



---

**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 SERVICIOS-  
RUBRO FERRETERÍAS – DEL DISTRITO DE HUARAZ,  
2017**

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

**AUTORA:**

**BACH. SHEYLA INES SALAS FLORES**

**ASESOR:**

**DR. CPCC. JUAN DE DIOS SUÁREZ SÁNCHEZ**

**HUARAZ – PERU**

**2018**

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA  
RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
SERVICIOS-RUBRO FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE HUARAZ, 2017

## **Jurado de sustentación**

Mgter. CPCC. Eustaquio Agapito Meléndez Pereira

**Presidente**

Dr. CPCC. Félix Rubina Lucas

**Miembro**

Mgter. CPCC. Alberto Enrique Broncano Díaz

**Miembro**

## **AGRADECIMIENTO**

### **Agradecimiento**

#### ***AL TODO PODEROSO***

Le agradezco la inagotable mansedumbre, por bendecirme, protegerme durante todo mi camino y darme fuerzas para superar los obstáculos.

#### ***A LA ULADECH CATÓLICA***

Por darme la oportunidad de estudiar y crecer profesionalmente.

#### ***A MI ASESOR***

Dr. CPCC. Juan de Dios Suárez, por su esfuerzo y dedicación, quien con su conocimiento empírico, su experiencia y motivación ha logrado guiarme durante el desarrollo de mi tesis.

#### ***A MIS COMPAÑEROS***

Agradezco a mis compañeros por apoyarme en todo momento, por el tiempo compartido en el transcurso del desarrollo conoedor, por sus cualidades de júbilo y persistencia para superar los momentos difíciles.

***Sheyla Ines***

## **DEDICATORIA**

A mi madre Diosa, por ser el pilar más importante, demostrarme su cariño y apoyo incondicional en mi educación tanto académica como de la vida, por su apoyo económico y anímicamente, por sus sabios consejos, por permanecer siempre a mi lado cuando yo más la he necesitado, por inculcarme los buenos valores, en ella la capacidad de superarme y desear lo mejor en cada paso del trajinar de la vida; sobre todo, por la motivación constante para alcanzar mis metas.

A mis queridos abuelos, Aquila y Eleuterio, por los ejemplos de perseverancia que lo caracterizan, por su amor insaciable que me ha brindado desde mi niñez hasta hoy, por el valor mostrado para salir adelante.

A mis tías(os) por el gran ejemplo de superación y consejos, por compartir momentos significativos conmigo y ayudarme en cualquier momento, estando presentes desde el inicio de mis estudios quienes me impulsan para salir adelante.

*Sheyla Ines*

## **Resumen.**

El presente trabajo de investigación tuvo como enunciado ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro ferreterías del distrito de Huaraz, período 2017?, se tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro ferreterías, del distrito de Huaraz, provincia de Huaraz, 2017; como metodología se utilizó el tipo de investigación cuantitativo – descriptivo, puesto que, se realizó sin manipular deliberadamente las variables a través de la técnica de la encuesta. Para ello, se escogió una población de 25 Micro y pequeñas empresas y una muestra de 15 Micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó una encuesta de 23 preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: del 100% de la distribución de la muestra el 47% han obtenido su financiamiento con crédito de entidades no bancarias, el 20% se financian por otros medios. Con respecto a la capacitación del 100% de la distribución, el 60% no recibieron capacitación de orientación, el 73% cree que la capacitación es una inversión, se concluyó, que la mayoría de las micro empresas son autofinanciados por entidades bancarias, recibieron capacitación de preparación técnica que ayudara cumplir con los objetivos y metas trazados. Además las Micro y pequeñas empresas en estudio son formales y la mayor parte se formó para generar rentabilidad.

**Palabras clave:** financiamiento, capacitación, rentabilidad, Micro y pequeñas empresas.

## **Abstract.**

The present research work had as a statement: What are the main characteristics of the financing, training and profitability of the Micro and small companies of the service sector - item hardware stores of the Huaraz district, period 2017? The general objective was to describe the main characteristics of financing, training and profitability of the Micro and small companies of the service sector - hardware sector, of the district of Huaraz, province of Huaraz, 2017; as a methodology, the type of quantitative - descriptive research was used, since it was carried out without deliberately manipulating the variables through the survey technique. To do this, a population of 25 Micro and small companies and a sample of 15 Micro and small companies were chosen, to which a survey of 23 questions was applied, obtaining the following results: of 100% of the distribution of the sample 47% they have obtained their financing with credit from non-banking entities, 20% are financed by other means. With regard to the training of 100% of the distribution, 60% did not receive orientation training, 73% believe that the training is an investment, it was concluded that most of the micro companies are self-financed by banks, they received training of technical preparation that will help meet the objectives and goals set. In addition, the Micro and small companies under study are formal and the majority was formed to generate profitability.

**Key words:** financing, training and profitability, Micro y pequeñas empresas.

## Índice

### CONTENIDO

	<b>Pág.</b>
Título de la tesis	ii
Firma del jurado y asesor	iii
Agradecimiento	iv
Dedicatoria	v
Resumen	vi
Abstract	vii
Contenido	viii
Índice de tablas	x
Índice de figuras	ix
I. Introducción	01
II. Revisión de literatura	09
2.1 Antecedentes	09
2.2 Bases teóricas	32
2.3 Marco conceptual	39
III. Hipótesis	46
IV. Metodología	47
4.1 Diseño de la investigación	47
4.2 Población y muestra	47
4.3 Definición y operacionalización de las variables e indicadores	49
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	52
4.5 Plan de análisis	52

4.6 Matriz de consistencia	53
4.7 Principios éticos	54
V. Resultados	55
5.1 Resultados	55
5.2 Análisis de resultados	62
VI. Conclusiones	66
VII. Recomendaciones	68
Aspectos complementarios	69
Referencias bibliográficas	69
Anexos	79

## Índice de tablas

Tabla 01 Financiamiento de terceros.	55
Tabla 02 Financiamiento propio.	55
Tabla 03 El crédito comercial.	56
Tabla 04 Crédito bancario.	56
Tabla 05 Entidades bancarias.	56
Tabla 06 Línea de crédito.	56
Tabla 07 Financiamiento por medio de inventarios.	57
Tabla 08 Crédito hipotecario.	57
Tabla 09 Arrendamiento financiero.	57
Tabla 10 Crédito PYME.	57
Tabla 11 Capacitación formal.	58
Tabla 12 Capacitación informal.	58
Tabla 13 Capacitación de orientación.	58
Tabla 14 Capacitación en el trabajo.	59
Tabla 15 Capacitación de preparación técnico a los trabajadores.	59
Tabla 16 Capacitación a los supervisores.	59
Tabla 17 Capacitación del Gerente.	60
Tabla 18 La utilidad de la Micro y pequeñas empresas.	60
Tabla 19 Umbral de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.	60
Tabla 20 Independencia ante las otras entidades	60
Tabla 21 Rentabilidad financiera de Micro y pequeñas empresas.	61
Tabla 22 Ratios de rentabilidad.	61
Tabla 23 Ratio de liquidez.	61

## Índice de figuras

Figura 01 Financiamiento de terceros.	85
Figura 02 Financiamiento propio.	86
Figura 03 El crédito comercial.	87
Figura 04 Crédito bancario.	88
Figura 05 Entidades bancarias.	89
Figura 06 Línea de crédito.	90
Figura 07 Financiamiento por medio de inventarios.	91
Figura 08 Crédito hipotecario.	92
Figura 09 Arrendamiento financiero.	93
Figura 10 Crédito PYME.	94
Figura 11 Capacitación formal.	95
Figura 12 Capacitación informal.	96
Figura 13 Capacitación de orientación.	97
Figura 14 Capacitación en el trabajo.	98
Figura 15 Capacitación de preparación técnico a los trabajadores.	99
Figura 16 Capacitación a los supervisores.	100
Figura 17 Capacitación del gerente	101
Figura 18 La utilidad de la Micro y pequeñas empresas.	102
Figura 19 Umbral de rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas.	103
Figura 20 Independencia ante las otras entidades.	104
Figura 21 Rentabilidad financiera de Micro y pequeñas empresas.	105
Figura 22 Ratios de rentabilidad.	106
Figura 23 Ratio de liquidez.	107

## **I. Introducción**

El presente trabajo de investigación que deriva de la línea de investigación titulada: caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del Perú, en este sentido la investigación se titula: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro ferreterías del distrito de Huaraz, 2017.

Los cambios constantes de los mercados y la proliferación de nuevos productos han generado que las empresas sin importar a qué sector pertenezcan realicen un sin número de acciones para aprovechar las oportunidades y minimizar las amenazas que se presentan en el entorno, en este contexto las empresas específicamente las ferreterías deben adaptarse y enfrentarse a los movimientos de los mercados, y para ello es necesario hacer uso de las estrategias de comercialización pues, en la actualidad se han convertido en factores de suma importancia para todo tipo de empresas. Al no aplicar este tipo de estrategias las empresas corren el riesgo de perder su participación en el mercado, reducir sus ventas, perder clientes y en algunos casos cerrar sus operaciones. Lo mencionado anteriormente, nos permite establecer que los dueños o administradores de las empresas, deben tomar en cuenta acciones correctivas urgentes a fin de aplicar estrategias de comercialización y seguir creciendo como empresa, (Villareal, 2013).

A nivel internacional el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad son elementos esenciales y previstos para la ejecución empresarial, por la peculiaridad del financiamiento son destacados de acuerdo a la dimensión del trabajo. En cuanto al financiamiento de micro empresas se manifiesta que existe un vínculo en cuanto al acceso del crédito y los costos de financiamiento; para ello es necesario promover un

acceso directo de los recursos financieros y no financieros, para que los micro empresas tengan un mayor progreso sin dificultades.

Los factores que más obstaculiza para el financiamiento son las tasas de interés elevadas y las garantías de crédito, que son un riesgo para las micro empresas; que los dueños y administradores no quieren asumir ya que no pueden pagar garantías al no contar con inmuebles o propiedades para concederlos como garantía.

Las micro empresas tienen diversas necesidades de financiamiento, como la necesidad de crecer, fortalecerse y mantenerse dentro del mercado en consecuencia los resultados de los estudios de mercado con que se analizó a las micro empresas dentro de la primera etapa para su desarrollo suelen financiarse de fuentes informales como el mercado financiero informal, por lo que estas empresas financieras prestan sus servicios de una manera apresurada y sin documentación alguna.

Los préstamos a corto plazo, los intereses altos y el riesgo de una rentabilidad baja. Hacen que las micro empresas tengan necesidades de financiamiento ya que sus necesidades ya no se abstienen a los préstamos a corto plazo y el ahorro, sino que comprenden también otros servicios financieros, como deuda a largo plazo, cuentas corrientes, transferencias y pagos, las micro y pequeñas empresas tienen muchas necesidades no financieras que a menudo quedan desatendidas, (Martínez 2012).

Otras dificultades que desafían las Micro empresas para el otorgamiento del financiamiento son los reglamentos incorrectos, sin embargo, recién en los últimos años las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas precauciones efectivas para mejorar el financiamiento hacia las Micro y pequeñas empresas. También los países latinoamericanos instituyen que las entidades

financieras tienen que efectuar algunos mecanismos financieros propicias para satisfacer las necesidades financieras progresivos de las Micro y pequeñas empresas (León, Scherenier, 1998).

Las Micro empresas se forman como el eje del progreso, debido a su capacidad para brindar empleos, las Micro y pequeñas empresas no tienen apoyo financiero que brinda la banca de desarrollo debido a que se otorgan crédito por medio de intermediarios financieros, para lo cual no es favorable para la banca comercial por el volumen de operaciones que se presenta y por la baja rentabilidad, (Bazán, 2008).

Las Micro empresas surgen de la necesidad que no ha sido satisfecha por el Estado, tampoco por las empresas internacionales y nacionales, es por ello que las personas guiadas por la necesidad buscan la forma de generar sus propias fuentes de ingreso, creando las micro empresas y para ello recurren a diferentes medios para adquirir el financiamiento ya sea el financiamiento a corto plazo o largo plazo con la finalidad de ser atendidas, de tal forma creando sus propias empresas con el fin de crear empleos, auto emplearse y brindar empleos a familiares, (Mendevil, 2009).

Las Micro y pequeñas empresas, hoy en día se enfrentan a un mercado con grandes exigencias como los precios, la calidad, variedad, crédito y ubicación, donde la influencia de aspectos externos como los grandes cambios políticos y gubernamentales la economía mundial, el desarrollo de nuevas tecnologías han permitido que el área de servicios sea uno de los principales sectores económicos, en donde los proyectos de investigación y la planificación estratégica es fundamental para conocer las necesidades de los consumidores y como tal tomar las decisiones más convenientes para poder cumplir con los objetivos y metas que se fija a diario las Micro y pequeñas empresas. Esto nos permitirá darnos cuenta de los cambios

que se fueron produciendo en la misma, no sólo a nivel infraestructura, sino también en cuanto a quienes son denominados clientes y/o proveedores, pero sin dejar de lado aquello que es indudablemente fundamental para que exista la industria y de lo cual dependerá el éxito de una ferretería. El servicio desde su creación, las empresas tienen como uno de sus objetivos principales satisfacer las necesidades del cliente y hacer una cartera de clientes cada vez mayor ya que las Micro y pequeñas empresas en algunos casos son integradas por varias personas que persiguen un fin común, esta realiza varias actividades usando recursos humanos, materiales, tecnológicos y financieros con el fin de alcanzar su meta, que en la mayoría de las veces es la obtención de utilidades.

En el Perú las Micro empresas del rubro de servicio muestran una clara tendencia creciente en cuanto al financiamiento y la rentabilidad. En la actualidad han tenido un mayor incremento en un promedio de cinco por ciento anual, mientras que el subsector que se dedica a otro tipo de giro de negocio que comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual es de suma importancia porque ayuda a la creación de empleo. A pesar de la perspectiva positiva de las micro empresas ferreteras que también presentan problemas, desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que conmueven principalmente a las pequeñas y Microempresas, que necesitan ayuda financiera, (Gomero, 2013).

Siempre se indica que en la economía peruana las Micro y pequeñas empresas son las mayores productoras de empleo, además de favorecer con un alto porcentaje del Producto Bruto Interno. Así mismo se considera como uno de los sectores con menos apoyo fijado por parte del gobierno, prácticamente no existe un método

nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competencia de las micro empresa en un corto plazo, como se ha podido identificar básicamente que se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio, representación, apoyo y promoción de proveedores de servicios o desarrollo empresarial y de financiamiento. A través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la Micro y pequeñas empresas, los autores establecen que el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la Micro y Pequeñas Empresas en el Perú. Para resolver estas limitaciones plantean un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de gestiones y tácticas que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la Micro y pequeñas empresas, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a las micro empresas (Lourffat, 2008).

En el Perú la mayor parte de las pequeñas empresas representa la economía peruana y solo una parte son empresas con gran magnitud de financiamiento, pero como se puede evaluar la realidad generadora de las pequeñas empresas es limitada, porque no se encuentran en competencia. Ante estas dificultades el gobierno ha creado un programa especial de apoyo monetario para el Micro y pequeñas empresas, el cual contará inicialmente con un alto capital en el Banco de la Nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a beneficiar a una pequeña cantidad de microempresarios de todo el Perú.

Mientras tanto hoy en día a nivel regional, para el financiamiento de las micro empresas tenemos diversas posibilidades como: capital propio, esto quiere decir tener ahorros o dinero proveniente de la venta de activos personales; financiamiento

por familiares y amistades para lo cual es importante la capacidad de pago y la responsabilidad; productos de las entidades financieras, en el cual es difícil de obtener crédito, las entidades bancarias suelen brindar créditos especialmente a los negocios en funcionamiento y experiencia en el sistema crediticio donde siempre se requiere un respaldo de cualquier aval, no basta con tener un plan, esto es indispensable para las entidades financieras al momento de otorgar el crédito.

La Dirección de Trabajo Regional y Promoción del Empleo de la Región Áncash ha empezado a implementar unidades de ejecución y supervisión de las políticas del Estado con los planes sectoriales y regionales, para brindar apoyo a las micro empresas creando el financiamiento a largo plazo a una tasa de interés baja, de esta manera las Micro y pequeñas empresas de servicios van a proponer trabajo a los pobladores que se encuentran en su entorno, de tal manera satisfacer las necesidades de la población.

Así mismo el distrito de Huaraz consta de diversas entidades financieras que están dispuestas a satisfacer las necesidades financieras de las Micro y pequeñas empresas, pero el acceso al crédito es complejo y restringido por los requisitos y evaluaciones que realizan las entidades financieras, las cuales no otorgan créditos a ideas o planes de negocio, solo es otorgado previa evaluación y aval, la obtención de crédito es limitada.

Por lo que la mayor parte de las empresas huaracinas recurren a medios de financiamiento informal en donde les otorgan créditos fáciles con una tasa de interés alta y con la poca probabilidad que aumente la rentabilidad.

En lo que respecta al sector servicio rubro ferreterías es donde se llevó a cabo la investigación, en este caso como no hay estadísticas oficiales a nivel nacional,

regional y local, las pocas estadísticas que existen son muy disconformes. Así mismo se pudo indicar trabajos publicados sobre la caracterización del financiamiento y la rentabilidad de micro empresas del sector prestación de servicio en el ámbito de estudio. Con ello se llegó a conocer las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de dichas Micro y pequeñas empresas, por ejemplo se llegó a conocer si tienen acceso o no al financiamiento, el tipo de interés que pagaron por los créditos aceptos, a qué instituciones financieras acuden para adquirir dicho financiamiento, si dicho Micro y pequeñas empresas reciben financiamiento cuando se les otorga algún préstamo financiero, si reciben capacitación alguna los trabajadores, si tienen la capacidad de rentabilidad para pagar su obligaciones en un futuro, si la rentabilidad disminuyo o aumento en un periodo determinado, entre otros aspectos. Por lo anteriormente indicado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio - rubro ferreterías del distrito de Huaraz 2017?

El objetivo general es describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro ferreterías, del distrito de Huaraz 2017. Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

Describir las características del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ferretería del distrito de Huaraz 2017.

Describir las características de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro ferretería del distrito de Huaraz 2017.

Describir las características de la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro ferreterías del distrito de Huaraz 2017.

La metodología comprende el tipo de investigación, que fue cuantitativo, porque se describió sin manipular las variables de estudio; el nivel de la investigación fue descriptivo, debido a que se describió las principales características de nuestro objeto de estudio, sin cuantificar datos debido a las restricciones legales. El diseño, fue descriptivo, no experimental de corte transversal, porque se realizó el estudio en su contexto sin manipular las variables y los datos se recopilaron en un solo acto. La técnica para la recolección de datos está basada en encuestas, cuyo instrumento para la recolección de datos fue el cuestionario, tales como, encuesta. El estudio es importante porque nos ha permitido conocer a nivel no experimental y descriptivo de las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicio – rubro ferreteras, es decir, nos consintió conocer las principales características del rubro anterior mencionado. Así mismo, la investigación también se justifica porque nos accedió tener ideas mucho más acertadas de cómo opera el financiamiento, la capacitación así como su rentabilidad en el accionar de las Micro y pequeñas empresas del sector en estudio en el ámbito internacional, nacional, regional y local.

