

EL FINANCIAMIENTO BANCARIO Y SU INCIDENCIA EN LA  
RENTABILIDAD DE LA MICROEMPRESA. CASO FERRETERÍA SANTA  
MARÍA SAC DEL DISTRITO DE HUARMEY, PERIODO 2012

BANK FINANCING AND ITS INCIDENCE IN THE PROFITABILITY OF  
THE MICRO INTERPRISE. CASE SANTA MARÍA SAC HARDWARE STORE  
OF THE DISTRICT OF HUARMEY, PERIOD 2012

*Deysi Benancio Rodríguez<sup>1</sup>*  
*Yuri Gagarin Gonzales Rentería<sup>2</sup>*

RESUMEN

La presente investigación tiene por título el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, y tuvo por objetivo general determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de esta microempresa. El tipo y nivel de la investigación fue cualitativo-descriptivo y para recoger información se utilizó la técnica de la encuesta aplicada a gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranza, ventas de la microempresa. El principal resultado de la mype es que el financiamiento bancario obtenido en el periodo 2012 de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA fue de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con tipo de financiamiento hipotecario. Los trámites fueron dificultosos, pues demoraron dos semanas debido a la falta de orden y al desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad del distrito de Huarmey. La inversión que realizó fue la compra de mercaderías de mayor demanda. El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar en un 15% más la rentabilidad de la microempresa ferretería Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.

**Palabras claves:** mypes, financiamiento, rentabilidad.

---

1 Bachiller de la carrera profesional de Contabilidad, e-mailDeysijackeline@hotmail.com.

2 Doctor en Contabilidad y Finanzas, doctor en Planificación y Gestión, magíster en Administración, contador público colegiado certificado, consultor de empresas. E-mail ygonzalesr@uladech.edu.pe, web: yurigonzales.com, blog: <http://yurigonzalesrenteria.blogspot.com/>.

## ABSTRACT

The present investigation is by title bank financing has an impact on the profitability of the micro enterprise, Case: hardware “Santa Maria SAC” of the district of Huarmey, period 2012 and was general objective to determine how the bank financing has an impact on the profitability of the micro enterprise, Case: hardware store Santa Maria SAC of the district of Huarmey, period 2012. The type and level of the investigation was qualitative-descriptive and for the information pick up there was used the skill of the survey applied to General Management, Administration, Treasury, Credits, Collection, Sales of the micro enterprise. The main result of the mype is that the bank financing obtained in the period 2012 of not Commercial Banking Savings bank and Credits of the Saint SA. went of S/. 10 000.00 to an interest rate 3,25% monthly, obtained with type of mortgage financing, the steps were difficult with delay of 2 weeks due to the absence of order and ignorance about its arrears of tax before the Municipality of the district of Huarmey, the investment that it realized was the buy of goods of major demand. Effective being has demonstrated the bank financing helping to improve in 15 more % of profitability of the micro enterprise ironmonger Santa Maria SAC, simultaneously the micro businessman already knows its arrears of tax and the procedure or requisites to gain access on a credit.

**Keywords:** mypes, financing, profitability.

## INTRODUCCIÓN

En la actualidad vemos cómo en el mundo se ha ido desarrollando el campo empresarial, donde cada vez más personas con ideas emprendedoras comienzan el mayor de sus retos, lo que da pie a implementar empresas de diversos rubros: industriales, comerciales, de servicios, y otros.

Estas empresas requieren obtener financiamiento que les permitan contar con los recursos crematísticos necesarios para aumentar su crecimiento, productividad. Para ello es necesario buscar estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero y lograr sus objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y sostenibilidad empresarial; caso contrario la empresa declinaría.

