legales encuestados son del sexo femenino, el 42.9% tiene grado de instrucción superior universitaria, 28.6% tienen grado de instrucción superior no universitaria y el 28.6% grado de instrucción secundaria. Agrega Acuña, respecto al financiamiento: En el año 2010 el

42.86% de los empresarios encuestados recibieron créditos y en el año 2011 nadie recibió crédito, del 42.86% de los empresarios que recibieron crédito, el 28.57% recibieron montos de créditos entre 3,000 a 10,000 nuevos soles y el 14.29% recibieron montos de créditos por más de 10,000 nuevos soles, el 100% de las micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema bancario; siendo el 100% para el Banco Continental BBVA, el Banco Continental (sistema bancario) cobra una tasa de interés mensual por los créditos que otorga de 1.5% y 3.5% mensual según sea el monto solicitado, el 33.3% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron en activos fijos y el 66.7% como capital de trabajo, el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que los créditos que obtuvieron sí mejoraron la rentabilidad de sus empresas, el 66.7% dijeron que la rentabilidad de sus empresas se había incrementado en 5% y el 33.3% manifestaron que se incrementó en 15%.

Continua Acuña, con respecto a la capacitación: El 100% de los representantes legales no recibió ninguna capacitación antes de otorgársele el crédito, el 42.8% de los representantes si recibieron alguna capacitación en los dos últimos años, el 28.6% recibió una capacitación y el 28.6% han recibido, el 14.3% de los microempresarios encuestados han recibido capacitación en el curso de manejo empresarial y marketing empresarial respectivamente, y el 71.4% ha recibido capacitación en otros cursos no especificados; respecto a las micro y pequeñas empresas, los empresarios y los trabajadores, el 100% de los microempresarios encuestados se dedican al rubro de la distribución de útiles de oficina hace más de 3 años, el 57.1%

de las micro y pequeñas empresas encuestadas tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 42.9% tienen 8 a 15 trabajadores, el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestadas dijeron que sus trabajadores si reciben capacitación, el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados dijeron que la capacitación es una inversión, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación a su personal sí es relevante para la empresa. Con respecto a la rentabilidad empresarial: El 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 100% de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas encuestados dijeron que la rentabilidad de sus microempresas sí había mejorado en los dos últimos años.

2.1.2 Antecedentes locales

Ferreiros (2012), investigó sobre “las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería, periodo 2011”, concluyendo lo siguiente: “respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas, llegando a los siguientes resultados: el 100% tiene entre 26 y 60 años de edad, el 60% es del sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción superior no universitario completa. Así mismo, con respecto a las micro y pequeñas empresas: el 87% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 47% posee un trabajador permanente y el 47% manifestó que posee un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: los representantes legales dijeron que el 100% se financió mediante bancos, y en los años 2009 y 2010 el 89% invirtió sus préstamos en capital de trabajo. Respecto a la

capacitación: los representantes manifestaron que el 47% no recibió capacitación en los dos últimos años, el 80% dijo que su personal si recibió capacitación y el 100% declaró que sí consideran a la capacitación como una inversión. Respecto a la rentabilidad: el 60% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% dijo que la rentabilidad de sus empresas si mejoró la rentabilidad en los dos últimos años”.

Tacas (2013), investigó sobre “el sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2012”. Concluyendo, respecto a los empresarios: el 100% tiene de 26 a 60 años, el 100% son de sexo masculino y el 40% posee grado de instrucción secundaria completa. Con respecto a las micro y pequeñas empresas: el 60% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 60% posee dos trabajadores permanentes y el 60% tienen un trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 100% de encuestados obtuvo financiamiento de entidades bancarias y usureros, y el 50% invirtieron los créditos que recibieron en el 2009 y 2010 en mejoramiento y ampliación de local. En cuanto a la capacitación: dijeron que del 67% sus empleados sí recibieron capacitación, y el 100% dijo que la capacitación sí es una inversión. Respecto a la rentabilidad: el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.

Sifuentes (2012), en su estudio sobre micro empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, obtuvo los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las micro y pequeñas empresas: el 70% tiene una edad entre los 26 a 60 años, el 80% son del sexo femenino, el 90% tiene estudios superiores no universitario completo, además, el 40% tiene dos años en el rubro, y el 70% poseen dos trabajadores permanentes. Respecto al financiamiento: el 57% manifestó que el financiamiento lo obtuvo de entidades bancarias, en los años 2009 - 2010, el 71% invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: el 20% recibió una capacitación, y el 40% se capacitó en manejo empresarial, además, el 50% manifestó que su personal si recibió capacitación, que el 80% sí consideran que la capacitación es una inversión, y el 70% se capacitó en prestación de servicios al cliente. Respecto a la competitividad: el 100% de los encuestados ha mejorado su proceso de compra y venta, mejoró sus servicios de atención al cliente, y se han preocupado por mejorar la calidad de los productos que venden. Y el 90% manifestó que se ha mejorado sus productos de compra y venta. Respecto a la rentabilidad: el 100% de los representantes legales dijeron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de la empresa, y que la rentabilidad si mejoró en los dos últimos años.

Lozano (2012), investigó a “las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería y concluye que el 90% de los empresarios encuestados, tienen entre los 26 a 60 años de edad. El 80% son del sexo masculino. El 30% tiene educación secundaria

incompleta. El 100% tiene más de tres años en el sector y rubro empresarial. El 50% posee más de tres trabajadores permanentes y el 100% formaron sus micro y pequeñas empresas para obtener ganancias. El 50% manifestó que se financió por medio de terceros, e invirtieron sus créditos en capital de trabajo. El 80% manifestó que el financiamiento lo obtuvo de entidades bancarias y que en los años 2009 y 2010 no recibieron capacitación, y el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión. El 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.”

2.2 Bases teóricas de la investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

Schnettler (2002), afirma que “a la teoría financiera, debemos ubicarla bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo grupo de supuestos surgen una serie de conclusiones sobre las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, las mismas que por ser simples se ven adecuados y oportunos”. Y entre ellas se pueden citar, como conclusión primera, a la que afirma que no se pueden separar las decisiones sobre inversión y sobre financiamiento, pudiendo las entidades tomar decisiones entre todas las opciones de que dispone sobre proyectos de inversión, y de estas tener como prioridad a las mejores, sin necesidad de reparar en aspectos sobre la manera como financiar estos proyectos.

Continua, diciendo que, “comúnmente, cuando los empresarios evalúan las formas de financiamiento (escogen su estructura de capital), deben de considerar usualmente una vasta variedad de costos y beneficios”. Tomar una decisión sobre que estructura de capital elegir es algo realmente complejo, ya que no existe un modelo de estructura capaz de reunir todas las cuestiones relevantes. Y, sobre todo, hablando de Mypes, las que tienen características muy peculiares que las hacen tan diferentes de la gran empresa.

Añade, “las micro y pequeñas empresas tienen, generalmente, una pequeña porción del mercado, por lo que es difícil que puedan alterar el ambiente en que se encuentran; las Micro y pequeñas empresas son específicas en el producto que ofrecen a clientes que normalmente son particulares, es por esto que son evaluadas como entidades de mayor riesgo de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables”. La estructura normal de las micro empresas es que su gerente es a la vez el dueño o la persona que invirtió el capital para crear la empresa, no hay dineros provenientes de inversionistas foráneos o impersonales, pudiendo esto traer consecuencias en la composición de la cartera para el emprendedor y su inversión.

La teoría del Trade-Off.

Fazzari, Glenn, y Petersen, (1998), presentan la teoría del Trade- Off, donde intentan recomendar “que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que

ejercen presión sobre las decisiones de financiamiento”. Estas fuerzas, representarían a las ventajas tributarias de financiarse con créditos y lo que costaría si quebrara. Por otra parte, al ser que el interés pagado al endeudarse resulta deducible de la base impositiva del impuesto a la renta en las instituciones, una alternativa ideal resultaría asumir deudas tanto como sea posible. Mientras que, “a mayor endeudamiento de la empresa crece la posibilidad de enfrentar problemas financieros, que puede llegar hasta la quiebra. Mientras más se endeude la empresa se van a incrementar los costos de quiebra y se alcanza un nivel tal en que los beneficios fiscales se pueden ver afectados por los costos de quiebra. En este punto, y con la amenaza de alcanzar resultados adversos, se produce la duda de lograr la protección arancelaria que produce la deuda”.

Asimetrías de Información

Agrega Fazzari, “estos modelos tienen origen en la idea de que los agentes internos de la empresa tienen una mejor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los agentes que actúan desde el exterior. En un principio, la deuda puede ser vista como una señal de seguridad de los inversionistas en la empresa”. Es un hecho que los propietarios conocen su real situación y en qué condiciones está su empresa, algo que quienes invierten desconocen. Lo que se quiere destacar con esto, es “la diferencia entre la deuda, que es un contrato de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que no tienen una certeza definida en sus pagos”. Pero, además hay, un concepto secundario, que afirma que “la estructura financiera se determina como

una manera de aminorar las deformaciones que las asimetrías de información provocan en las decisiones al momento de invertir”. El planteamiento de Myers y Majluf (1984) al respecto es, “el de la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. El precio de las acciones podrá estar subvaluado en el mercado si los inversionistas están menos informados sobre la empresa que los administradores”.

La “teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order)” tiene esta base para desarrollarse y plantea “que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento”. De acuerdo a este postulado, “lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero de manera interna con recursos propios, luego con créditos de bajo riesgo de exposición como la bancaria, seguidamente, con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub valuación que las acciones, y por último con la emisión de nuevas acciones”.

Al respecto, Briozzo y Vigier (2007) analizando “La Estructura del Financiamiento PYME” manifiestan que “toda empresa nueva o funcionando requiere de financiamiento través del tiempo. Por lo general, existen dos fuentes básicas de financiamiento: la deuda por financiamiento de terceros, que puede provenir de diversas fuentes, y el capital propio, que puede ser interno o externo”.

Capital Propio

Finaliza Fazzari, que “las fuentes internas o autofinanciamiento son las generadas por el funcionamiento del negocio, esto es las amortizaciones y las utilidades retenidas”. Consideradas como fuentes de origen externo, están:

- Contribuciones de los dueños y de socios recientemente incorporados, en las sociedades de capital cerrado. Mientras que, en sociedades de capital abierto, se da al emitirse acciones.
- Capital de riesgo, definido como “el capital proporcionado en la modalidad de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión”.

La Deuda

Herrera, Limón y Soto (2006), hacen una clasificación de deuda en tres segmentos, de la siguiente manera:

- De empresas financieras: créditos del sistema bancario y demás entidades no bancarias. Berger y Udell (1998), señalan que “en las micro y pequeñas empresas, no todos se endeudan de terceros, tal es el caso de créditos asumidos por los propietarios, garantizando con sus bienes personales”.

- Entidades no financieras y Estatales (deudas operativas): lo conforman préstamos comerciales, préstamos entre empresas, carga social, e impuestos por pagar.
- Individuales: son créditos otorgados por familiares de los empresarios.

De acuerdo a, Herrera, Limón y Soto, tenemos:

Financiamiento a corto plazo.

- **El Crédito bancario:** Constituye el medio más generalizado para financiarse en la actualidad. Está conformado, mayormente, por bancos cuya misión es la de administrar activos corrientes empresariales, por lo que pueden ofrecer una mejorada oferta de créditos, sujeto a las normativas y disposiciones legales para operaciones bancarias vigente y que ofrecen la mayoría de los servicios que las empresas requieren. Entonces, “al acudir la empresa regularmente a un banco comercial para procurar recursos de corto plazo, de tener cuidado al elegir a uno en particular. La empresa debe asegurarse de que la entidad bancaria pueda resolver sus problemas de liquidez en los momentos que lo requiera”.
- **Pagaré,** documento negociable que constituye “una promesa sin condiciones por escrito, que va de un individuo a otro, rubricada por el suscriptor del pagaré, asume el compromiso de pagarlo cuando sea presentado, o en una fecha determinada, una suma de dinero más los intereses a una tasa especificada a la orden y al portador”. Este documento se origina al vender mercaderías, un servicio, de préstamos en efectivo, o al convertir una cuenta corriente. Además,

“la mayoría de los pagarés conllevan intereses, lo cual es costo para el que lo gira y un ingreso para el que lo cobra. Estos documentos negociables se pagan a su vencimiento, indefectiblemente, a menos que no sea posible su cobro a su vencimiento, por lo que puede generar la acción de una demanda legal”.

- **Línea de Crédito**, tenerla quiere decir “efectivo siempre disponible en el banco”, por un periodo establecido con anticipación. Viene a ser un apoyo muy importante de la empresa, debido a que la entidad bancaria tiene el acuerdo para brindar efectivo a la empresa con un tope, de monto y tiempo, de libre disposición. Además, “a pesar de no constituir un compromiso legal entre las dos partes, el banco respeta la línea de crédito no se hace necesario solicitar un nuevo préstamo en cada oportunidad que la empresa requiera liquidez financiera”.
- **Por Cuentas por Cobrar**, aquí la empresa “financia sus cuentas por cobrar logrando recursos para invertirlos en ella”. Constituye un modo de financiarse a bajo costo y con bajo riesgo de no cumplirse. Entre sus beneficios, están el de ahorro en los costos por no incurrir en créditos financieros. No hay gastos de cobranza, pues un empleado se encarga de cobrar las cuentas; tampoco se incurre en costos por unidad de crédito, contables y salarios, incluso “la empresa puede evitar el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general es más

costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo”.

- **Por Inventarios**, se utiliza “como garantía de un préstamo en que se otorga al acreedor el derecho de tomar posesión de la garantía en el caso de que la empresa no pueda cumplir. Su importancia radica en que le permite a los altos directivos de la empresa utilizar el inventario como forma de financiamiento, asignando el inventario como colateral para conseguir recursos según las formas específicas de financiamiento usuales en estos casos, como son el depósito en almacén público, el almacenamiento en la fábrica, el recibo en custodia, la garantía flotante y la hipoteca”.

Financiamiento a plazo largo.

- **Hipoteca**, es el “traslado bajo condiciones de una propiedad que es puesta como garantía por el prestatario o deudor, al prestamista o acreedor del pago del crédito”. La institución bancaria otorga la hipoteca y el deudor es quien la recibe, si se diera el caso de que el acreedor no pueda cumplir con pagar de la hipoteca, pierde la propiedad dejada como garantía, la misma que termina como propiedad del banco. El propósito de la hipoteca “para el deudor es hacerse de algún inmueble, y para el que presta es el de asegurar el pago por medio de dicha hipoteca y la obtención de ganancias al recibir intereses por el préstamo otorgado”.

- **Acciones**, están caracterizados por que representan la participación en el patrimonio o en el capital de un socio o accionistas al interior de la institución de la que es miembro.

Además, “son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.”

- **Bono**, es la representación del instrumento “expreso y redactado en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos”. Emitir bonos trae ventajas para los accionistas si lo que quieren es no deferir su propiedad y las ganancias que pueda tener la compañía con nuevos socios. Incluso, “el derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas”. Quien posea el bono se convierte en acreedor, y un socio o quien tenga acciones es, también, dueño de una parte de la empresa. Debido a que “la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su

inversión”. Además, los intereses que se pagan por la tenencia de bonos es casi siempre, más bajo que el porcentaje de dividendos que se recibe por tener acciones de una compañía”.

- **Arrendamiento Financiero**, se denomina así al “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, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes”.

El arrendamiento es importante por su flexibilidad prestada a la compañía, ya que “no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación”. El arrendamiento permite financiarse por partes, lo que hace posible que la empresa recurra a este para la adquisición de activos pequeños. Mientras que, “los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa”.

2.2.2. Teorías de la Capacitación

La capacitación

Briceño (2013), afirma que son “acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humano, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo”. El propósito principal es la generación del cambio de conductas y procedimientos en busca de cumplir metas de la institución. Por esto, “la capacitación se sustenta en un marco teórico que intenta ejercer su influencia en la constitución de los propósitos, de acuerdo con los valores y objetivos de la organización”.

El autor, indica que, “existen varias teorías que históricamente han influido sobre los diversos enfoques de la capacitación, cada una de ellas dirigida a relevar diferentes niveles o áreas de la organización. Se han hecho explícitos sus propósitos y objetivos centrales, y puede decirse que han gozado, en su momento, de un éxito relativo”.

Además, añade, “el desarrollo tecnológico y organizacional va dejando atrás la vigencia de esas teorías, por lo que también puede decirse que cada teoría nueva es, en cierto modo, una adaptación de la anterior, intentando así el acomodo a las nuevas circunstancias y exigencias”.

Emprendepyme (s.f.) afirma que, la capacitación se ha vuelto tan importante que es ahora un aspecto clave para el afianzamiento, crecimiento y desarrollo de las instituciones, debido a que existe un requerimiento cada

vez mayor de trabajadores que estén al día con las últimas tendencias, actualizaciones y nuevas tecnologías.

Puede definirse a la capacitación “como un conjunto de actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente”.

Sintetizando, capacitar es proporcionar a los trabajadores destrezas y conocimientos para hacerlos más aptos y diestros al ejecutar sus propias labores. Este conocimiento puede ser de variado y puede estar enfocado a diferentes propósitos personales e institucionales. En este sentido, la capacitación puede ser sinónimo de adiestramiento.

Etapas de la capacitación

El proceso se inicia al detectar las necesidades hasta evaluar los resultados. Las etapas son las siguientes:

- a) **Detectar las necesidades.** Exige utilizar las técnicas apropiadas para la detección a fin de evitar pérdidas de tiempo.
- b) **Clasificar y jerarquizar las necesidades.** Se clasifican y ordenan considerando la urgencia y/o importancia, priorizando los que necesitan ser atendido inmediatamente y los que deben de programarse a mediano y largo plazo.

- c) **Definición de objetivos.** Los propósitos para desarrollar el programa. Deben ser formulados de forma clara, y con precisión además medible para su posterior evaluación.
- d) **Elaboración del programa.** Determinar los contenidos, la metodología, los recursos, las fechas y a quienes irá dirigido, además de los presupuestos y de quienes se harán cargo como expositores y auxiliares.
- e) Ejecución del programa. Puesta en marcha de la capacitación.
- f) Evaluación de resultados. Es un procedimiento que se hace previo a la ejecución, durante el desarrollo y luego de ejecutado el programa.

Tipos de Capacitación

La capacitación está dividida en:

- **Capacitación para el trabajo**

Dirigida a trabajadores nuevos, recién ingresados o recientemente promovidos o reubicados al interior de la institución.

Sub dividido en:

Capacitación de pre ingreso. Con el fin de seleccionar y otorgarle al trabajador el conocimiento, la habilidad o destreza necesaria para desempeñar su labor.

Capacitación de inducción. Actividades que buscan la integración del postulante a su sector, a su departamento, a la dirección y a la compañía.

- **Capacitación de promoción.** Con el propósito de brindar al empleado la oportunidad de promoverlo a cargos de mayor jerarquía.
- **Capacitación laboral.** Constituyen todo un “conjunto de acciones encaminadas a desarrollar actividades y mejorar actitudes en los trabajadores. Se busca lograr la realización individual, al mismo tiempo que los objetivos de la empresa. Busca el crecimiento integral de la persona y la expansión total de sus aptitudes y habilidades, todo esto con una visión de largo plazo. El desarrollo incluye la capacitación, pero busca principalmente la formación integral del individuo, la expresión total de su persona”.

2.2.3. Teoría de la rentabilidad

Ferruz (2000), en su publicación “la rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”, sostiene que “la rentabilidad es el rendimiento de la inversión en un periodo de tiempo, medido con las fórmulas de equivalencia financiera”. Para un mejor entendimiento lo expresa así:

La rentabilidad y del riesgo

Markowitz propone un nuevo concepto, “donde el inversionista diversifica su inversión colocándola en diversas opciones que aspiran a brindarle el máximo valor de rendimiento actualizado. El fundamento de esta nueva teoría está basado en la ley de los grandes números, que dice el rendimiento real de una inversión equivaldrá a un valor cercano a la

rentabilidad media esperada. La regla de esta teoría indica que hay una inversión hipotética que alcanza una rentabilidad máxima y tiene riesgo mínimo que, constituiría la mejor opción para el asesor financiero serio”.

Por estas características, la teoría llega a la conclusión que “la cartera con mayores índices de rentabilidad actualizada no siempre es la que tenga el más bajo riesgo. Así que, el asesor de inversiones puede aumentar su rentabilidad arriesgando un poco más, o, reduciendo el riesgo al disminuir una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

Teoría en el modelo de mercado de Sharpe

Este modelo (1963), surge como derivado del “modelo diagonal” de este autor que resultó al simplificar el modelo de Markowitz.

Sharpe consideraba que en el modelo de su maestro Markowitz “implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos”. En busca de quitarle lo complejo, Sharpe plantea “relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente”. Este resultó ser el llamado “modelo diagonal”, porque “la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal”, esto es, en las ubicaciones que corresponden a las varianzas de la rentabilidad de los títulos. Tal como se indicó, “el modelo de mercado es un caso particular de la 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”.

Clases de rentabilidad

De acuerdo a Sánchez (2002), se presentan estas clases:

- **Rentabilidad económica:** o de la inversión “está referida a un periodo de tiempo determinado, del rendimiento de los activos de una entidad sin tener en cuenta cómo estos se financiaron. Existen muchas formas para definir un indicador de rentabilidad económica, así como teorías de resultado y conceptos de inversión que se relacionan entre sí”. Pero, sin llegar a tantos aspectos analíticos, genéricamente puede ser considerado como la resultante obtenida previo a los intereses y tributos, y como “inversión al Activo total en su estado medio”.

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

Este resultado se representa como el resultante del ejercicio sin considerar a los gastos en que se incurren por la financiación externa y del impuesto a las sociedades. Lo que se quiere es evaluar la eficiencia de los medios utilizados independientemente de la clase de impuestos, que tal vez cambien de acuerdos al tipo de sociedad.

- **La rentabilidad financiera**

“O de los fondos propios, o en su versión inglesa *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 su cálculo se hace uso de la forma siguiente:

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

Para definir al resultado se emplea más al resultado neto, que viene a ser el resultado del ejercicio.

2.3 Marco conceptual

Concepto de micro y pequeña empresa

Aspilcueta (s.f.), manifiesta que “según el Artículo 4º de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa”, así:

“Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (Texto Único Ordenado), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Dec. Leg. N° 1086)”. Continúa el autor, “es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley”. La MYPE tiene las siguientes características:

a) Número de trabajadores:

- No hay topes mínimos ni máximos en cuanto a la cantidad de trabajadores.

b) Ventas por año

- Micro empresa: operaciones hasta un tope de 150 UIT.
- Pequeña Empresa: operaciones hasta un tope máximo de 1700 UIT.