## **II. Revisión de literatura.**

### **2.1 Antecedentes.**

#### **Internacionales**

Bedoya (2012) en su tema de investigación titulada; “Manual de procedimientos administrativos y financieros para la empresa ferretería Atahualpa de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabur”. Este trabajo de tesis, hábil para la sustentación o defensa, previa a la obtención del título de Ingeniera en Contabilidad Superior y Auditoría, se relaciona con la creación de un manual de procedimientos administrativos financieros, para ser aplicados en los procesos de la Ferretería “Atahualpa”, de la ciudad de Ibarra y consta de cuatro capítulos: En el Capítulo I, se determina cómo se encuentra en el presente la estructura administrativa de la empresa mencionada, mediante un diagnóstico que pone de manifiesto lo relacionado al aspecto técnico situacional. El segundo capítulo contiene el marco teórico o referencial, con la referencia conceptual de todos los elementos que describen los contenidos, es decir, el bagaje contextual del tema en sí mismo. Al final de este capítulo se consigna una lista de los términos fundamentales utilizados. En el tercer capítulo, se realiza la propuesta, en la cual se describe, de manera pormenorizada, la manera cómo se van a realizar los cambios operativos, técnicos y administrativos, que constituyen el aspecto medular de este trabajo y cuya finalidad es el mejoramiento de la estructura empresarial de Ferretería “Atahualpa”. En este capítulo, se hace una descripción del manual, tanto en el aspecto administrativo, como en el financiero. Se presenta los cuadros de funciones, los procesos contables y la preparación de estados financieros. El capítulo final, presenta los potenciales impactos que pueden producir la puesta en ejecución de la propuesta y que se

podrían dar en los campos: social, educativo, ético y económico. La importancia de este proyecto queda reflejada en la proyección de la empresa de venta de productos de ferretería, hacia un futuro acorde con los niveles de competitividad exigidos por el mercado actual y por el incremento de la calidad de todos los componentes que intervienen en el proceso, tales como el humano, el laboral y el mercantil.

Vaca (2012) en su tesis doctoral; “Análisis de los obstáculos financieros de las PYMES para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan”. Tuvo como objetivo general: determinar el análisis de los obstáculos financieros de las PYMES para la obtención de crédito investigación de tipo mixto, de nivel explicativo, diseño no experimental, en la cual se propuso como objetivo analizar la fuente de dónde obtienen recursos las PYMES para su operación, manifiesta que las empresas prefieren mantenerse operando con recursos propios, o buscan una fuente externa vía endeudamiento, dejando al final el ingreso de nuevo capital, pues este puede contribuir a la pérdida de control de la empresa. también hace mención de los obstáculos que la empresa tiene cuando desea solicitar un crédito, tales como: el tamaño, (las pequeñas tienen menos posibilidades); la edad, (las menos antiguas no cuentan con el historial requerido por la mayoría de instituciones financieras); en conclusión, (las pymes por lo general no llevan un control adecuado de su información y no generan los reportes mínimos solicitados en el trámite del crédito); garantía, (en muchas ocasiones el diluir el riesgo en la operación de crédito se hace mediante el depósito de un colateral), bien que no siempre se tiene o si está disponible para tal fin y, tasa de interés, (el costo mayor en una operación de crédito es el pago de intereses, costo que puede resultar bastante alto para una Pyme).

Acedo (2010) en su tesis doctoral; “Estructura financiera y rentabilidad de las empresas riojanas de España”. Tuvo como objetivo general: determinar el análisis de factores determinantes de los beneficios obtenidos por las empresas riojanas entre 2007 y 2009. Donde el tipo de investigación fue de cuantitativa con diseño no experimental, como técnicas e instrumentos utilizó las fichas bibliográficas también la encuesta y el cuestionario, tuvo una población y muestra de 10 personas. Los resultados muestran que en la determinación de las rentabilidades de las empresas influyen las condiciones del entorno general, del sector de pertenencia y las propias peculiaridades de las empresas, y estas últimas en mayor medida que las anteriores. Asimismo, en la determinación de las ganancias empresariales resulta relevante la elección entre las distintas fuentes de recursos financieros. Y como conclusión obtuvo que las empresas más endeudadas de la región sean fundamentalmente las pertenecientes a la construcción, seguido de los servicios, agricultura e industria. Por tamaño, básicamente, las Pymes son las que recurren en mayor proporción a los recursos ajenos, materializados a corto plazo.

Gonzales (2013) en su estudio titulado; “El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del comercio en el Municipio de Querétaro”, la investigación tuvo como objetivo general: determinar el impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del comercio en el Municipio de Querétaro, la investigación fue de tipo cuantitativo - nivel descriptiva, la cual requirió de la recolección y análisis de datos numéricos, utilizando para tal fin una muestra probabilística, con muestreo aleatorio simple la cual permitió la obtención de la muestra estadística representativa de la población de interés de estudio, El tipo de investigación fue transversal porque

únicamente apunta al periodo de octubre 2012- junio 2013. El método utilizado para la aplicación de las encuestas fue de manera personal directa, determinación números aleatorios, a partir de los 174 locatarios con características similares dentro del mercado municipal Josefa Ortiz de Domínguez denominado la cruz, aplicando el muestreo aleatorio simple para llevar a cabo físicamente la selección. Los resultados obtenidos indican que seis de cada 10 locatarios manifestaron no haber obtenido financiamiento para su negocio y cuatro de cada 10 obtuvieron créditos para el negocio, seis de cada 10 solicitaron financiamientos personales y los utilizaron dentro del negocio. Asimismo, se concluye que el financiamiento a largo plazo es adecuado para la incrementar la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas debido a las proyecciones de futuras cajas se planean y permiten no comprometer a la empresa, se pueden aprovechar las ventajas del apalancamiento financiero.

Gachpin (2013) en su tesis titulada; “El financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas licoreras en México”, la investigación tuvo como objetivo general determinar: el financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas licoreras. Tipo de investigación fue cuantitativa, diseño de investigación descriptivo - no experimental y la técnica fue la encuesta, obtuvo los siguientes resultados, Respecto al financiamiento a) El 60% de la MYPE estudiadas financian sus actividades comerciales con recursos financieros propios, y sólo el 40% de MYPE recurren a financiamiento de terceros. El 50% de las MYPE estudiadas invirtieron los créditos recibidos en activos fijos. Así mismo, los resultados encontrados estarían implicando que, el financiamiento recibido les permite permanecer en el mercado; el financiamiento mejoró su rentabilidad en los últimos años, el trabajo con sus recursos propios fue vital para aumentar la rentabilidad de la

empresa. Tuvo como conclusiones, aproximadamente cerca de dos tercios de las MYPE estudiadas, no solicitaron créditos de terceros para financiar sus actividades. Sin embargo, poco más de un tercio sí solicitaron créditos de terceros, siendo éstos en su gran mayoría de corto plazo y no de largo plazo, situación que no permite el crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas en estudio.

Villareal (2013) en su estudio titulado, “La estrategia comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado”, la investigación tuvo como objetivo general, determinar si la aplicación de estrategias comerciales en las ferreterías del distrito de Tulcán incide en su participación de mercado, para lo cual se utilizó la metodología cualitativa y cuantitativa, los datos se basaron en si las ferreterías están o han aplicado estrategias de comercialización, y cuál es su incidencia en la participación de mercado, por otro lado, se analizó gustos y preferencias de los consumidores referentes a precios, promociones, etc. En base a los resultados obtenidos de la investigación se ha podido conocer los principales problemas que afectan a las ferreterías de la ciudad de Tulcán. Finalmente se concluye; la manera de administrar los negocios por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de nuestra localidad se basa en un estilo ambiguo de la administración, es decir, que éstas empresas en su mayoría solo se han preocupado en comercializar sus productos sin aplicar técnicamente estrategias de comercialización, lo que ha generado una baja participación de mercado en la mayoría de los negocios, por parte de los dueños o administradores de las ferreterías de la ciudad de Tulcán, no les ha permitido prever el impacto de los competidores directos, así como también, no les han permitido aprovechar las oportunidades que se

presentan en el mercado local, a fin de aumentar su participación de mercado y su nivel de ventas.

Carreño (2012) en su investigación titulada; “Diseño de procedimientos de control administrativo y contable para mejorar los rendimientos financieros de la Microempresa xi ferreterías”. Tuvo como objetivo general: determinar los procedimientos de control administrativo y contables, como resultados más resaltantes fueron las principales características de la contabilidad; finalmente las conclusiones fueron; En el área Administrativa y Financiera de las Ferreterías no cuenta con normas políticas y procedimientos que le permitan asegurar un adecuado desempeño de funciones y cumplimiento de procesos, Los procedimientos de control de inventarios operantes deben ser evaluados constantemente con el objeto de detectar ineficiencias en las operaciones y decisiones gerenciales, es así que el administrador practicará en caso necesario una transformación completa a los sistemas operantes, mediante la aplicación de una planeación estratégica que presentara cambios notorios en un corto plazo. Además dentro de la investigación se recomienda adoptar las normas, políticas y procedimientos, ya que han sido realizadas analizando las funciones y necesidades de la compañía, a fin de reducir los actuales problemas suscitados, por la presencia de la duplicación de funciones u omisión de procedimientos y aplicar los procedimientos propuestos para inventarios con la finalidad de minimizar costos y tiempos en la elaboración de los diferentes procesos de la empresa, y de esta forma tener mejores resultados para incrementar el desarrollo de la organización.

## **Nacionales.**

Seminario (2015) en su tesis titulada; “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014”. La investigación tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del Financiamiento y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial – rubro ferretería de la ciudad de Sullana, 2014. Para desarrollar la tesis se utilizó la metodología de la investigación cuantitativa- descriptiva. El diseño de la investigación, fue no experimental; la técnica, fue la encuesta, el Instrumento, el cuestionario pre estructurado con 24 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra representativa conformada por 24 empresas del sector en estudio, obteniendo los resultados siguientes: Que el 79% de las empresas llevan más de tres años en el sector y rubro de estudio y el 100% de se encuentran formalmente constituidas, que el 92% de las empresas encuestadas financian su actividad económica con capitales de terceros y el 58% lo invierten como capital de trabajo, en cuanto a la rentabilidad el 83% afirma que el crédito otorgado ha mejorado la rentabilidad de su negocios, finalmente concluyendo que las entidades financieras están contribuyendo al incremento de la rentabilidad de sus negocios.

Ramírez (2014) en su estudio de investigación realizada sobre, “El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014?, tuvo como objetivo conocer las

principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la Provincia de Piura, 2014. la metodología fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental – descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Micro y pequeñas empresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 25 preguntas relacionadas a la investigación, obteniéndose los siguientes resultados: La edad promedio de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas es de 45 a 64 años; el 70% es del sexo masculino y el 40% tiene grado de instrucción superior universitaria completa, respecto al financiamiento: el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento de entidades financieras, respecto a la capacitación: el 100% de los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas participaron en curso de capacitación sobre técnica de ventas, en conclusión el financiamiento otorgado y la capacitación realizada mejoró la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

Soldevilla (2013) en su investigación realizada sobre; “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del valle río Apurímac, periodo 2012 – 2013”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del Valle Río Apurímac periodo 2012 – 2013?. Como objetivo general se tuvo, describir las principales características y fuentes del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferretería del Valle Río Apurímac. Periodo 2012 – 2013. La investigación fue descriptiva, para llevarla a

cabo se escogió una muestra poblacional de 15 Microempresas, a quienes se les planteó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 80% financia su actividad económica con préstamos de terceros. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 86% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos. Respecto a la Rentabilidad: el 93% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, en conclusión la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas que en los años anteriores.

Copa (2013) en su tesis de investigación realizada sobre; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra y venta de artículos de ferretería, en el distrito de Tacna, periodo 2011- 2012 ”, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Compra y Venta de Artículos de Ferretería en el distrito de Tacna. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 15 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 40 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios de las micro y pequeñas empresas. Los empresarios encuestados manifestaron que el 100% de los encuestados son adultos, el 47% es de sexo masculino y el 53% femenino, el 53% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio son: el 40% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 100% tienen de uno a tres trabajadores

permanentes. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 67% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 73% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 20% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 80% si recibió capacitación y el 80% recibió de uno a dos cursos de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 100% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, se concluyó que la capacitación sí mejoró la rentabilidad de sus empresas con el apoyo del financiamiento bancario.

Inga (2012) en su tesis titulado; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería-provincia de Coronel Portillo, periodo 2012 – 2013”, El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías al por menor del distrito de Callería. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 8 Microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 24 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las Micro y pequeñas empresas: de los empresarios encuestados manifestaron que: el 88% su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; finalmente concluyendo respecto a la

capacitación de los empresarios manifestaron que no recibieron ningún tipo de capacitación respecto a la rentabilidad.

Alvines (2013) en su tesis titulada la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes período 2012” ,tuvo por objetivo general, conocer las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las MYPE del sector comercio, rubro exportación de cacao de la ciudad de Tumbes periodo 2012; la investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 14 micro y pequeñas empresas de una población de 20, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: El 50% de las micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no financiero y el 60% del financiamiento recibido lo utilizan como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación, el 80% sí, capacitan a su personal y el 20% no lo hacen. En relación a la rentabilidad, el 86% afirman que el crédito otorgado ha mejorado las utilidades en el negocio, y el 71% comenta que con la capacitación mejoró la rentabilidad de la misma, finalmente se concluye que la mayoría de las micro y pequeñas empresas reciben financiamiento del sistema no bancario, casi todas las micro y pequeñas empresas, sí capacitan a su personal y en cuanto al financiamiento y a la capacitación afirman que han mejorado la rentabilidad en sus empresas.

Trujillo (2012) en su tesis titulada; “Caracterización del financiamiento en el sector industrial rubro confecciones de ropa deportiva de la provincia de Arequipa”, Tuvo como objetivo general: determinar la caracterización del financiamiento en el sector industrial, el tipo de investigación que realizó fue cualitativo, obteniendo las

siguientes conclusiones. Respecto al financiamiento, el 75% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas solicitó y obtuvo un crédito para su negocio, el 55% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron créditos financieros en el año 2008; en cambio en el año 2009 tuvo un ligero descenso a un 45% que recibieron crédito, el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas que accedieron a un crédito financiero indicaron que les fue oportuno para su negocio, el 65% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas manifestaron que solicitaron el crédito está de acuerdo y consideran el monto suficiente, el 10% indica que el monto desembolsado por las entidades financieras fue suficiente, el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario. Respecto a la capacitación: el 60% de los empresarios encuestados dijeron que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento de dicho crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación, el 70% de los empresarios encuestados que recibieron capacitación respecto a la rentabilidad empresarial.

### **Regionales.**

Sessarego (2015) en su investigación realizada sobre las; “Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2012”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2012?, el objetivo general es describir las características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarmey período 2011. Se obtuvo excelentes resultados de rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas, ya que financiando el capital de

trabajo permite incrementar y diversificar productos el cual cubre la demanda que existe en la ciudad de Huarney o el mercado donde quiere apuntar el empresario, en conclusión se mencionó que el costo de oportunidad sobre la inversión donde podemos observar como, por ejemplo en el tiempo que tomaría comprar un artículo en Chimbote y trasladarlo a Huarney, que comprarlo en la misma ciudad. A raíz de eso las Micro y pequeñas empresas ferreteras cada día van diversificando sus productos tratando de mantener sus mismos costos generando una mayor rentabilidad y una recuperación de capital mucho más rápida.

Rosales (2014) en su investigación realizada sobre la “Caracterización del financiamiento de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de artículos de ferretería del distrito de Chimbote, 2014” teniendo como enunciado del problema de investigación es el siguiente ¿Determinar de qué manera el análisis financiero influye en la toma de decisiones en las Micro y pequeñas empresas del rubro ferretería de Chimbote, año 2015?, el objetivo general es determinar de qué manera el análisis financiero influye en la toma de decisiones en las Micro y pequeñas empresas, del rubro ferretería en el distrito de Chimbote, año 2015, se concluyó que el análisis financiero se constituye como herramienta fundamental para una adecuada toma de decisiones en la empresa.

Huayaney (2015) en su investigación titulada; “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 – 2013”, Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas (MYPE) del sector comercio – rubro compra/venta de calzado de Chimbote, 2012 - 2013. La investigación fue

descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 8 MYPE de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las características de las MYPE: el 73 % de las MYPE encuestadas afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 66% tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: el 53% de las MYPE encuestadas financió su actividad económica con préstamos de terceros y el 47% obtuvieron un crédito financiero que fue oportuno para su negocio. Respecto a la Rentabilidad: el 75% de las MYPE encuestados afirma que la rentabilidad de su negocio mejoró en los dos últimos años. Finalmente, se concluye que las MYPE encuestadas (53%) financiaron sus actividades productivas recurriendo a préstamos de terceros y el resto lo hizo con autofinanciamiento.

Venancio (2015) en su tesis de investigación realizada sobre; “El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la Micro empresa caso: ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿De qué manera el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la Micro empresa, Caso: Ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012?, teniendo como objetivo general determinar como el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la Micro empresa, Caso: Ferretería SANTA MARÍA SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, se concluyó que el financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la Micro empresa Santa María SAC aunque en menor cuantía de un 15% más de rentabilidad, ya que aprovecharon que los materiales de construcción se encontraban en ofertas de manera existió mayor ganancia para la Micro y pequeñas empresas,

pero este resultado nos indica que el representante legal, administrador, ventas, cobranza y demás áreas de la Micro empresa deben de analizar que otros materiales tienen demanda para de esta manera realizar inversiones y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, logrando así ser una mayor competitividad en el mercado ferretero, a la vez para estar acorde a la competencia los trabajadores de la Micro empresa deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

Rodríguez (2015) en su investigación realizada sobre la “Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Caracterización del financiamiento en las Micro y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías, de la I y II etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013?, teniendo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la I y II Etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote, 2013, se concluyó que en su totalidad, las Micro y Pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferretería de la I y II etapa, San Luis, distrito de nuevo Chimbote manifiestan que cuentan con un patrimonio para solicitar crédito, a su vez conocen los beneficios para obtener un financiamiento, así mismo han solicitado crédito y en su mayoría los créditos son requeridos en empresas bancarias siendo el crédito de 5001 soles a más, a su vez fue invertido en capital de trabajo y en su totalidad ha sido beneficioso el financiamiento y ha tenido una mayoría relevante del 20% de incremento en su rentabilidad.

Villavicencio (2014) en su investigación titulada; “La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013”. Tuvo como objetivo general: determinar las principales características del Financiamiento, Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013?, teniendo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote,2013, se concluyó que las mayoría de las Micro y pequeñas empresas han sido formadas hace 1 o 5 años promedio, de los cuales existe una minoría que aún se encuentran trabajando en medio de la informalidad, pero que tienen objetivos claros, como es el de generar ingresos para su empresa y maximizar ganancias, por lo que han solicitado en más de una oportunidad créditos financieros a instituciones como la Caja Municipal del Santa, Edificar, Mi Banco, entre otros., en los cuales la mayoría de Micro y pequeñas empresas nos indica que han sido atendidos y les ha ayudado a invertir el prestamos en compra de activos. Aunque la mayoría de Micro y pequeñas empresas solicite créditos financieros, se ha encontrado que aún existe una minoría de ellas que recurren a un financiamiento informal, en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas, la mayoría de ellas se ha visto mejorada en los últimos años. Es por ello, que más de la mitad de las Micro y pequeñas empresas consideran que el financiamiento y capacitación ha ayudado a mejorar su rentabilidad.

Quevedo (2013) en su estudio realizada sobre la “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del

sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote - provincia de Santa, año 2012-2013”, el enunciado del problema es el siguiente:¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote - provincia de Santa, año 2012-2013?, teniendo como objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías de Chimbote - provincia de Santa, año 2012-2014, se concluyó respecto al financiamiento, los empresarios encuestados manifestaron respecto al financiamiento, el 80% recibieron crédito financiero de terceros para su negocio siendo, el 60% indicó que las entidades no bancarias dan mayores facilidades para la obtención de créditos, el 55% manifestaron que su préstamo sí fue el monto que solicitó, durante el año 2012, el 75% lo solicitó a corto plazo, el 50% pagó el 1.54% de interés mensual y el 65% lo invirtió en capital de trabajo, los empresarios encuestados manifestaron que respecto a la rentabilidad, sus Micro y pequeñas empresas tienen las siguientes características: el 75% considera que el financiamiento otorgado sí ha mejorado la rentabilidad de sus empresas, el 100% manifestaron que la capacitación sí mejora la rentabilidad de sus empresas y el 90% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los 2 últimos años.