El financiamiento no es la única variable que influye o tiene relación con la rentabilidad de las mypes, sino también la capacitación, ya que todo empresario de microempresa y pequeña empresa debe ser entrenado para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

La capacitación del personal de las empresas resulta fundamental para lograr el crecimiento empresarial, especialmente cuando se trata de las mypes, por cuanto resulta inevitable que se resistan al cambio. La asistencia técnica consiste en demostrar y enseñar el uso de nuevas tecnologías, con la finalidad de aumentar la producción, mejorar la calidad, ofrecer cada vez mejores productos y como consecuencia las mypes irán aumentando sus operaciones en el mercado.

La rentabilidad constituye el eje central de la sostenibilidad y del crecimiento de los negocios en el tiempo. Por ello las decisiones dirigidas a desarrollar los proyectos de inversión a financiarse mediante deuda deben considerar la importancia de que la capacidad generadora de ingresos de los proyectos sea más que proporcional al costo de financiamiento de los recursos, toda vez que ambos incidirán en las utilidades y, por ende, en el rendimiento de la inversión.

El presente estudio explica la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, principalmente qué tipo de financiamiento, tasa de interés y en qué invirtió para mejorar la rentabilidad.

**Lastra (2007)** manifiesta que las mypes contribuyen con casi la mitad del producto bruto interno (PBI), ocupan a 75 de cada 100 personas de la población económicamente activa (PEA) y su complejidad económico-productiva se incrementa por su precariedad social. Por ello se requiere de un enfoque incluyente para atender a las mypes como parte de la estrategia del desarrollo nacional.

**López (2009).** Para López las mypes requieren de un efectivo acceso al financiamiento, pero también es cierto que no basta el crédito y que resultan indispensables un impulso promocional, un apoyo organizacional y un respaldo de carácter integral, que incida estructuralmente en todos los aspectos que conforman la actividad empresarial.

**Gonzales (2002).** Para Gonzales la rentabilidad es un factor esencial para la supervivencia de las mypes a largo plazo, que favorece la creación de un elevado número de empleos e ingresos para el Estado. Es un indicador financiero más habitual a la hora de medir el nivel de acierto o fracaso en la gestión empresarial. Posibilita evaluar, a partir de los valores reales obtenidos, la eficacia de las estrategias implementadas y efectuar, por tanto, comparaciones sobre la posición competitiva de una organización en el entorno socioeconómico en el que actúa.

La microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey tiene la necesidad de obtener recursos financieros de terceros con la finalidad de expandir su negocio y de lograr una mayor competitividad en el mercado. Pero debemos enfocarnos en analizar si ese financiamiento incide en la rentabilidad de la empresa, si la microempresa tiene los ingresos suficientes para cancelar esa obligación. Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿De qué manera el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012? Para poder resolver ese problema se planteó el siguiente objetivo: determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en la que interfieren los siguientes objetivos específicos: conocer el tipo de financiamiento bancario e inversión que obtuvo la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012; conocer la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, y conocer la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012. Finalmente, la presente investigación se justifica, pues se pretende conocer de qué manera el financiamiento bancario incide en rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC, periodo 2012.

Asimismo, el estudio es importante porque nos ha permitido determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012; es decir, la investigación nos permitió conocer los créditos bancarios como alternativa de financiamiento para mejorar la rentabilidad de las microempresas rubro ferreterías.

La investigación también permitió que el microempresario tenga el conocimiento del beneficio del financiamiento bancario como incidencia en la rentabilidad, ya que estas empresas nos ayudarán a crecer al brindar mayor oferta laboral e invertir capitales. Esto beneficia a la empresa y a la sociedad, pues se crean más competencias y competitividad para satisfacer nuestras necesidades.

La investigación también se justifica porque constituye un antecedente para aquellos estudiantes que analicen el tema de financiamiento de las microempresas, en el que

conocerán el tipo de financiamiento y la inversión que realizó la microempresa para obtener como resultado la rentabilidad.

## METODOLOGÍA

### *Tipo y nivel de la investigación de la tesis*

La investigación del estudio fue de tipo cualitativo y de nivel descriptivo debido a que se basa en principios teóricos. Ambos tipos de investigación nos permitieron recolectar datos, con el propósito de describir la realidad, mientras el descriptivo nos permitió describir las principales características del financiamiento y de la rentabilidad.