Es menester de las entidades del sector público y privado el promover criterios uniformes de medición para crear una base de datos uniforme y coherente para diseñar y aplicar las normas públicas para promover y formalizar el sector.

Asimismo, “se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las micro y pequeñas empresas las siguientes: Su administración es independiente, por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños, su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local, tienen escasa especialización en el trabajo, no suelen utilizar técnicas de gestión, emplean aproximadamente entre cinco y diez personas, dependen en gran medida de la mano de obra familiar, su actividad no es intensiva en capital pero sí en mano de obra”.

Concluye Aspilicueta, que “las Micro y pequeñas empresas no cuentan con mucha mano de obra permanente, sus recursos financieros son limitados, acceso reducido a la tecnología, mezclan las finanzas del hogar y las de los negocios, su acceso al sector financiero formal es limitado, teniendo mucho que ver en esto su informalidad”.

Definición de financiamiento

Financiamiento.com (s.f.), sostiene que “el financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse”.

Gimo (s.f.), se refiere al financiamiento así: “es la identificación del origen de los recursos con que se cubren las asignaciones presupuestarias”. Por esta razón, “son los medios y las instituciones financieras bancarias y no bancarias, nacionales y extranjeras, que proveen el capital necesario para dar equilibrio a la economía estatal”. Estos recursos resultan muy relevantes para realizar actividades de orden económico, consistentes en recursos monetarios tomados a préstamo para complementar al recurso propio.

Definiciones de la capacitación

Genaro (2008), lo conceptúa como al “proceso metodológico de actividades encaminadas a la mejora, incremento y desarrollo de la calidad de los conocimientos, habilidades y actitudes del capital humano, con la finalidad de elevar su desempeño profesional y/o el coeficiente intelectual de una determinada persona o grupo de personas. Así mismo la capacitación, puede definirse como aquel proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollarán las habilidades y destrezas de las personas, proceso de aprendizaje que una vez adquirido servirá les permitirá a las mismas un mejor desempeño de sus actividades habituales”.

Reynoso (2001), al respecto, “la capacitación, adquiere el concepto de aquel proceso de aprendizaje al que se somete una persona y/o grupo de personas para que puedan adquirir y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría, para tomar decisiones no programadas. Otros autores, manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz”.

Helberth (2006), dice, “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”.

Mientras que, Sence (2006), manifiesta, que “la capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente”.

Definiciones de la rentabilidad

Elías (2013), sostiene que “la rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; como ejemplo, se puede decir que

un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos; un cliente es rentable cuando lo que genera son mayores ingresos que gastos; un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos”.

III. METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

Tipo y nivel de investigación

Tipo de investigación

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

Nivel de investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo se limitó a describir la principal característica de la variable en estudio.

Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

3.2 Población y muestra

Población

Dicha población, que fue materia de investigación, estuvo constituida por 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados el sector y rubro del estudio.

Muestra

Para esta investigación se trabajó con una muestra de 15 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018. El cual es una muestra representativa del universo muestral.

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años

		Número de trabajadores	Razón: 01 a 05 06 a 10 11 a 15 16 – 20 Más de 20
		Motivo de creación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018	Nominal: Obtener utilidades Motivo de subsistencia

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018.	Fuentes de financiamiento	Nominal: Por terceros Propio
		Por terceros	Nominal: Sistema bancario Sistema no bancario Prestamistas o usureros Otros medios
		Tasa de interés que paga	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Recibió el crédito en el monto solicitado	Nominal: Si No

		Cantidad promedio del crédito obtenido	Cuantitativa: Especificar cantidad
		Plazo del crédito obtenido	Nominal: Corto plazo Largo plazo
		Entidad que le otorga más facilidades	Nominal: Entidades bancarias Entidades no bancarias

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018. (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado 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
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Considera que la capacitación es relevante para su empresa	Nominal: Si No
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018 (principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.	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

Fuente: Maldonado (2018).

3.4 Técnicas e instrumentos.

Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Fiabilidad del instrumento

La fiabilidad del cuestionario utilizado se midió por la prueba del Alfa de Crombach (ver anexo 4), donde el resultado obtenido indica que es un instrumento de alta fiabilidad.

3.5 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes a las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usará el Power Point.

3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018”	FORMULACIÓN	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos 2. Intereses	- Crédito. - Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018?	ESPECÍFICOS		Capacitación	1. Personal 2. Cursos de capacitación	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación. - Nro. De capacitaciones. - Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales	Cuantitativo- Descriptivo	
			3. Trabajadores		- Es importante la capacitación	Estuvo conformado por 15 micro empresarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.		
		Rentabilidad		1. Financiamiento 2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad. - Mejoró la rentabilidad de su empresa gracias a la capacitación.	DISEÑO	TÉCNICA	ANÁLISIS DE DATOS
		Describir las principales características de los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018. Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías distrito de Callería, 2018. Describir y analizar las principales características				No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicó la técnica de la encuesta	Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 22 (Programa de estadística para ciencias sociales).

	<p>del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018.</p>	3. Año de mejor rentabilidad	- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.			
--	---	------------------------------	---	--	--	--

3.7 Principios éticos

Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2018), los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: “respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

Respeto por las personas. “Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante. Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad”.

Beneficencia. La beneficencia “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo

conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”

Justicia. El principio de justicia “prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno”.

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 1
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO FERRETERÍAS DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 – 26 años	0	0,0
26 - 35 años	4	26,7
36 - 45 años	6	40,0
46 – 55 años	5	33,3
56 años a más	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

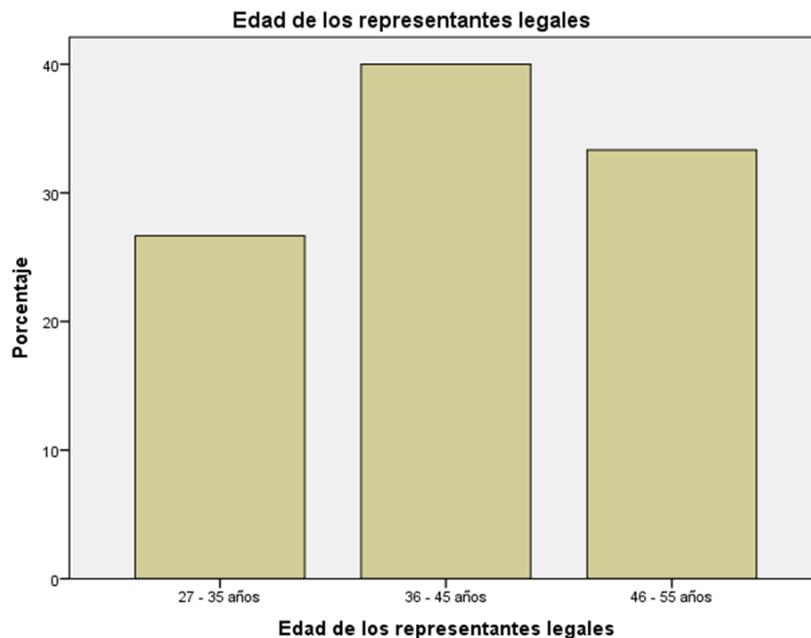


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 1, se observa que el 40% de los representantes tiene de 36 a 45 años, el 33% tiene de 46 a 55 años, y un 26% tiene 26

a 35 años de edad.

TABLA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	7	46,7
Mujer	8	53,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

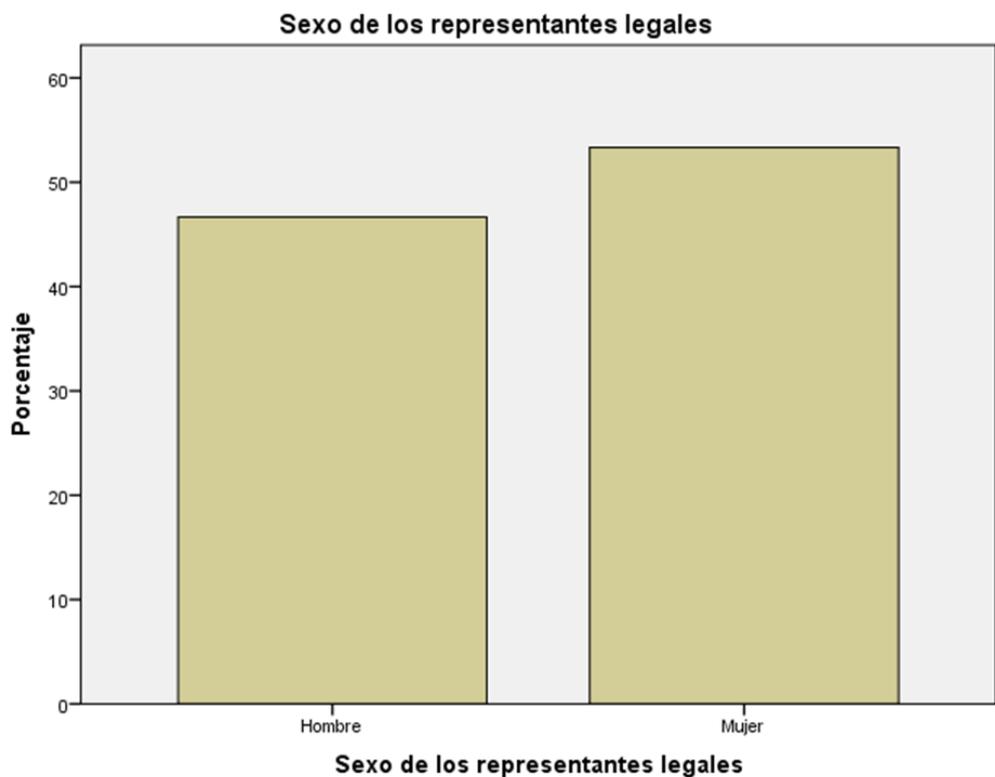


Figura 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 2 se observa que el 53% de los representantes de las micro y pequeñas empresas encuestadas, son mujeres, y el 47% son hombres.

TABLA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Secundaria completa	3	20,0
Superior No Universitaria Completa	5	33,3
Superior Universitaria Completa	4	26,7
Superior Universitaria Incompleta	3	20,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

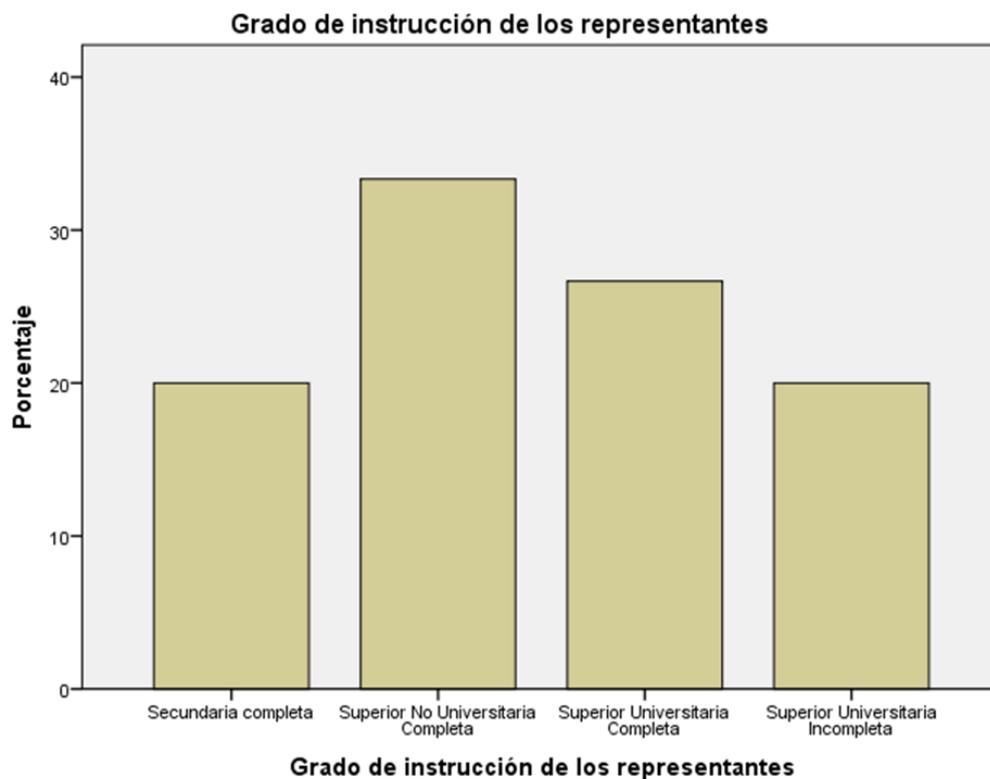


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 3, se observa que el 33% de los representantes tiene como instrucción la superior no universitaria completa, y un 27% tiene educación superior universitaria completa.

TABLA 4
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20,0
Casado	8	53,3
Conviviente	4	26,7
Divorciado	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

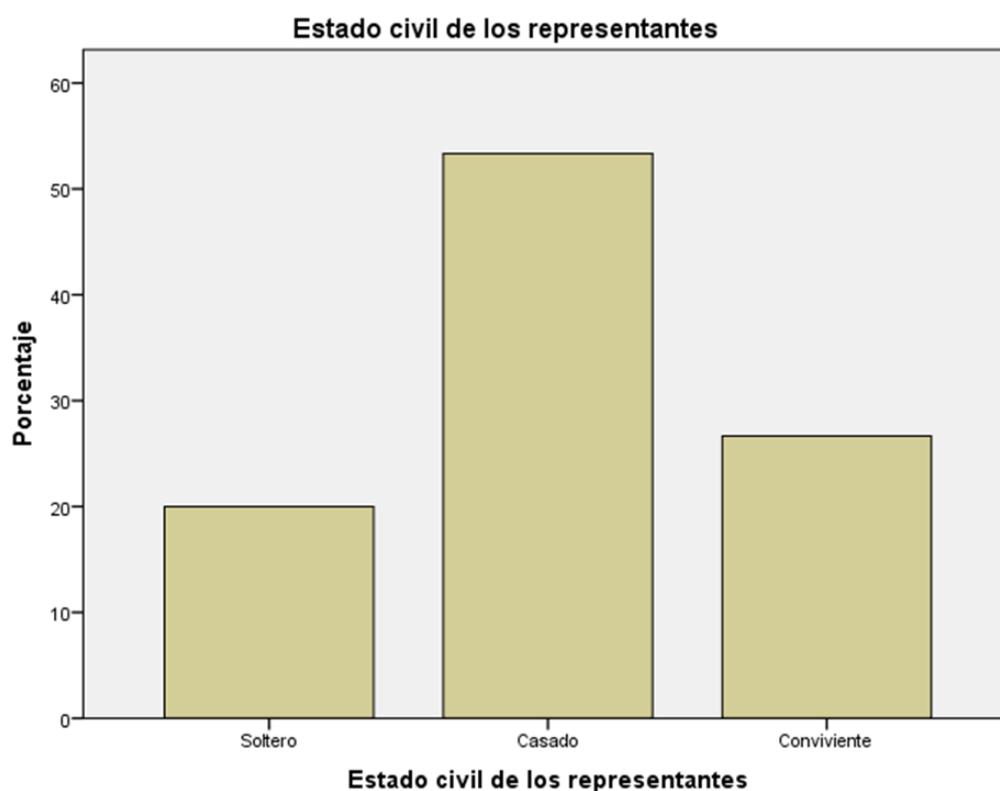


Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 4, se observa que el 53% de los representantes es casado, un 27% es conviviente, y un 20% es soltero.

TABLA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	6	40,0
Técnico	5	33,3
Profesional universitario	4	26,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

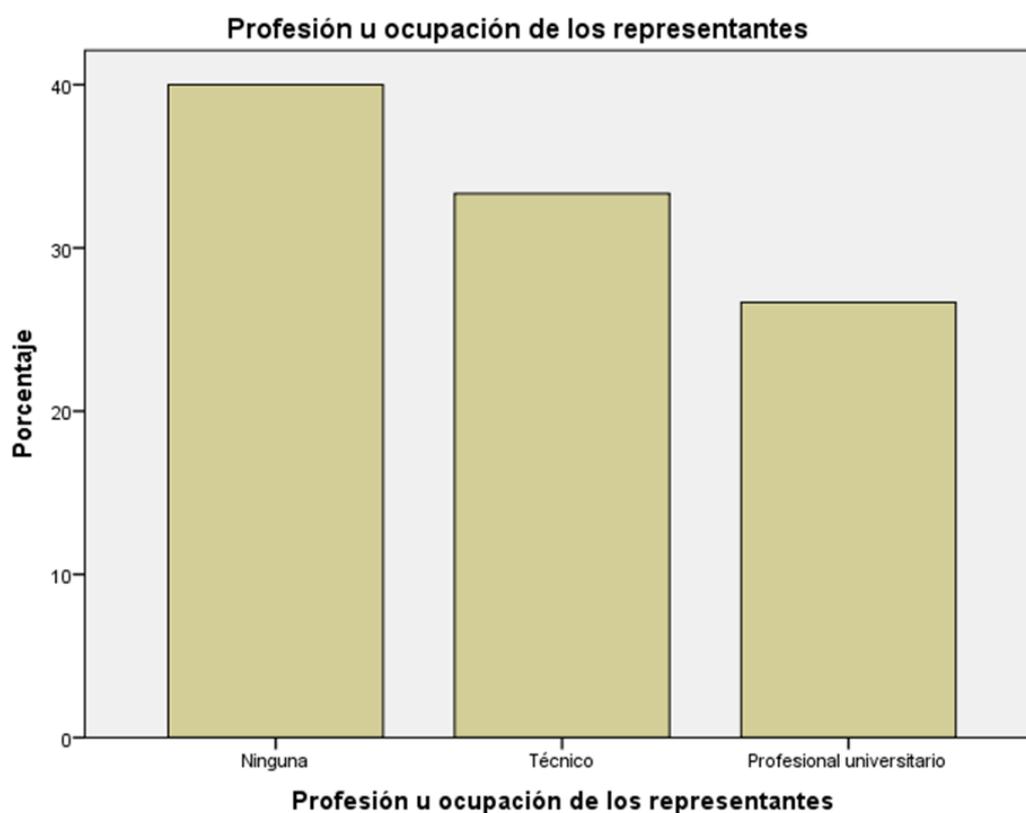


Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 5, se observa que el 40% de los representantes legales no tiene ninguna profesión, el 33% es profesional técnico, y el 27% profesional universitario.

TABLA 6
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	11	73,3
Empleado	4	26,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

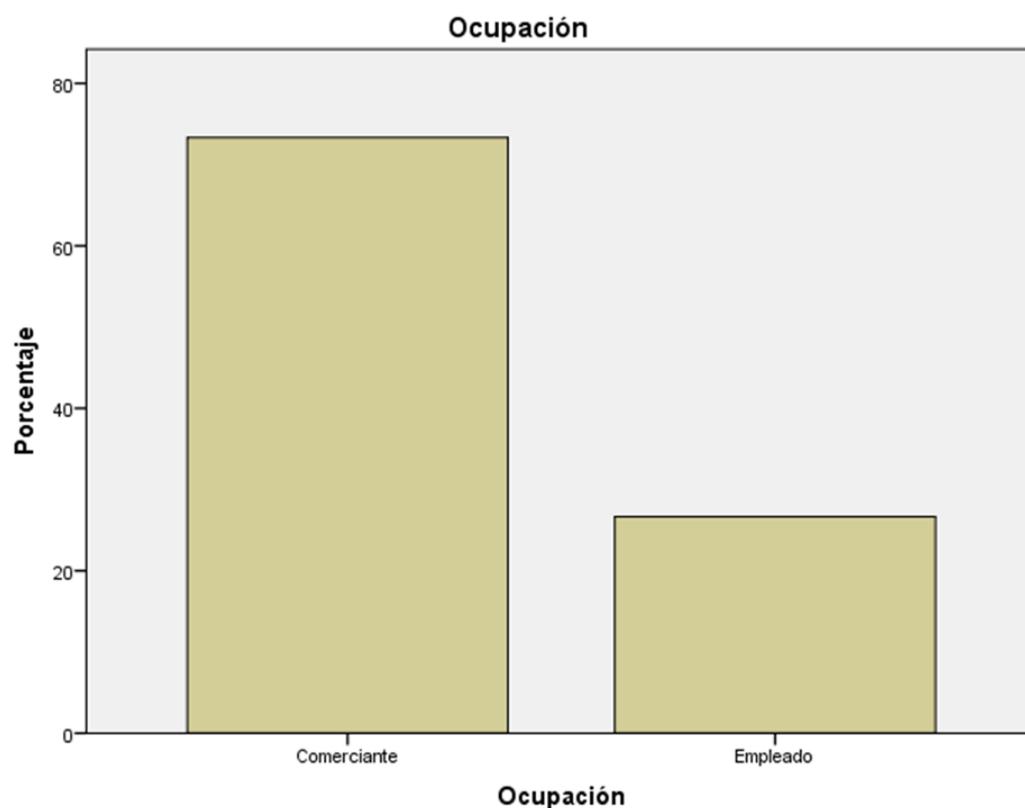


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mpes en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 6, se observa que el 73% de los representantes se dedican al comercio, mientras que el 27% es, además, empleado en alguna otra empresa.

4.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

**TABLA 7
TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERIAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018**

Tiempo en años	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	3	20,0
6 a 10 años	6	40,0
11 a 15 años	5	33,3
Más de 16 años	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

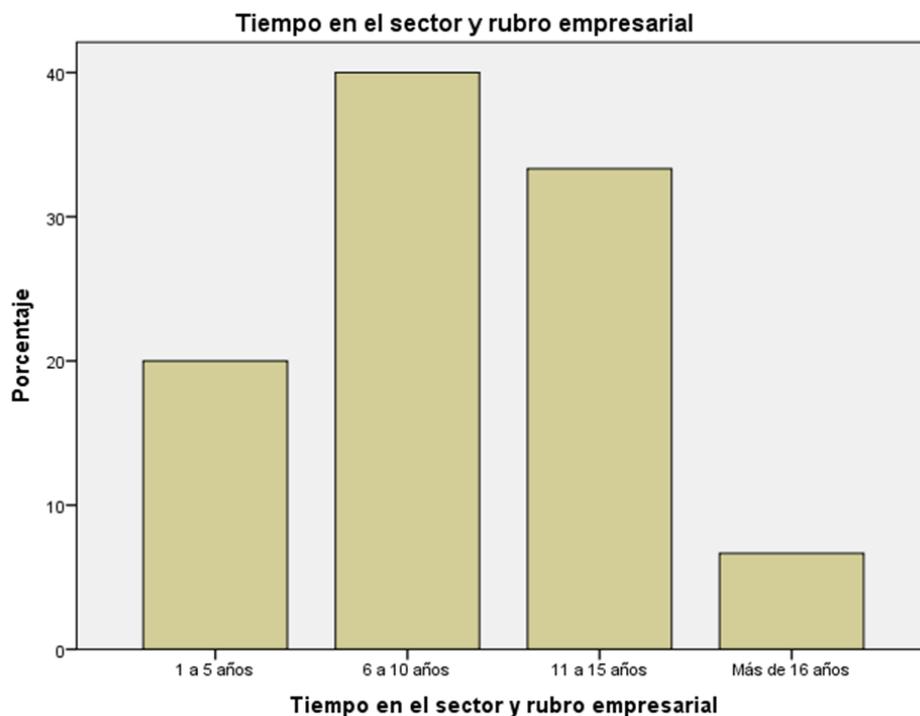


Figura 7: Tiempo en el sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 7, se observa que el 40% de los comerciantes tienen entre 6 a 10 años de antigüedad, y un 33% tiene de 11 a 15 años en el sector.