Gastañadui (2013) en su investigación titulada; “Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferreterías del distrito de Chimbote -mercado Ferrocarril periodo 2012”, la investigación tuvo como objetivo general. Determinar y 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 Chimbote -Mercado Ferrocarril periodo 2012. La investigación fue cuantitativa – descriptiva, para la realización se escogió en forma dirigida una muestra de 16 Micro y pequeñas empresas de una población de 280, a quienes se les aplicó un cuestionario de 30 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: el 81% de las Micro y pequeñas empresas financian su actividad con fondos de terceros, el 43% obtienen el financiamiento del sistema bancario, el 25 % de entidades financieras y el 50% del financiamiento recibido lo utilizaron como capital de trabajo. En cuanto a la capacitación el 81% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas no capacitan a su personal y el 19% sí lo hacen. Así mismo, las capacitaciones de los que recibieron fueron en uso y manejo de las herramientas de trabajo. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema bancario y casi el total de las Micro y pequeñas empresas no capacitan su personal.

### **Locales.**

Durand (2013) en su estudio realizado sobre; “El financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012”, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿El financiamiento y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012?, teniendo como objetivo general conocer los efectos del financiamiento en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector construcción, en la provincia de Huaraz. Periodo 2012, se concluyó respecto en el financiamiento que el 33% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito del sistema no bancario, (ver cuadro N° 03).

Esto implica, que gran parte de las Micro y pequeñas empresas prefieren obtener crédito informal por los bajos intereses o porque en la mayoría de los casos no les cobran intereses.

Mendoza (2014) en su tesis titulado; “Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las Micro y pequeña empresa, rubro ferretería de Huaraz, 2013”. Tuvo como objetivo general: determinar el financiamiento, la capacitación y Rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas rubro ferretería de Huaraz en el 2013. El tipo de investigación fue cuantitativo de nivel descriptivo diseño descriptivo simple, población 65 propietarios y/o administradores en las Micro y pequeñas empresas de ferretería, con muestra probabilística 56; se cumplió con el plan de procesamiento. Resultados: el 70% organizó su Micro y pequeñas empresas con deuda, el 57% con crédito Bancario, el 73% con fuente interna de financiamiento, el 64% se capacitó al obtener el crédito el 96% del personal de trabajadores recibió algún tipo de capacitación el 68% recibió más capacitación en el 2012; el 88% de propietarios y/o administradores cree que la capacitación es una inversión; el 95% cree que la capacitación es relevante para su Micro y pequeñas empresas, el 96% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su Micro y pequeñas empresas el 86% afirmaron que la capacitación mejoró su rentabilidad de su Micro y pequeñas empresas y el 94% afirmaron que mejoró su rentabilidad en los últimos años. Conclusión: Queda determinada que el financiamiento, y la capacitación inciden en la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas rubro ferretería de Huaraz en el 2013, de acuerdo a los resultados empíricos obtenidos y las propuestas teóricas en el estado del arte.

Huamán (2014) en su tesis titulada; “El financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012”. La investigación tuvo como objetivo general: determinar si el financiamiento incide en la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas en el sector comercio rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz en el año 2012 El Tipo de investigación fue cuantitativa –descriptivo, para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 08 Micro y pequeñas empresas de una población de 15 a quienes se les aplicó un cuestionario de 10 preguntas aplicando la técnica de encuesta obteniendo los siguientes resultados: el 40% del personal administrativo tenían de 20 a 29 años, el 67% de los representantes de las Micro y pequeñas empresas son de sexo masculino, el 47% de las Micro y pequeñas empresas tenían nivel tecnológico el 27% son licenciados en administración ; en cuanto a formas de financiamiento de corto plazo el 33% utilizó el crédito comercial con relación al crédito de largo plazo, el 27% solicitó crédito hipotecario, el 47% opinaron haber logrado la rentabilidad económica y financiera así como el 27% de la población afirmaron que la forma de elevar su rentabilidad fue aumentando sus ventas. Finalmente las conclusiones son: la mayoría de las Micro y pequeñas empresas encuestadas obtienen financiamiento del sistema no bancario y aproximadamente dos tercios de las mismas sí capacitan a su personal.

Suarez (2014) en su investigación titulada; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de independencia - Huaraz, periodo 2013”. La investigación tuvo como 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 Independencia - Huaraz, Periodo 2013. La investigación de Micro y pequeñas empresas fue de tipo descriptivo y para la realización se escogió una muestra de 5 Micro y pequeñas empresas de una población de 10 empresas del sector Comercio - Rubro Ferreterías a quienes se le aplicó una encuesta obteniendo los siguientes resultados: Respecto al financiamiento, el 100% de las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron financiamiento del sistema bancario y el 100% de los microempresarios encuestados dijeron que invirtieron los créditos recibidos como capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 100% de los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestados dijeron que sus trabajadores no reciben capacitación; respecto a la rentabilidad empresarial, el 100% de los microempresarios encuestados manifestaron que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas. Finalmente, las conclusiones son: La mayoría de las Micro y pequeñas empresas estudiadas obtienen financiamiento del sistema bancario y gracias a ello pudieron aumentar su rentabilidad, también la totalidad de Micro y pequeñas empresas no capacitan a su personal.

Granados (2014) en su estudio sobre; “El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de Micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector Servicios Rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013. Fue una investigación cuantitativa, de nivel descriptivo no experimental y diseño descriptivo simple, se aplicó una encuesta a 7 Micro y pequeñas empresas del distrito de Huaraz de una población de 25, los resultados son

los siguientes, el 29 % recibieron créditos al sistema no bancario; el 71% que recibieron crédito, invirtieron dicho crédito en capital de trabajo. Teniendo en cuenta que el 29% de los que recibieron financiamiento de terceros, el 57% recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito y el 43% siendo lo contrario, el 71% indican que sus negocios son formales. En cuanto el 100% se encuentran 4 años en la actividad empresarial (rubro pollería); el 57% tienen 1 a 4 trabajadores permanentes, el 86% afirmó que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los dos últimos años, el 14% indica que no mejoró, El 86% afirmó que la rentabilidad de sus empresas se mantiene, el 14% indicó que disminuyó. Conclusión: Las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios, rubro pollería de la ciudad de Huaraz período 2013, están explicadas por los resultados empíricos y las teorías analizadas en la presente investigación.

Solís (2013) en su estudio titulado; “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz, periodo 2013”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro Bazar de Ropas del distrito de Carhuaz. La metodología que utilizó fue cuantitativa, de nivel descriptivo y de diseño no experimental. Se obtuvo como muestra de 05 Micro y pequeñas empresas de una población de 10 empresas, los resultados más resaltantes que tuvo fueron con respecto al financiamiento: el 100% indica que no solicitaron préstamo. Respecto a la capacitación: el 100% de los representantes legales indican que el año 2013 sí se capacitaron, el 100% manifiesta que la

capacitación es una inversión, el 80% afirma que no capacitó al personal, el 60% indica que la capacitados mejora la rentabilidad. En conclusión los representantes legales de las empresas indicaron que los últimos años ha mejorado la rentabilidad; así mismo el financiamiento influyó en la rentabilidad de dichas empresas.

## **2.2. Bases teóricas.**

### **2.2.1 .Teoría del financiamiento**

Según (Mascareñas) en su teoría estructura de financiamiento, indica que toda táctica productiva le corresponde una táctica financiera, como los fuentes de financiación concretos, el financiamiento es como la obtención del dinero inevitable para las micro empresas, es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes de capital que la empresa requiere para el cumplimiento de sus necesidades. Habitualmente las micro empresas describen en su mayoría con un acceso a fuentes de financiamiento tradicional, entre las que se encuentra principalmente la banca comercial, también se puede acceder al mercado de valores, que puede poseer ventajas semejantes con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad en la estructura de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa, es necesario e importante que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo estudiar los costos y beneficios de cada una de ellas, la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento. Sin embargo, se consideran relevante darle más importancia al financiamiento a largo plazo.

Existe una analogía en este contexto y el financiamiento de las firmas en el mercado de capitales. Es decir, a través de la teoría de juegos se puede explicar la teoría de financiamiento. Es así, cómo aparece un interés desde el punto de vista económico del financiamiento, gracias a la aplicación de la teoría de juegos. Cabe

indicar como uno de los objetivos es mostrar los diferentes análisis que respondan a los aportes en diferentes contextos teóricos, tales como: las imperfecciones del mercado donde se encuentran los aspectos impositivos, los conflictos de interés, las asimetrías de información y de otra parte el control del mercado. Dado que existen diferentes aproximaciones o teorías acerca de la selección del financiamiento, es importante ver el impacto de los determinantes de la estructura de financiamiento.

### **La teoría de la estructura financiera**

Es un método analizado que elimina las desventajas de los demás e incorpora lo más difícil de lograr, el análisis del Flujo de Caja y con certeza puede ser aplicado en cualquier tipo de empresas, sean accionarias o no, desde la perspectiva de la empresa como dueño, además, el mismo fue validado en el sector estatal de la economía nacional, siendo diferentes las características y condiciones financieras en que operan estas entidades.

En realidad, cada empresa escoge la estructura financiera que más le conviene, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones de los altos mandos y los administradores de la entidad, lo más importante es realizar un estudio cuidadoso de todos los métodos que brinda la práctica nacional e internacional y poder determinar así la estructura financiera es la más provechosa para lograr un mayor aumento del valor del negocio y de los accionistas teniendo en cuenta el incremento de las utilidades, (Alarcón , 2013).

### **Teoría sobre la estructura de capital**

La estructura de capital es la proporción de pasivos y el capital que poseen las empresas, el cual tiene un costo posible siendo inferior a la tasa de la rentabilidad exigida por los accionista o dueños de las empresas, donde es

importante analizar si es más importante utilizar los recursos propios o ajenos siempre teniendo en cuenta que los costos de capital incurren en los impuestos, el riesgo de perder un negocio y la posición fiscal de las empresas debido a los intereses que obtienen ya que los acreedores arriesgan menos, frente a los tipos de riesgo que presentan las empresas se debe tomar una decisión adecuada minimizando los riesgos, llegando a cumplir con los objetivos trazados obteniendo un capital eficiente.

Uno de los riesgos que incurren las empresas es no tener la capacidad de cubrir los gastos realizados por la empresa, que siempre se ve reflejada en la cantidad de las deudas obtenidas llevando a la quiebra a las empresas.

El apalancamiento financiero es invertir dinero obtenida a través del financiamiento, donde mayormente su estructura financiera no influye en el valor verdadero de activos de las empresas y la capacidad que tiene para financiar una operación generando utilidades, en el caso de los dividendos que se paga a cada accionista no es deducible para los intereses derivados de pasivos a fin de disminuir el costo de capital, por otro lado, cuando los costos de apalancamiento cada vez más son elevadas y se mantienen entonces los costos de capital de la deuda es favorable para las empresas porque se mantiene en un equilibrio, es una decisión estratégica que cada empresa debe tomar en cuenta a pesar de que existen dentro de la organización factores internos y externos que condicionan a una decisión eficaz tanto a los administradores como a los gerentes, (Mogollón, 2013).

### **2.2.2. La teoría de capacitación**

En su teoría plantea, que la capacitación es un proceso educativo a corto plazo, ejecutado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, aptitudes, desarrollan habilidades y competencias en función a actividades determinadas,

Es primordial la teoría de capacitación al personal, porque permite apreciar que la capacitación es considerado como una inversión para el empleador, por otro lado los trabajadores afirman que es una inversión a largo plazo donde se logra obtener una rentabilidad fija y de la misma manera se logra incrementar la productividad del trabajo deseado llegando a cumplir con los objetivos y metas trazados por las empresas, que solo incurre en los costos lo cual es recuperable para las empresas.

Todas las inversiones que se realizan con el capital humano genera una tasa de retorno favorable, lo cual siempre tienen que ser comparado con los costos directos y/o costos de oportunidad, los costos directos siempre están relacionados con los gastos de materiales educativos, transportes, y alojamiento que es designado en la capacitación al personal. Con respecto a los costos de oportunidad se obtiene una productividad baja durante el periodo de entrenamiento profesional que lleva un cierto periodo en la adaptación del personal en las áreas correspondientes.

Sintetizando la teoría de inversión en la capacitación del personal se llega a obtener una rentabilidad eficiente, por ejemplo, si una empresa logra invertir en máquinas esta puede ser vendida en cualquier momento lo invertido se recupera en cualquier momento generando más ganancia. Entonces las Micros empresas deben invertir en

diversos cursos de capacitaciones ya que les conlleva a obtener más ganancia a través de los tratos que ofrecen y/o brindan a los clientes, (Castañeda, 2003).

Según Sutton (2001) en la investigación que realizó nos menciona: La capacitación es una herramienta fundamental para la administración de recursos humanos, que ofrece la posibilidad de mejorar la eficiencia del trabajo en las empresas, permitiendo a su vez que la misma se adapte a las nuevas circunstancias que se presentan tanto dentro como fuera de la organización. Proporcionando a los empleados la oportunidad de adquirir mayores aptitudes, conocimientos y habilidades que aumentan sus competencias, para desempeñarse con éxito en el área que se encuentra designado, donde resulta ser una importante herramienta motivadora.

### **2.2.3. Teoría de la rentabilidad en las Micro empresas.**

Según Sánchez (2002) la rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados. Para descubrir la verdadera rentabilidad del negocio habrá que tomar en cuenta si existen algunas actitudes del propietario relacionadas con el éxito, entre otras: liderazgo efectivo, evidenciado por su capacidad de llevar a cabo proyectos así como formar y dirigir equipos; su visión clara del futuro, evidenciada con un plan concreto de acción; otra por su capacidad de vender, evidenciada por su pasión por las ventas y su positiva aceptación a ser rechazado una y mil veces, y finalmente, su experiencia en los negocios, evidenciada por el número de fracasos y éxitos en negocios anteriores. Si no existieran socios con quienes invertir y nosotros mismos somos nuestro único socio, habrá que analizar qué cualidades debemos desarrollar para que mejore nuestra inteligencia financiera y por consecuencia mejore la rentabilidad de nuestros negocios.

Por otra parte, Montenegro (2010) dice que el estado de resultados es el principal medio para medir la rentabilidad de una empresa a través de un periodo, ya sea de un mes, tres meses o un año. En estos casos, el estado de ganancias y pérdidas debe mostrarse en etapas, ya que al restar a los ingresos los costos y gastos del periodo se obtienen diferentes utilidades hasta llegar a la utilidad neta. Esto no quiere decir que se excluirá el balance general a la hora de hacer un análisis financiero, puesto que para evaluar la operación de un negocio es necesario analizar conjuntamente los aspectos de rentabilidad y liquidez, por lo que es necesario elaborar tanto el estado de resultados como el estado de cambios en la posición financiera o balance general.

Según Ferruz (2013) la rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

### **Teoría de la rentabilidad y del riesgo.**

Según Markowitz (1952) el autor partió de la premisa de que a partir de la observación y de la experiencia, se pueden establecer expectativas relevantes acerca de los rendimientos futuros que puede ofrecer una determinada inversión. Por esto, el análisis de la rentabilidad de una cartera comienza con el estudio de las inversiones individuales generando el coste de adquisición de un activo y produciendo más interés al inversor, terminando con la formación de una determinada cartera que el decisor financiero pueda considerar como óptima. La rentabilidad es la relación que existe la inversión y la utilidad necesaria, el riesgo de

invertir teniendo en cuenta el impago, que el socio no cumpla con las condiciones pactadas y que no se ha capaz de hacer frente a las obligaciones, teniendo en cuenta que a mayor riesgo de inversión, mayor tendrá que ser la rentabilidad, cada inversor tiene derecho de decidir sobre el riesgo de asumir en busca de mayor rentabilidad, cuanto más rentabilidad se exige mayores son los riesgos que hay que asumir.

### **La rentabilidad y el riesgo en la toma de decisiones**

Según Melgarejo (2010) su teoría de rentabilidad surgió como un caso específico entre la inversión y la utilidad de rentabilidad, por que mide la efectividad de los gerentes en una decisión arriesgada que se basa en la tolerancia y la percepción donde los gerentes tienen que demostrar las utilidades obtenidas de las ventas ejecutadas de inversión que implica un complejo proceso de cálculo ante la necesidad de conocer los riesgos, para evitar esta complejidad se debe realizar estrategias, por ejemplo cómo debo invertir y cómo ahorrar para obtener más ganancias por otro lado tomar medidas correctivas hacia el futuro minimizando los riesgos posibles que ayuden en la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero.

La decisión depende de los gerentes en la última instancia de prevención al riesgo, como la preferencia de una persona para aceptar una oferta con un cierto grado de riesgo antes que otras, pero con algo más de riesgo y con mayor rentabilidad, optar por otra alternativa cuyo riesgo sea menor o en todo caso que los niveles de rentabilidad de riesgo sean menor.

### **La teoría de los mercados perfectos**

Señala que todos los participantes tienen el mismo grado de información; es una teoría de tipo ideal, porque los mercados financieros presentan imperfecciones

que inciden en su buen funcionamiento y que condicionan el acceso a la financiación de los solicitantes de fondos, estos mercados sirven mayormente en suposiciones irreales o en ilustraciones teóricas, donde debe existir un número de demandantes y ofertantes que nadie debe intervenir en la indagación del precio que realizan las empresas, (Fazzari & Althey 1987).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1. Definición de la Micro empresa.**

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

### **Características de las Micro y pequeñas empresas**

Número de trabajadores en las micro empresas:

- ❖ **Microempresas:** de uno (1) hasta diez (10) trabajadores.
- ❖ **Pequeña empresa:** de uno (1) hasta cien (100) trabajadores.
- ❖ **Microempresa:** hasta el monto máximo de 150 (UIT) Unida impositiva tributaria.
- ❖ **Pequeña empresa:** hasta el monto máximo de 1700 unida impositiva tributaria.

El incremento de ventas anuales es el monto máximo para las pequeñas empresas que es determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años que no es menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el período mencionado, las entidades públicas y

privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización, (SUNAT, 2012).

### **2.3.2 Definición del financiamiento**

El financiamiento es un conjunto de medios monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, acotando que es la manera más común de obtener financiamiento a través de un préstamo, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas para financiar un negocio en marcha, concretar proyectos o la apertura de un negocio así como la compra de activos, es el dinero en efectivo que reciben para hacer frente a una necesidad financiera y que se comprometen a pagar en un plazo determinado, con o sin pagos parciales, y ofreciendo garantías de satisfacción a la entidad financiera que le aseguren el cobro del préstamo otorgado.

Los que realizan los anticipos de forma habitual son las entidades financieras mediante altas tasas de interés, donde realizan una promesa de pago y en una fecha determinada de acuerdo al contrato realizado entre ambas partes, dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado, (Pérez y Capillo 2012).

#### **Fuentes de financiamiento.**

- ❖ **Ahorros personales:** son uno de los elementos más esenciales para adquirir la libertad financiera o para cualquier imprevisto para lograr un objetivo de tal manera puedas autofinanciarte sin pagar tasas de intereses altas.

- ❖ **Fuentes externos:** es una opción de conseguir dinero más fácil a través de familiares y amigos, con una tasa de interés baja o sin interés, el cual beneficia numerosamente en el inicio de un negocio.
- ❖ **Entidades financieras:** son las fuentes más comunes de financiamiento y las uniones de crédito, son entidades que otorgan préstamo a diferentes intereses.
- ❖ **Capital de inversión:** Estas empresas brindan servicio a micro empresas que se encuentran en expansión y/o crecimiento a cambio de acciones o interés parcial en el negocio, es una de las formas para generar rentabilidad.

El financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo.