### *Diseño de la investigación*

El diseño de investigación aplicado es no experimental-descriptivo debido a que la información a recolectar se encontró en las fuentes de información mediante encuestas, sin manipulación deliberada de las variables.

Consistió en describir las características acerca de las formas de financiamiento para las mypes, aspectos como el acceso de las mypes al crédito, tasas de interés, etc.

### *El universo o población*

**Población:** La población estuvo conformada por seis colaboradores de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, departamento de Áncash.

n.º = ocho trabajadores.

**Muestra:** 100 % del personal referido en la población. N.º = seis colaboradores.

### *Plan de análisis*

De acuerdo a la naturaleza de la investigación, para el análisis de los resultados se tuvo en cuenta la comparación de los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas con los resultados de las interpretaciones de las encuestas.

### *Técnicas e instrumentos de recolección de información*

- **Técnica:** La encuesta
- **Instrumentos:** Se aplicó un cuestionario. Al aplicar la técnica de la encuesta se recurrió a las fuentes de información de origen para obtener datos. Ellas permitieron formular resultados, los que fueron contrastados con los antecedentes a fin de determinar el

análisis de resultados y posteriormente formular las conclusiones en cumplimiento de los objetivos planteados.

## RESULTADOS

**Tabla 1.** Características del representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarney, periodo 2012.

Características	Frecuencia	Porcentaje
<b>Edad del representante legal</b>		
De 18 a 25 años (joven)	2	33
De 26 a 60 años (adulto)	4	67
Total	6	100
<b>Sexo del representante legal</b>		
Masculino	6	100
Femenino	0	0
Total	6	100
<b>Grado de instrucción</b>		
Sin instrucción	0	0
Primaria incompleta	0	0
Primaria completa	0	0
Secundaria incompleta	1	16
Secundaria completa	0	0
Superior no universitaria incompleta	0	0
Superior no universitaria completa	4	67
Superior universitaria incompleta	0	0
Superior universitaria completa	1	17
Total	6	100

**Fuente:** Encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas, ventas de la microempresa ferretería Santa María SAC.

**Tabla 2.** Características del perfil de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey.

Características	Frecuencia	Porcentaje
<b>Inicio de sus actividades</b>		
De uno a tres años	6	100
De cuatro a seis años	0	0
De siete a más	0	0
Total	6	100
<b>Local de venta</b>		
Propio	2	33
Alquilado	4	67
Otro	0	0
Total	6	100
<b>Número de trabajadores</b>		
Familiares permanentes	2	25
Familiares temporales	1	12
Trabajadores temporales	1	13
Trabajadores permanentes	4	50
Total	8	100
<b>Motivos de la formación</b>		
Maximizar ganancias	3	50
Dar empleo a la familia	2	33
Generar ingresos a la familia	1	17
Otros	0	0
Total	6	100

**Fuente:** Encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas, ventas de la microempresa ferretera Santa María SAC.

**Tabla 3.** Características del financiamiento de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012.

Características	Frecuencia	Porcentaje
<b>¿En el 2012 llegó a solicitar crédito?</b>		
Sí	6	100
No	0	0
Total	6	100
<b>Entidad donde obtuvo el financiamien- to</b>		
Banca comercial	0	0
Banca no comercial	6	100
Total	6	100
Monto solicitado	10 000,00	
<b>Tasa de interés mensual del crédito</b>		
No precisa	1	16
2,80% mensual	1	17
3,25% mensual	4	67
Total	6	100
<b>¿Cuántas veces solicitó crédito en el 2012?</b>		
Una vez	5	83
Dos veces	1	17
De tres a más veces	0	0
Total	6	100
<b>¿En qué fue invertido el crédito financiero?</b>		
Capital de trabajo	1	17
Mantenimiento/ampliación de local	0	0
Activos fijos (maquinaria)	0	0
Programa de capacitación	0	0
Mercaderías	5	83
Total	6	100

<b>¿Considera que el financiamiento obtenido fue suficiente?</b>		
Sí	6	100
No	0	0
Total	6	100
<b>¿El financiamiento contribuyó al incremento de la rentabilidad?</b>		
5%	0	0
10%	1	16
15%	4	67
20%	1	17
25%	0	0
30%	0	0
Más de 30%	0	0
Total	6	100

**Fuente:** Encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas, ventas de la microempresa ferretera Santa María SAC.