TABLA 8
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Son formales	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	100,0
NO	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

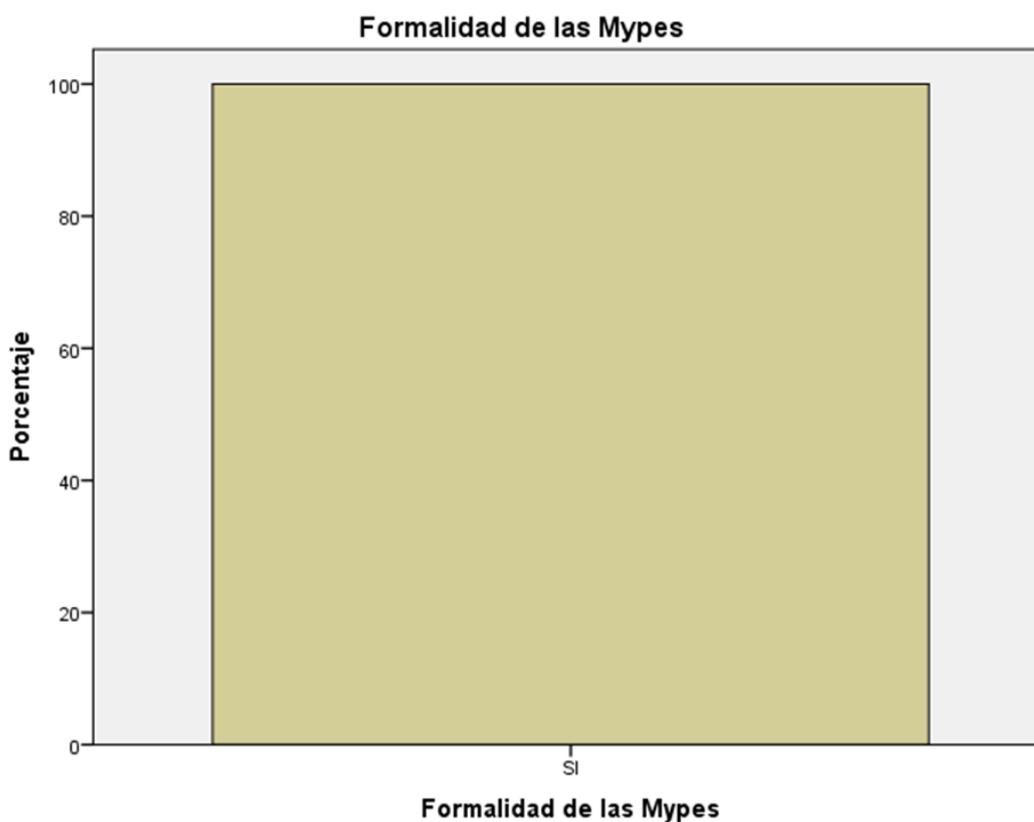


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 8, se aprecia que el 100% de las empresas son formales.

TABLA 9
TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	0	0,0
De uno a dos	9	60,0
De 3 a 5	6	40,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

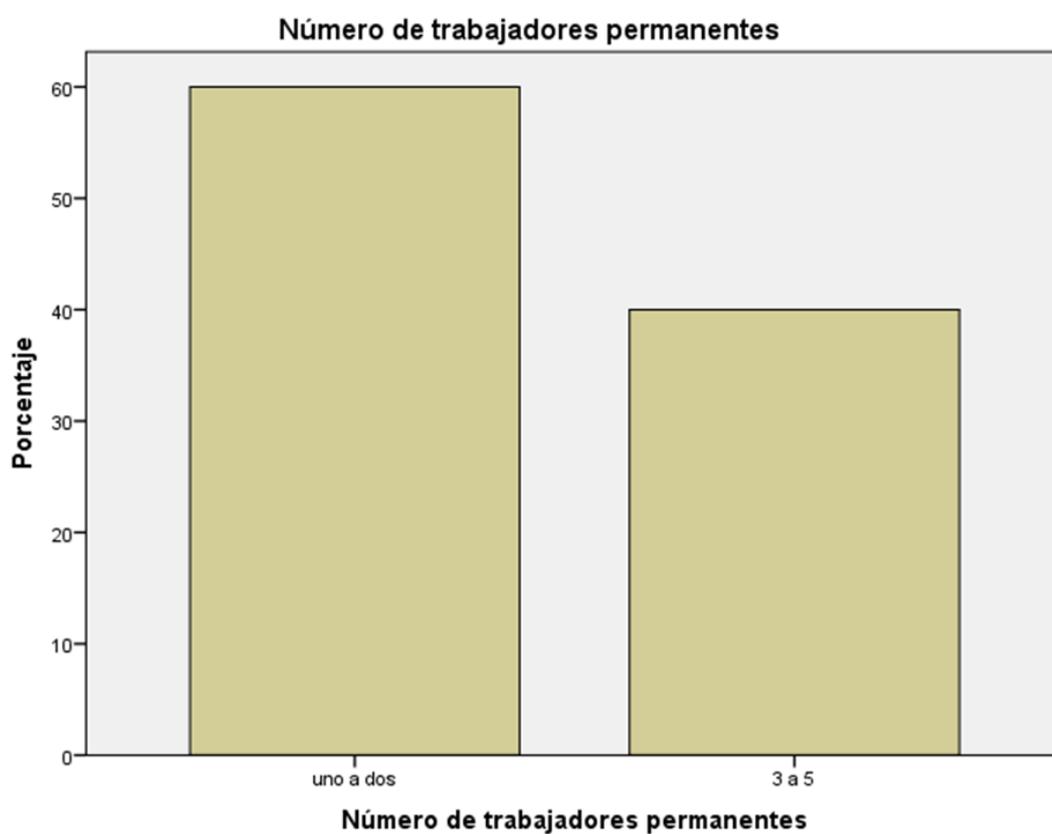


Figura 9: Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 9, se observa que el 60% de empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores permanentes, mientras que el 40% tiene de 3 a 5 trabajadores.

TABLA 10
TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	13,3
De 1 a 2 trabajadores	13	86,7
De 3 a 5 trabajadores	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

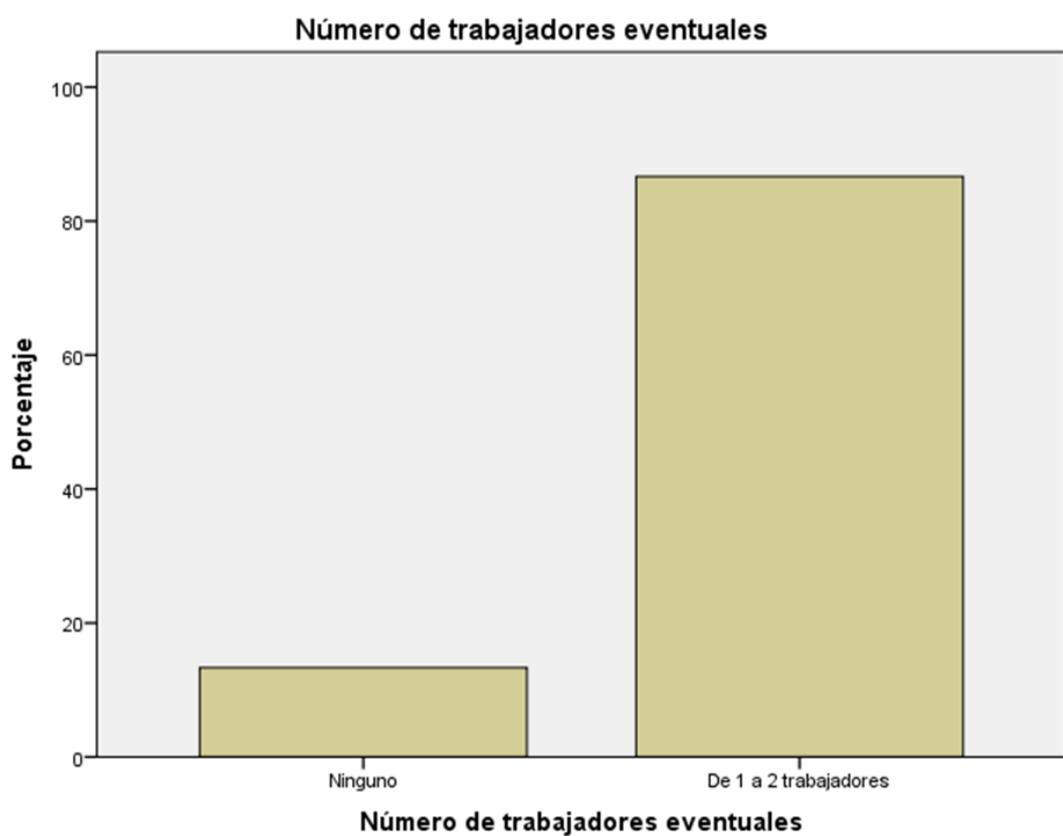


Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas e estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 10, se observa que el 87% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 13% no tiene ningún trabajador eventual.

TABLA 11
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	15	100,0
Como subsistencia	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

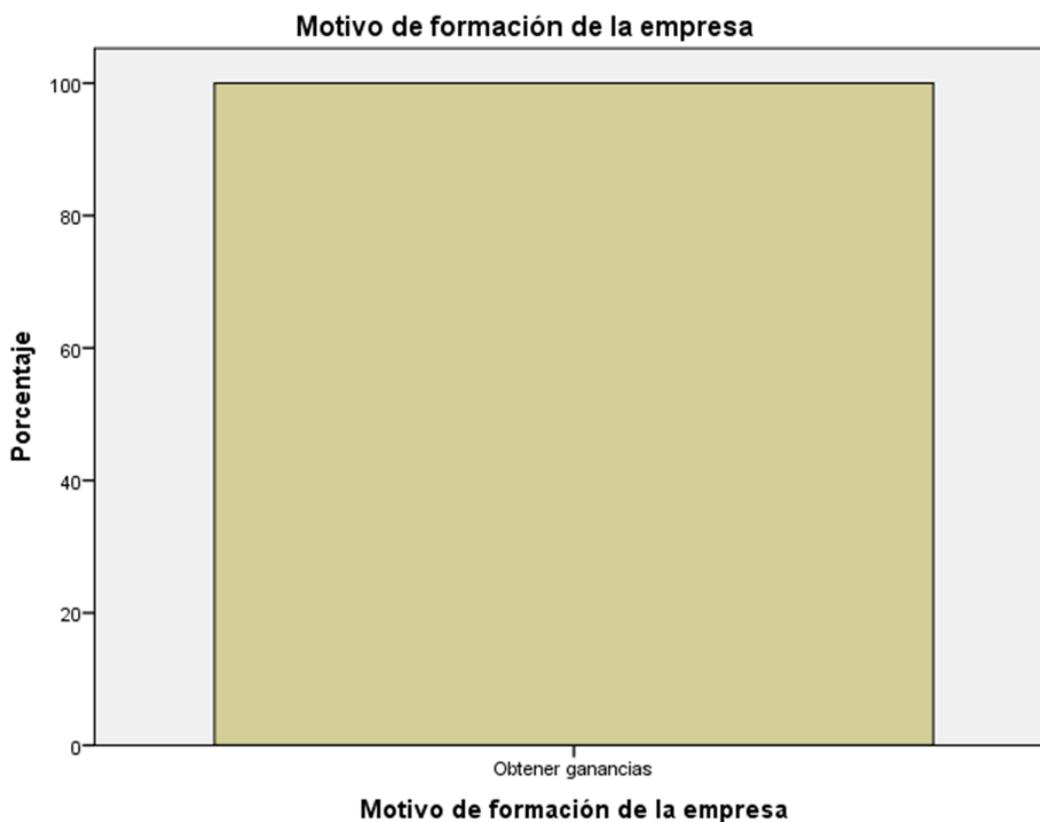


Figura 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 11, se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas se formaron para obtener ganancias.

4.1.3 Con respecto a las características del financiamiento

TABLA 12

CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Cómo se financian	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	2	13,3
Financiamiento de terceros	13	86,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

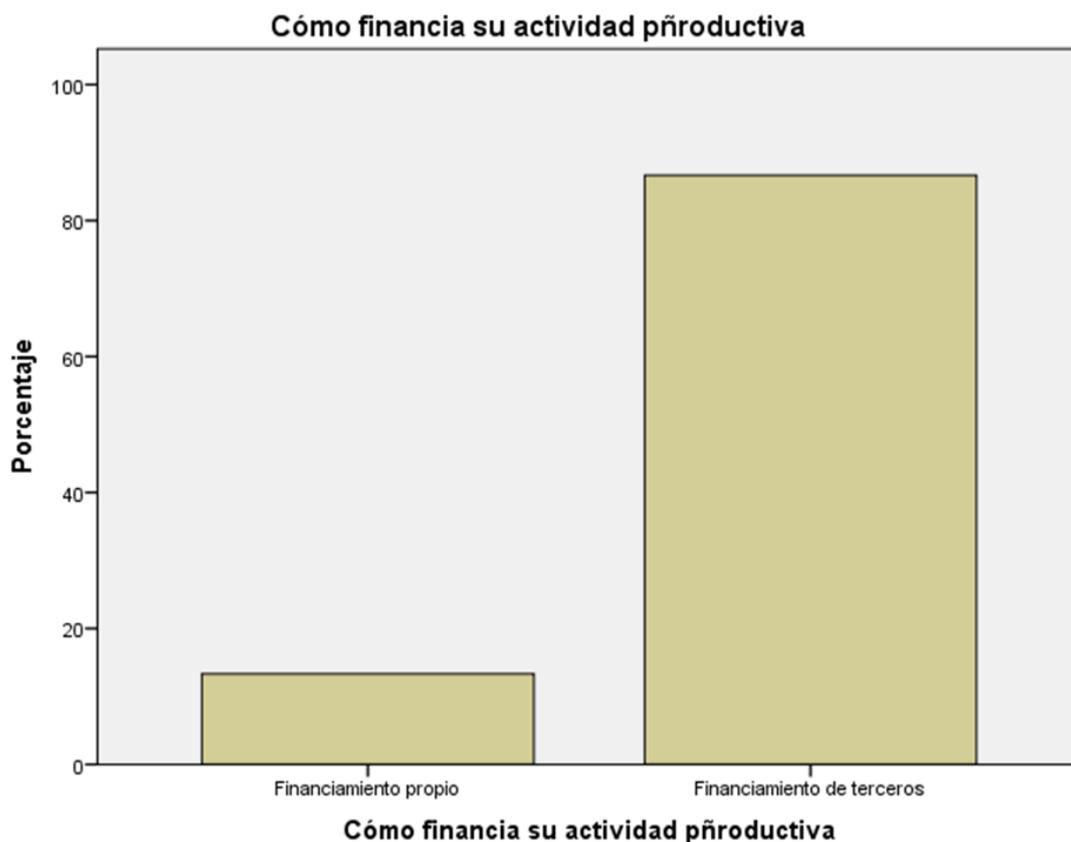


Figura 12: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 12, se observa que el 87% de empresarios financia su actividad con el financiamiento de terceros, y el 13% lo hace con financiamiento propio.

TABLA 13
ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	7	46,7
Banco Continental	4	26,7
Interbank	2	13,3
Scotiabank	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

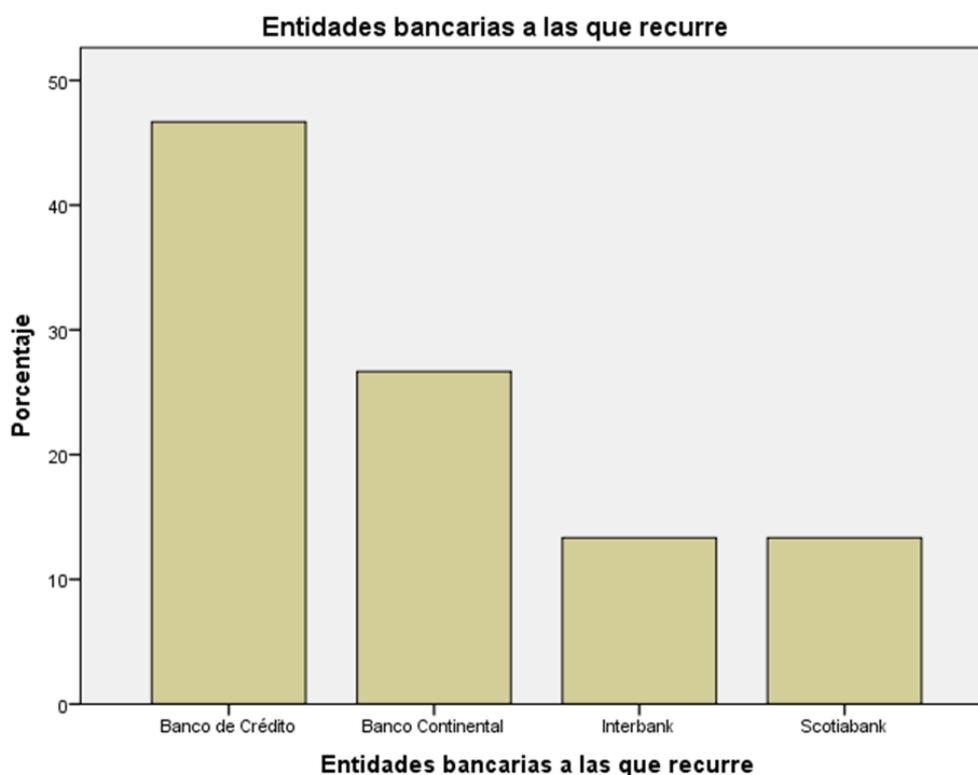


Figura 13: Entidades bancarias a las que recurren las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 13 se observa que el 47% de las micro y pequeñas empresas recurren al Banco de Crédito, y el 27% lo hace al Banco Continental para financiarse.

TABLA 14
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
1.5%	6	40,0
1.8%	7	46,7
2%	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

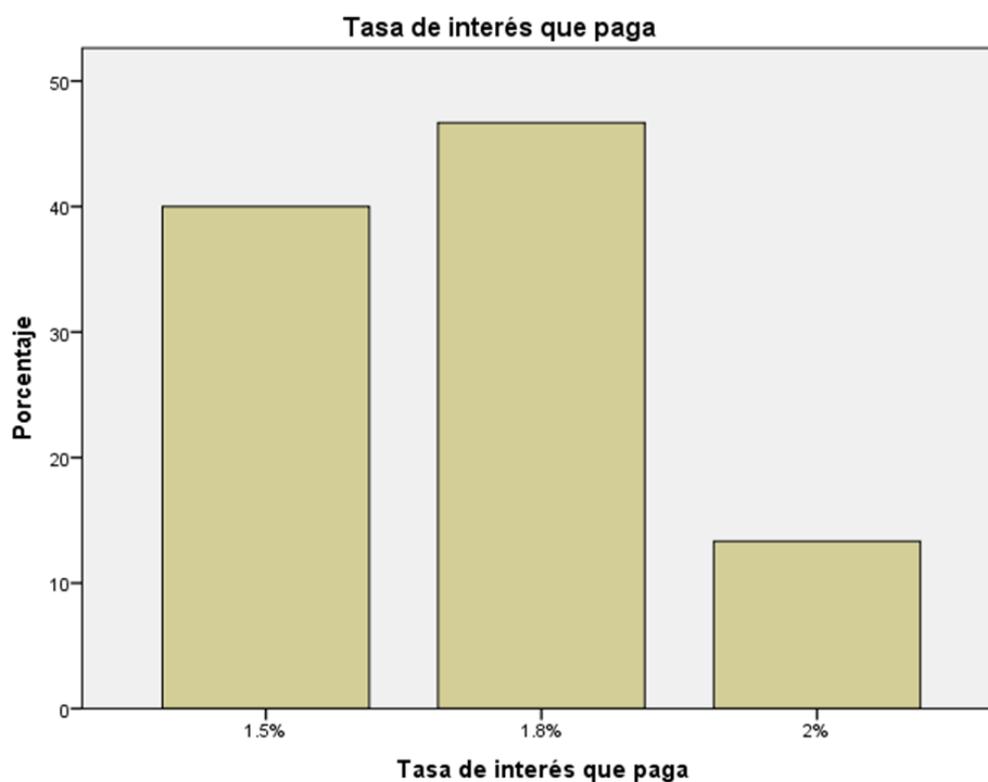


Figura 14: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 14, se observa que el 47% de las micro y pequeñas empresas analizadas paga el 1.8% de interés mensual, y el 40% paga el 1.5%.

TABLA 15
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	26,7
Mi Banco	5	33,3
Crediscotia	3	20,0
Caja Maynas	3	20,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

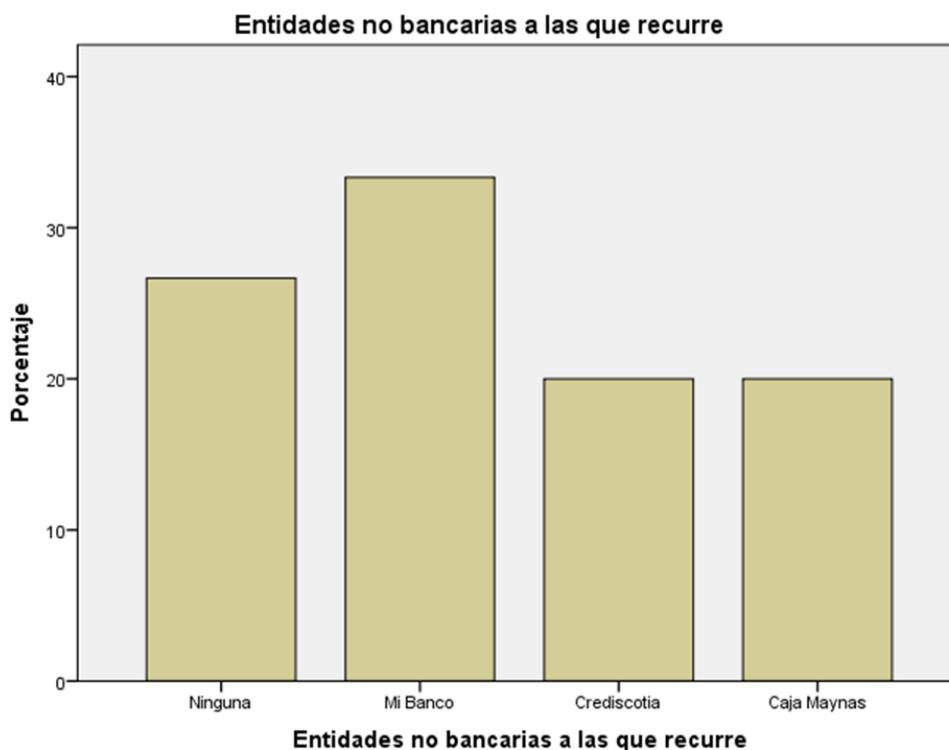


Figura 15: Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse las micro y pequeñas empresas en estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 15 se observa que el 33% de las empresas recurren a Mi Banco, el 27% a ninguna entidad y un 20% a Crediscotia y otro 20% a Caja Maynas.