#### **El Financiamiento a corto plazo**

- ❖ **Crédito comercial:** es un crédito a cuenta abierta que ofrecen los proveedores a la empresa incentivando la recuperación del dinero más rápido que se origina por las transacciones del negocio.
- ❖ **Crédito bancario:** es una de las formas más utilizadas por las empresas para obtener financiamiento, porque es flexible en sus obligaciones, más probabilidades para negociar un préstamo a las necesidades de la empresa, lo cual lleva a obtener una mejor utilidad.
- ❖ **Línea de crédito:** siempre disponible dinero en el banco para lo que necesitan las empresas, ya que siempre el banco está dispuesto a prestar una cantidad máxima dentro de un cierto plazo.
- ❖ **Papeles comerciales:** consiste en los pagarés no garantizados que adquieren los bancos o empresas que desean invertir porque es menos costosa.

- ❖ **Financiamiento por medio de cuentas por cobrar:** la empresa consigue financiar su actividad obteniendo activos para invertir ya que tiene menos costo y disminuye riesgos ofreciendo muchos beneficios.
- ❖ **Financiamiento por medio de los inventarios:** Es donde se utiliza los inventarios como garantía de un crédito, cuando la empresa no cumple en pagar los intereses acordados, también es una ventaja para las micro empresas con el financiamiento pueden promover sus actividades.

#### **El Financiamiento a largo plazo:**

- ❖ **Crédito hipotecario:** es cuando se contrae una deuda la propiedad pasa a su poder de las entidades bancarias para garantizar su pago acordado.
- ❖ **Acciones:** es la participación patrimonial de acciones, que permite realizar el financiamiento para que la empresa logre sus objetivos.
- ❖ **Bonos:** es un documento que formaliza la promesa que realizan, de solventar un capital específico en un periodo establecido ya que tiene ventaja en la liquidez.
- ❖ **Crédito Pyme:** es un crédito enfocado a las empresas pequeñas y medianas enfocados al crecimiento empresarial. Un crédito pymes, es una opción fácil y simple de adquirir fondos o capital para una empresa no necesita garantía hipotecaria lo cual es ventajoso.
- ❖ **Arrendamiento financiero:** Es un contrato que se realiza entre el dueño de los bienes y la empresa , a la cual se le sede el uso de esos bienes durante un período determinado con un pago pactado con una renta definida, las cláusulas pueden variar según sea las necesidades de cada una de las partes.

Es por ello, que en nuestro país existe un gran número de instituciones financieras de tipo comunitario, privado, público e internacional. Estas instituciones permiten créditos de diverso tipos, a plazos cómodos ofrecidas a las micro empresas. Estas instituciones se clasifican como:

- ❖ **Instituciones financieras:** privadas: Bancos, sociedades financieras, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- ❖ **Instituciones financieras públicas:** Bancos del Estado, cajas rurales.

Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero se encuentran sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia.

- ❖ **Entidades financieras:** son las organizaciones que mantienen líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos fructíferos a favor de las poblaciones que necesitan. Incluyen las entidades internacionales, los gobiernos y las ONGs internacionales o nacionales, (Pérez y Capillo, 2012).

### **2.3.3. Definición de la capacitación**

Según Ortiz (2010) la capacitación se define como un conjunto de actividades didácticas, orientadas a ampliar los conocimientos, habilidades y aptitudes del personal que labora en una empresa. La capacitación les permite a los trabajadores tener mejor desempeño en cada área que les corresponde y futuros cargos, adaptándose a las exigencias y cambios constantes dentro del entorno.

#### **Tipos de capacitación:**

Los tipos de capacitación son muy variados y se clasifican con diversos criterios:

**Por su formalidad:**

**Capacitación informal.** Está relacionado con el conjunto de orientaciones o instrucciones que se dan en la operatividad de la empresa, por ejemplo un contador indica a un colaborador de esa área la utilización correcta de los archivos contables o enseña cómo llevar un registro de ventas o ingresos.

**Capacitación formal.** Son los que se han programado de acuerdo a necesidades de capacitación específica. Pueden durar desde un día hasta varios meses, según el tipo de curso, seminario, taller, etc.

**Por su naturaleza:**

**Capacitación de orientación:** Para familiarizar a nuevos colaboradores de la organización, por ejemplo en caso de los colaboradores ingresantes.

**Capacitación en el trabajo:** práctica en el trabajo.

**Entrenamiento técnico:** es un tipo especial de preparación técnica del trabajo

**Por su nivel ocupacional:**

**Capacitación de supervisores:** aquí se prepara al personal de supervisión para el desempeño de funciones gerenciales.

**La capacitación gerencial:** consiste en desarrollar y afianzar las habilidades de las personas que dirigen a la organización. Esta capacitación ayudará al gerente a distribuir y administrar los recursos eficientemente. Además, obtener mayor panorama de la situación actual y poder tomar decisiones acertadas en el transcurso del periodo, puesto que estos miembros realizan toda la planificación para la realización de las actividades de la empresa. La capacitación gerencial ayudará a los miembros que dirigen la organización a mejorar todas las habilidades necesarias para llevar a la empresa al cumplimiento de sus objetivos, (Ortiz, 2010).

#### **2.3.4. Definición de la rentabilidad**

La rentabilidad es la relación que existe entre la inversión y la utilidad que hace referencia a los beneficios que se pueda obtener de una inversión, la rentabilidad está asociada a la obtención de la ganancia de un determinado periodo. Tanto en el ámbito de las inversiones como en el ámbito empresarial es un concepto muy importante, porque es un buen indicador del desarrollo de una inversión y de la capacidad de la empresa para abonar los recursos financieros utilizados.

#### **Tipos de rentabilidad**

##### **La rentabilidad económica**

La rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos que posee la empresa o capitales invertidos, para la eficiencia económica de la empresa se obtienen mediante el beneficio anual de empresas antes de impuestos e intereses de un activo total, en la rentabilidad económica también hay formas para incrementar la rentabilidad ya puede ser aumento de rotación y/o aumento de margen vendiendo a un mayor precio reduciendo siempre los costos para mayor rentabilidad.

##### **La rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera también denominada fondos propios (ROE), la rentabilidad financiera se considera una medida de rentabilidad más cercana a los propietarios o accionistas que la rentabilidad económica, la rentabilidad financiera nos indica que tiene un límite al acceso de nuevos fondos propios porque es bajo el nivel de la rentabilidad financiera.

### **III. Hipótesis.**

El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios rubro ferreterías, del distrito de Huaraz 2017.

## **IV. Metodología.**

### **4.1 .Diseño de la investigación**

#### **4.1.1 .Tipo de investigación**

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

#### **4.1.2. Nivel de investigación**

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

#### **4.1.3. Diseño de la investigación**

Descriptivo simple no experimental – transversal porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

M  $\implies$  O

Dónde:

M = Muestra conformada por las Micro y pequeñas empresas encuestadas.

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

#### **4.1.4. Descriptivo**

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

### **4.2. Población y Muestra**

#### **4.2.1. Población**

La población estuvo conformada por 25 Micros y pequeñas empresas dedicadas al sector y rubro en estudio.

#### **4.2.2. Muestra**

Se tomó una muestra al total de la población que fue de 15 Micro y pequeñas empresas.

**Criterio de inclusión:** fueron las personas que me brindaron su apoyo en la encuesta de manera satisfactoria.

**Criterio de exclusión:** fueron las personas que no brindaron su apoyo en la encuesta realizada.

### 4.3. Definición y operacionalización de las variables e indicadores.

#### Respecto al financiamiento de las Micro y pequeñas empresas.

Variables	Definición Conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem o preguntas
El Financiamiento	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.	El financiamiento es particularmente relevante, por lo que la alta gerencia debe realizar un análisis detallado de cuál fuente de financiamiento debe utilizar en un negocio. Así mismo el financiamiento está representada por el lado derecho del balance general, incluyendo el financiamiento a corto plazo y a largo plazo. (Weston & Copeland, 1995)	Características relacionadas a fuentes de financiamiento	Fuentes externas	¿Su empresa se financia con recursos de terceros?
				Fuentes internas	¿Su empresa se financia con recursos propios?
			Financiamiento a corto plazo.	Crédito comercial	¿Su empresa se financia con créditos comerciales?
				Crédito bancario	¿Su empresa se financia con entidades bancarias? ¿De qué entidad financiera solicitó el préstamo?
				Línea de crédito	¿Su empresa se financia con una línea de crédito a corto plazo?
				Por medio de los inventarios	¿Cree Ud. ¿que su empresa corre riesgo de perder el Inventario al no poder cancelar el préstamo otorgado?
				Hipoteca	¿Solicitó Ud. ¿un crédito hipotecario?
			Financiamiento a largo plazo.	Arrendamiento Financiero	¿Usted realizó el arrendamiento financiero para el periodo 2017?
				Crédito PYME	¿Solicitó Ud. crédito PYME?

**Respecto a la capacitación de las Micros y pequeñas empresas.**

<b>Variables</b>	<b>Definición teórica</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensiones</b>	<b>Indicadores</b>	<b>Ítem o preguntas</b>
La capacitación	Características relacionadas a la capacitación personal en la Micro y pequeñas empresas	Teoría de la capacitación Vásquez (2010). Manifiesta: las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al mejoramiento de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar conocimientos, cambiar actitudes y desarrollar al individuo.	Tipos de capacitaciones:  Por su formalidad	Capacitación formal	¿Recibió capacitación en instituciones de educación superior (tecnológicas o universidades) con reconocimiento oficial?
				Capacitación informal	¿Se considera usted un autodidacta en la aprehensión de conocimientos para gestionar su negocio?  ¿Usted es capaz de aprender de sus propias experiencias y con la sola observación de su entorno?
			Capacitación por su naturaleza	Capacitación de orientación	¿Usted cree que la capacitación de orientación es muy importante para sus trabajadores?
				Capacitación en el trabajo	¿Cree usted que la capacitación en el trabajo tiene un propósito?
				Entrenamiento técnico empresarial	¿Los trabajadores tienen una preparación técnica?
			Capacitación por su nivel ocupacional	Capacitación de supervisores	¿Realiza capacitación a supervisores?
				Capacitación de la Gerencia	¿Usted cree que la capacitación gerencial es primordial? ¿La capacitación le ayudará al gerente a distribuir y administrar los recursos eficientemente?

## Respecto a la rentabilidad de las Micros y pequeñas empresas.

Posición de las variables	Definición teórica	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítem o preguntas
La Rentabilidad	La rentabilidad es la correlación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograr los objetivos, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas ejecutadas y utilización de inversiones.	Teoría de la rentabilidad Según Markowitz, Este modelo parte del análisis de la rentabilidad de una cartera de clientes que comienza con el estudio de las inversiones individuales que la conforman para que posteriormente y a partir de los convenientes terminen con la formación de una determinada cartera que el financista pueda considerar como óptima.	Tipos de rentabilidad	Rentabilidad económica	<p>¿La utilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 4 años?</p> <p>¿Conoce cuál es su umbral de la rentabilidad, es decir, qué ventas mínimas necesita para cubrir todos los gastos (fijos y variables) de su empresa?</p> <p>¿Tiene su empresa suficiente independencia ante las entidades de crédito y otros acreedores?</p> <p><math>RE = \frac{\text{Resultado antes de interes e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}</math></p> <p>Año:2014 <math>Re = \frac{250,000.00}{350,000.00} = 0.71</math>      Año:2015 <math>\frac{295,000.00}{400,000.00} = 0.73</math></p>
				Rentabilidad financiera	<p>¿Usted cree que la rentabilidad mejoró en los dos últimos años?</p> <p>¿Usted considera que los ratios de rentabilidad sirven para comparar el resultado de las cuentas de pérdida y ganancia?</p> <p>¿Los Bancos le suele pedir el ratio de liquidez para el otorgamiento de préstamo?</p> <p><math>RL = \frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}}</math></p> <p><math>RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos propios a su estado medio}}</math></p> <p>Año:2014 <math>RF = \frac{400,000.00}{375,000.00} = 1.06</math>      Año:2015 <math>\frac{420,000.00}{395,000.00} = 1.06</math></p>

#### **4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.**

##### **4.4.1. Técnicas**

Para el desarrollo de la presente investigación se utilizó la técnica de recolección de información. La encuesta.

##### **4.4.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información se utilizó el cuestionario estructurado de 23 preguntas.

#### **4.5. Plan de análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

#### 4.6 Matriz de consistencia

**Título: caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios- rubro ferreterías- del distrito de Huaraz 2017.**

PROBLEMAS	OBJETIVOS	VARIACIONES E INDICADORES	HIPÓTESIS	METODOLOGÍA
<p><b>ENUNCIADO DEL PROBLEMA.</b> ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios-rubro ferreterías, del distrito de Huaraz, 2017?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERALE.</b> Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad, de las Micro y pequeñas empresas del sector servicios rubro ferreterías, del distrito de Huaraz, 2017.</p> <p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS.</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Describir las características del financiamiento de los Micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</li> <li>2. Describir las características de la capacitación de los Micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</li> <li>3. Describir las características de la rentabilidad de los Micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.</li> </ol>	<p><b>VARIABLE:</b> Capacitar en diferentes características al personal de las Micro y pequeñas empresas, financiamiento en las Micro y pequeñas, y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas</p> <p><b>INDICADORES:</b> Capacitación nominal del personal de las Micro y pequeñas empresas .Cree Ud. que la capacitación es una inversión. Solicitud de crédito. Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa. La rentabilidad de la empresa mejoró en el año 2017. Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación y el financiamiento recibidos</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL</b> El Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del sector servicios rubro ferreterías, del distrito de Huaraz, periodo 2017.</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>1. Tipo de investigación</b> Enfoque cuantitativa</li> <li><b>2. Nivel de investigación</b> Descriptivo</li> <li><b>3. Diseño de la investigación</b> Descriptivo simple no experimental – transversal</li> <li><b>4. Población y Muestra</b> Población: 25 Micro y pequeñas empresas. Muestra: 25 Micro y pequeñas empresas.</li> <li><b>5. Técnicas</b> La encuesta.</li> <li><b>6. Instrumento</b> Cuestionario</li> <li><b>7. Plan de análisis</b> Análisis descriptivo</li> </ol>

#### **4.7. Principios éticos.**

**Protección a las personas.-** La persona en toda investigación, necesitan cierto grado de protección, el cual se determinará de acuerdo al riesgo en que incurran, donde se debe respetar la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad. Este principio no solamente implicará que las personas que son sujetos de investigación participen voluntariamente en la investigación y dispongan de información adecuada.

**Beneficencia y no maleficencia.-** Se debe asegurar el bienestar de las personas que participan en las investigaciones.

**Justicia.-** Comprende el trato justo, durante y después de su participación en la investigación, teniendo en cuenta la selección justa de participantes. El trato sin prejuicio a quienes rehúsan de continuar la participación del estudio. El trato respetuoso y amable siempre enfocando el derecho a la privacidad y confidencialidad garantizando la seguridad de las personas.

**Integridad científica.-** La integridad del investigador resulta especialmente relevante, en función de las normas deontológicas de su profesión, se evalúan y declaran daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en una investigación. Asimismo, deberá mantenerse la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de un estudio o la comunicación de sus resultados.

**Consentimiento informado y expreso.-** En toda investigación se debe contar con la voluntad, informada, libre, inequívoca y específica de la información para los fines específicos establecidos en el proyecto.

## V. Resultados.

### 5.1. Resultados.

El resultado es el detalle a conocer mediante tablas de acuerdo a las encuestas que se aplicó a los socios, gerentes y administradores de las microempresas que se dedican al negocio de la ferretería, asimismo es procesada y analizada para poder lograr las conclusiones de la investigación, a continuación, se detallan en los siguientes cuadros.

#### 5.1.1 Resultados del financiamiento.

**TABLA 1**

*Financiamiento de terceros para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Financiamiento de terceros</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Usureros	5	33%
Prestamistas	7	47%
Otros	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 2**

*Financiamiento propio de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Financiamiento propio</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	4	27%
No	11	73%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 3***El crédito comercial para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Crédito comercial</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	13	87%
No	2	13%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 4***Crédito bancario para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Crédito bancario</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	13	87%
No	2	13%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 5***Las entidades bancarias para el Préstamo de Micro y pequeñas empresas.*

<b>Entidades bancarias</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
BCP	2	13%
Mi banco	7	47%
Interbank	2	13%
Scotiabank	4	27%
Otros	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 6***Línea de crédito para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Línea de crédito</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	7	47%
No	6	40%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 7***Financiamiento por medio de inventarios para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Financiamiento por inventario</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	11	73%
No	4	27%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 8***Crédito hipotecario para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Crédito hipotecario</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	10	67%
No	3	20%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 9***Arrendamiento financiero para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Arrendamiento financiero</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	13	87%
No	2	13%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 10***Crédito PYME para las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Según crédito PYME</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	9	60%
No	6	40%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

### 5.1.2 Resultado de capacitación

**TABLA 11**

*Capacitación formal de los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Capacitación formal</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	9	60%
No	4	27%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 12**

*Capacitación informal a los gerentes generales de las microempresas.*

<b>La Capacitación informal</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	11	73%
No	4	27%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 13**

*Capacitación de orientación a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Capacitación de orientación</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	6	40%
No	9	60%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 14***Capacitación en el trabajo a los gerentes generales de las microempresas.*

<b>Capacitación en el trabajo</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	8	53%
No	7	47%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 15***Capacitación de preparación técnico a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Capacitación de preparación técnica</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	4	27%
No	11	73%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 16***Capacitación a los supervisores de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Capacitación a los supervisores</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	7	47%
No	6	40%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 17***Capacitación del Gerente de Micro y pequeñas empresas.*

<b>capacitación a los gerentes</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	7	47%
No	5	33%
No precisan	3	20%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**5.1.3. Resultados de la Rentabilidad****TABLA 18***La utilidad de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Su utilidad mejoro en los últimos 4 años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	12	80%
No	3	20%
No precisan	0	0%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 19***El umbral de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>El umbral de la rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	9	60%
No	5	33%
No precisan	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 20***La independencia ante las entidades financieras de las Micro y pequeñas empresas.*

<b>Independencia ante las otras entidades</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	10	67%
No	3	20%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

**TABLA 21***La rentabilidad financiera de Micro y pequeñas empresas.*

<b>La rentabilidad financiera mejoró en los 2 últimos años</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	11	73%
No	3	20%
No precisan	1	7%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 22***Los ratios de rentabilidad de la Micro y pequeñas empresas.*

<b>Ratios de rentabilidad</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Sí	4	27%
No	9	60%
No precisan	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.**TABLA 23***Ratio de liquidez para otorgamiento de crédito de la Micro y pequeñas empresas.*

<b>Ratio de liquidez</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Siempre	3	20%
A veces	10	67%
Nunca	2	13%
<b>Total</b>	<b>15</b>	<b>100%</b>

**Fuente:** Cuestionario aplicado a los representantes de las MYPE.

## **5.2. Análisis de los Resultados**

### **a) Respecto al Financiamiento**

a.1) Las Micro y pequeñas empresas encuestadas recibieron crédito de fuentes de financiamiento de terceros (ver tabla 1); el 47% obtuvieron financiamiento de prestamistas, de usureros el 33% y de otros el 20%, dichos resultados concuerdan con los resultados obtenidos por Seminario (2015), el cual en su investigación indica que del 100% de las empresas encuestadas el 13% recurrió a entidades bancarias, el 42% a entidades financieras, el 38% a cajas municipales y el 8% a prestamistas usureros. Entonces, nos quiere decir que las empresas realizan más préstamos de fuentes externas que son las entidades bancarias según la encuesta realizada a las MYPES. Asimismo, estarían implicando a empresas llamadas Micro y pequeñas en aplicación al estudio realizado, son financiados en su mayoría con financiamiento de terceros.

a.2) Las Micro empresas encuestadas del 100%, el 73% manifestaron que no se financiaron con recursos propios, mientras que el 27% afirmaron que sí se financiaron con recursos propios. Los resultados encontrados no concuerdan con lo dicho por Seminario (2015), donde menciona que del 100% de los encuestados el 92% manifiesta que su fuente de financiamiento lo realizan con terceros, mientras que el 8% manifestaron que financian su actividad con fondos propios. Esta comparación nos menciona que las Micro y pequeñas empresas promueven su financiamiento con ambas fuentes ya sean propios o de terceros de ser el caso.

a.2) Los encuestados opinan de acuerdo al tipo de entidades bancarias los cuales obtuvieron el crédito. Según la distribución del 100% el 47% mencionaron que obtuvieron crédito de Mi Banco, el 27% afirmaron que obtuvieron crédito de

Scotiabank, mientras el 13% del Banco de Crédito del Perú (BCP), finalmente el 13% del Interbank. Los resultados mencionados anteriormente concuerdan con lo indicado por Seminario (2015), los empresarios solicitaron créditos a las distintas entidades bancarias y financieras que se encuentra a en la ciudad de Huaraz y que les otorgan más facilidades en el acceso, siendo la Caja municipal de Sullana la que predomina con un 42%, seguidamente Financiera Edificar con el 38%, Financiera Confianza con el 13% y Banco de Crédito con el 8%. Estos resultados indican que la mayoría de los representante legales de las Micro y pequeñas empresas de la ciudad de Huaraz, acuden a solicitar créditos a diferentes financieras siendo las más convincentes; encabezado por Mi Banco, Interbank, Scotiabank y finalmente BCP. Así mismo estos resultados estarían implicando que las Micro y pequeñas empresas en estudio, la gran mayoría son financiados a través de los bancos.