**Tabla 4.** Características del acceso al crédito de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012.

<b>Características:</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>¿Cómo fue el trámite para obtener el crédito financiero?</b>		
Ágil	0	0
Difícil	6	100
Bastante difícil	0	0
Total	6	100
<b>¿Cuánto tiempo demoró obtener crédito financiero?</b>		
Una semana	2	33
Dos semanas	4	67
Tres semanas	0	0
Total	6	100

<b>Gastos de trámite para el acceso al crédito</b>		
De 200 a 500	5	83
De 501 a 1000 a más	1	17
Total	6	100
<b>Garantía que ofreció a sus acreedores</b>		
Maquinaria y equipo	0	0
Inmuebles	0	0
Hipoteca terreno agrícola	6	100
Total	6	100

<b>Características</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
<b>¿Tuvo dificultades para devolver el préstamo?</b>		
No	6	100
Sí	0	0
Total	6	100
<b>Tipo de financiamiento que trabaja</b>		
Carta fianza	0	0
Hipotecario	6	100
Prenda vehicular	0	0
Otros	0	0
Total	6	100
<b>¿Es importante tener conocimiento de información crediticia?</b>		
Sí	6	100
No	0	0
Total	6	100

**Fuente:** Encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas, ventas de la microempresa ferretera Santa María SAC.

**Tabla 5.** Características de la incidencia del financiamiento en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012.

Características	Frecuencia	Porcentaje
¿Mejóro la rentabilidad en la microempresa?		
Sí	6	100
No	0	0
Total	6	100

**Fuente:** Encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas, ventas de la microempresa ferretera Santa María SAC.

## ANÁLISIS DE RESULTADOS

- ✓ **En la tabla n.º 1**, la encuesta aplicada a las áreas de gerencia general, administración, tesorería, créditos, cobranzas y ventas de la microempresa ferretera Santa María SAC, arroja que el 67% de los representantes legales de las mypes son personas adultas, que se encuentran en edad promedio de 26 a 60 años y el 33% son jóvenes en edad promedio de 18 a 25 años. Estos resultados coinciden con Reyna (2008), para quien la edad promedio de los conductores de las microempresas y pequeñas empresas fue de 50 años; Rengifo (2011), para quien la edad de los representantes legales del sector comercio rubro artesanía el 100% son adultos; Quevedo (2013), para quien el 55% son jóvenes, y Chiroque (2013), para quien el 70% de las edades de los propietarios de las mypes oscila entre los 26 y 60 años. Al analizar esos resultados se llegó a la conclusión de que la mayoría de los microempresarios son adultos.
- ✓ **En la tabla n.º 1**, el 100% de los encuestados indica que los representantes legales son del sexo masculino, lo que concuerda con los resultados encontrados por Rengifo (2011), para quien el 57% es del sexo masculino; Reyna (2008), para quien el 100% de los conductores de las microempresas encuestadas son masculinos, y Chiroque (2013), para quien el 63% son del sexo masculino, y 37% del sexo femenino. Estos resultados concuerdan con el estudio realizado, ya que los microempresarios son del sexo masculino.
- ✓ **En la tabla n.º 1**, del 100% de encuestados de la microempresa ferretera Santa María SAC, el 67% tiene grado de instrucción superior no universitario. Así, el representante legal es técnico en ingeniería agrónoma, el 16% afirma que cuenta con secundaria completa y el 17% indica que tiene educación superior universitaria, además que no es