TABLA 16
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	4	26,7
2%	4	26,7
2.5%	7	46,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

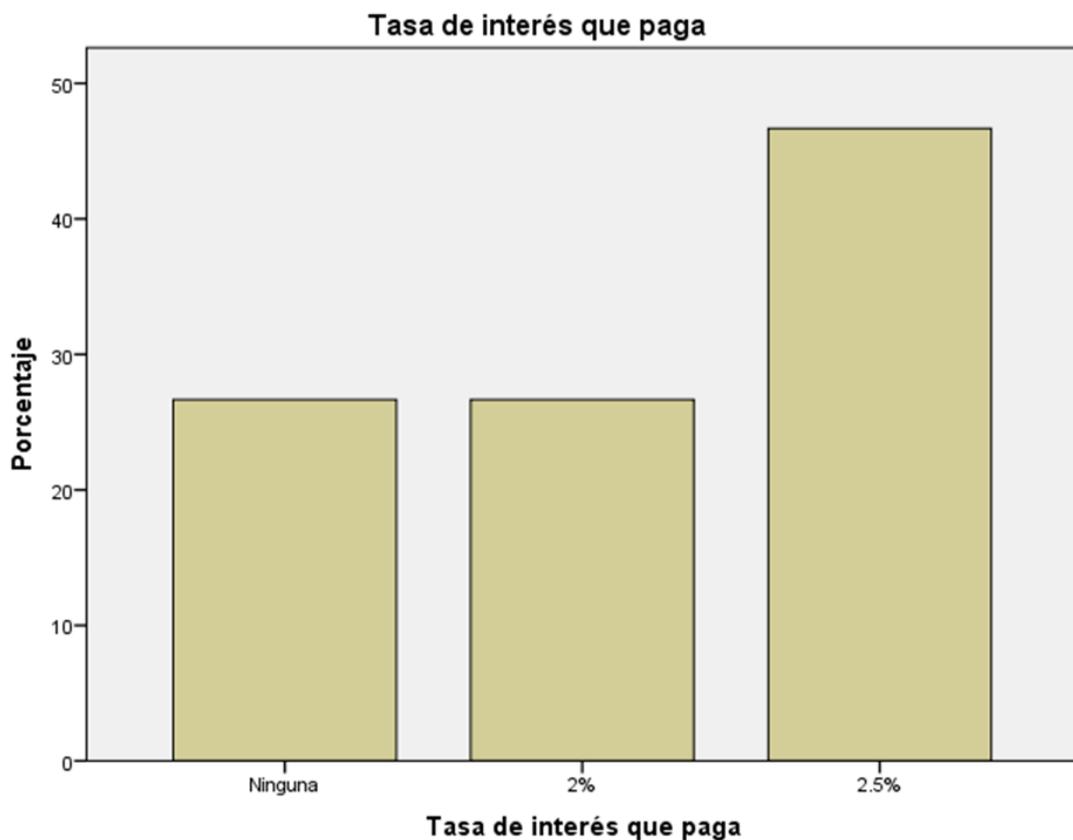


Figura 16: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 16, se observa que el 47% de las micro y pequeñas empresas paga una tasa de interés de 2.5% mensual, y un 27% paga el 2%.

TABLA 17
SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Recurre	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,0
NO	12	80,0
No precisa	3	20,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

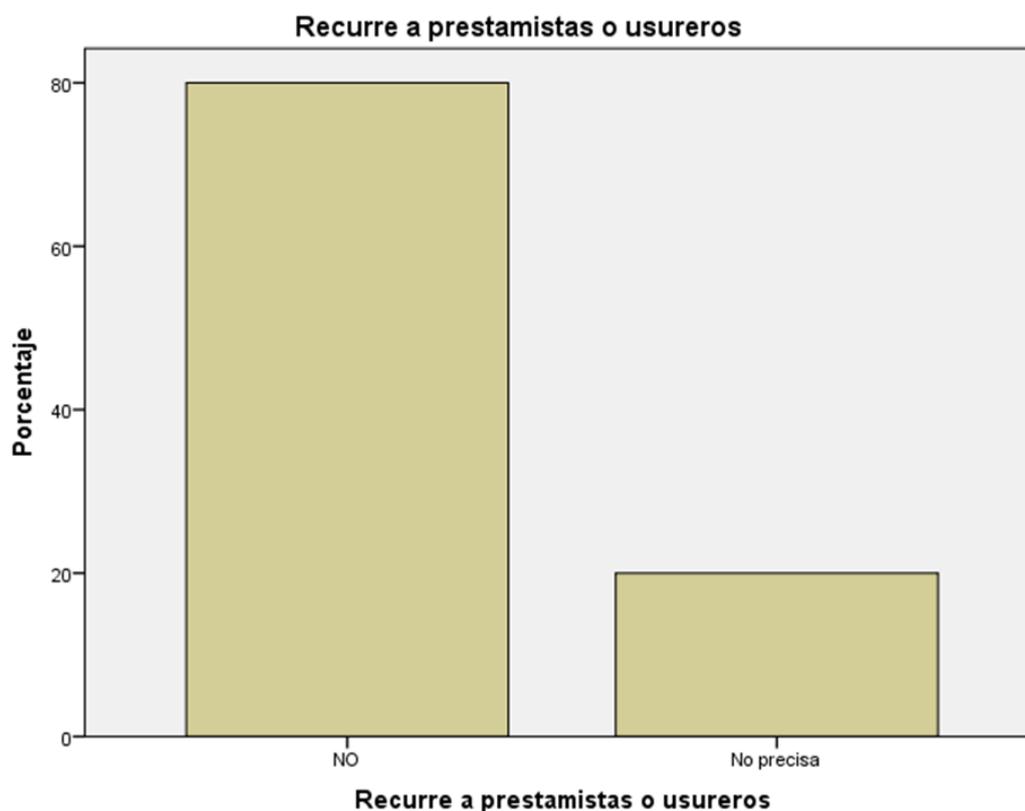


Figura 17: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a usureros o prestamistas para financiar su actividad comercial

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 17 se observa que el 80% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiarse, y un 20% no precisa.

TABLA 18
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE PRESTAMISTAS O
USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
No especifica	3	20,0
Ninguno	12	80,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

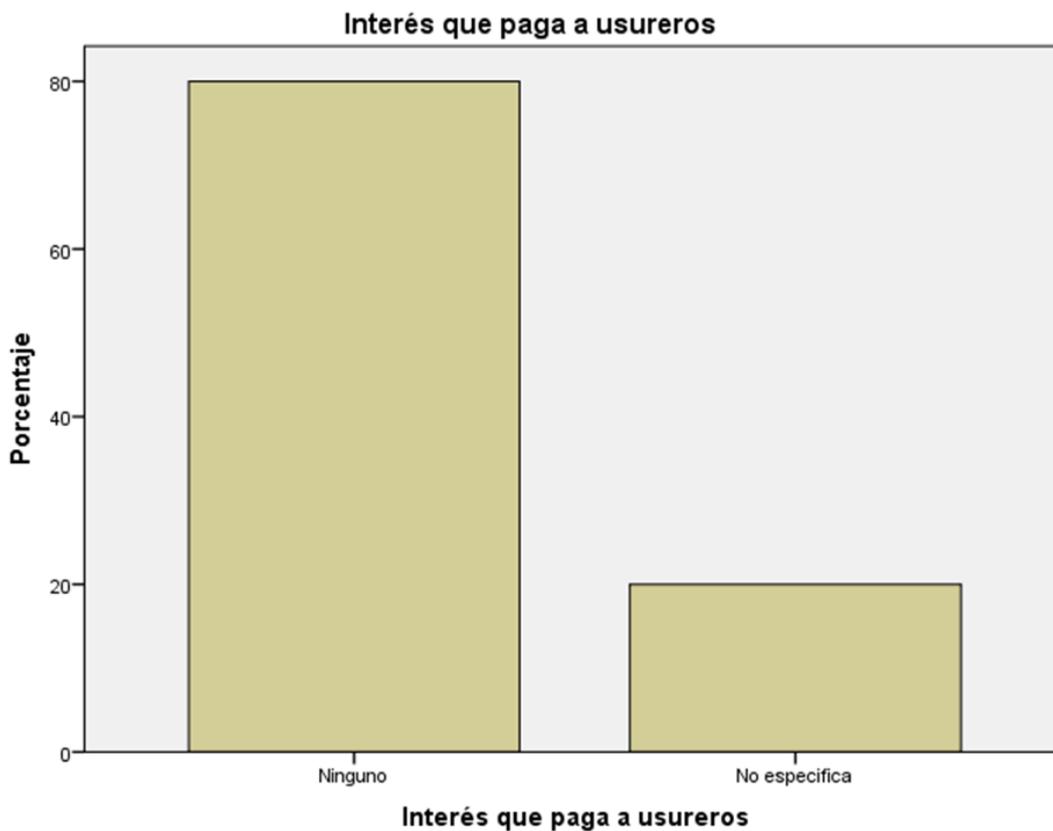


Figura 18: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 18, se observa que el 20% de las micro y pequeñas empresas no precisa la tasa de interés que paga a los prestamistas, y el 80% no paga ninguna tasa.

TABLA 19
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE
CALLERÍA, 2018

Se financian por otros medios	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,0
NO	15	100,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

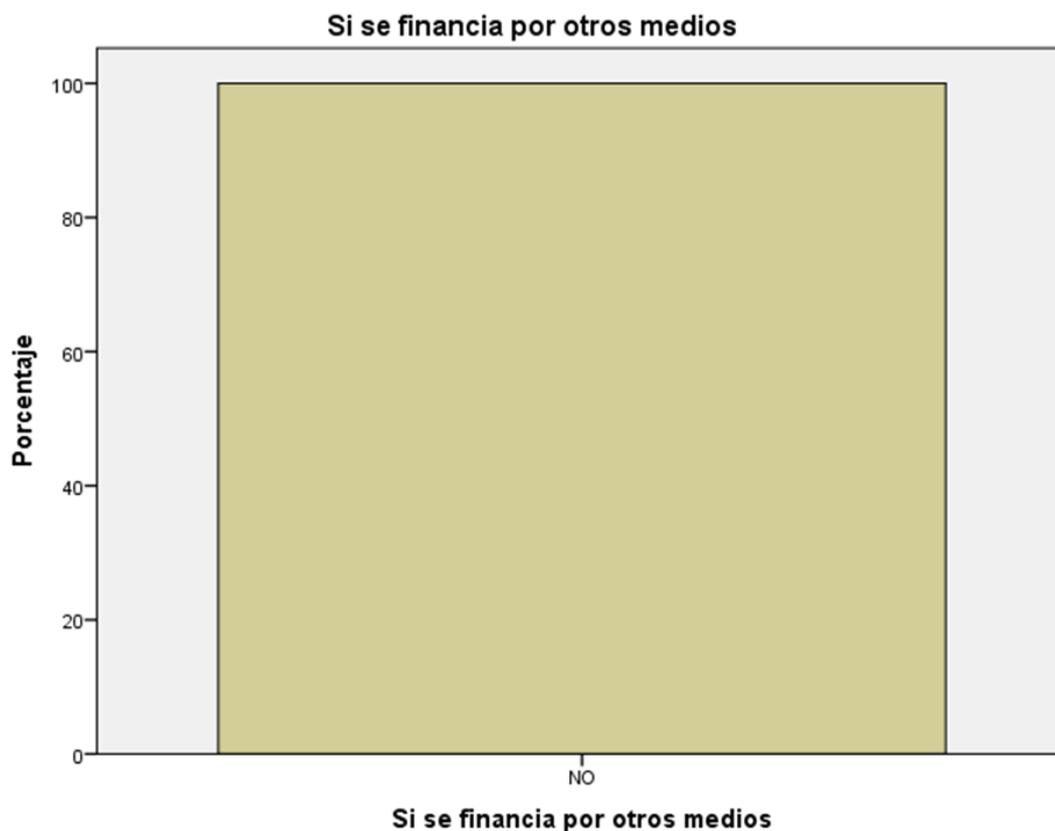


Figura 19: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a otros medios para financiar su actividad comercial

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 19 se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas no se financian por otros medios.

TABLA 20
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tasa de interés que paga	Frecuencia	Porcentaje
De 2 a 10%	0	0,0
De 11 a 20%	0	0,0
Ninguna	15	100,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

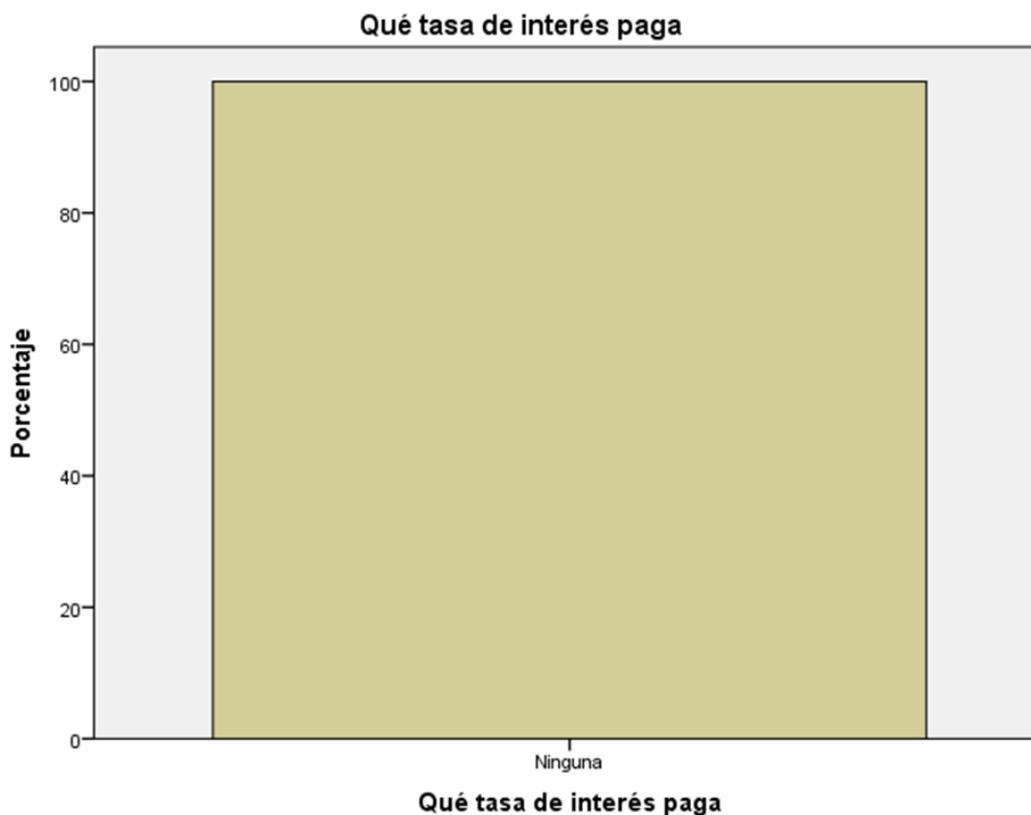


Figura 20: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 20, se observa que el 100% de las empresas no paga ninguna tasa de interés a otros medios.

TABLA 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Otorgan mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	66,7
Entidades no bancarias	3	20,0
Prestamistas o usureros	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

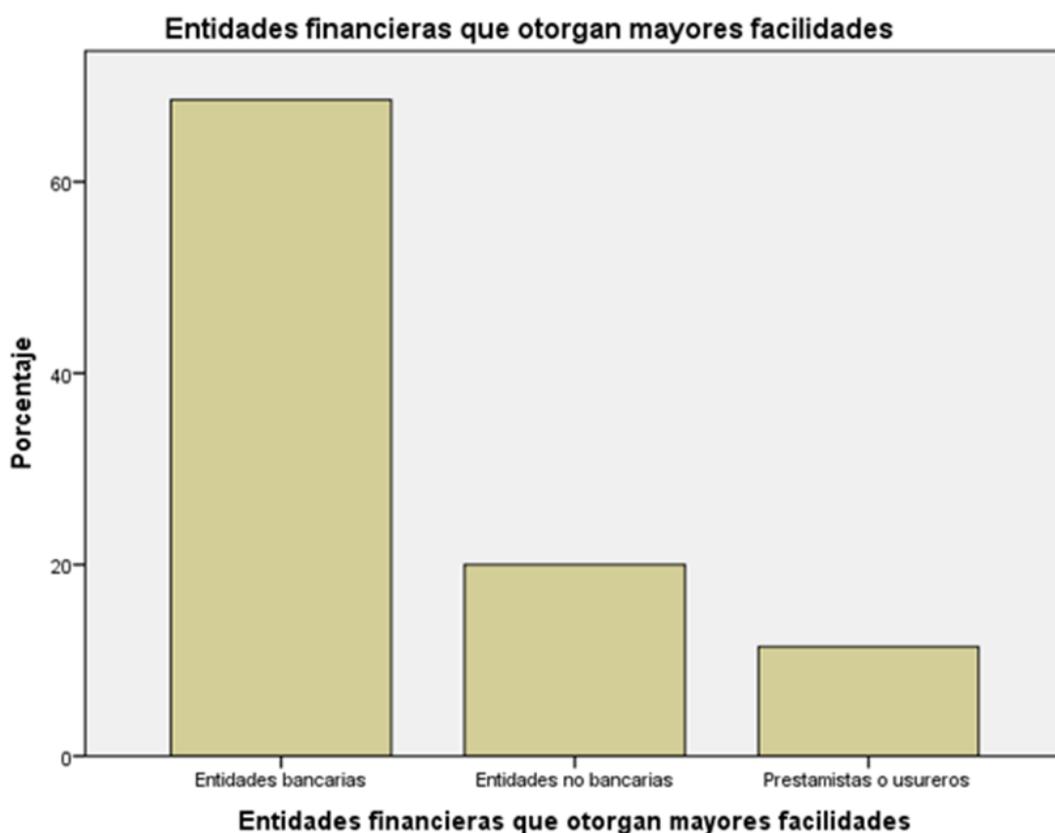


Figura 21: Entidades financieras que ofrecen mayores facilidades para otorgar un crédito.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 21, se observa que el 67% de las empresas manifiesta que son las entidades bancarias, el 20% que son las entidades no bancarias, y el 13% dice que son los prestamistas o usureros los que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito.

TABLA 22
LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	80,0
NO	8	20,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 22: Le otorgaron el crédito en el monto solicitado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 22 se observa que el 80% de empresarios manifiesta que sí les otorgaron el crédito en el monto solicitado, mientras que un 20% dice que no fue así.

TABLA 23

MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO

DE CALLERÍA, 2018

Monto del crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
De 6,000 a 10,000	6	40,0
De 11,000 a 15,000	7	46,7
Más de 15,000	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

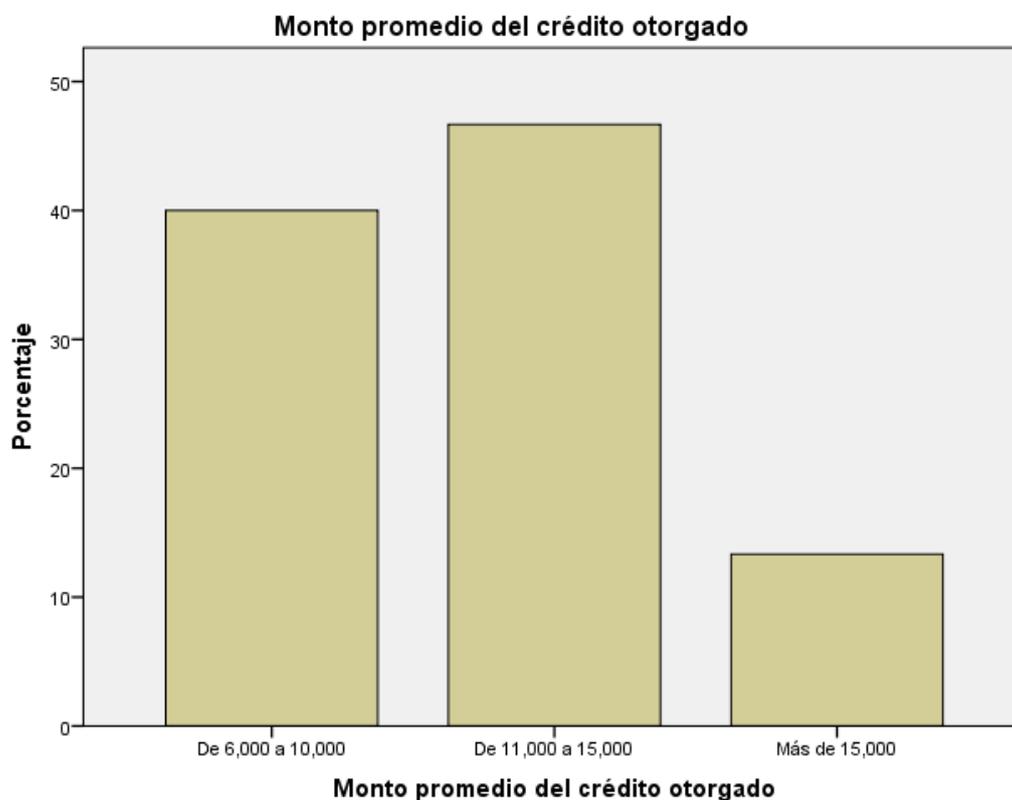


Figura 23: Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 23 se observa que el 47% de los micro y pequeños empresarios recibió créditos de 11,000 a 15,000 soles en promedio, y el 40% recibió de 6,000 a 10,000 soles.

TABLA 24
PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

Plazo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
a corto plazo	13	86,7
a largo plazo	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Figura 24: Plazo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 24, se observa que el 87% de las micro y pequeñas empresas recibió créditos a corto plazo.