**b) Con relación a la formación o capacitación.**

b.1) De acuerdo a la recolección de datos afirmaron que el 60% admitieron que sí percibieron una preparación formal, de esta manera solo un 27% mencionaron que no recibieron capacitación según la encuesta realizada a las Micro y pequeñas empresas, mientras que el 13% no precisa (ver tabla 11). Este resultado no guarda relación con el estudio realizado por Huamán (2014), que del 100% de los encuestados, el 80% no percibieron una formación o capacitación con respecto a temas para obtener un préstamo, mientras solo el 20% afirmaron que sí lo obtuvieron. Esto estaría implicando que los representantes de las Micro y pequeñas empresas estarían utilizando los créditos recibidos de la forma más eficaz y eficiente, porque recibieron una capacitación formal adecuadamente.

b.2) Según la distribución del 100% de los encuestados opinan que el 73% de los microempresarios encuestados sí han recibido capacitación informal (ver tabla 12). Pero el 27% precisaron que se capacitaron de manera informal, solo con sus conocimientos y experiencias aprendidos, según los resultados, por lo cual, se ve que hay un buen interés y desempeño de aprender por parte de los trabajadores, llevando a lograr sus objetivos y metas a las Micro y pequeña empresa.

b.3) Según la distribución del 100%, el 53% de los gerentes de las MYPES encuestadas afirmaron que sus trabajadores si reciben capacitación en el trabajo (ver tabla 14). Y el 47% no reciben capacitación en el trabajo, por lo cual, no se está tomando interés en el personal para el buen servicio.

b.4) Según la distribución del 100% de los encuestados opinan, el 73% de la muestra estudiada indicó que no se realizaron capacitación en temas de preparación técnico (ver tabla 15). Mientras el 27% de los gerentes de las Mypes afirmaron que realizan capacitación en temas de preparación técnico. Los resultados concuerdan con lo investigado por Huamán (2014), que del 100% de los encuestados, el 20% marketing empresarial ha recibido capacitación en este tema y el 80% ninguno. Estos resultados estarían implicando que las Micro y pequeñas empresas en estudio en su mayoría recibieron curso en preparación técnico, lo cual, es muy beneficioso para el buen manejo y funcionamiento de la empresa.

### **c) Respecto a la Rentabilidad.**

c.1) Según la distribución del 100% de los encuestados opinan el, 73% de las empresas encuestadas indicaron que mediante los préstamos que adquirieron lograron obtener mayores rentas en sus microempresas (ver tabla 21). Y solo el 20% afirmaron lo contrario y el 7% no precisa. Estos resultados obtenidos concuerdan

con Ramírez (2014), el 80% dijeron que sí mejoró la rentabilidad en sus Micro empresas y el 20% dijo que no. Entonces, la rentabilidad en cuanto a su financiamiento es rentable, por lo tanto, se considera razonable el financiamiento obtenido por los microempresarios.

c.2) Según la distribución del 100% de los encuestados opinan, el 20% de los gerentes de las microempresas encuestadas afirmaron que siempre la entidad bancaria les solicitó una ratio solvente o liquidez para el otorgamiento de crédito, mientras que el 67% afirman que a veces y el 13% precisaron que nunca el banco les solicitó un ratio solvente o liquidez para el otorgamiento de crédito. Estos resultados no concuerdan con lo obtenido por Ramírez (2014), el 90% de los encuestados manifestaron que sí les había solicitado el ratio de liquidez para el otorgamiento de crédito, el 10% afirman que sí. Esto quiere decir que se tiene el interés por mejorar y sacar provecho por el crédito que obtuvieron evaluando mediante ratio de liquidez y finalmente todo lo expresado podemos resumir en nuestra hipótesis afirmando que el Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad son importantes para el desarrollo de microempresas que se dedican al rubro de ferretería, del distrito de Huaraz, periodo 2017.

## **VI. Conclusiones**

Del análisis de la información recolectada sobre el financiamiento, capacitación y la rentabilidad de microempresas de rubro ferretería, de la ciudad de Huaraz, en el año 2017. Se obtuvieron las siguientes conclusiones:

- 1.** Con respecto al financiamiento se logró describir las características del financiamiento, se concluye que la mayor parte de las Micro y pequeñas empresas encuestadas opinan que el financiamiento concedido mejoró la rentabilidad de las micro empresas, así mismo el 87% obtuvo su crédito de entidades bancarias. Además, el 87% precisaron y/o afirmaron que solicitaron un crédito comercial a corto plazo y el 13% fue de largo plazo. Y con respecto a las entidades bancarias en donde acudieron al préstamo fueron con un 47% a Mi Banco, el 27% a Scotiabank, el 13% a Interbank y finalmente el 13% de los microempresarios acudieron al Banco de Crédito del Perú (BCP).
- 2.** Se logró describir las características de la capacitación, se concluye que las Micro y pequeñas empresas encuestadas en un 60% no recibieron capacitación de orientación a los trabajadores, 40% sí lo recibió y el 0% no sabe precisar. Así mismo, el 27% considera que la capacitación de preparación técnica es una inversión, el 73% cree que no es una inversión, de la misma manera el 0% no sabe precisar.
- 3.** Se logró describir las características de la rentabilidad, se concluye que la mayor parte de las Micro y pequeñas empresas encuestadas creen que el financiamiento otorgado perfeccionó la rentabilidad de su micro empresa en un 80%, por otra parte, la rentabilidad de las micro empresas ha mejorado gracias al financiamiento al financiamiento bancario.

4. Del análisis de la información recolectada mediante las encuestas, se logró describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas ferreteras del distrito de Huaraz, el cual se formó para obtener ganancia, así el financiamiento de la mayoría de las Micro y pequeñas empresas son autofinanciados por entidades bancarias, por ende, consideran que la capacitación en una inversión, en donde se realizaron capacitaciones en los temas de orientación a los trabajadores y preparación técnica, por ello, la rentabilidad mejoró en la mayoría de las MYPEs gracias al financiamiento bancario y a las capacitaciones realizadas. Además, queda descrita que el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad es importante en el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías en el 2017; porque los resultados empíricos y teóricos así lo demuestran, presentados en las tablas y figuras estadísticas que corroboran y comprueban las teorías propuestas en las bases teóricas y los antecedentes.

## **VII. Recomendaciones**

- 1.** Es necesario que las Micro y pequeñas empresas del rubro ferreterías planifiquen el financiamiento de su actividad comercial con el apoyo financiero de las entidades bancarias con la finalidad de lograr un historial crediticio así generar un financiamiento por medio de préstamos y créditos, ello permitiría hacer una inversión adecuada sin las dificultades y falencias que conlleva financiar con recursos propios.
- 2.** Siendo una necesidad imperiosa en el desarrollo económico de las Micro y pequeñas empresas de ferretería que oferten productos tan igual o cercano a las grandes ciudades por la demanda creciente de la población, será necesario realizar capacitaciones que se orienten al desarrollo económico de su negocio y a la productividad de tal manera de preservar la integridad de las personas.
- 3.** En cuanto a rentabilidad se recomienda efectuar el análisis periódico de la rentabilidad obtenida para que evalúen el comportamiento de sus ingresos, utilidades, costos, etc. que les permita retroalimentar la información financiera con la finalidad de contribuir al desarrollo económico.
- 4.** En términos generales se recomienda a los representantes legales de las Micro y pequeñas empresas encuestadas, mejorar las formas de financiamiento, diseñar programas de capacitación e impulsar el análisis de la rentabilidad para potencializar los recursos de las empresas.

## **Aspectos complementarios.**

## **Referencias bibliográficas.**

- Acedo, M. (2010). *Estructura financiera y rentabilidad de la empresa riojanas de España entre 20017*. Tesis para optar el grado de doctor. Presentado en la universidad de España. Recuperado de <https://www.unirioja.es/apnoticias/servlet/Noticias?codnot=96&accion=detnot>
- Alarcón, A. (2013). *Teoría sobre la estructura financiera*. (Citada 2012, Oct.11).
- Bazán, J. *La demanda de crédito en las Micro y pequeñas empresas industriales de la provincia de Leoncio Prado*. Publicado en 2008 el 21 de Agosto.
- Bedoya, S. (2012). *Manual de procedimientos administrativos y financieros para la empresa ferretería Atahualpa de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura*. Presentado para la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría CPA. En la Universidad Técnica del Norte. Recuperado de <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/906/2/02%20ICA%20191%20TESIS.pdf>
- Carreño, V. (2012). *Diseño de procedimientos de control administrativo y contable para mejorar los rendimientos financieros de la microempresa de ix ferreterías*. Tesis para la obtención del título de ingeniera en contabilidad y auditoría, contadora pública. Presentado en la Universidad central del Ecuador Facultad de Ciencias Administrativas Escuela de Contabilidad y

Auditoría. Recuperado de

[http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm).

Castañeda, D. (2003). *Capacitación o aprendizaje organizacional*. Tesis para optar el grado de doctor. Presentado en la universidad de Buenos Aires. Recuperado de <https://www.gestiopolis.com/capacitacion-o-aprendizaje-organizacional>

Copa, F. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio periodo 2011- 2012*. Tesis para optar el grado de bachiller. Presentado en la Universidad católica los ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1036>

Durand, R. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector construcción en la provincia de Huaraz, 2012*. Tesis para obtener el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://www.scribd.com>

Fazzari & Althey, 1987. (Citado por Concepción, M & Blasquez, F 2005) *Incentivos fiscales y crecimiento empresarial y estructura del capital*. Rev. Investigación por la UNMSM facultad de administración Recuperado de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n15\\_2005/a11.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/administracion/n15_2005/a11.pdf).

Ferruz, L. (2012). *La rentabilidad y el riesgo*. España: 2013. (Citada 2011 Oct. 12). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/000f2.htm>

- Gachpin, H. (2013). *El financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas licoreras en Mexico*. Tesis para optar el grado de bachiller. Presentado en la universidad de México. Recuperado de
- Gomero, N. (2013). *Las pequeñas y microempresas del sector ferretería*. Capítulo 4 Publicado en 23 de Julio del 2013. Recuperado de [http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero\\_gn/Cap4.pdf](http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/Tesis/Empre/gomero_gn/Cap4.pdf)
- Gonzales, N. (2013). *El impacto del financiamiento a largo plazo como factor de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del comercio en el Municipio de Querétaro*. Santiago de Querétaro, México. Presentado para obtener el grado de Maestro en Administración. Presentado en la Universidad Autónoma de Querétaro. Recuperado de <http://ri.uaq.mx/bitstream/123456789/350/1/RI000052.pdf>
- Granados, I. (2014). *El financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro pollería de la ciudad de Huaraz 2013*. Presentado para optar el Título Profesional de Contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036353>
- Hernández, E. (2008). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill. <http://www.casadellibro.com/libro-estructura-financiera-y-coste-de-la-deuda-delas-empresas-riojana-s/9788496487147/1199005>
- Huamán, R. (2014). *El financiamiento y la rentabilidad en las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías en la ciudad de Huaraz, 2012*. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público. Presentado en

la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de  
<http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035422>.

Huayaney, L. (2015). *Caracterización de financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas rubro compra y venta de calzado de Chimbote*. Tesis para optar el grado de licenciado. Presentado en la universidad Católica los ángeles de Chimbote. Recuperado de  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/488>

Inga, F. (2011). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de  
<http://www.juridicas.unam.mx/publica/librev/rev/revlads/cont/5/art/art9.pdf>.

Lourffat, E. (2008). *Administración: fundamentos de proceso administrativo*. Recuperado de <http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt-> <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacionpymes/formalizacionpymes2.shtml>

Markowitz, H. (1952). El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo. En su artículo Portfolio Selection. Capítulo II.

Martínez, M. (2012). *Financiamiento de pequeñas empresas*. Revista Enfoques edición N° 81. Recuperado de:  
<https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Focus-Note-Financing-Small-Enterprises-What-Role-for-Microfinance-Jul-2012-Spanish.pdf>

- Mascareñas, J. (2004) *La Estructura de Capital Óptima*. Tesis para optar el grado de doctor. Presentado en la Universidad Complutense de Madrid. Recuperado de <http://www.ucm.es/info/jmas/temas/estrcap.pdf>
- Melgarejo, Z. (2010). *La rentabilidad y del riesgo en el modelo*. Revista de la facultad de ciencias contables y administrativas publicado en el año 2010 pg.102 Recuperado de <file:///C:/Users/HACKERS/Downloads/Dialnet-AnalisisDeLaRelacionEntreLaRentabilidadYElRiesgoDe-3640479.pdf>
- Mendivil, J. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización del micro y pequeñas empresas*. (2008 Jul. 30) Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion->
- Mendoza, T. (2014). *Financiamiento, capacitación y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Mogollón, G. (2013) *La estructura de capital en las empresas*. Publicado en Junio de 2002. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10185/18143>
- Montenegro, R. (2010). *Relación entre el financiamiento empresarial y la rentabilidad en las empresas del sector industrial que cotizan en la bolsa de valores de Lima*. Tesis para optar el grado de bachiller. Presentado en la universidad peruana de Unión. Recuperado de [http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/711/Rullery\\_Tesis\\_bachiller\\_2017.pdf?sequence=4&isAllowed=y](http://repositorio.upeu.edu.pe/bitstream/handle/UPEU/711/Rullery_Tesis_bachiller_2017.pdf?sequence=4&isAllowed=y)
- Ortiz, A. (2010). *Administración de empresas*, publicado en noviembre 2010; pág. 351 recuperado de <http://es.scribd.com/doc/51776688/Comision-Mixta-de-Capacitacion-Tipos-de-Capacitacion>

Pérez L, Capillo F. *Financiamiento*. (Citada 2013 Oct. 13).

Quevedo, S. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro ferreterías de Chimbote provincia del Santa, periodo 2011-2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2523/>

Ramírez, V. (2014). *El financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de la provincia de Piura, 2014*. Tesis para obtener el grado de Bachiller. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Piura. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035658>  
Recuperado de <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/1246>  
Recuperado de [http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#\\_Toc54852237pymes2.shtml](http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm#_Toc54852237pymes2.shtml)

Rodríguez, M. (2015). *Caracterización del financiamiento en los micros y pequeña empresas del sector comercio- rubro ferreterías*. Tesis para obtener el título de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037708>.

Rosales, Q. (2014). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro venta minorista de artículos de ferretería*

*del distrito de Chimbote*. Tesis para obtener el Grado de Magister. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000035625>.

Sánchez J. *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. 2002. (citada 2011 Oct.12).5ta edición.Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>.

Sarmiento R. (2004). *La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (2009-2013)*. (Citada el 11 de Octubre de 2014).Recuperado de [mhttps://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html](https://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html)

Seminario, H. (2015). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial - rubro ferreterías de la ciudad de Sullana, 2014*. Presentado para optar el Título Profesional de Contador Público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1028>

Sessarego, C. (2015). *Características del financiamiento para optimizar la rentabilidad en las ferreterías de la ciudad de Huarney*. Tesis para obtener el título de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000036066>.

Soldevilla, R. (2013). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del valle río Apurímac*. Tesis para optar el título de contador público. Presentada en la Universidad los Ángeles de Chimbote.

- Solís, L. (2013). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios. Rubro bazar de ropas del distrito de Carhuaz. Periodo 2013*. Presentado para obtener el título de contador Público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote .Recuperado de Biblioteca virtual – ULADECH- Católica
- Suarez, R. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías del distrito de independencia - Huaraz, período 2011*. Presentado para optar el Título de Contador Público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de Biblioteca virtual – ULADECH- Católica
- SUNAT. (2012). *Características de las Micro y pequeñas empresas*. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>
- Sutton, C. (2001). *Teoría de la capacitación*, trabajo desarrollado para optar el grado de Licenciada en administración de empresas en la Universidad de Belgrano. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos16/capacitacion-personal/capacitacion-personal.shtml#ixzz4ltWnbBFQ>
- Trujillo, M. (2012). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas*. Tesis para optar título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Arequipa.

- Vaca, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. Tesis para optar el grado de doctor. Presentado en la Universidad Politécnica de Valencia, España. Recuperado de <https://riunet.upv.es/bitstream/handle/10251/18141/tesisUPV3976.pdf>
- Vásquez, F. (2010). *Incidencia del financiamiento y la capacitación en la*
- Venancio, D. (2015). *El financiamiento bancario y su incidencia en la rentabilidad de la micro empresa caso: ferretería santa maría SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; Chimbote. Recuperado de [https://www.google.com.pe/?gfe\\_rd=cr&ei=vdi8vbebno2xzqkh26gicw&gws](https://www.google.com.pe/?gfe_rd=cr&ei=vdi8vbebno2xzqkh26gicw&gws)
- Villarreal, E. (2013). *La Estrategia Comercial en las ferreterías de la ciudad de Tulcán y la Participación de Mercado*. Presentado en la Universidad Politécnica Estatal de Carchi .Tesis de grado para obtener el título de ingeniero en administración de empresas y marketing. Recuperado de <http://repositorio.upec.edu.ec/handle/123456789/139>
- Villavicencio, D. (2014). *La caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio– rubro ferreterías del distrito de Chimbote, 2013*.Tesis para optar el título profesional de contador público. Presentado en la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000034696>

Weston & Copeland. (1995). *Finanzas en Administración Vol. II* Recuperado de:  
<https://www.gestiopolis.com/estructura-de-financiamiento-fundamentos-teoricos-y-conceptuales>.

# ANEXOS

**Anexo 1: cuestionario**

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**



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

**PROGRAMA DE CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los propietarios, gerentes o representantes legales de las Micro y pequeñas empresa 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 servicio rubro ferretería del distrito de Huaraz, 2017.**

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

Encuestador:..... Fecha:    /    /

**Respecto al financiamiento.**

**1. ¿Su empresa se financia con recursos de terceros?**

- a) Usureros
- b) Prestamistas
- c) Otros.

**2. ¿Su empresa se financia con recursos propios?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

- 3. ¿Su empresa se financia con créditos comerciales?**
- a) Sí
  - b) No
  - c) No precisa.
- 4. ¿Su empresa se financia con entidades bancarias?**
- a) Sí
  - b) No
  - c) No precisa.
- 5. ¿De qué entidad financiera solicitó el préstamo?**
- a) BCP
  - b) Mi banco
  - c) Interbank
  - d) Scotiabank
  - e) Otros
- 6. ¿Su empresa se financia con una línea de crédito a corto plazo?**
- a) Sí
  - b) No
  - c) No precisa.
- 7. ¿Cree Ud. Que su empresa corre riesgo de perder el Inventario al no poder cancelar el préstamo otorgado?**
- a) Sí
  - b) No
  - c) No precisa.
- 8. ¿Solicitó Ud. Un crédito hipotecario?**
- a) Sí
  - b) No
  - c) No precisa.
- 9. ¿Usted realizó el arrendamiento financiero para el periodo 2017?**
- a) Sí
  - b) No

c) No precisa.