competente con la actividad que desarrolla en su empresa. Tendría que obtener capacitaciones, asesoramiento sobre cómo se desarrolla el negocio ferretero en el mercado globalizado para su buena administración y lograr la rentabilidad en la microempresa. Estos resultados coinciden con Reyna (2008), para quien el 66,7% de los microempresarios encuestados tiene grado de instrucción secundaria completa y el 33,3% tienen estudios superiores, y no contrastan con Rengifo (2011), para quien el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa y el 43% tiene secundaria incompleta; Lozano (2014), para quien el 40% de los dueños o representantes legales de las mypes encuestadas tiene grado de instrucción primaria completa, el 30% secundaria completa y el 30% superior no universitaria completa, y Baltazar (2014), para quien el 55% tiene grado de instrucción superior universitaria, el 36% tiene grado de instrucción superior no universitaria y el 9% grado de instrucción secundaria.

- ✓ **En la tabla n.º 2**, la microempresa ferretera Santa María SAC se dedica al rubro ferretero desde hace tres años. Los resultados que se advierten en la tabla contrastan con los encontrados por Rengifo (2011), para quien el 100% de los microempresarios encuestados se dedica a la actividad empresarial desde hace más de tres años, y Lozano (2014), para quien el 80% de las mypes encuestadas se dedica al rubro ferretería desde hace tres años. Estos resultados implicarían que las mypes en estudio tienen la antigüedad suficiente para ser estables.
- ✓ **En la tabla n.º 2**, el 100% de encuestados afirma que la microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con ocho trabajadores, de los que el 50% son permanentes, el 12% familiares temporales, el 25% trabajadores familiares permanentes y el 13% trabajador temporal. Estos resultados indican que el rubro de ferretería es microempresa. Asimismo, estos resultados contrastan con Rengifo (2011), para quien el 86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene un trabajador eventual y el 93% se formó por subsistencia; Giro (2011), para quien el 50% de las empresas respondió que posee menos de 5 trabajadores y el 33,33% de las empresas respondió que tiene de 5 a 20 trabajadores y el 16,67% respondió que cuenta con entre 21 y 50 trabajadores, y Díaz (2014), para quien las mypes encuestadas el 85% cuenta con entre 2 y 3 trabajadores en el periodo 2011. Concluimos que las microempresas cuentan con menos de 10 trabajadores, que la mayoría son familiares, ya que entre los objetivos de la formación de la empresa está brindar empleo e ingreso a su familia.
- ✓ **En la tabla n.º 3, respecto a conocer el tipo de financiamiento e inversión que obtuvo la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarvey en el 2012.**
- ✓ La investigación nos señala que existió dificultad para acceder al crédito bancario, ya que trabajó con el tipo de financiamiento de la hipoteca de un terreno agrícola (ver tabla N.º 4). Este resultado es similar al de Chunga (2010), cuyo trabajo arrojó que el 90% de las instituciones financieras limita los créditos a las mypes, porque otras

entidades requirientes de créditos no les brindan las garantías para asegurar la devolución, y con el de Chiroque (2013), en cuya investigación quedó plenamente establecido que las mypes afrontan serios problemas y restricciones durante su inicio de vida empresarial. Sin embargo, sí desarrollan una capacidad de gestión, de talentos y de valores, así como sí ejecutan estrategias específicas para obtener el financiamiento necesario acorde con sus necesidades y proyecciones, para que puedan desarrollarse formal y sostenidamente en el tiempo, y mejorar la rentabilidad empresarial. Así, se concluye que uno de los problemas de las microempresas es que las instituciones financieras restringen su crecimiento y desarrollo, las que pueden solucionar estas demandas aplicando mejores políticas crediticias, en consideración de la importancia que tiene este sector.