TABLA 25
EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	8	53,3
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0,0
Activos fijos	7	46,7
Otros	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

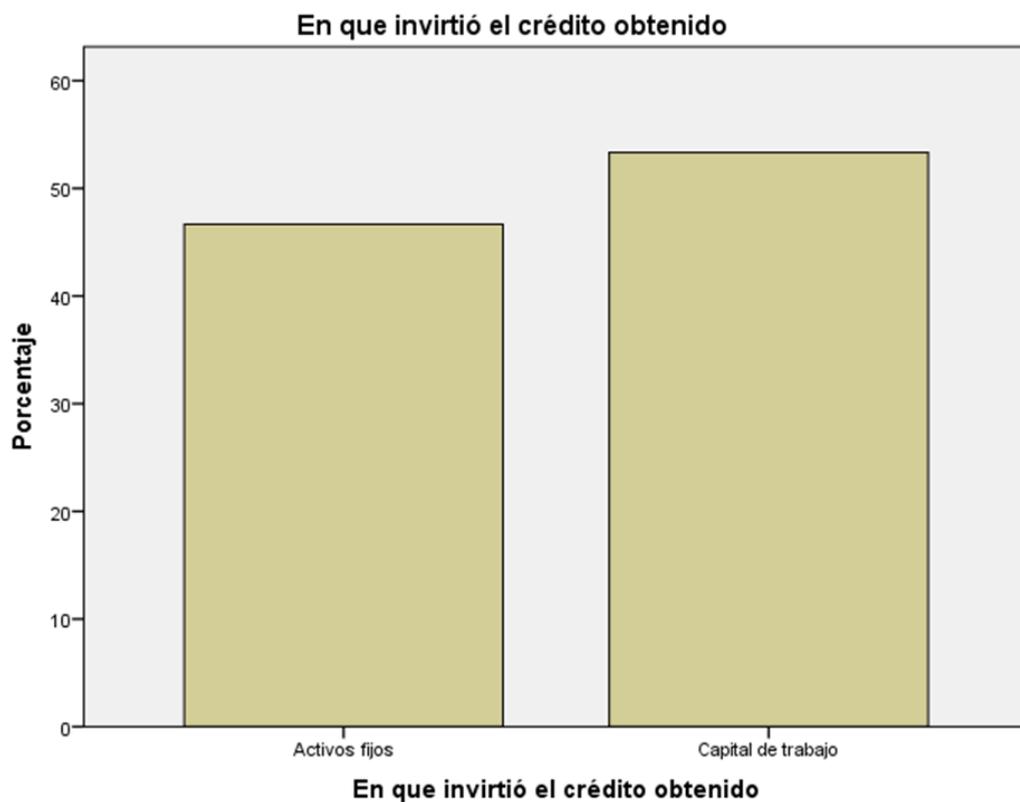


Tabla 25: En qué invirtieron el crédito obtenido las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 25, se observa que el 53% de las micro y pequeñas empresas invirtió el préstamo en capital de trabajo, y el 47% lo hizo en activos fijos.

4.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA,
2018

Recibieron capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	53,3
NO	7	46,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

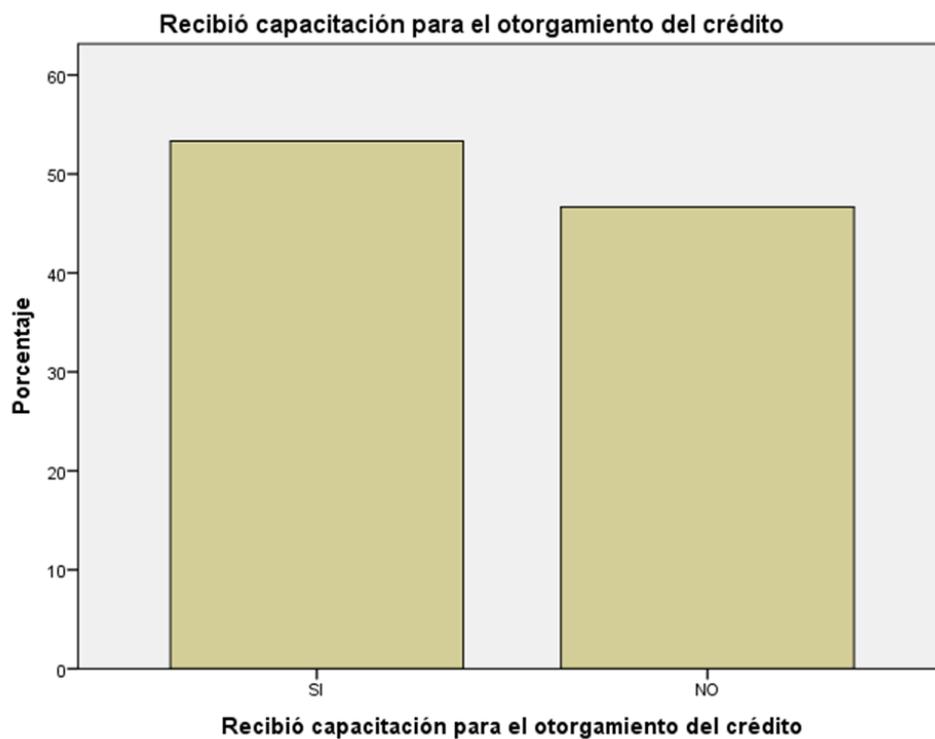


Tabla 26: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 26, se observa que el 53% de los empresarios sí recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 47% dijo que no fue así.

TABLA 27
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ÚLTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	6	40,0
Dos	2	13,3
Ninguno	7	46,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

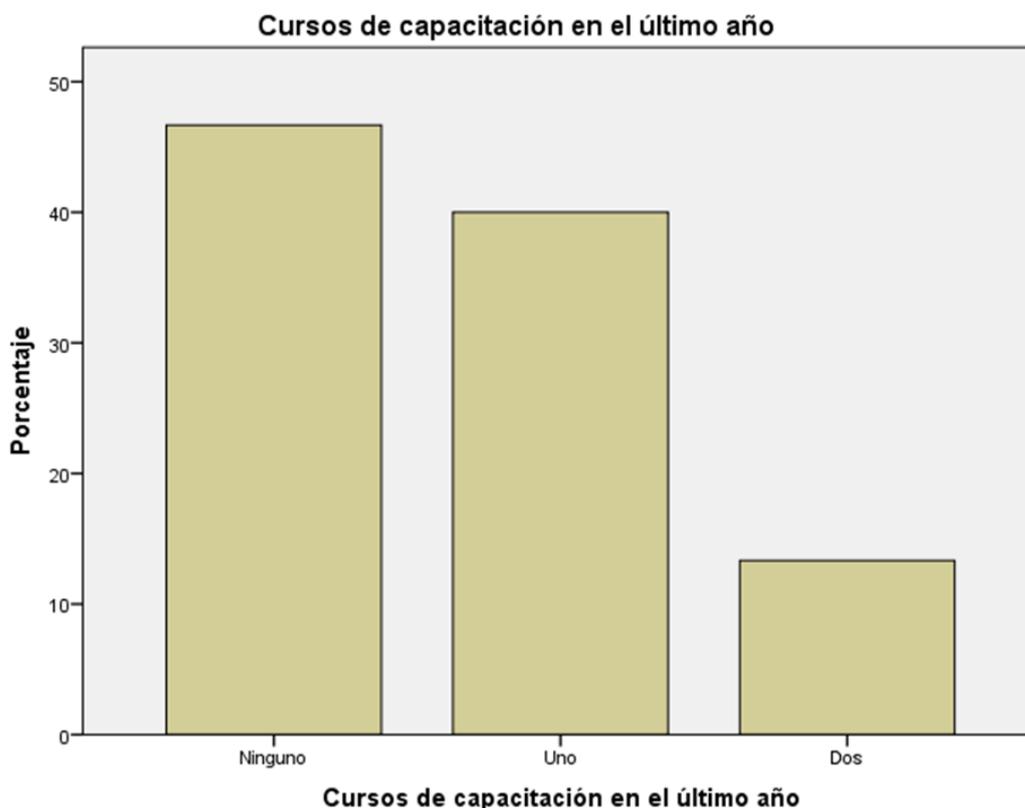


Tabla 27: Cuántos cursos de capacitación recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas en estudio.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 27, se observa que el 47% de los representantes de las micro y pequeñas empresas no recibió ningún curso de capacitación, y el 40% recibió un curso de capacitación.

TABLA 28
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Tipo de cursos en que participaron	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	7	46,7
Manejo empresarial	2	13,3
Marketing empresarial	1	6,7
Inversión del crédito financiero	5	33,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

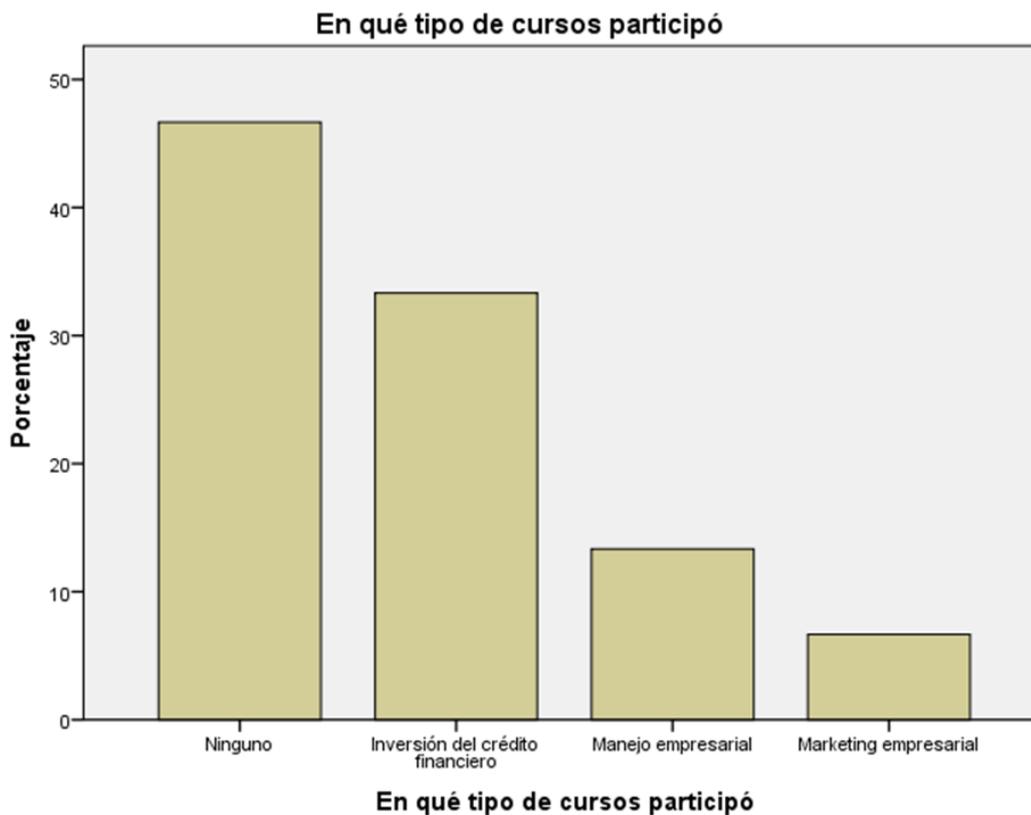


Tabla 28: En qué tipo de cursos de capacitación participaron

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 28, se observa que el 47% de los empresarios no se capacitó en curso alguno, y el 33% lo hizo en inversión del crédito financiero.

TABLA 29-A
RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO
DE CALLERÍA, 2018

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	12	80,0
NO	3	20,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

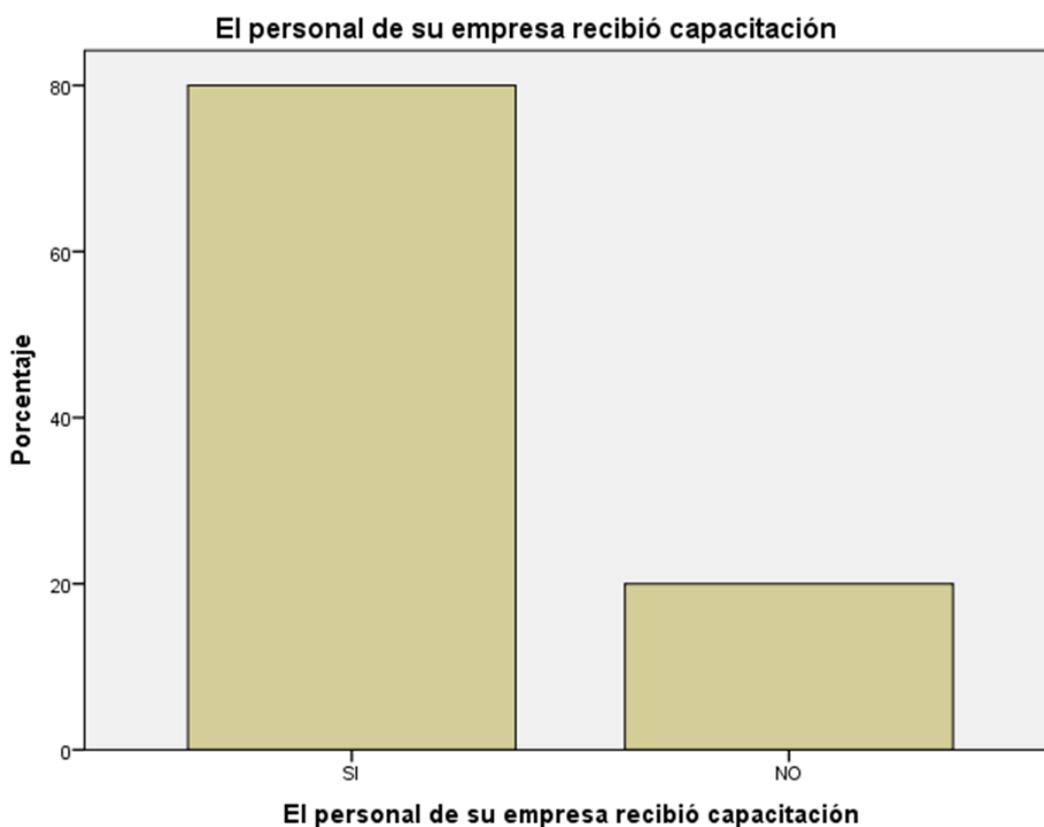


Tabla 29-A: El personal de su empresa recibió capacitación.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 29-A, se observa que el 80% sí capacitó a su personal, mientras que el 20% no lo hizo.

TABLA 29-B
CANTIDAD DE CURSOS EN QUE SE CAPACITÓ EL PERSONAL DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	13,3
Un curso	4	26,7
Dos cursos	7	46,7
Más de tres cursos	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

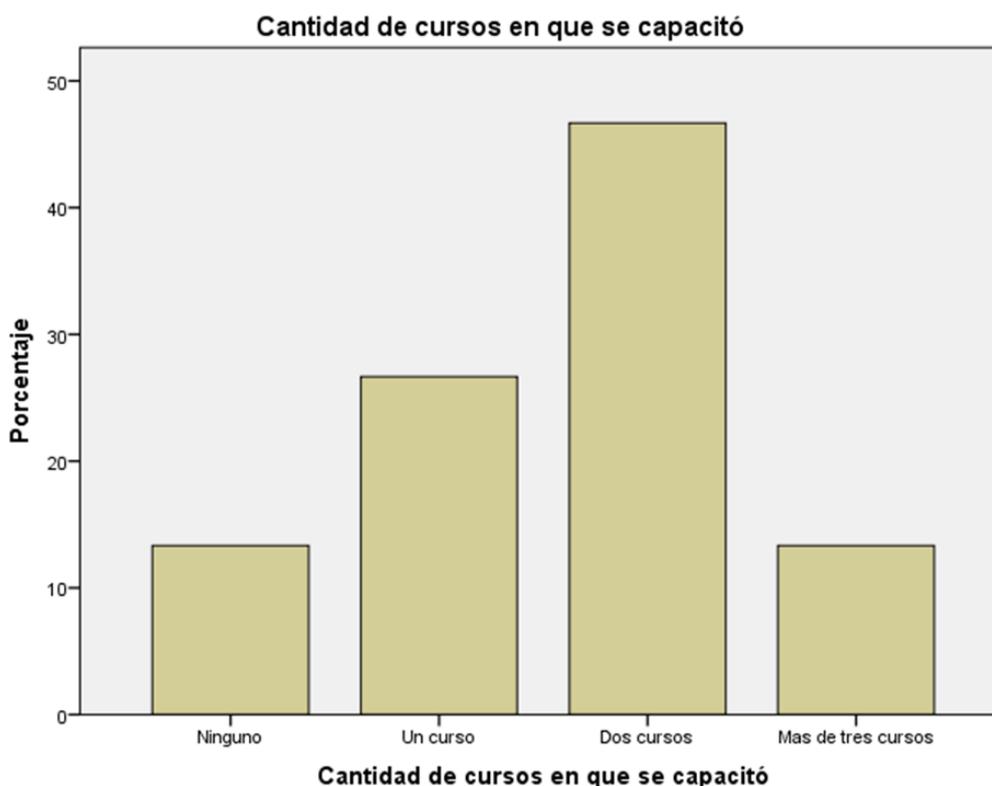


Tabla 29-B: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 29-B, se observa que el 47% de los trabajadores de las empresas se capacitó en dos cursos, y un 27% participó en un curso de capacitación.

TABLA 30

SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Consideran una inversión	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	86,7
NO	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

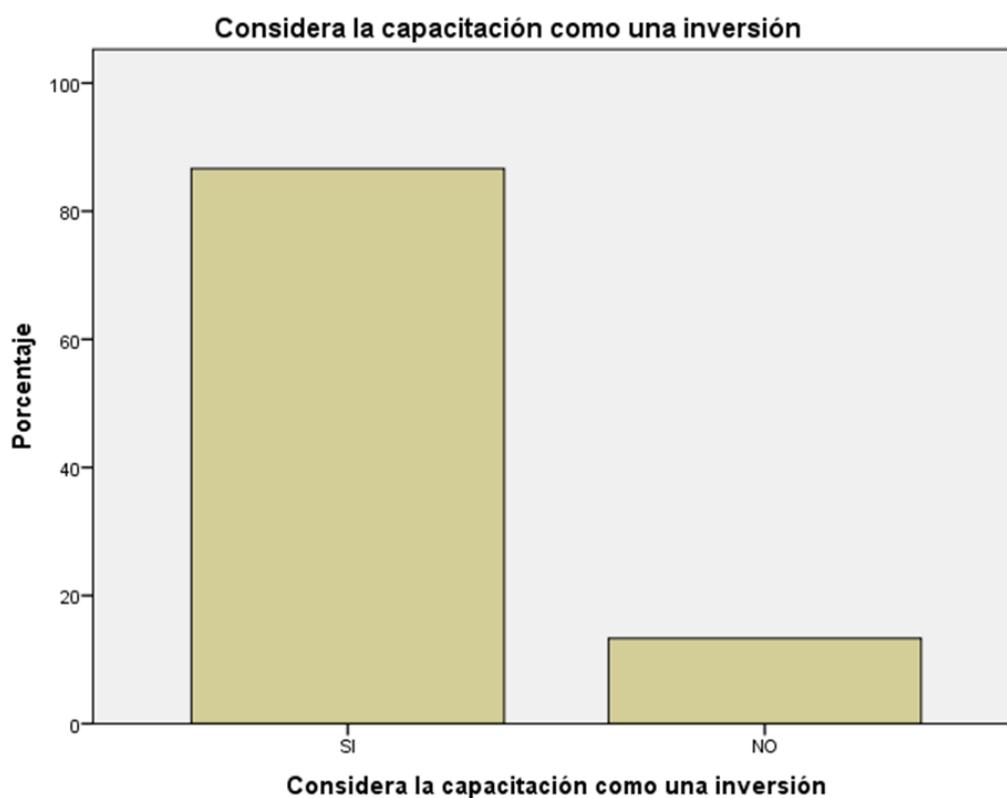


Tabla 30: Considera a la capacitación como una inversión.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 30, se observa que el 87% de los empresarios considera a la capacitación como una inversión, mientras que un 13% no lo considera así.

TABLA 31
SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO
RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Lo consideran relevante	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	86,7
NO	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

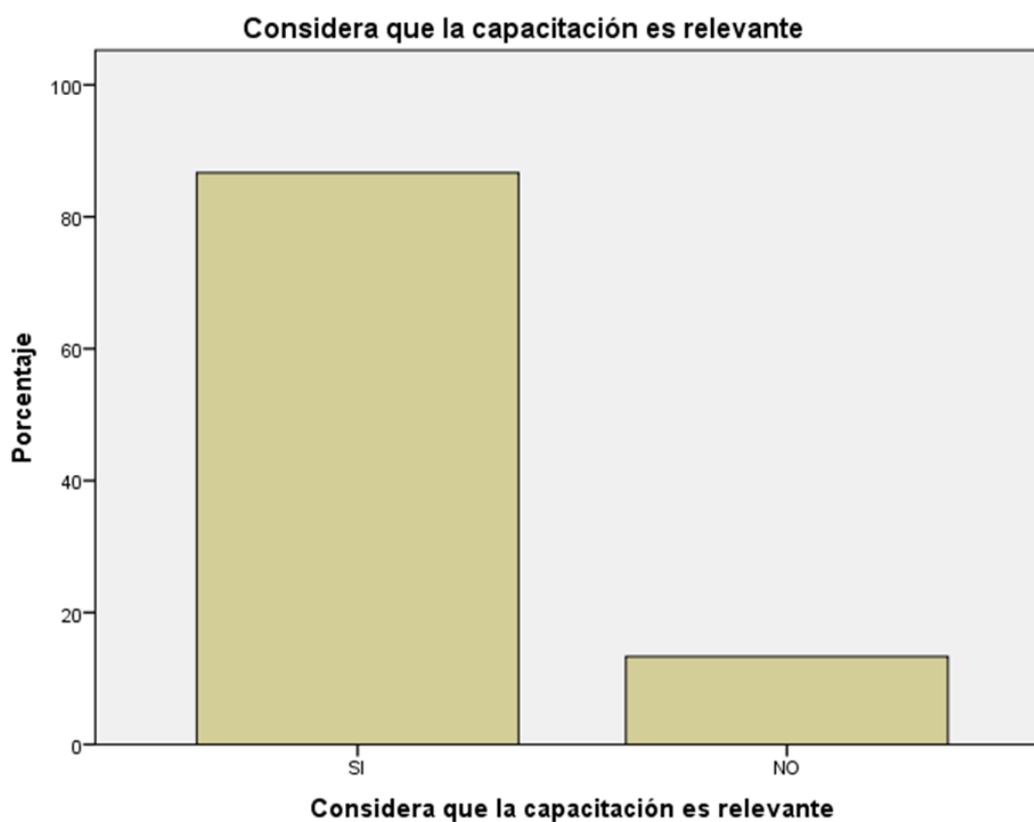


Tabla 31: Considera a la capacitación del personal es relevante

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 31, se observa que el 87% de los empresarios considera que la capacitación de su personal es relevante para sus empresas, y el 13% considera que no lo es

TABLA 32

EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

En qué temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	13,3
Prestación de mejor servicio a los clientes	6	40,0
Otros	7	46,7
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Tabla 32: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 32, se observa que el 47% de los trabajadores se capacitó en otros temas (preparación de helados, presentación de productos, etc.) y el 40% lo hizo en prestación de mejor servicio a los clientes, y un 7% lo hizo en gestión empresarial.