**10. ¿Solicitó Ud. Crédito PYME?**

a) Sí

b) No

c) No precisa.

**Respecto a la capacitación.**

**11. ¿Recibió capacitación en instituciones de educación superior (tecnológicas o universidades) con reconocimiento oficial?**

a) Sí

b) No

c) No precisa.

**12. ¿Se considera usted un autodidacta en la aprehensión de conocimientos para gestionar su negocio?**

a) Sí

b) No

c) No precisa.

**13. ¿Usted es capaz de aprender de sus propias experiencias y con la sola observación de su entorno?**

a) Sí

b) No

c) No precisa.

**14. ¿Usted cree que la capacitación de orientación es muy importante para sus trabajadores?**

a) Sí

b) No

c) No precisa.

**15. ¿Cree usted que la capacitación en el trabajo tiene un propósito?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**16. ¿Los trabajadores tienen una preparación técnica?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**17. ¿Realiza capacitación a supervisores?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**18. ¿Usted cree que la capacitación gerencial es primordial?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**19. ¿La capacitación le ayudará al gerente a distribuir y administrar los recursos eficientemente?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**Respecto a la rentabilidad.**

**20. ¿Cree Ud. que la utilidad de su empresa ha mejorado en los últimos 4 años?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**21. ¿Conoce cuál es su umbral de la rentabilidad, es decir, qué ventas mínimas necesita para cubrir todos los gastos (fijos y variables) de su empresa?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**22. ¿Tiene su empresa suficiente independencia ante las entidades de crédito y otros acreedores?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**23. ¿Usted cree que la rentabilidad financiera mejoró en los dos últimos años?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

**24. ¿Usted considera que los ratios de rentabilidad sirven para comparar el resultado de las cuentas de pérdida y ganancia?**

- a) Sí
- b) No
- c) No precisa.

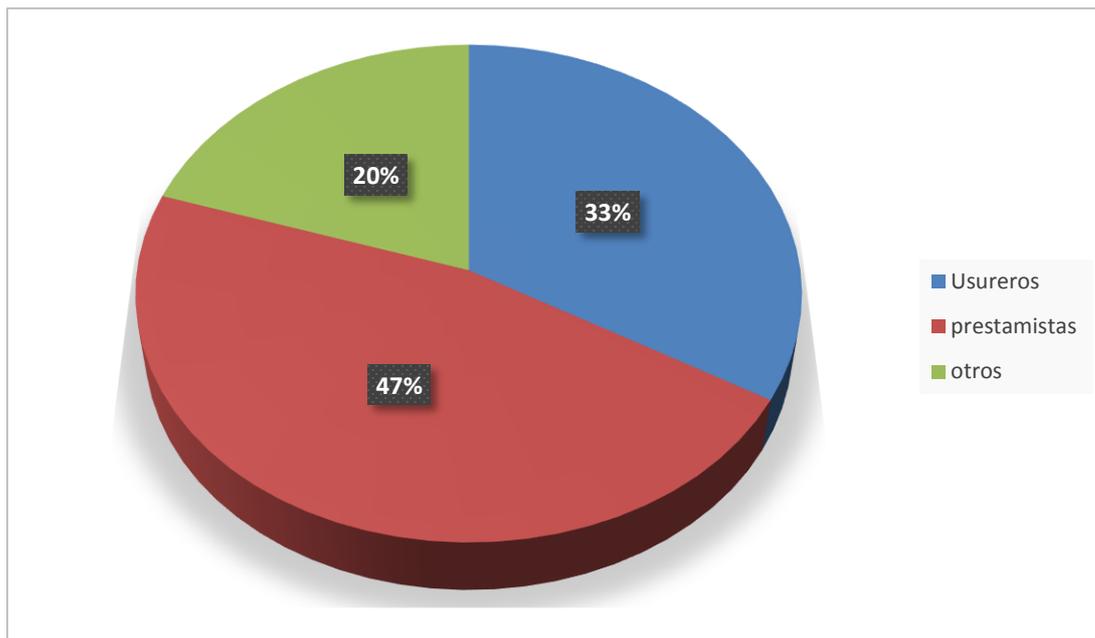
**25. ¿Los Bancos le suele pedir el ratio de liquidez para el otorgamiento de préstamo?**

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca.

**Anexo: 2**

**Figura 1:**

Según financiamiento de terceros para las Micro y pequeñas empresas

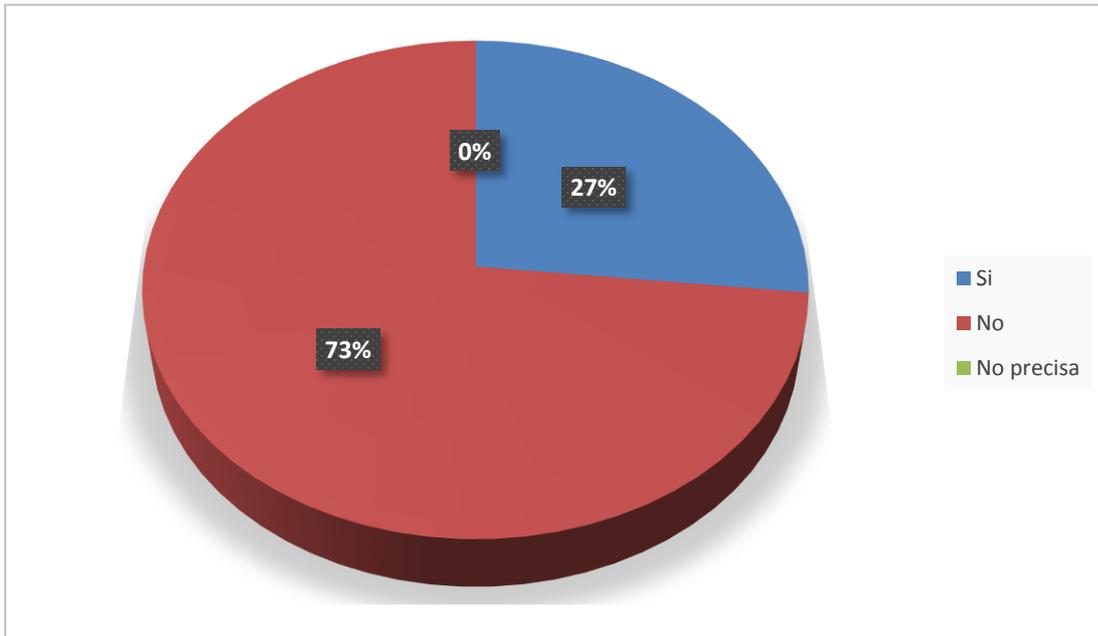


**Fuente:** Tabla 1: Según financiamiento de terceros para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra igual a 15 elementos, el 47% de los encuestados afirman que la actividad lo desarrolla con financiamiento de prestamistas, el 33% financian su actividad con fondos usureros y el 20% de su financiamiento es por otros medios.

**Figura 2:**

Según Financiamiento propio para las Micro y pequeñas empresas.

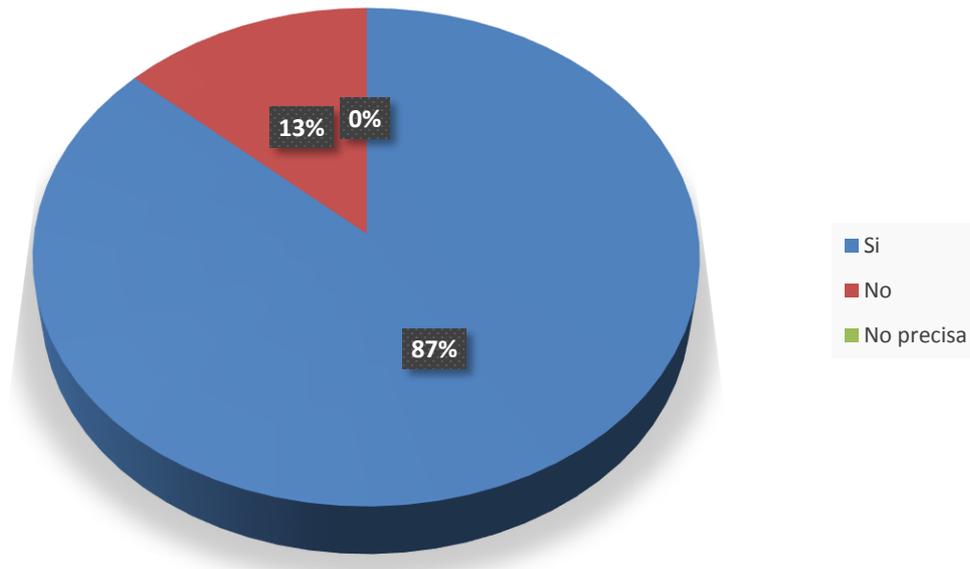


**Fuente:** Tabla 2: según el Financiamiento propio de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra igual a 15 elementos, el 73% de los encuestados afirman que la actividad lo desarrolla con financiamiento propio y el 27% financian su actividad por otros medios.

**Figura 3:**

Según crédito comercial para las Micro y pequeñas empresas

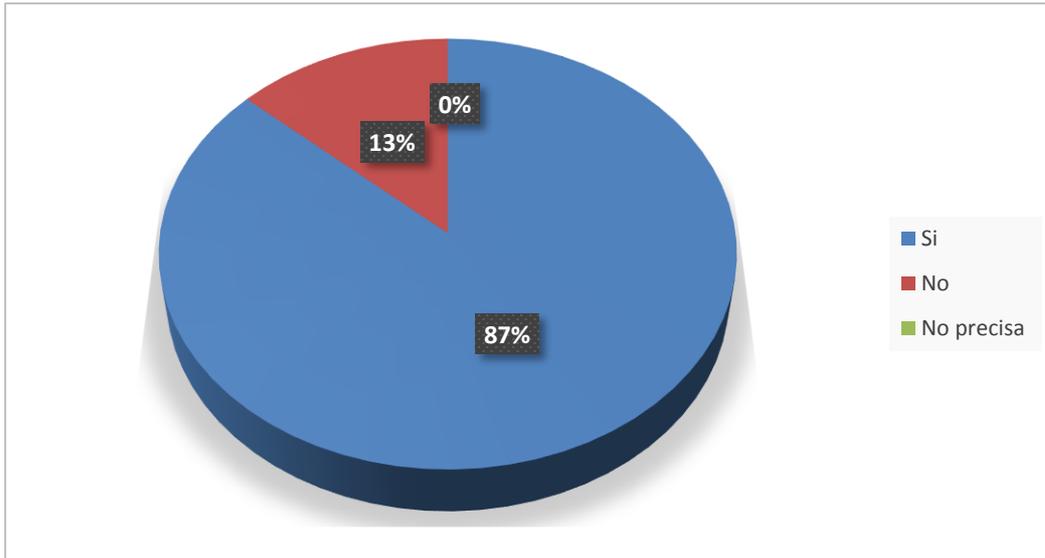


**Fuente:** Tabla 3: Según crédito comercial para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra igual a 15 elementos, el 87% no han obtenido crédito comercial y el 13% obtuvieron crédito comercial para su financiamiento.

**Figura 4:**

Según crédito bancario para las Micro y pequeñas empresas.

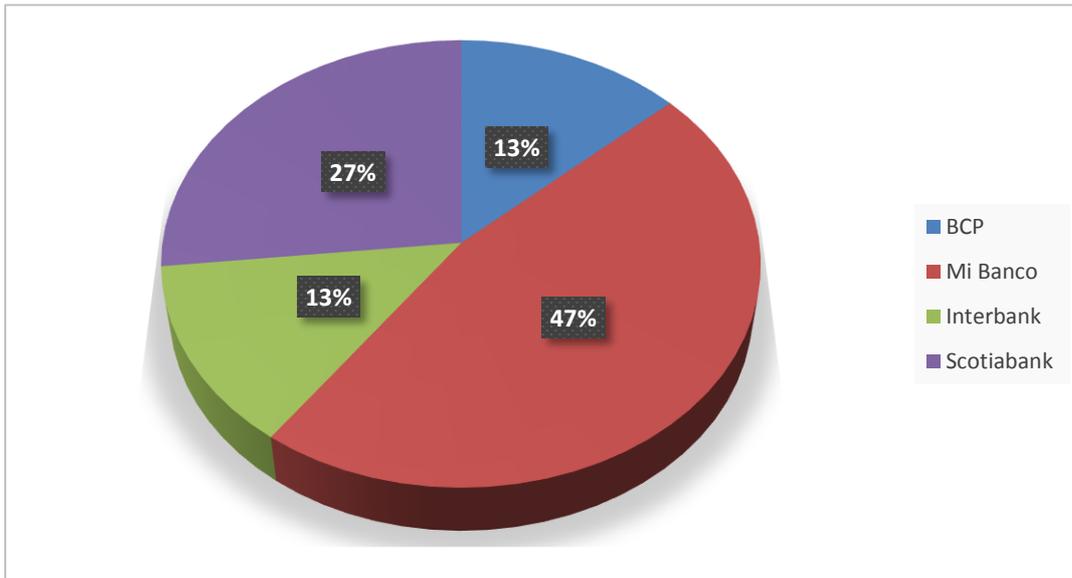


**Fuente:** Tabla 4: Según crédito bancario solicitado por las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra igual a 15 elementos, el 87% han obtenido su financiamiento con entidades bancarias, y el 13% obtuvieron su crédito de entidades no bancarias.

**Figura 5:**

Según entidades bancarias para las Micro y pequeñas empresas.

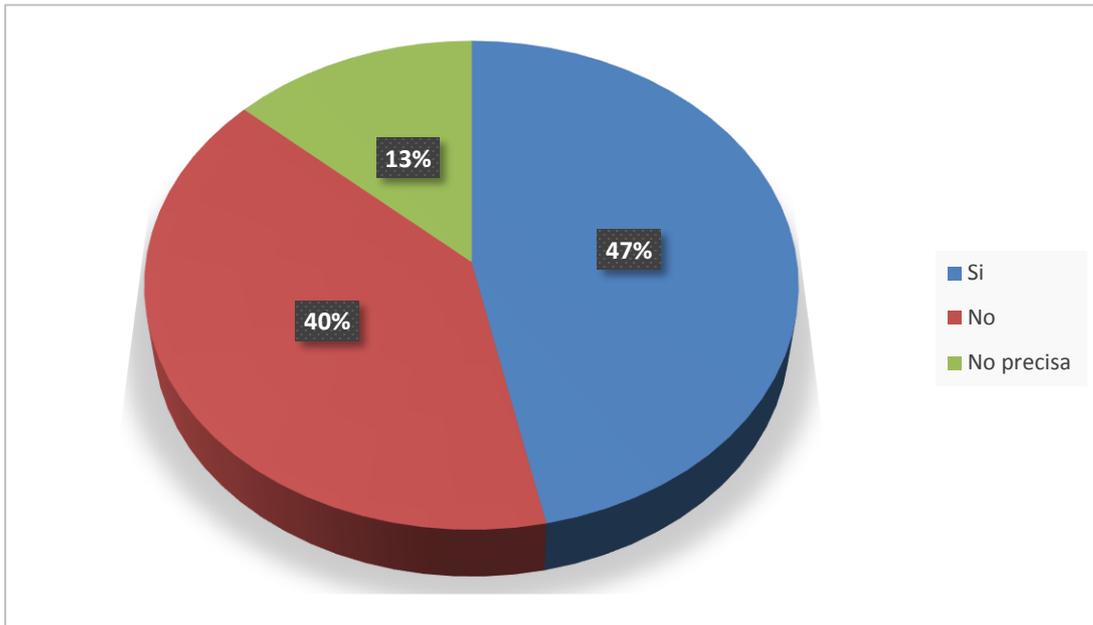


**Fuente:** Tabla 5: Según entidades bancarias para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, 47% obtuvieron financiamiento de la entidad Mi Banco, el 27% solicito crédito de la entidad Scotiabank, el 13% solicitaron crédito de la entidad Interbank y el 13% solicitaron crédito de la entidad BCP.

**Figura 6:**

Según línea de crédito para las Micro y pequeñas empresas.

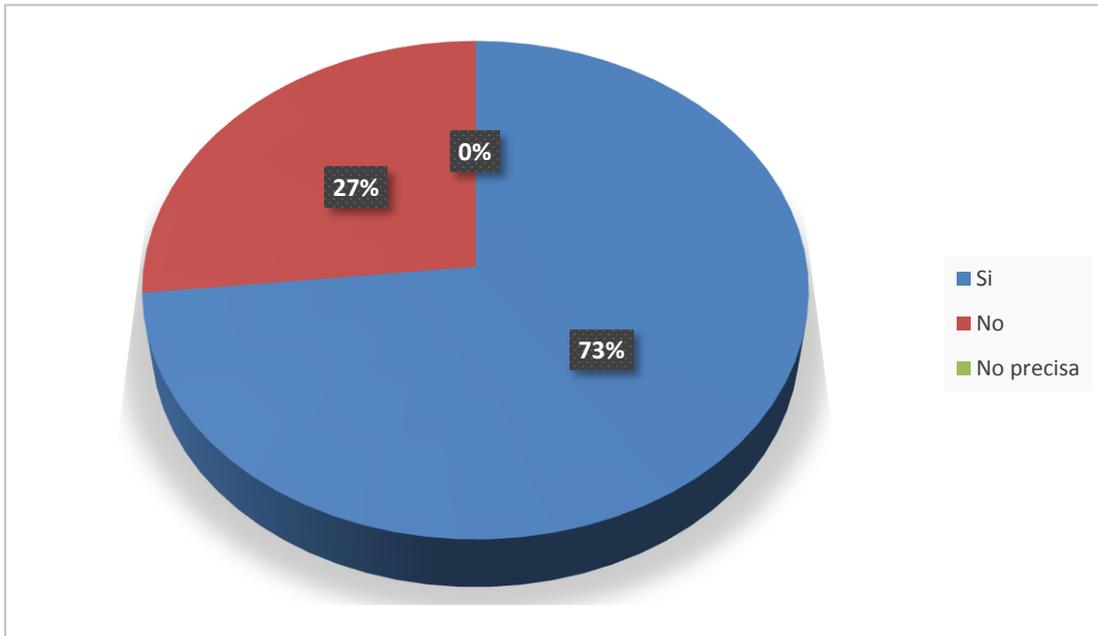


**Fuente:** Tabla 6: según línea de crédito para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, 47% mantiene una línea de crédito, 40% no tiene una línea de crédito y el 13% no sabe precisar.

**Figura 7:**

Según financiamiento por medio de inventarios para las Micro y pequeñas empresas.