4.1.1 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 33
CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	100,0
NO	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018



Tabla 33: Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 33, se observa que el 100% de los empresarios cree que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas.

TABLA 34
CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	86,7
NO	2	13,3
No precisa	0	0,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

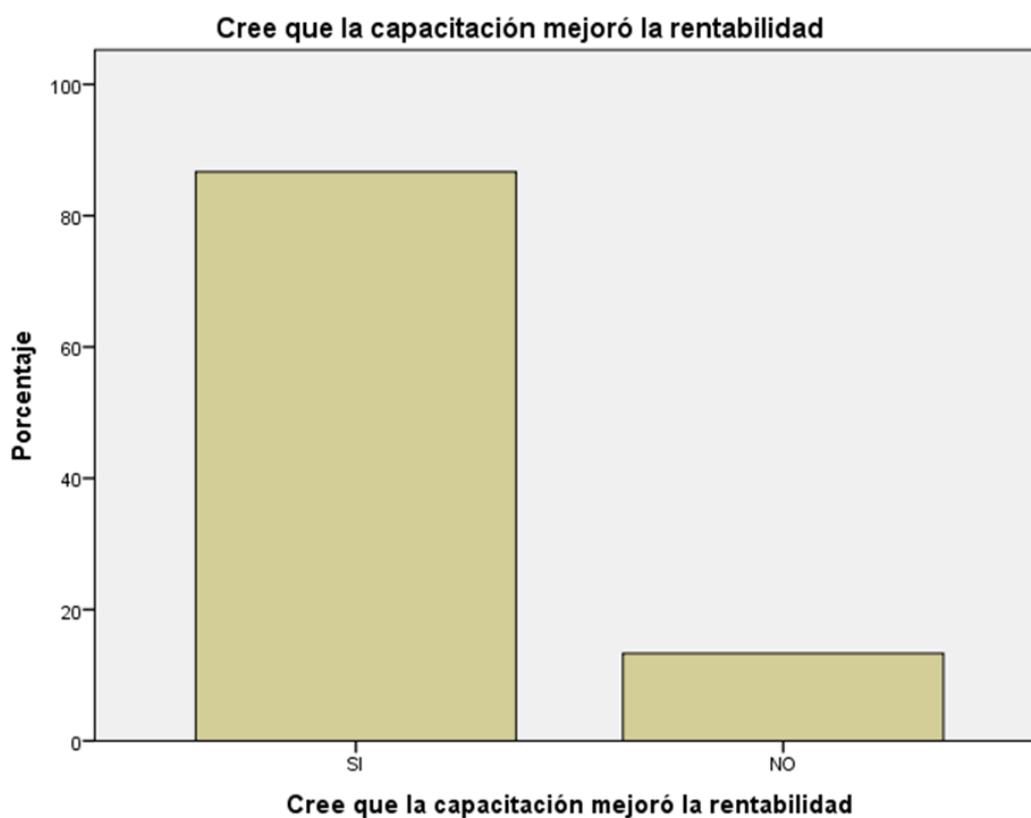


Tabla 34: Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 34, se observa que sólo el 87% de los empresarios cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 13% dijo que no.

TABLA 35
CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA 2018, HA MEJORADO
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Mejóro la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	13	86,7
NO	2	13,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

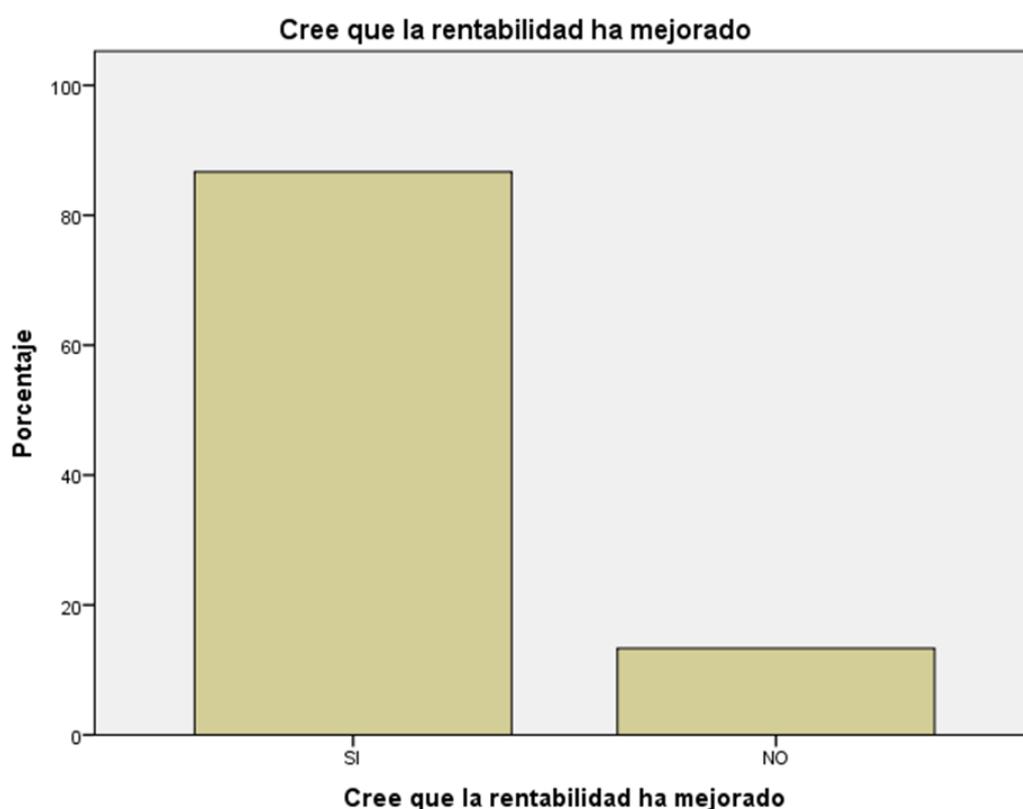


Tabla 35: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 35, se observa que el 87% de empresarios sí cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, mientras que el 13% dijo que no.

TABLA 36
CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR COMERCIAL
RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA 2018, HA DISMINUIDO
EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Disminuyó la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	1	6,7
NO	14	93,3
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – Abril 2018

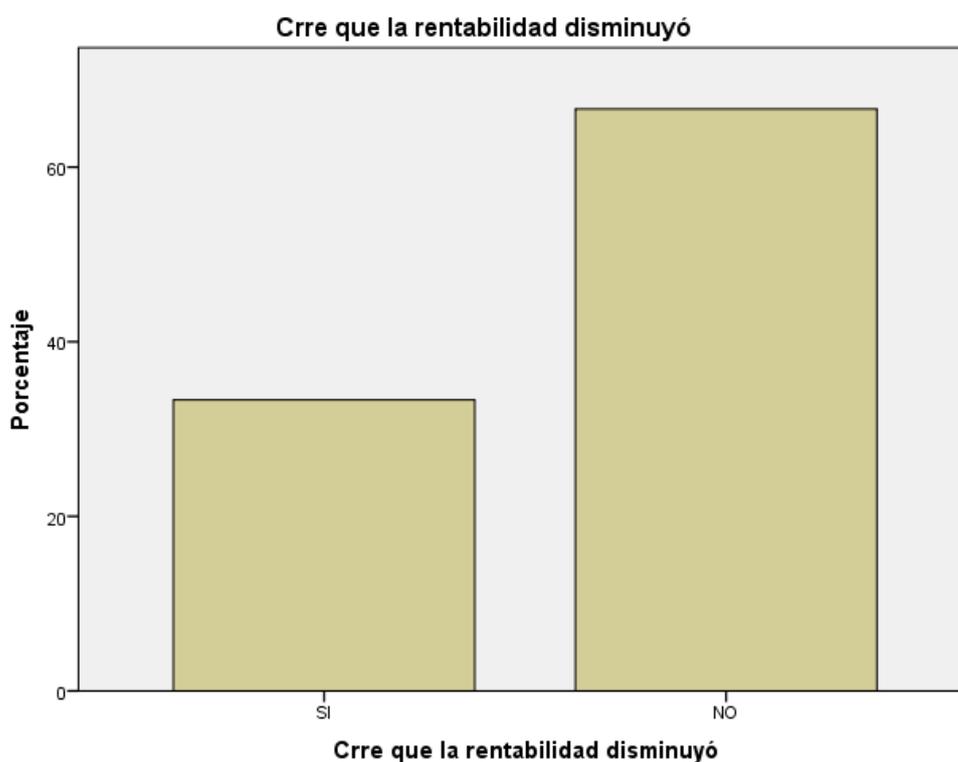


Tabla 36: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los últimos años

INTERPRETACIÓN: En la tabla y figura 36, se observa que el 93% de los empresarios cree que la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido, y el 7% sí cree que disminuyó en los últimos años.

4.2. Análisis de resultados

4.2.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) de empresarios tiene de 26 a 55 años de edad (ver tabla 1). Resultados muy parecidos a los de Camarena (2013) donde el 80% tiene entre 26 y 60 años, Acuña (2012) donde el promedio fue de 40 años, y Lezama (2012) donde el promedio de edad fue de 36 años.
- El 53% (8) es mujer, y el 47% (7) es hombre (tabla 2). Resultados parecidos a Acuña (2012) donde el 57% son mujeres, Sifuentes (2012) donde el 80% son de sexo femenino, y diferentes a Lozano (2012) donde el 80% son varones.
- El 33% (5) tiene como instrucción la educación superior no universitaria completa, y el 27% (4) tiene educación superior universitaria completa (tabla 3). Resultados parecidos a los de Ferreyros (2012) donde el 40% tiene grado de instrucción superior no universitario completa, pero diferentes a los de Camarena (2013) donde el 50% tiene educación secundaria, y a los de Lezama (2012) el 87.5% tiene grado de instrucción superior no universitaria.
- El 33% (5) son técnicos de profesión, y el 27% (4) son profesionales universitarios, y comparten esa ocupación con la de comerciantes (tablas 5 y 6). Los empresarios con una carrera técnica concluida o con título universitario tienen, por su preparación académica, mayores y mejores habilidades para la atención al público y para la administración de una empresa.

4.2.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- Del 73% (11) de las empresas tiene entre 6 a 15 años de antigüedad en el rubro (tabla 7). Resultados en tendencia con Camarena (2013) donde el 100% tiene más de tres años de actividad, y con Lezama (2012) donde el 50% tiene entre 1 y 3 años de antigüedad
- El 100% (15) de las empresas son formales (tabla 8). El rubro Ferreterías, por el mismo hecho de ofrecer sus productos en lugares comerciales, céntricos y concurridos, debe de operar con todos los permisos y documentación pertinente; además, los empresarios son conscientes de todos los beneficios que se logra con la formalización.
- El 60% (9) tiene de 1 a 2 permanentes, y el 40% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 9). Resultados parecidos a los de Ferreyros (2012) donde el 47% tiene un trabajador permanente, Tacas (2012) que tiene 60% de empresas poseen dos permanentes, y Sifuentes (2012) donde el 70% posee dos trabajadores permanentes.
- El 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales (tabla 10). Resultados parecidos a Ferreyros (2012) donde el 47% tiene un trabajador eventual, y con Tacas (2012) donde el 60% tiene un trabajador
- El 100% (15) de empresas se formaron con el objetivo de obtener ganancias (tabla 12), resultados muy parecidos a Lozano (2012) donde el 100% formaron su empresa para obtener ganancias, y diferentes a los de Camarena (2013) donde el 70% de empresas se crearon por subsistencia.

4.2.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 87% de empresarios (13) financia sus actividades con financiamiento de terceros, y el 13% lo hace con capital propio (tabla 12). Resultados parecidos a Lezama (2012) donde el 100% recibió crédito financiero y Ferreyros (2012), donde el 100% se financió por créditos bancarios. Y algo parecidos a Acuña (2012) donde el 43% recibió créditos.
- El 47% (7) se financió por el Banco de Crédito, y el 27% (4) con el Banco Continental, y pagan tasa de interés del 1.5% y 1.8% por los créditos recibidos (tablas 13 y 14). Resultados similares a los de Ferreyros (2012), Tacas (2012), y Lozano (2012) donde los empresarios se financiaron en 100% por entidades bancarias.
- El 63% recurre además a entidades no bancarias en busca de financiamiento. El 33% (5) recurre a la financiera Mi Banco, un 20% a Crediscotia, y otro 20% lo hace con la Caja Maynas (Tabla 15) y pagan tasas de interés del 2% y 2.5% mensual por los créditos (tabla 16). Resultados parecidos a Lezama (2012) donde el 50% se financia en el sistema no bancario (Caja Municipal del Santa y CrediChavín).
- El 80% (12) de los empresarios dicen que no recurren a prestamistas o usureros para financiarse, y un 20% (3) no precisa su respuesta (tablas 17 y 18). Este resultado es contrario al de Camarena (2013) donde el 78% de empresarios de Contamana se financian por medio de usureros.
- El 100% (15) de micro y pequeñas empresas no se financia por otros medios (tablas 19 y 20). Al hablar de otros medios de financiamiento, se habla de

medio informales que pueden ser préstamos de familiares, remesas del extranjero, panderos, juntas, etc.

- El 67% (10) dice que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para la obtención del crédito (tabla 21). Hoy en día existe una rivalidad entre los bancos y las financieras para financiar a las Mypes, lo que ha hecho que los primeros hayan tenido que flexibilizar los requisitos que exigen para otorgar créditos. Algunos de ellos incluso, como el caso del Banco de Crédito y el Scotiabank, tienen sus propias financieras dedicadas al financiamiento de la microempresa.
- El 80% (12) dice que sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados, que estos montos fueron de 6,000 a 15,000 soles y que fueron a corto plazo (tablas 22, 23 y 24). Generalmente, los créditos mayores a 15,000 soles se financian a largo plazo, con cuotas en montos más cómodos para la devolución por parte de los empresarios.
- El 53% (8) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 47% (7) lo hizo en activos físicos (tabla 25). Parecido a Lezama (2012) donde el 62.5% lo invirtieron en capital de trabajo, Camarena (2009) donde el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo, y Acuña (2012) donde el 66.7% lo invirtió como capital de trabajo.

4.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 53% (8) de empresarios sí recibió capacitación para que les otorguen el crédito financiero, y el 47% (7) no recibió capacitación (tabla 26). Resultados algo similares a los de Sifuentes (2012) donde el 20% sí recibió capacitación,

en cambio, son diferentes, a los de Ferreyros (2012) donde el 47% de empresarios no recibió capacitación en los últimos años, y a Lozano (2012) donde los empresarios que recibieron créditos los años 2009 y 2010 no recibieron capacitación.

- El 40% (2) que se capacitó, lo hizo en un solo curso, que fue inversión del crédito financiero (tablas 27 y 28). Resultados parecidos en Acuña (2012) donde el 29% recibió una capacitación, y Sifuentes (2012) donde el 20% recibió una capacitación en los últimos años.
- El 80% (12) manifiesta que su personal recibió capacitación en los cursos de prestación de mejor servicio a los clientes y en otros temas relacionados al rubro de la empresa, como preparación de helados, presentación de productos, etc. (tablas 29-A, 29-B y 32). Resultados que se asemejan a los de Acuña (2012) y Ferreyros (2012) quienes sí capacitan a su personal, aunque no especifican en qué temas lo hacen. Y son diferentes a Camarena (2013), Lezama (2012) y Lozano (2012) donde no capacitan a su personal las empresas.
- El 87% (13) sí considera que la capacitación es una inversión, y que es relevante para el funcionamiento de sus empresas que su personal se capacite (tablas 30 y 31). Resultados parecidos a Ferreyros (2010) donde el 80% dijo que su personal si recibió capacitación, y que, si considera a la capacitación relevante para sus empresas, y que sí la considera una inversión. Similares, también, a los de Acuña (2012) donde el 100% y Lezama (2012) con el 62.5% que manifiestan que la capacitación es una inversión y que la capacitación a sí es relevante para la empresa.

4.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa (tabla 33) y el 87% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad (tabla 34). Resultados idénticos a Lezama (2012) donde el 100% considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad y que la capacitación también, y diferentes a Camarena (2013), donde el 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, aunque el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 87% (13) sí cree que la rentabilidad de sus empresas dedicadas a la compra y venta de abarrotes ha mejorado en los últimos años, y el 93% (14) considera que la rentabilidad no ha disminuido (ver tablas 35 y 36). Estos resultados son algo similares, a los de Lozano (2012) y Sifuentes (2012) donde el 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. Y, totalmente diferentes a los de Tacas (2012) donde el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) tiene de 26 a 55 años de edad.
- El 47% (9) es hombre y el 53% (6) es mujer.
- El 60% (9) tiene educación superior completa.
- El 53% tiene el estado civil de casado, y el 27% es conviviente.
- El 33% (5) tiene alguna profesión técnica, y el 27% (4) es profesional universitario.

5.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 73% (11) de las empresas tiene una antigüedad de 6 a 15 años en el rubro.
- El 100% (15) de las empresas son formales.
- El 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (15) se formó para obtener ganancias.

5.1.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 87% (13) se financia mediante terceros, y el 13% (2) lo hace con autofinanciamiento.
- El 47% (7) se financia con el Banco de Crédito, y el 27% (4) con el Banco Continental.
- El 87% paga de 1.5 a 1.8% de tasa de interés mensual por el crédito bancario.

- El 73% se financia también con créditos no bancarios, y paga de 2 a 2.5% de interés mensual.
- Los micro y pequeños empresarios no se financian por prestamistas o usureros, ni por otros medios.
- El 67% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para obtener a un crédito.
- El 80% (12) sí recibió el crédito en el monto solicitado, que fue de 6,000 a 15,000 soles en promedio, y a corto plazo.
- El 53% (8) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 47% (7) lo hizo en activos fijos.

5.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 53% (8) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 47% (7) no lo recibió.
- El 40% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial.
- El 80% brindó capacitación a su personal entre uno a más de tres cursos. Entre ellos prestación de mejor servicio a los clientes y temas del rubro empresarial.
- El 87% (13) sí considera que la capacitación es una inversión, y que, además, es relevante para su empresa.

5.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

- El 100% (15) sí considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 87% (13) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 87% (13) cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 93% (14) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido en los últimos años.

5.2 Recomendaciones

Respecto a los empresarios

- Que se integren más emprendedores a este rubro de la comercialización de productos ferreteros, aún hay mercado para más gente, sobre todo en distritos como Manantay y Yarinacocha.
- Que más mujeres se atrevan a participar en este rubro, no hay distingo de género.
- Que los empresarios continúen sus estudios y tengan un título técnico o profesional.
- Que formalicen su estado civil aquellas personas que están como convivientes, es parte de la estabilidad familiar.

Respecto a las características de las microempresas

- Que, a pesar de ser un producto sensible a factores externos, deben de seguir en el rubro buscando llegar cada vez más cerca de los potenciales clientes.

- Tratar de que el personal más antiguo y capacitado esté en planillas y con contrato indeterminado.
- Contratar trabajadores eventuales sólo en temporadas altas y ocasiones especiales.

Respecto al financiamiento

- Buscar siempre la alternativa más económica en cuanto a tasas de interés, no dejarse llevar por las facilidades solamente.
- Que, previamente a la solicitud del crédito tengan bien planificado sobre la inversión que van a hacer y si se dan las garantía para el retorno de ese crédito.
- Que, cumplan responsablemente con su cronograma de pagos y eviten por todos los medios el caer en morosidad.

Respecto a la capacitación

- Que ambos, dueños y trabajadores, deben de capacitarse constantemente.
- Que no olviden que un trabajador capacitado, es mucho más productivo, que la capacitación es una inversión y no un gasto.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en capacitar a su personal y mejorar la oferta de su producto, esto influirá en la rentabilidad.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña (2012). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2010-2011. Tesis ULADECH Católica
- Aguilar (2014). Auditoría de las micro y pequeñas empresas en Puno. Recuperado de: <http://legacy.netlibrary.com/>.
- Alarcón y Rosales (2014). Evaluación de la Gestión Económica – Financiera y su Implicancia en la Rentabilidad de la Empresa “Panificación Arte Distribuidores SAC” de la Ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo, Perú. Recuperado de: <http://tesis.usat.edu.pe/handle/20.500.12423/627>
- Banegas et al. (1998). Análisis por ratios de los estados financieros. Editores Madrid: Civitas
- Camarena (2013). Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2011-2012. Tesis ULADECH Católica
- Consejo Federal de Contabilidad de Brasil (2009). Normas Brasileñas e Internacionales de Contabilidad Aplicadas al Sector Público y el Desafío de la Convergencia un Análisis Comparativo – IPSAS y NBCTSP. Disponible en: www.repec.org.br

Cuba E. (2016). La micro y pequeña empresa. Recuperado de:
<https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/micro-pequena-empresa-elmer-cuba-208461-noticia/>

Del Aguila Romero (2016). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016. Tesis de Contabilidad – ULADECH Católica. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1180>

Ferreyros (2012). Caracterización de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería, periodo 2011. Tesis pregrado ULADECH Católica

Gálvez (2017). Caracterización del Auditoría y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. Tesis de Contabilidad. ULADECH Católica.