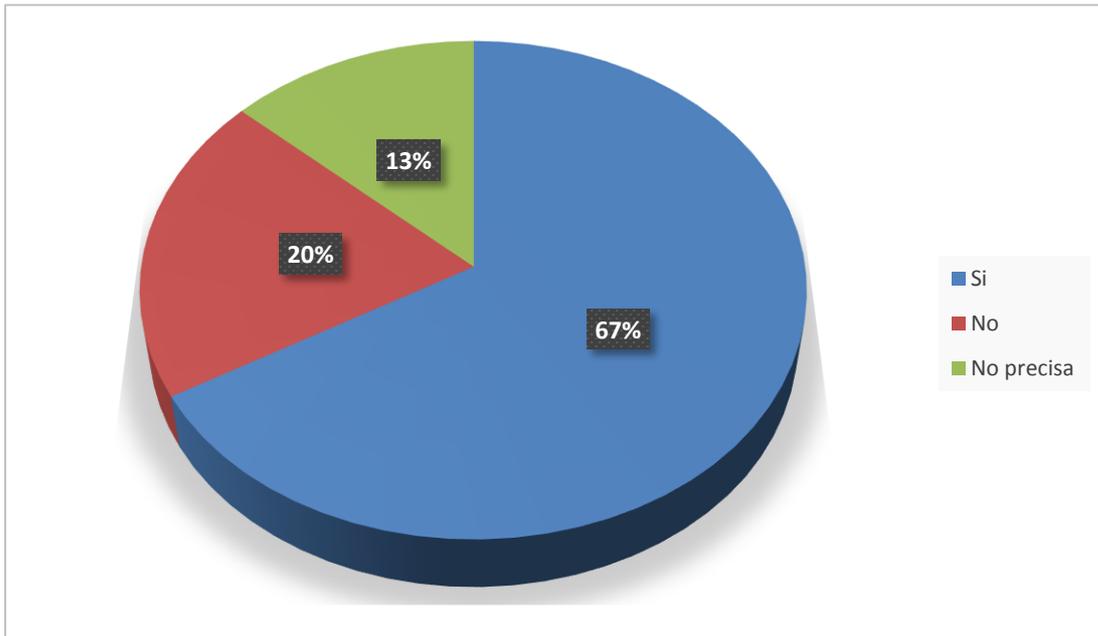


**Fuente:** Tabla 7: Según financiamiento por medio de inventarios para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 73% afirman que recibieron financiamiento por medio de inventarios y el 27% precisan que no recibieron financiamiento por inventarios.

**Figura 8:**

Según crédito hipotecario para las Micro y pequeñas empresas.

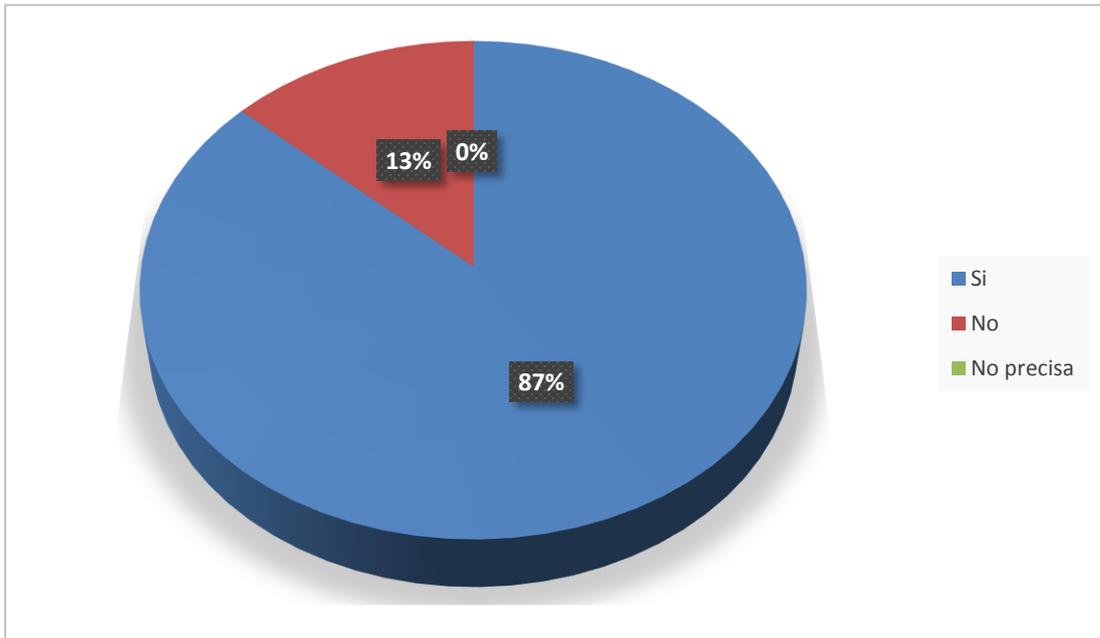


**Fuente:** Tabla 8: Según crédito hipotecario para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 67% manifestaron que obtuvieron crédito hipotecario, el 20% no recibieron crédito hipotecario y el 13% no sabe precisar.

**Figura 9:**

Según arrendamiento financiero para las Micro y pequeñas empresas.

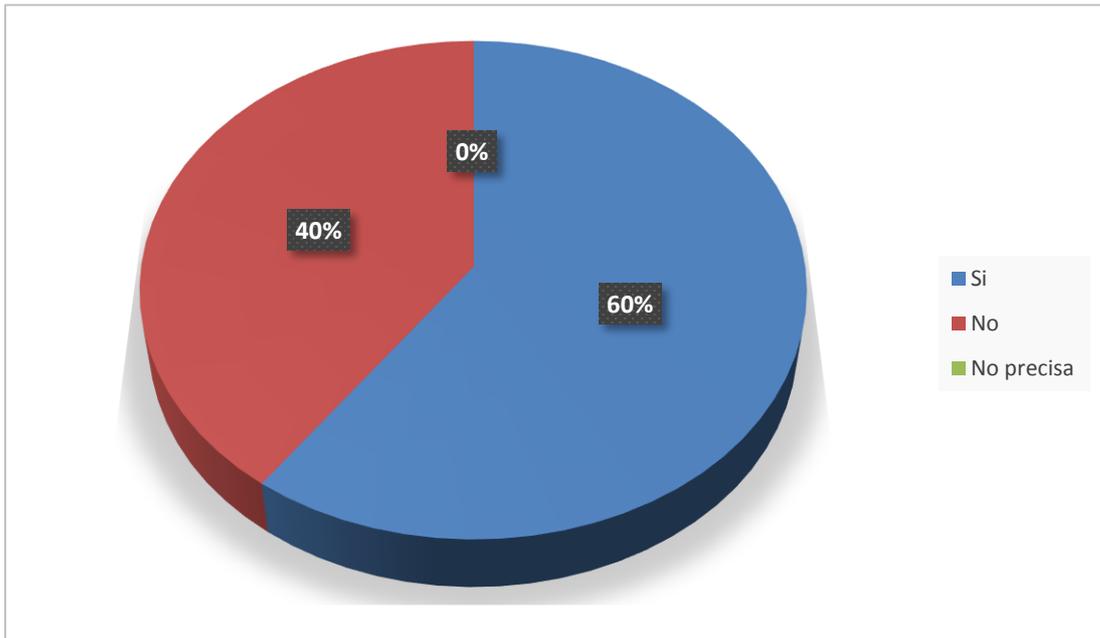


**Fuente:** Tabla 9: Según arrendamiento financiero para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 87% aseguran que obtuvieron arrendamiento financiero y el 13% no obtuvieron arrendamiento financiero.

**Figura 10:**

Según crédito PYME para las Micro y pequeñas empresas.

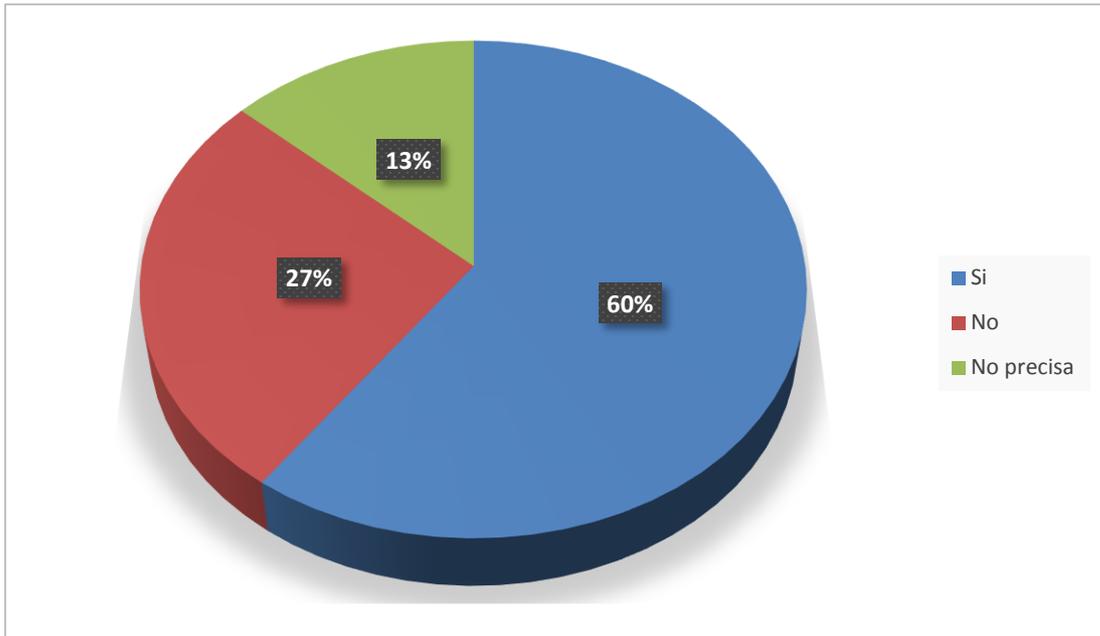


**Fuente:** Tabla 10: Según crédito PYME para las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 60% obtuvieron crédito PYME y el 40% afirma que no recibieron crédito PYME.

**Figura 11:**

Según capacitación formal que obtuvieron los trabajadores de las Micro y pequeña empresa.

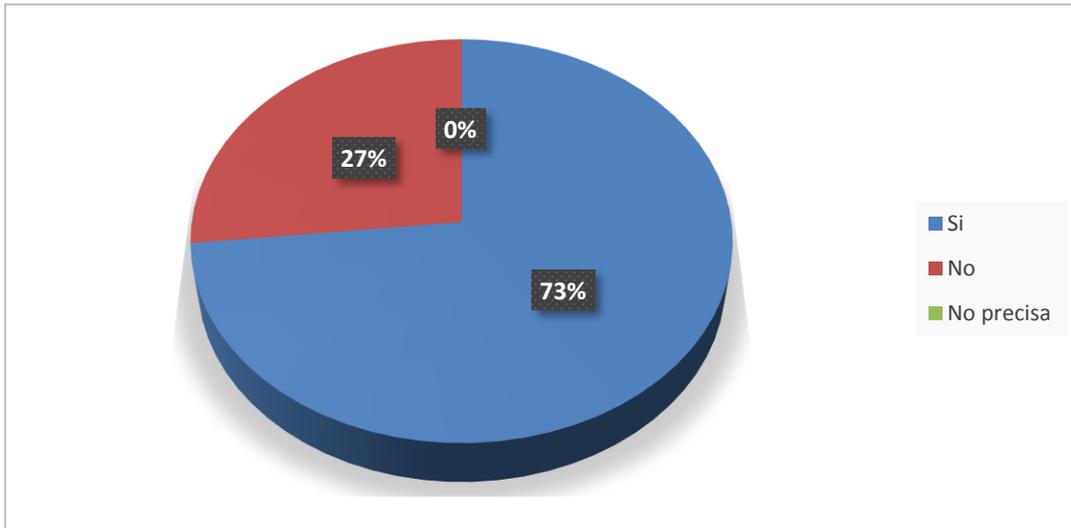


**Fuente:** Tabla 11: Según capacitación formal que obtuvieron los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 60% manifestaron que si recibieron capacitación formal, mientras el 27% no recibió capacitación formal y el 13% no sabe precisar.

**Figura 12:**

Según la capacitación informal que obtuvieron los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

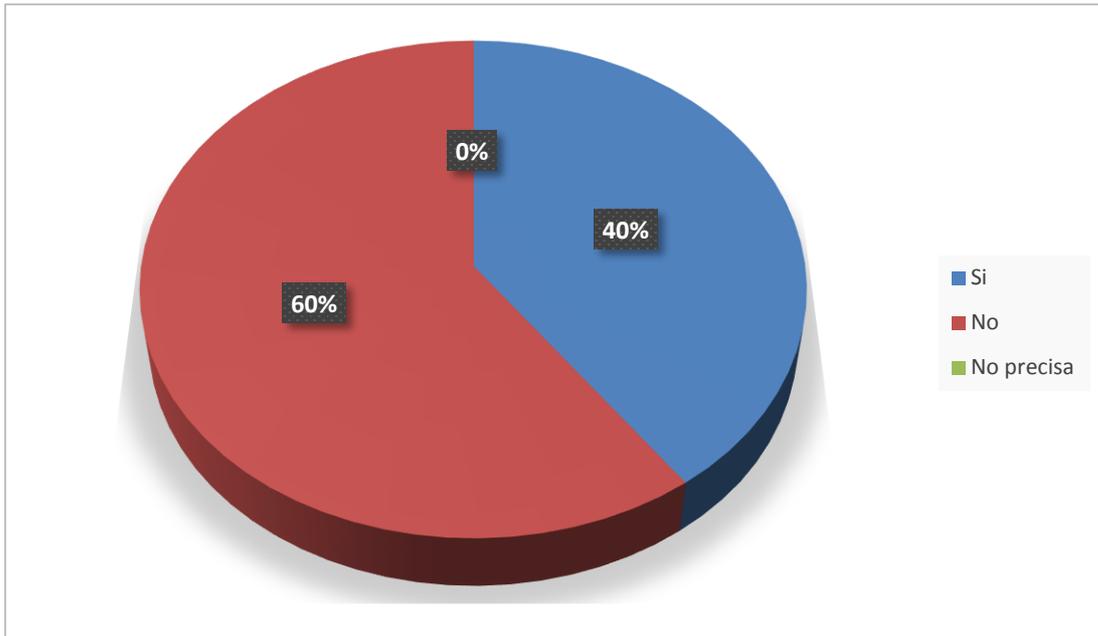


**Fuente:** Tabla 12: Según la capacitación informal a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra es igual a 15 elementos, el 73% afirmaron que aprendieron de sus propias experiencias y conocimientos mientras que el 27% afirmaron no haber realizado capacitación informal.

**Figura 13:**

Según la capacitación de orientación a los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.

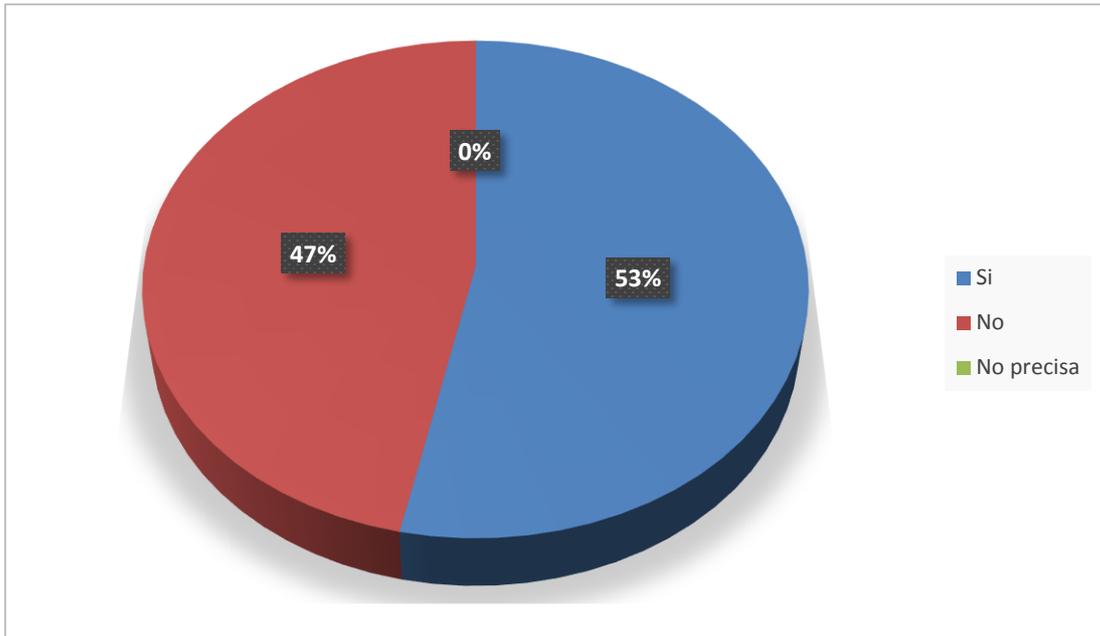


**Fuente:** Tabla 13: Según la capacitación de orientación a los trabajadores de la Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra, se trabajó con un total 15 elementos, a razón de ello que el 60% afirman que no recibieron capacitación de orientación, y el 40% mencionaron que si recibieron capacitación de orientación.

**Figura 14:**

Según la capacitación en el trabajo a los representantes de las Micro y pequeñas empresas.

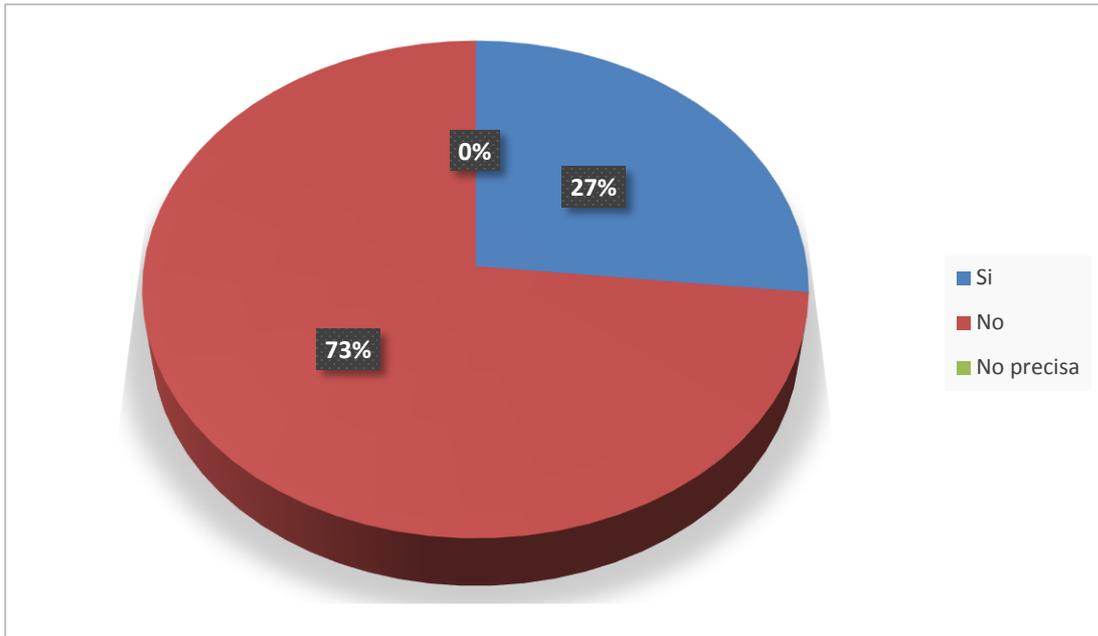


**Fuente:** Tabla 14: Según capacitación en el trabajo a los representantes de las Micro y pequeña empresa.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 53% aseveraron que si obtuvieron capacitación en el trabajo, y el 47% aseguraron que nunca obtuvieron capacitación en el trabajo.

**Figura 15:**

Según la capacitación de preparación técnico que obtuvieron los trabajadores de las Micro y pequeñas empresas.

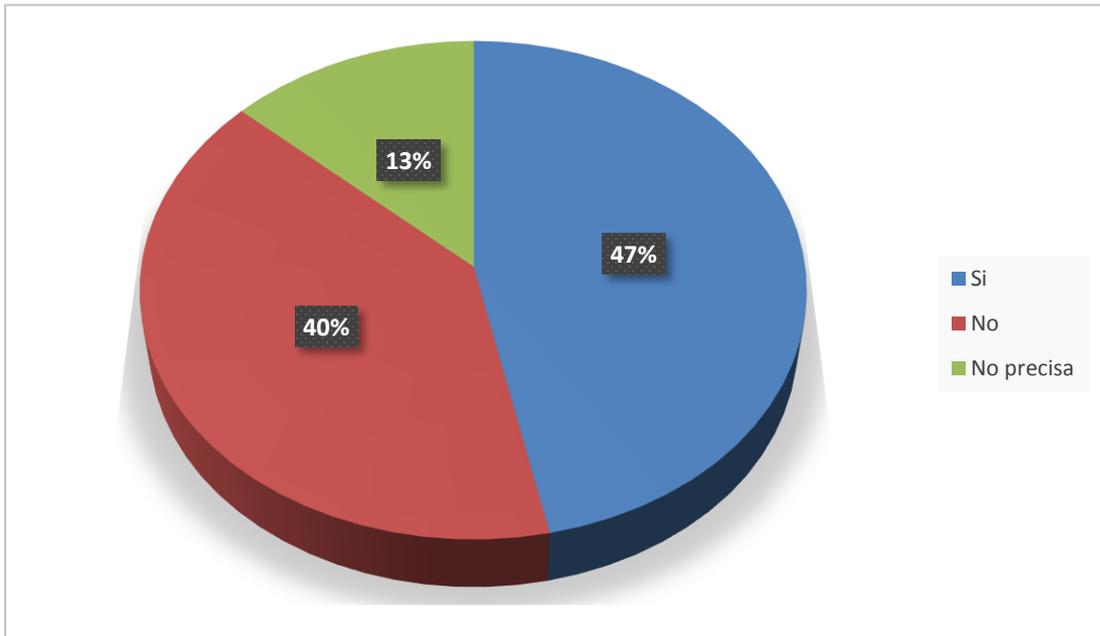


**Fuente:** Tabla 15: Según capacitación de preparación técnico a los trabajadores de las Micro y pequeña empresa.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 73% manifestaron que no recibieron capacitación de entrenamiento técnico, y el 27% aseveran que sí recibieron capacitación de entrenamiento técnico.

**Figura 16:**

Según la capacitación a los supervisores de las Micro y pequeñas empresas.

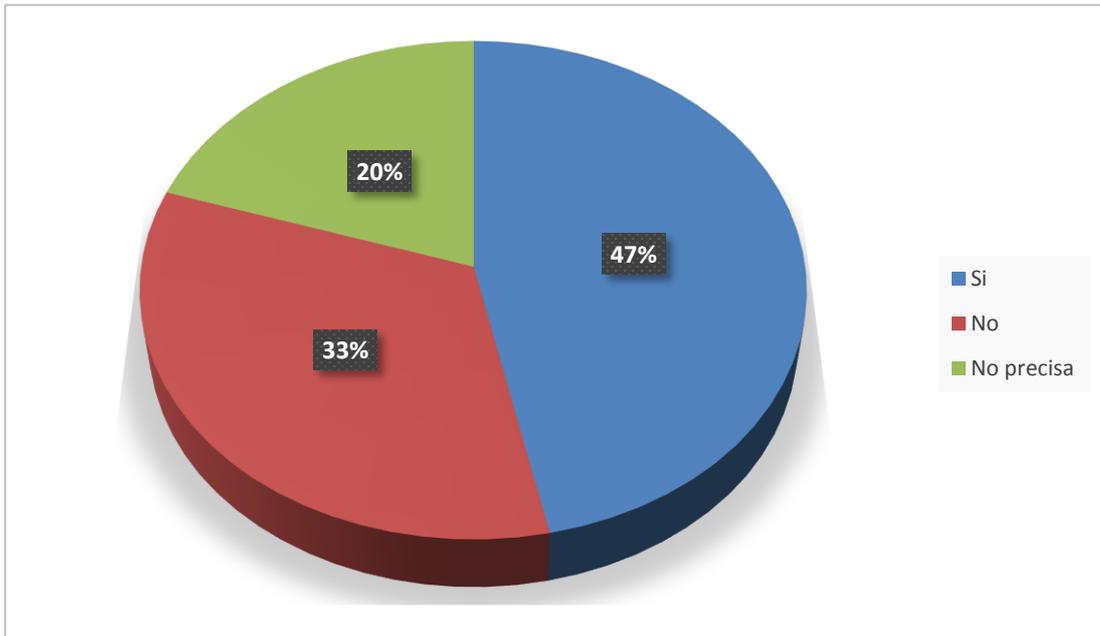


**Fuente:** Tabla 16: Según capacitación a los supervisores de las Micro y pequeñas empresas

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 47% manifestaron que si recibieron capacitación, mientras que el 40% no recibieron capacitación y el 13% no sabe precisar.

**Figura 17:**

Según capacitación del Gerente de la Micro y pequeñas empresas.

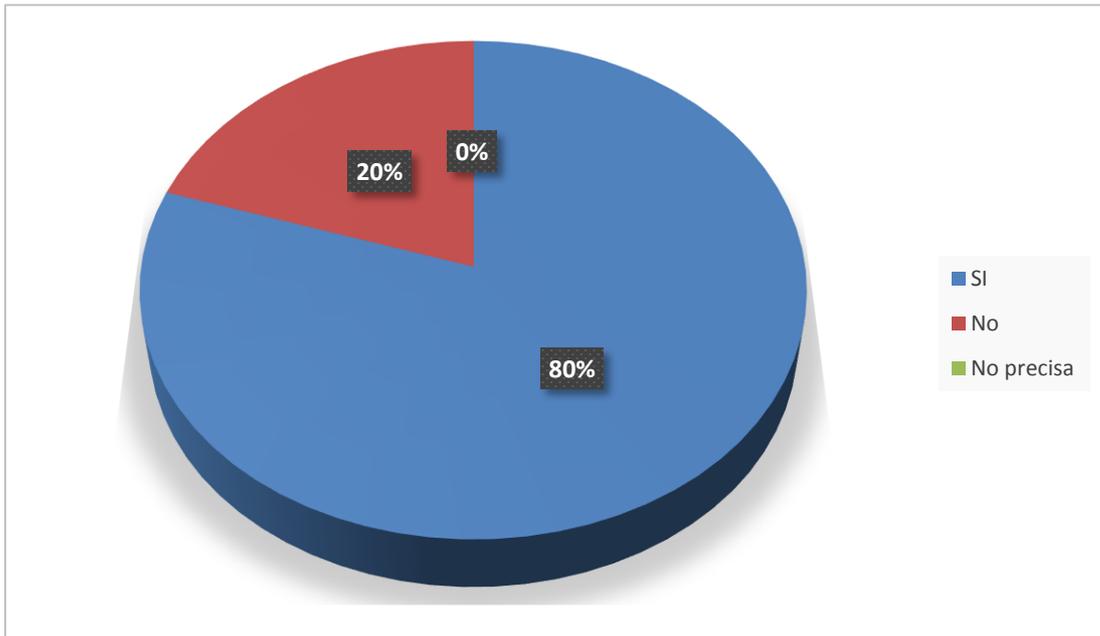


**Fuente:** Tabla 17: Según capacitación del Gerente de la Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 47% afirman que sí obtuvieron la capacitación pertinente, el 33% no recibieron capacitación y el 20% no sabe precisar.

**Figura 18:**

Según la utilidad de las Micro y pequeñas empresas.

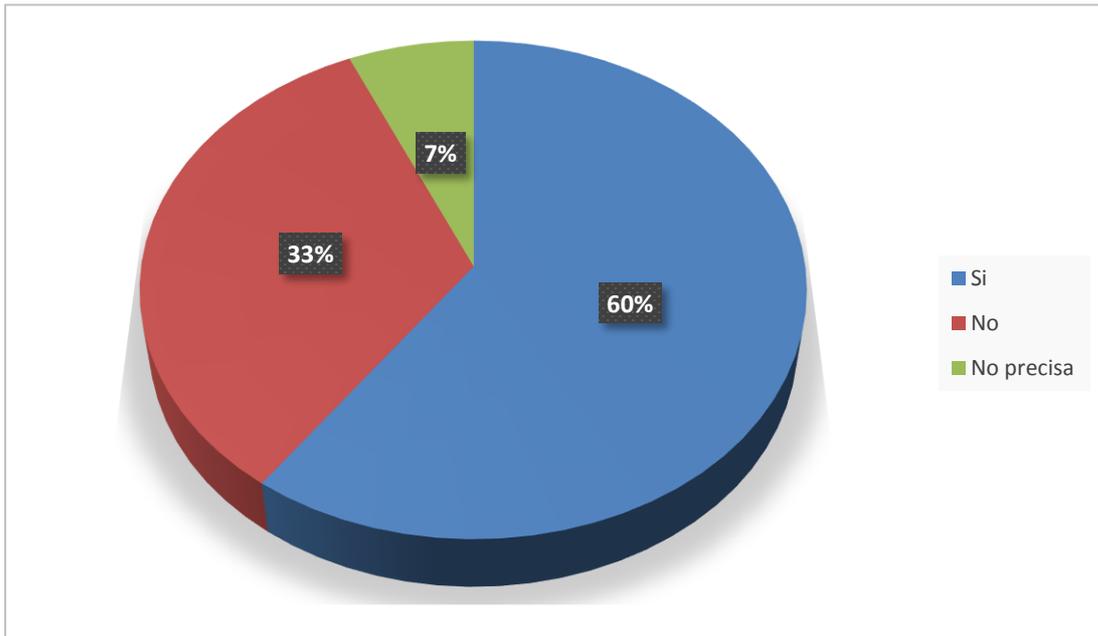


**Fuente:** Tabla 18: Según la utilidad de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 80% afirmaron que sí mejoró la utilidad en los últimos 4 años, el 20% no obtuvo mejoras de utilidad dentro de los últimos 4 años.

**Figura 19:**

Según el umbral de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

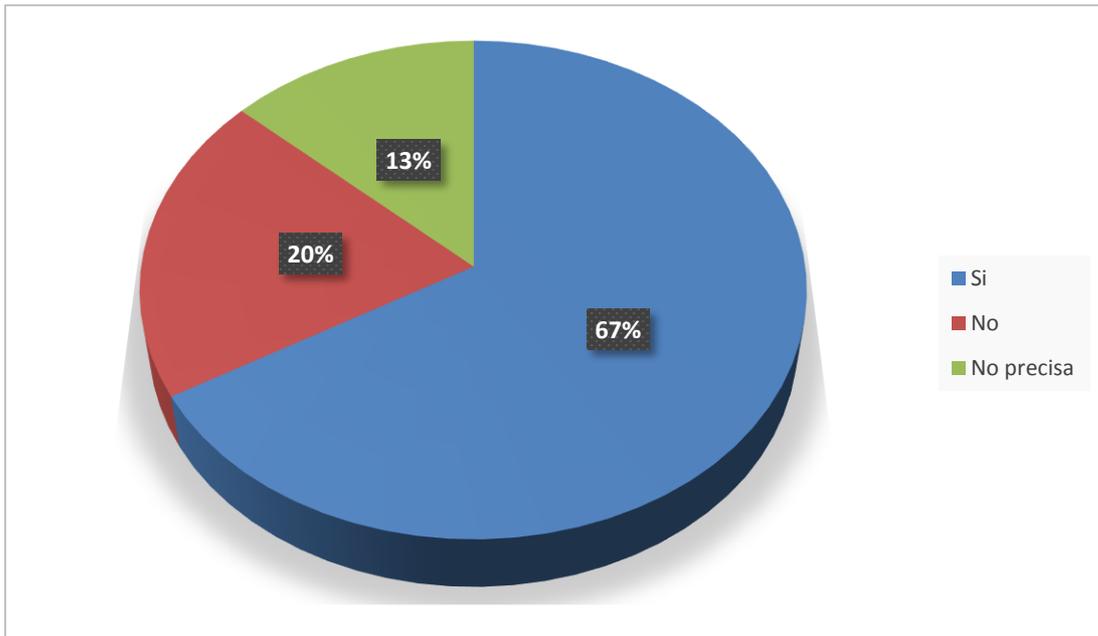


**Fuente:** Tabla 19: Según el umbral de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 60% conoce cuál es su umbral de rentabilidad mientras que el 33% no conoce su umbral de rentabilidad y el 7% no sabe precisar.

**Figura 20:**

Según la independencia ante las entidades financieras de las Micro y pequeñas empresas.

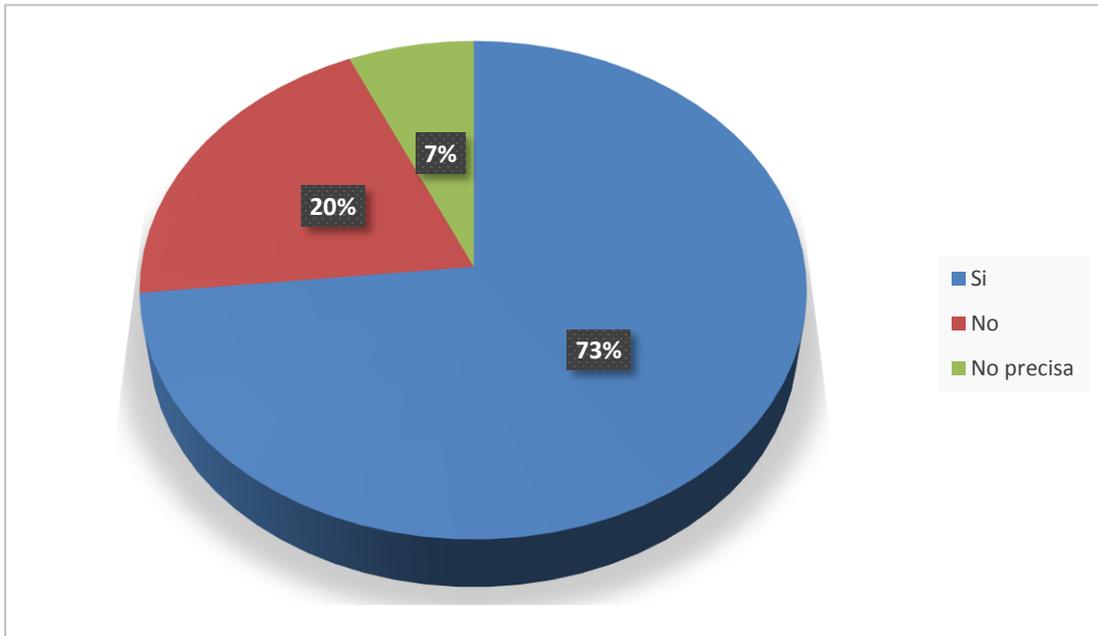


**Fuente:** Tabla 20: Según la independencia financiera ante las entidades financieras de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra, el 67% mencionan que sí dependen de entidades financieras, el 20% no depende de entidades financieras y el 13% no sabe precisar.

**Figura 21:**

Según la rentabilidad financiera de las Micro y pequeñas empresas.

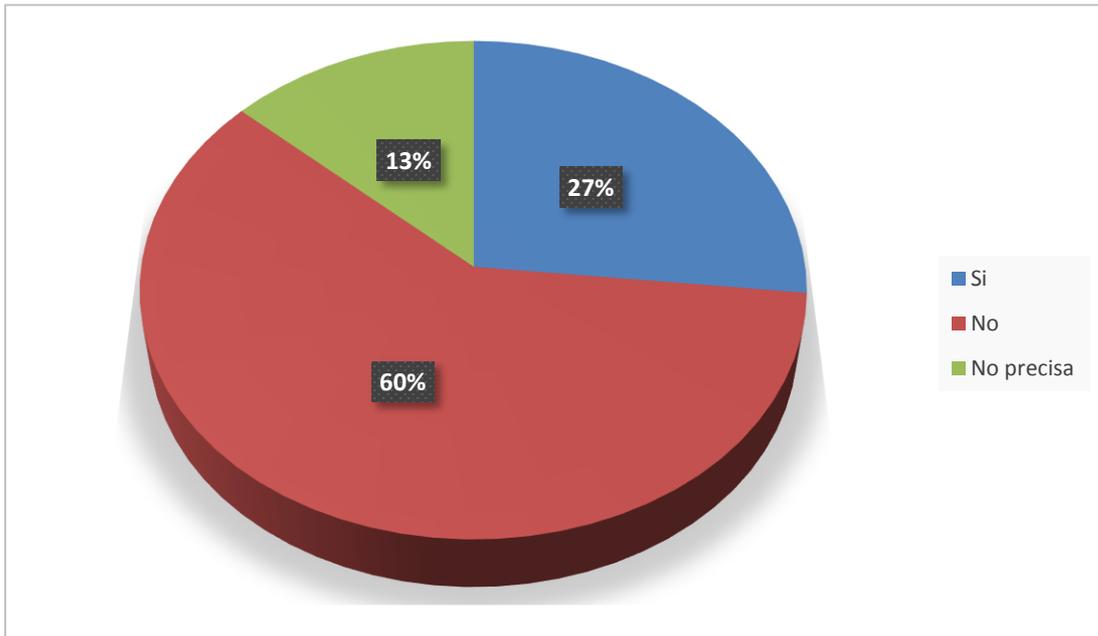


**Fuente:** Tabla 21: Según la rentabilidad financiera de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 73% afirmaron que la rentabilidad financiera mejoró en los últimos 2 años, el 20% mencionaron que la rentabilidad financiero no mejoró en los dos últimos dos años y el 7% no sabe precisar.

**Figura 22:**

Según los ratios de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

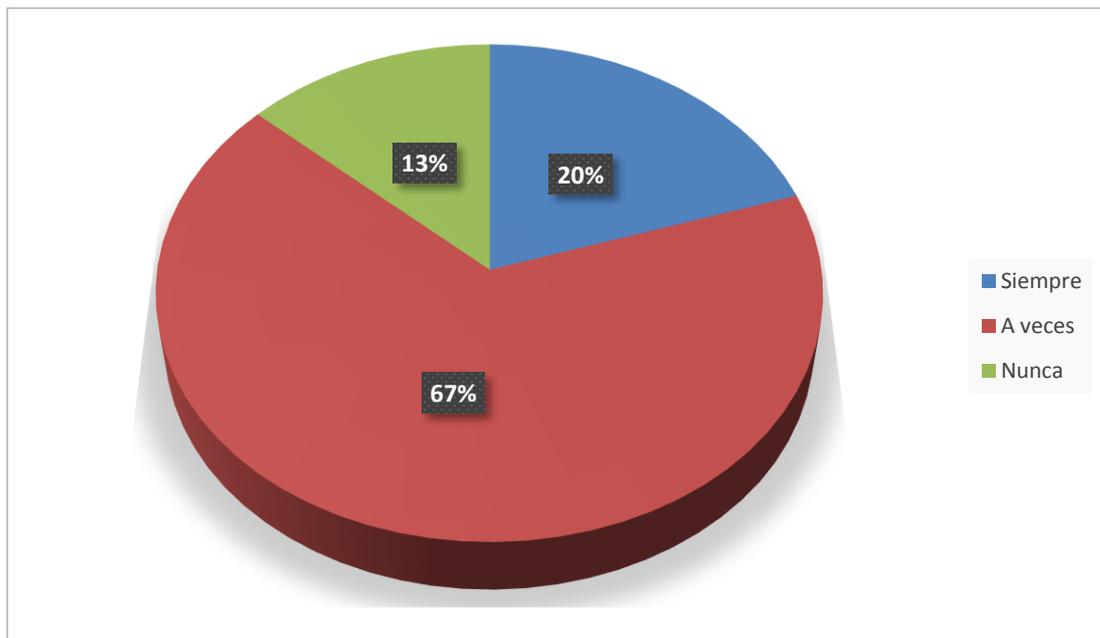


**Fuente:** Tabla 22: Según los ratios de rentabilidad de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, el 60% no cree que los ratios de rentabilidad sirven para comparar el resultados de las cuentas de pérdida y ganancia, el 27% sí cree que los ratios de rentabilidad sirven para comparar el resultados de las cuentas de perdida y ganancia y el 13% no sabe precisar.

**Figura 23:**

Según ratio de liquidez para otorgamiento de crédito de las Micro y pequeñas empresas.



**Fuente:** Tabla 23: Según ratios de liquidez de las Micro y pequeñas empresas.

**Interpretación:** del 100% de la distribución de la muestra se trabajó con un total de 15 elementos, al 67% a veces le solicitan el ratio de liquidez para el otorgamiento de créditos mientras que al 20% siempre le solicitan el ratio de liquidez y al 13% nunca le solicitan el ratio de liquidez.