GEAP (2014). Blog temas Micropymes. Disponible en:
<https://www.geasiapacifico.com/apps/blog/>

Gerrero, Portillo y Denny (2010). Sistema de control interno con base al enfoque coso para la alcaldía municipal de San Sebastián, departamento de San Vicente, para implementarse en el año 2010. Universidad de El Salvador. Recuperado de: <http://ri.ues.edu.sv/3493/>

Huamani J. y Sosaya M. (2018). El financiamiento y la rentabilidad de las MYPES del sector comercial del distrito de Imperial – Cañete, años 2012

– 2015. Tesis de pregrado UNAC. Recuperado de:
<http://repositorio.unac.edu.pe/handle/UNAC/3309>

Lázaro Alcántara E. (2010). Gestión eficiente de una micro y pequeña empresa: como superar el segundo año y sostenerse en el tiempo. Tesis de posgrado. PUCP. Recuperado de:
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/836>

Ley N° 30056 (2004). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Recuperado de: http://www.sice.oas.org/SME_CH/PER/Ley_30056_s.pdf

Mares, C. (2013). El régimen jurídico de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPEs) en el Perú. Recuperado de:
<http://repositorio.ulima.edu.pe/handle/ulima/4768>

Martínez, J. (2015). La auditoría Financiera en la gestión de las empresas cooperativas de servicios múltiples. Tesis de Maestría. Contabilidad y Finanzas en la Universidad Ricardo Palma. Recuperado de:
[www.repositorioacademico.usmp.edu.pe › bitstream › usmp › castro_bpg](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/castro_bpg)

Modigliani – Miller (1958). Teoría de la estructura de capital y su impacto en la toma de decisiones de inversión y financiamiento. Recuperado de:
<https://www.redalyc.org/pdf/4655/465545890014.pdf>

Núñez Miñana H. (2001). Finanzas Públicas. Disponible en:
<ftp://ftp.unvm.edu.ar/PROGRAMAS%202008/FINANZAS%20PUBLICAS.CONTADOR.ECONOMIA-2008.pdf>

Ponce (2016). Caracterización del Auditoría, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015. Tesis de pregrado – Escuela de Contabilidad ULADECH Pucallpa. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4859>

Ricardo D. (1959). Principios de Economía Política y Tributación. Disponible en: <http://ricardobenlloch.com/principios-de-economia-politica-y-tributacion-david-ricardo/>

Rocca J. (2017). Financiamiento bancario y su relación con el desarrollo económico de las Mypes de la ciudad de Chiclayo, año 2016. Tesis Universidad Nacional Federico Villarreal. Recuperado de: <http://repositorio.unfv.edu.pe/handle/UNFV/1990>

Sánchez (2013). Efecto financiero en la aplicación de un planeamiento tributario en la gestión del departamento de Recursos Humanos de la empresa de Transportes Ave Fénix SAC para el periodo 2013. Tesis de Contabilidad UNITRU. Recuperado de: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/2364>

Vega R. (2011). El control interno y su efecto en la rentabilidad de la empresa Akabados de la ciudad de Ambato durante el año 2010
Recuperado de: <http://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/1700/1/TA0044.pdf>

ANEXOS

Anexo 1. Cuestionario para la encuesta a las micro y pequeñas empresas

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN – DEMI

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las
Micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018**”

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador(a):.....Fecha:/...../201...

Razón Social:.....RUC N°

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPES:

1.1 Edad del representante legal de la empresa:

1.2 Sexo: Masculino.....Femenino.....

1.3 Grado de instrucción: Ninguno.... Primaria: Completa..... Incompleta.....

Secundaria: Completa.....Incompleta..... Superior Universitaria Completa

(....) Superior Universitaria Incompleta (....) Superior No Universitaria:

Completa.....Incompleta.....

1.4 Estado Civil: Soltero..... Casado.....Conviviente.....Divorciado.....

Otros.....

1.5 Profesión.....

1.6 Ocupación.....

II PRINCIPALES CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....

2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal(.....)

2.3 .Número de trabajadores permanentes.....

2.4 Número de trabajadores eventuales.....

2.5 Motivos de formación de las Mype: Obtener ganancias (....) Subsistencia (....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. Cómo financia su actividad productiva: Con financiamiento propio

(Autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (....)

3.2. Si el financiamiento es de terceros: A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria)

3.3. Que tasa interés mensual paga.....

3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....

3.5. Qué tasa de interés mensual paga a las entidades no bancarias

3.6. Prestamistas o usureros

3.7. Que tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....

3.8. Otros (especificar).....

3.9. Que tasa de interés paga

3.10. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito: Las entidades bancarias (.....) Las entidades no bancarias (.....) los prestamistas usureros (.....)

3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)

3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:

3.13. Tiempo del crédito solicitado: El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)

3.14. En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo: Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros-
Especificar:.....

IV DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

4.1 Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero: Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año: Uno.....Dos.....Tres..... Cuatro..... Más de cuatro.....

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.: Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial..... Administración de recursos humanos..... Marketing Empresarial..... Otros
Especificar.....

4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación? Si.....No.....;

4.5 Indique Ud. la cantidad de cursos que su personal recibió. 1 Curso.....
2 Cursos..... 3 Cursos..... Más de 3 cursos.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión: Si..... No.....

4.7 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.8 En qué temas se capacitaron sus trabajadores: Gestión Empresarial.....
Manejo eficiente del microcrédito..... Gestión Financiera..... Prestación de mejor servicio a los clientes..... Otros:... Especificar.....

V. PERCEPCION DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si..... No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa: Si.....No.....

5.3 Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años: Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si
(....) No (....)

Anexo 2. Cuadros de resultados

(1) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 40% (6) tiene de 36 a 45 años, el 33% (5) tiene de 46 a 55 años, y el 27% (4) tiene de 26 a 35 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 53% (8) son mujeres y el 47% (7) son hombres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 33% (5) tiene educación superior no universitaria completa, el 27% (4) superior universitaria completa, un 20% (3) tiene secundaria completa y otro 20% (3) superior universitaria incompleta.
<i>Estado civil</i>	4	El 53% (8) es casado, el 27% (4) es conviviente, y un 20% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 40% (6) no tiene ninguna profesión, un 33% (5) es técnico, y el 27% (4) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 73% (11) es comerciante de ocupación, y el 27% (4) trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

(2) Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de muebles de madera</i>	7	El 40% (6) tiene de 6 a 10 años, el 33% (5) tiene de 11 a 15 años, y un 20% (3) tiene de 1 a 5 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 100% (15) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 60% (9) tiene de 1 a 2 empleados permanentes, y el 40% (6) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 13% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (15) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(3) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 87% (13) se financia por medio de terceros, mientras que el 13% (2) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 47% (7) recurre al Banco de Crédito, un 27% (4) lo solicita al Banco Continental, un 13% con el Scotiabank, y otro 13% (2) con el Interbank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 47% (7) paga un interés de 1.8%, un 40% (6) paga el 1.5%, y un 13% (2) paga el 2% de tasa de interés.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 33% (5) se financia con Mi Banco, un 27% (4) con ninguna entidad, un 20% (3) hace con la Caja Maynas, y otro 9% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 47% (7) paga el 2.5%, un 27% (4) paga el 2% y otro 27% no paga ninguna tasa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 80% (12) no utiliza el financiamiento por prestamistas, y el 20% (3) no precisa.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 80% (12) no paga ninguna tasa, y el 20% (3) no especifica.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 67% (10) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, el 20% (3) dice que son las entidades no bancarias, y el 13% (2) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 80% (12) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 20% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 47% (7) recibió de 11,000 a 15,000, el 40% (6) de 6,000 a 10,000, y el 13% (2) más de 15,000.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 87% (13) lo solicitó a corto plazo, y el 13% (2) lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 53% (8) lo invirtió en capital de trabajo, el 47% (7) en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

(4) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 53% (8) si recibió capacitación, y el 47% (7) no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 47% (7) no recibió ningún curso de capacitación, el 40% (6) recibió un curso de capacitación, y el 13% (2) recibió dos capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 47% (7) no se capacitó en ningún curso, el 33% (5) lo hizo en inversión del crédito financiero, el 13% (2) lo hizo en manejo empresarial, y un 7% (1) en marketing empresarial.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 80% (12) si capacitó a su personal, y el 20% (3) no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 47% (16) se capacitó en dos cursos, el 27% (4) un curso, y un 13% (2) recibió más de tres cursos de capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 87% (13) si considera a la capacitación como una inversión, y el 13% (2) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 87% (13) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 13% (2) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 47% (7) se capacitó en otros temas referentes al rubro empresarial, el 40% (6) lo hizo en prestación de mejor servicio al cliente, y un 13% (2) no se capacitó.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29-A, 29-B, 30, 31, 32

(5) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 100% (15) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 87% (13) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 13% (2) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 87% (13) sí cree que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 13% (2) no cree que la rentabilidad mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 93% (14) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 7% (1) si cree que disminuyó.

Fuentes: Tablas 33, 34, 35, y 36

Anexo 3. Fiabilidad del instrumento

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	15	100,0
Excluido ^a	0	,0
Total	15	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,808	37

Anexo 4. Base de datos

Edad	Sexo	Instrucción	Estado	Profesiones	Ocupación	Tiempo	Formalidad	Trab.Permanentes	Trab.Eventuales	Motivo.fprmacion	Cómo.financia.activid	Instituciones.bancarias	Tasa.Interes	Instituciones.no.bancarias	Tasa.interés	Prestamistas.usureros	Interés.que.paga	Otros.financistas	Tasadinteres.paga	Entidades.mayor.facilidad	Crédito.monto.solicit	Monto.promedio.crédit
2.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
2.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
2.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
2.00	1.00	5.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	1.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
3.00	1.00	5.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
3.00	1.00	5.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	2.00
3.00	1.00	5.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	2.00	1.00	1.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	3.00
3.00	2.00	5.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	3.00
4.00	2.00	7.00	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	2.00	3.00	2.00	2.00	2.00	.00	2.00	.00	3.00	1.00	3.00
4.00	2.00	7.00	2.00	3.00	1.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	3.00	1.00	3.00	2.00	2.00	.00	2.00	.00	4.00	1.00	3.00
4.00	2.00	7.00	2.00	3.00	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	3.00	1.00	3.00	2.00	2.00	.00	2.00	.00	4.00	1.00	3.00
4.00	2.00	7.00	3.00	3.00	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	4.00	1.00	1.00	2.00	2.00	.00	2.00	.00	4.00	1.00	3.00
4.00	2.00	8.00	3.00	1.00	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	2.00	3.00	###	2.00	.00	4.00	3.00	3.00
3.00	2.00	8.00	3.00	1.00	2.00	3.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	1.00	2.00	3.00	2.00	3.00	###	2.00	.00	4.00	3.00	4.00
3.00	2.00	8.00	3.00	1.00	1.00	4.00	1.00	2.00	1.00	1.00	2.00	4.00	2.00	.00	.00	3.00	###	2.00	.00	4.00	3.00	4.00

Plazo.crédito.solicitado	Inversión.del.crédito	Recibió.capacitación	Cuántos.cursos	Tipodecursos	Personal.recibió.capa c	Camtidad.cursos	Capacitación.es.inver sión	Capacitación.es.relev ante	Temas.capac.trabaj	Financiam.mejor.renta b	Capacit.mejor.rentab	Rentab.mejoro.ultim	Rentabilidad.disminuy o
1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	1.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	4.00	1.00	1.00	4.00	2.00	2.00	1.00	1.00	4.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	2.00	2.00	.00	.00	1.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	2.00	2.00	.00	.00	1.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	2.00	2.00	.00	.00	1.00	3.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	2.00
1.00	2.00	2.00	.00	.00	1.00	3.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	2.00	2.00
1.00	2.00	2.00	.00	.00	2.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	2.00	2.00
1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	2.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	1.00
1.00	2.00	1.00	2.00	2.00	1.00	1.00	1.00	1.00	5.00	1.00	1.00	1.00	2.00
2.00	4.00	2.00	.00	.00	1.00	.00	2.00	2.00	.00	1.00	2.00	1.00	2.00
2.00	4.00	2.00	.00	.00	2.00	.00	2.00	2.00	.00	1.00	2.00	1.00	2.00

Reporte turnitin

Actividad IIIU-8: Informe final x Feedback Studio x Feedback Studio x +

https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&student_user=1&s=1&u=1081952324&o=1219835309

turnitin

JOHN MAX NORIEGA ALIAGA | INFORME FINAL

Resumen de coincidencias

10 %

Rank	Source	Percentage
1	Entregado a Universida... Trabajo del estudiante	6 %
2	repositorio.uladech.ed... Fuente de Internet	4 %

Página: 1 de 77 Número de palabras: 12850 Text-only Report | High Resolution Activado

11:57 25/11/2019

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the Hardware store sector of the Callería district, 2018

John Max Noriega Aliaga¹
Mg. CPC. Jorge A. Ramírez Panduro²

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 15 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 100% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 53% son hombres y el 60% tiene educación superior completa, el 53% son casados. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 73% de empresas tiene entre 6 a 15 años en el rubro y el 100% son formales; el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 87% se financia por terceros, el 47% con el BCP y paga una tasa de 1.5 a 1.8% mensual, por un préstamo de 6,000 a 15,000 y a corto plazo, invirtieron el crédito en capital de trabajo. En lo que respecta a la capacitación: el 53% recibió capacitación al otorgar el crédito, su personal se capacitó en mejorar el servicio al cliente; el 87% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para su empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 100% cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad, y el 87% que la capacitación la mejoró. Además, cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The purpose of this study was to "describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the hardware store business sector of the Callería district, 2018." The research followed a descriptive-quantitative design, where we worked with a sample of 15 micro-companies whose legal representatives were given a questionnaire of 36 questions, reaching the following results: Regarding entrepreneurs, the age of 100% of entrepreneurs is between 26 to 55 years, 53% are men and 60% have complete higher education, 53% are married. Regarding micro and small companies: 73% of

¹ Estudiante de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote – filial Pucallpa

² Docente investigador de la Escuela Profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

companies have between 6 to 15 years in the business and 100% are formal; 100% have 1 to 5 permanent workers and 1 to 2 temporary workers. Regarding financing: 87% is financed by third parties, 47% with BCP and pays a monthly rate of 1.5 to 1.8%, for a loan of 6,000 to 15,000 and in the short term, they invested the loan in working capital. Regarding training: 53% received training when granting credit, their staff was trained in better customer service; 87% consider that training is an investment and that it is relevant to their company. Regarding profitability: 100% believe that financing improved profitability, and 87% that training improved it. In addition, he believes that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

INTRODUCCIÓN

Las unidades comerciales y productivas más pequeñas y más simples, esto es, las empresas individuales y familiares, son el motor que mueve desde los pueblos más pequeños hasta las naciones más grandes, es decir al mundo entero. Ya nadie discute la importancia de las micro y pequeñas empresas o Pymes, según el país en que se encuentren, hoy día ya nadie puede negar que son el sector que da empleo al mayor porcentaje de la Población Económicamente Activa. Pero esta situación no siempre fue así, en el transcurrir de las últimas cinco décadas se dieron cambios muy importantes en la economía mundial que fueron transformando el panorama hasta lo que se puede observar hoy.

En su obra “El contexto del desarrollo de las PYMES”, Villafuerte (2002), sostiene que “no solo en el Perú el sector de la pequeña y microempresa es revalorizado tomado en cuenta dentro del escenario económico y el panorama de las nuevas sociedades. A nivel mundial la revalorización del sector PYMES y de las PYMES como unidades productivas de pequeña escala se dan a partir de los años 70, debido principalmente a cambios estructurales como el crecimiento de los servicios”.

Villafuerte concluye que “para ampliar el panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las PYMES muere antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además, existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa. En otros países del mundo, considerando a los miembros del G – 7 como es el caso de Japón existen un promedio de 9.1 millones de pequeñas empresas que generan 67.2 millones empleos, el promedio de ocupación por empresa es de 7.4 personas. Mientras que en Italia trabajan 5.2 personas por empresa”.

La fundación FUNDES (2010), menciona, que “el 46% de las empresas en América Latina pertenecen al sector comercio; y aportan hasta el 25% del empleo formal, alcanzando 16% del PIB regional. Como sucede con el resto de las actividades económicas, la inmensa mayoría de estas empresas son micro, pequeñas o medianas”.

La realidad nos ha mostrado que la expresión más común del comercio en esta región es el comercio minorista (fundamentalmente de productos de consumo, alimentos y bebidas). En cada país de la región, este sector juega un rol importante en la generación de empleo, pero también es un canal estratégico para grandes productores y distribuidores de productos de consumo; sin mencionar el rol que juegan en el abastecimiento para poblaciones rurales y urbanas. Al mismo tiempo, es un sector que enfrenta amenazas constantemente. Más recientemente debido a la proliferación de modelos de negocio más modernos y diversificados (por ejemplo, las grandes superficies, tiendas departamentales o tiendas de conveniencia) que en algunas ocasiones desplazan a los establecimientos más tradicionales que no son tan atractivos, ni competitivos ante dichas conformaciones del mercado. O bien, o a los nuevos y cambiantes patrones de la demanda. Lo anterior, al mismo tiempo hace que buena parte de las actividades y emprendimientos en comercio sean efímeros.

Agrega FUNDES, que “en los 14 países de América Latina analizados, las personas que inician un emprendimiento representan en promedio un 18% de la población económicamente activa (10% en Panamá y 30% en Bolivia) y quienes ya están establecidos un 10% (3,3% en Guatemala y 19% en Bolivia). El emprendimiento de América Latina tiene indicadores más cercanos al promedio de las economías basadas en recursos naturales”. El comercio cubre unos 64% de emprendimientos iniciales y 56% de establecidos, lo que hace la región similar a Asia y distante como 20 puntos porcentuales de EEUU y Europa. En la etapa inicial, el emprendimiento por oportunidad es destacable en Uruguay y México y la motivación de necesidad es más visible en los emprendedores establecidos de Venezuela y Colombia. La edad promedio del emprendedor inicial es 37 años y la del establecido alcanza a 45 años. Las mujeres (55%), aventajan a los hombres en la etapa inicial y lo equiparan en la establecida. La educación promedio es secundaria, existiendo desplazamiento desde el desempleo. Los ingresos son como 10% menores en los comercios incipientes, respecto a otros sectores y muy parecidos una vez ya establecidos. La percepción de innovación es baja, especialmente en la etapa establecida (pero eso no es distinto en otros sectores).

FUNDES, sostiene que “un 48% dice que sus clientes perciben productos novedosos en la etapa inicial. El uso de nuevas tecnologías se nota menos claramente en los emprendimientos iniciales. Los comercios establecidos son mayores fuentes de empleo que los iniciales, pero pocos comercios esperan contratar más de 20 personas (10% negocios iniciales y 8% establecidos)”.

La mitad de las pymes del sector comercio apuesta por las redes sociales como medio de promocionarse y fidelizar a sus clientes, tal y como ha desvelado una encuesta realizada por las empresas Hello Comunicación para la PIMEC (Patronal de la Pequeña y Mediana empresa de Cataluña) sobre empresas del sector comercio. El estudio se ha centrado en las empresas entre 1 y 50 trabajadores.

Por su parte, Zevallos (2010), indica que, en el Perú “las micro y Pequeñas Empresas representan el 98.3% del total de empresas existentes (94.4% micro y 3.9% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La gran mayoría de las micro y pequeñas empresas informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos

inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares. las micro y pequeñas empresas, aportan aproximadamente el 47.0% del PBI del país y son las mayores generadoras de empleo en la economía, aunque en la mayoría de los casos se trata de empleo informal”.

Concluye Zevallos, que, “en cuanto a financiamiento, las micro y pequeñas empresas peruanas tienen limitaciones de acceso en la banca formal y de costo cuando puede acceder a una línea de financiamiento. Tasas de 35-40% asumidas por muchas micro y Pequeñas Empresas en el país hacen no competitivo su producto en el mercado internacional. En relación a la Presión Tributaria, la alta carga tributaria es en parte el poco interés de muchas micro y pequeñas empresas informales en el Perú de pasar a la formalidad. La MYPE es informal simplemente porque no entiende ni cree en las ventajas de formalizarse”. En relación a sus niveles de competitividad, existen serias deficiencias en cuanto a: Capacitación, costeo, negociaciones, formulación de planes de negocios, investigación de mercados, entre otros; estos factores representan algunos de los conceptos y herramientas de gestión poco manejadas por las micro y pequeñas empresas peruanas y que son vitales para competir en mercados abiertos.

García (2014), manifiesta que en “la Fundación para el Análisis Estratégico para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (Faedpyme) informan que apenas el 3.6% de las micro y pequeñas empresas (micro y pequeñas empresas) peruanas están en capacidad de exportar sus productos”.

García, explicó que “en el Informe Mipyme Perú 2013 se pudieron detectar las principales debilidades que afectan el desarrollo de las micro y pequeñas empresas peruanas y uno de ellos es tamaño, ya que son empresas muy pequeñas que no pueden aprovechar el beneficio de las economías de escala. En ese sentido, un área de mejora que hay que profundizar es el aspecto de la internacionalización. Muy pocas micro y pequeñas empresas peruanas tienen capacidad de internacionalización, es decir la capacidad para poder exportar”.

También García, dice que “según el Informe Mipyme Perú 2013, el 61.1% de micro y pequeñas empresas formales no usan algún tipo de herramientas relacionadas a las TIC (Internet, redes sociales, correos electrónicos, etc.), las cuales ayudan a mejorar aspectos administrativos de la empresa”.

Concluye García, que “otro problema a resolver para ayudar a las micro y pequeñas empresas es la falta de financiamiento para hacer crecer a estas empresas, ya que existe un 59% de micro y pequeñas empresas que no buscan este financiamiento por dos motivos”. Según el Informe Mipyme Perú 2013, “el 19% de micro y pequeñas empresas se auto accionan a pedir créditos, es decir que los empresarios no acuden a los bancos a pedir préstamos por el simple hecho de que no se los van a dar. Lo positivo es que el 21% (de micro y pequeñas empresas) que sí va al banco, apenas tienen restricciones financieras, esto es un dato positivo y es un dato optimista”.

Mientras que, en el ámbito local, en mérito a la información que se recopiló de propia mano de los primeros emprendedores en el sector ferretero, sabemos que “este

tipo de negocios siempre tuvo demanda debido al crecimiento poblacional y demográfico de la población donde las construcciones de viviendas y de locales comerciales no se ha detenido. Comercialmente, este sector se inició en pequeños locales alrededor de la Plaza de Armas de la ciudad de Pucallpa, luego con el desarrollo y crecimiento de la ciudad, se abrieron nuevos locales en otras calles comerciales como el Jirón Sucre, jirón Tacna, y jirón Ucayali, mientras que otros negociantes de Ferreterías decidieron iniciar en la Av. Túpac Amaru y en la Av. Centenario, así como en los distritos de Yarinacocha y Manantay.

Sin embargo, el desarrollo con respecto a los micro y pequeños empresarios en nuestra localidad se ha visto frenado por factores externos e internos que los han afectado en mayor o menor medida. Entre los factores externos se pueden mencionar a la crisis internacional y el alza del precio del dólar que ha afectado sobretodo la estabilidad de los precios de los productos que ofrecen. En cuanto a los factores internos, la aparición de los malls o Centros comerciales en la ciudad (Open Plaza y Real Plaza) ha cambiado la forma de adquirir y/o construir de los pucallpinos, ahora pueden encontrar de todo en un solo lugar, hay oferta, variedad y en condiciones más ventajosas.

Las micro y pequeñas empresas del rubro Ferreterías de la ciudad deben hacer frente a esta dura competencia explotando sus fortalezas, como la de estar más cerca de los consumidores, no tener que hacer colas para cancelar o el de poder vender por unidades. Por el contrario, a diferencia de su gigantesca competencia, deben de buscar la forma de financiar sus planes de desarrollo y expansión.

En los párrafos anteriores “se ha destacado la importancia que tienen las micro y pequeñas empresas, en el contexto mundial, nacional, sin embargo, en el ámbito de estudio, existía un desconocimiento sobre como son los micro empresarios, si tenían acceso a fuentes de financiamiento, y si era factible el financiamiento, cuánto de interés pagaban, si eran capacitados tanto como representantes legales y a sus trabajadores, por otro lado, tampoco conocíamos si sus empresas tenían rentabilidad”.

De acuerdo al panorama mostrado, se realiza el enunciado de la investigación:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018?

Para dar respuesta a esta interrogante se plantearon los siguientes objetivos:

Objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

Para poder conseguir el objetivo general, se plantean los siguientes:

Objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, año 2018.

De acuerdo a lo manifestado por Huamán (2009), “el Perú está pasando por una economía emergente, de hecho, los avances en tecnología y el proceso de globalización, han abierto nuevos mercados y creado nuevos desafíos para las empresas peruanas”. Es indudable que las micro y pequeñas empresas abarcan varios aspectos importantes de la economía peruana entre los más importantes tenemos la generación de empleo, y su contribución al aparato productivo. Pero, los especialistas sostienen que es muy importante darle a las micro y pequeñas empresas las herramientas necesarias que les permitan reducir su nivel de mortalidad, entre estas se pueden nombrar a la financiación y a la capacitación.

Las micro y pequeñas empresas tienen algunas dificultades en virtud de su tamaño: acceso restringido a las fuentes de financiamiento; bajos niveles de capacitación de sus recursos humanos; limitados niveles de innovación y desarrollo tecnológico; baja penetración en mercados internacionales; bajos niveles de productividad; baja capacidad de asociación y administrativa.

Sin lugar a dudas, el acceso al financiamiento ha sido identificado como uno de los más significativos retos para su supervivencia y crecimiento, incluyendo a las más innovadoras. En contraste, las grandes empresas tienen mayor facilidad para obtener financiamiento a través de medios tradicionales debido a que cuentan con mejores planes de negocios, más información financiera confiable y mayores activos.

Por estas razones, era importante estudiar y describir las principales características de la forma cómo se financian y se capacitan las empresas, además de cómo éstas influyen en la rentabilidad de las mismas, lo que nos permitió conocer la realidad de estas unidades comerciales en un periodo de tiempo.

MATERIALES Y MÉTODOS

Se trató de una investigación de tipo cuantitativo y nivel descriptivo. Con un diseño no experimental y descriptivo. Se trabajó con una muestra de 15 micro y pequeñas empresas del rubro Ferreterías del distrito de Callería, a las cuales se les aplicó una encuesta con un cuestionario de 36 preguntas. La data se procesó con el programa SPSS V.22 y la fiabilidad del instrumento se determinó por el Alfa de Crombach.

RESULTADOS

(6) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 40% (6) tiene de 36 a 45 años, el 33% (5) tiene de 46 a 55 años, y el 27% (4) tiene de 26 a 35 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 53% (8) son mujeres y el 47% (7) son hombres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 33% (5) tiene educación superior no universitaria completa, el 27% (4) superior universitaria completa, un 20% (3) tiene secundaria completa y otro 20% (3) superior universitaria incompleta.
<i>Estado civil</i>	4	El 53% (8) es casado, el 27% (4) es conviviente, y un 20% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 40% (6) no tiene ninguna profesión, un 33% (5) es técnico, y el 27% (4) es profesional universitario.
<i>Ocupación</i>	6	El 73% (11) es comerciante de ocupación, y el 27% (4) trabaja además como empleado.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

(7) Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro compra y venta de muebles de madera</i>	7	El 40% (6) tiene de 6 a 10 años, el 33% (5) tiene de 11 a 15 años, y un 20% (3) tiene de 1 a 5 años.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 100% (15) de las micro y pequeñas empresas del rubro son formales.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 60% (9) tiene de 1 a 2 empleados permanentes, y el 40% (6) tiene de 3 a 5 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 13% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (15) de los representantes dijeron que sus micro y pequeñas empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(8) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABL A N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 87% (13) se financia por medio de terceros, mientras que el 13% (2) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 47% (7) recurre al Banco de Crédito, un 27% (4) lo solicita al Banco Continental, un 13% con el Scotiabank, y otro 13% (2) con el Interbank.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 47% (7) paga un interés de 1.8%, un 40% (6) paga el 1.5%, y un 13% (2) paga el 2% de tasa de interés.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 33% (5) se financia con Mi Banco, un 27% (4) con ninguna entidad, un 20% (3) hace con la Caja Maynas, y otro 9% con Crediscotia.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 47% (7) paga el 2.5%, un 27% (4) paga el 2% y otro 27% no paga ninguna tasa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 80% (12) no utiliza el financiamiento por prestamistas, y el 20% (3) no precisa.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 80% (12) no paga ninguna tasa, y el 20% (3) no especifica.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 67% (10) afirma que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, el 20% (3) dice que son las entidades no bancarias, y el 13% (2) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 80% (12) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 20% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 47% (7) recibió de 11,000 a 15,000, el 40% (6) de 6,000 a 10,000, y el 13% (2) más de 15,000.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 87% (13) lo solicitó a corto plazo, y el 13% (2) lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 53% (8) lo invirtió en capital de trabajo, el 47% (7) en activos fijos.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

(9) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 53% (8) si recibió capacitación, y el 47% (7) no recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 47% (7) no recibió ningún curso de capacitación, el 40% (6) recibió un curso de capacitación, y el 13% (2) recibió dos capacitaciones.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	Un 47% (7) no se capacitó en ningún curso, el 33% (5) lo hizo en inversión del crédito financiero, el 13% (2) lo hizo en manejo empresarial, y un 7% (1) en marketing empresarial.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 80% (12) si capacitó a su personal, y el 20% (3) no lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 47% (16) se capacitó en dos cursos, el 27% (4) un curso, y un 13% (2) recibió más de tres cursos de capacitación.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 87% (13) si considera a la capacitación como una inversión, y el 13% (2) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 87% (13) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 13% (2) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 47% (7) se capacitó en otros temas referentes al rubro empresarial, el 40% (6) lo hizo en prestación de mejor servicio al cliente, y un 13% (2) no se capacitó.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29-A, 29-B, 30, 31, 32

(10) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 100% (15) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 87% (13) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 13% (2) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 87% (13) sí cree que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 13% (2) no cree que la rentabilidad mejoró.

<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 93% (14) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 7% (1) si cree que disminuyó.
--	----	--

Fuentes: Tablas 33, 34, 35, y 36

DISCUSIÓN

1. Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) de empresarios tiene de 26 a 55 años de edad (ver tabla 1). Resultados muy parecidos a los de Camarena (2011) donde el 80% tiene entre 26 y 60 años, Acuña (2010) donde el promedio fue de 40 años, y Lezama (2010) donde el promedio de edad fue de 36 años.
- El 53% (8) es mujer, y el 47% (7) es hombre (tabla 2). Resultados parecidos a Acuña (2010) donde el 57% son mujeres, Sifuentes (2011) donde el 80% son de sexo femenino, y diferentes a Lozano (2011) donde el 80% son varones.
- El 33% (5) tiene como instrucción la educación superior no universitaria completa, y el 27% (4) tiene educación superior universitaria completa (tabla 3). Resultados parecidos a los de Ferreyros (2011) donde el 40% tiene grado de instrucción superior no universitario completa, pero diferentes a los de Camarena (2011) donde el 50% tiene educación secundaria, y a los de Lezama (2010) el 87.5% tiene grado de instrucción superior no universitaria.
- El 33% (5) son técnicos de profesión, y el 27% (4) son profesionales universitarios, y comparten esa ocupación con la de comerciantes (tablas 5 y 6). Los empresarios con una carrera técnica concluida o con título universitario tienen, por su preparación académica, mayores y mejores habilidades para la atención al público y para la administración de una empresa.

2. Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- Del 73% (11) de las empresas tiene entre 6 a 15 años de antigüedad en el rubro (tabla 7). Resultados en tendencia con Camarena (2011) donde el 100% tiene más de tres años de actividad, y con Lezama (2010) donde el 50% tiene entre 1 y 3 años de antigüedad
- El 100% (15) de las empresas son formales (tabla 8). El rubro Ferreterías, por el mismo hecho de ofrecer sus productos en lugares comerciales, céntricos y concurridos, debe de operar con todos los permisos y documentación pertinente; además, los empresarios son conscientes de todos los beneficios que se logra con la formalización.
- El 60% (9) tiene de 1 a 2 permanentes, y el 40% tiene de 3 a 5 trabajadores (tabla 9). Resultados parecidos a los de Ferreyros (2011) donde el 47% tiene

un trabajador permanente, Tacas (2011) que tiene 60% de empresas poseen dos permanentes, y Sifuentes (2011) donde el 70% posee dos trabajadores permanentes.

- El 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales (tabla 10). Resultados parecidos a Ferreyros (2011) donde el 47% tiene un trabajador eventual, y con Tacas (2011) donde el 60% tiene un trabajador
- El 100% (15) de empresas se formaron con el objetivo de obtener ganancias (tabla 12), resultados muy parecidos a Lozano (2011) donde el 100% formaron su empresa para obtener ganancias, y diferentes a los de Camarena (2011) donde el 70% de empresas se crearon por subsistencia.

3. Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 87% de empresarios (13) financia sus actividades con financiamiento de terceros, y el 13% lo hace con capital propio (tabla 12). Resultados parecidos a Lezama (2010) donde el 100% recibió crédito financiero y Ferreyros (2011), donde el 100% se financió por créditos bancarios. Y algo parecidos a Acuña (2010) donde el 43% recibió créditos.
- El 47% (7) se financió por el Banco de Crédito, y el 27% (4) con el Banco Continental, y pagan tasa de interés del 1.5% y 1.8% por los créditos recibidos (tablas 13 y 14). Resultados similares a los de Ferreyros (2011), Tacas (2011), y Lozano (2011) donde los empresarios se financiaron en 100% por entidades bancarias.
- El 63% recurre además a entidades no bancarias en busca de financiamiento. El 33% (5) recurre a la financiera Mi Banco, un 20% a Crediscotia, y otro 20% lo hace con la Caja Maynas (Tabla 15) y pagan tasas de interés del 2% y 2.5% mensual por los créditos (tabla 16). Resultados parecidos a Lezama (2010) donde el 50% se financia en el sistema no bancario (Caja Municipal del Santa y CrediChavín).
- El 80% (12) de los empresarios dicen que no recurren a prestamistas o usureros para financiarse, y un 20% (3) no precisa su respuesta (tablas 17 y 18). Este resultado es contrario al de Camarena (2011) donde el 78% de empresarios de Contamana se financian por medio de usureros.
- El 100% (15) de micro y pequeñas empresas no se financia por otros medios (tablas 19 y 20). Al hablar de otros medios de financiamiento, se habla de medio informales que pueden ser préstamos de familiares, remesas del extranjero, panderos, juntas, etc.
- El 67% (10) dice que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para la obtención del crédito (tabla 21). Hoy en día existe una rivalidad entre los bancos y las financieras para financiar a las Mypes, lo que ha hecho que los primeros hayan tenido que flexibilizar los requisitos que

exigen para otorgar créditos. Algunos de ellos incluso, como el caso del Banco de Crédito y el Scotiabank, tienen sus propias financieras dedicadas al financiamiento de la microempresa.

- El 80% (12) dice que sí les otorgaron los créditos en los montos solicitados, que estos montos fueron de 6,000 a 15,000 soles y que fueron a corto plazo (tablas 22, 23 y 24). Generalmente, los créditos mayores a 15,000 soles se financian a largo plazo, con cuotas en montos más cómodos para la devolución por parte de los empresarios.
- El 53% (8) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 47% (7) lo hizo en activos físicos (tabla 25). Parecido a Lezama (2010) donde el 62.5% lo invirtieron en capital de trabajo, Camarena (2009) donde el 78% invirtió sus créditos en capital de trabajo, y Acuña (2010) donde el 66.7% lo invirtió como capital de trabajo.

4. Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 53% (8) de empresarios sí recibió capacitación para que les otorguen el crédito financiero, y el 47% (7) no recibió capacitación (tabla 26). Resultados algo similares a los de Sifuentes (2011) donde el 20% sí recibió capacitación, en cambio, son diferentes, a los de Ferreyros (2011) donde el 47% de empresarios no recibió capacitación en los últimos años, y a Lozano (2011) donde los empresarios que recibieron créditos los años 2009 y 2010 no recibieron capacitación.
- El 40% (2) que se capacitó, lo hizo en un solo curso, que fue inversión del crédito financiero (tablas 27 y 28). Resultados parecidos en Acuña (2010) donde el 29% recibió una capacitación, y Sifuentes (2011) donde el 20% recibió una capacitación en los últimos años.
- El 80% (12) manifiesta que su personal recibió capacitación en los cursos de prestación de mejor servicio a los clientes y en otros temas relacionados al rubro de la empresa, como preparación de helados, presentación de productos, etc. (tablas 29-A, 29-B y 32). Resultados que se asemejan a los de Acuña (2010) y Ferreyros (2011) quienes sí capacitan a su personal, aunque no especifican en qué temas lo hacen. Y son diferentes a Camarena (2011), Lezama (2010) y Lozano (2011) donde no capacitan a su personal las empresas.
- El 87% (13) sí considera que la capacitación es una inversión, y que es relevante para el funcionamiento de sus empresas que su personal se capacite (tablas 30 y 31). Resultados parecidos a Ferreyros (2010) donde el 80% dijo que su personal si recibió capacitación, y que, si considera a la capacitación relevante para sus empresas, y que sí la considera una inversión. Similares, también, a los de Acuña (2010) donde el 100% y Lezama (2010) con el 62.5% que manifiestan que la capacitación es una inversión y que la capacitación a sí es relevante para la empresa.

5. Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de la empresa (tabla 33) y el 87% no precisa si la capacitación mejoró la rentabilidad (tabla 34). Resultados idénticos a Lezama (2010) donde el 100% considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad y que la capacitación también, y diferentes a Camarena (2011), donde el 70% manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas, aunque el 90% manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas.
- El 87% (13) sí cree que la rentabilidad de sus empresas dedicadas a la compra y venta de abarrotes ha mejorado en los últimos años, y el 93% (14) considera que la rentabilidad no ha disminuido (ver tablas 35 y 36). Estos resultados son algo similares, a los de Lozano (2011) y Sifuentes (2011) donde el 80% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 100% dijeron que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años. Y, totalmente diferentes a los de Tacas (2011) donde el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que el financiamiento no mejoró la rentabilidad de sus empresas y que la rentabilidad de sus empresas no mejoró en los dos últimos años.

CONCLUSIONES

1. Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 100% (15) tiene de 26 a 55 años de edad.
- El 47% (9) es hombre y el 53% (6) es mujer.
- El 60% (9) tiene educación superior completa.
- El 53% tiene el estado civil de casado, y el 27% es conviviente.
- El 33% (5) tiene alguna profesión técnica, y el 27% (4) es profesional universitario.

2. Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 73% (11) de las empresas tiene una antigüedad de 6 a 15 años en el rubro.
- El 100% (15) de las empresas son formales.
- El 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 87% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales.
- El 100% (15) se formó para obtener ganancias.

3. Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 87% (13) se financia mediante terceros, y el 13% (2) lo hace con autofinanciamiento.

- El 47% (7) se financia con el Banco de Crédito, y el 27% (4) con el Banco Continental.
- El 87% paga de 1.5 a 1.8% de tasa de interés mensual por el crédito bancario.
- El 73% se financia también con créditos no bancarios, y paga de 2 a 2.5% de interés mensual.
- Los micro y pequeños empresarios no se financian por prestamistas o usureros, ni por otros medios.
- El 67% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para obtener a un crédito.
- El 80% (12) sí recibió el crédito en el monto solicitado, que fue de 6,000 a 15,000 soles en promedio, y a corto plazo.
- El 53% (8) invirtió el crédito obtenido en capital de trabajo, y el 47% (7) lo hizo en activos fijos.

4. Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 53% (8) de empresarios sí recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, y el 47% (7) no lo recibió.
- El 40% recibió capacitación en inversión del crédito financiero y en manejo empresarial.
- El 80% brindó capacitación a su personal entre uno a más de tres cursos. Entre ellos prestación de mejor servicio a los clientes y temas del rubro empresarial.
- El 87% (13) sí considera que la capacitación es una inversión, y que, además, es relevante para su empresa.

5. Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

- El 100% (15) sí considera que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 87% (13) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 87% (13) cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 93% (14) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido en los últimos años.

RECOMENDACIONES

Respecto a los empresarios

- Que se integren más emprendedores a este rubro de la comercialización de productos ferreteros, aún hay mercado para más gente, sobre todo en distritos como Manantay y Yarinacocha.
- Que más mujeres se atrevan a participar en este rubro, no hay distingo de género.
- Que los empresarios continúen sus estudios y tengan un título técnico o profesional.
- Que formalicen su estado civil aquellas personas que están como convivientes, es parte de la estabilidad familiar.

Respecto a las características de las microempresas

- Que, a pesar de ser un producto sensible a factores externos, deben de seguir en el rubro buscando llegar cada vez más cerca de los potenciales clientes.
- Tratar de que el personal más antiguo y capacitado esté en planillas y con contrato indeterminado.
- Contratar trabajadores eventuales sólo en temporadas altas y ocasiones especiales.

Respecto al financiamiento

- Buscar siempre la alternativa más económica en cuanto a tasas de interés, no dejarse llevar por las facilidades solamente.
- Que, previamente a la solicitud del crédito tengan bien planificado sobre la inversión que van a hacer y si se dan las garantía para el retorno de ese crédito.
- Que, cumplan responsablemente con su cronograma de pagos y eviten por todos los medios el caer en morosidad.

Respecto a la capacitación

- Que ambos, dueños y trabajadores, deben de capacitarse constantemente.
- Que no olviden que un trabajador capacitado, es mucho más productivo, que la capacitación es una inversión y no un gasto.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en capacitar a su personal y mejorar la oferta de su producto, esto influirá en la rentabilidad.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acuña L. O. (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro distribuidoras de útiles de oficina del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.

- Blog temas Micropymes (s.f.). Pymes Asia Pacífico. Recuperado de: www.geasiapacifico.com/apps/blog/
- Camarena J.A. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro prendas de vestir para damas y caballeros del distrito de Contamana, periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Escalera (2006). El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que influyen en la maximización del valor de la empresa. Tesis doctoral en Ciencias Sociales. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Teorias%20Financieras%20fundamentales%20en%20las%20PyMES.htm>
- Ferreyros S. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio–rubro útiles de oficina, del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, período 2009 – 2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad), Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- FUNDES (2010). “Análisis de la Actividad Emprendedora en Sectores de Comercio en América Latina”. Recuperado de <http://www.fundes.org/uploaded/content/publicacione/435921738.pdf>
- García D. (2014). Gestión de Economía y Negocios del Perú. Recuperado de [http://gestion.pe/economia/solo-36-Micro y pequeñas empresas-formales-estan-capacidad-exportar-2092675](http://gestion.pe/economia/solo-36-Micro-y-pequeñas-empresas-formales-estan-capacidad-exportar-2092675).
- Huamán, J. (2009). “Las Micro y pequeñas empresas en el Perú”. Recuperado de [http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/Microy pequeñas empresas-en-el-peru.html](http://www.gestiopolis.com/innovacion-emprendimiento/Microy-pequeñas-empresas-en-el-peru.html)
- Lezama, L. (2010). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2008-2009”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Lozano, V. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector servicios – rubro vidrierías, del distrito de Callería, período 2009 – 2010”. Tesis de pregrado en Contabilidad. Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Perú pymes (2018). Sabes cómo beneficiarte de la Ley de Micro y Pequeña empresa. Recuperado de: <http://perupymes.com/noticias/cuales-son-los-beneficios-de-una-micro-pequena-empresa-pymes-peru-2015>
- Sifuentes A. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación, la competitividad y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro boticas, del distrito de Manantay, período 2009 – 2010”. Tesis

de pregrado en Contabilidad. Recuperado de la base de datos de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

- Tacas M. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de los micros y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles de estilo de madera de la ciudad de Pucallpa, periodo 2009-2010”. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Vela L. (2007). “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (Micro y pequeñas empresas) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-eru2.shtml>.
- Villafuerte C. (2002), El contexto del desarrollo de las PYMES. Extraído el 13 de Julio 2014. Recuperado de: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2008c/422/ANTECEDENTES%20DE%20LAS%20PYMES%20EN%20EL%20MUNDO.htm>
- Villarán F. (1998). Riqueza Popular, Pasión y gloria de la Pequeña Empresa, PYMES y el sector comercio. Recuperado de <http://www.fundes.org/?art=1510>.
- Zevallos E.E. (2010). “Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas (Micro y pequeñas empresas) ante el Tratado de Libre Comercio-TLC”. Revista de la Facultad de Ciencias Contables Vol. 17. N.º 33 (pp.127-132). Universidad Mayor de San Marcos, Lima, Perú.

Reporte Turnitin del Artículo científico

Fiscalía interviene oficinas de D X Actividad IJU-7: Artículo científ Feedback Studio

https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?o=1196996297&lang=es&u=1081952324&s=1&student_user=1

turnitin

JOHN MAX NORIEGA ALIAGA | ARTICULO CIENTIFICO

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2018

Characterization of financing, training and profitability of micro and small businesses in the Hardware store sector of the Callería district, 2018

John Max Noriega Aliaga¹
Mg. CPC. Jorge A. Ramírez Panduro²

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro Ferreterías del distrito de Callería, 2018”. La investigación siguió un diseño descriptivo-cuantitativo, donde se trabajó con una muestra de 15 microempresas a cuyos representantes legales se les aplicó un cuestionario de 36 preguntas, llegando a los siguientes resultados: Respecto a los empresarios, la edad del 100% de empresarios está entre 26 a 55 años, el 53% son hombres y el 60% tiene educación superior completa, el 53% son casados. Respecto a las micro y pequeñas empresas: el 73% de empresas tiene entre 6 a 15 años en el rubro y el 100% son formales: el 100% tiene de 1 a 5 trabajadores permanentes y de 1 a 2 trabajadores

Página: 1 de 17 Número de palabras: 6927 Text-only Report High Resolution Activado

Activar Windows
Ve a Configuración para activar Windows.

20:03
29/11/2019

13% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Texto mencionado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 150 palabras)

Exclusiones

- ▶ N.º de coincidencias excluidas

Fuentes principales

- 13%  Fuentes de Internet
- 0%  Publicaciones
- 0%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.