- ✓ La investigación nos señala que la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo financiamiento de la banca no comercial de la Caja de Ahorros y Crédito del Santa SA (ver tabla N.º 4) con un cobro de una tasa de interés del 3,25% mensual (ver tabla N.º 4), que concuerda con los resultados de Lozano (2014), para quien el 100% de las mypes encuestadas obtuvo financiamiento del sistema financiero proveniente de una entidad no bancaria, con una tasa de interés del 20% al 25% anual y con un plazo de pago del financiamiento de dos años. Según Medina (2009), el 45% de las microempresas del sector ha recibido financiamiento de instituciones financieras de la localidad, el 55,56% de las mypes financiadas recibió financiamiento de la Caja de Ahorro y Crédito Los Libertadores, y no concuerda con los resultados encontrados por Reyna (2008), para quien el 55,6% de las microempresas encuestadas recibió financiamiento del Banco de Crédito y el 44,4% del Banco Continental, por lo que tenemos como resultado final que las microempresas prefieren obtener el crédito de las bancas no comerciales, porque la tasa de interés es menor.
- ✓ El 83% de los encuestados de la microempresa ferretera Santa María SAC indicó que el financiamiento obtenido invirtió en mercancía y el 17% lo hizo en capital de trabajo (ver tabla N.º 3). Estos resultados coinciden con los de Giro (2011), en que el 100% de la población necesitó financiamiento para comprar mercadería, dado que los precios en este rubro varían constantemente. Por ello aprovechan los precios al momento o de alguna oferta, lo que no coincide con los resultados de Reyna (2008), para quien el 66,7% respondió que era para capital de trabajo y el 33,3% para activos fijos. Para Lozano (2014), el 83% de las mypes encuestadas respondió que el financiamiento obtenido fue destinado a capital de trabajo, mientras que para Chiroque (2013) el 65% lo invirtió en capital de trabajo; para Medina (2009) el 33,33% de las mypes financiadas invirtió el crédito obtenido en mejorar sus locales y el 66,67% en comprar activos fijos. Como consecuencia del análisis se llegó al siguiente resultado: que la mayoría de los microempresarios invierten en capital de trabajo y activos fijos para tener mayor competitividad en el mercado.
- ✓ **Respecto a conocer la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012**, los empleados de las áreas

encuestadas de la microempresa ferretera Santa María SAC afirmaron que el 83% del crédito bancario se invirtió en mercaderías aprovechando las ofertas y demandas del hierro y del cemento. Esta información contrasta con Giro (2011), para quien el 100% de la población necesitó financiamiento para comprar mercadería, dado que los precios en este rubro varían constantemente, por lo que los aprovechan al momento o de alguna oferta.

- ✓ De esta manera se conoce que la rentabilidad tiene un incremento, ya que los materiales de construcción cuentan con una buena demanda en el mercado del distrito de Huarmey, lo que generó un 15% más de rentabilidad. Estos resultados no coinciden con Medina (2009), para quien el 100% de las mypes considera la capacitación como una inversión, y que esta le ha ayudado a obtener rentabilidad en su empresa, lo que determina que existe una percepción de rentabilidad de las empresas a través de la capacitación. Así, se concluye que todos los microempresarios que obtuvieron financiamiento generó rentabilidad, aunque hayan invertido en compra de mercaderías o en capacitaciones para sus colaboradores, con el objeto de mejorar las debilidades de su microempresa para competir con mejores armas en el mercado.
- ✓ **En la tabla n.º 5, respecto a determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012**, el 67% de los encuestados de la microempresa ferretera Santa María SAC manifestó que mejoró en 15% más su rentabilidad en el 2012. Esto se debió a que invirtió en mercaderías que tienen una buena demanda en el mercado. Asimismo, estos resultados concuerdan con los encontrados por Reyna (2008), para quien el 93% cree que el financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad de su empresa, el 57% cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa y el 86% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoró en los dos últimos años; Medina (2009), para quien el 55% de las mypes determina que obtuvieron rentabilidad en el 2008, y Lozano (2014), para quien el 80% de los microempresarios encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en el 2011 y el 20% de los representantes legales manifestó que la rentabilidad había aumentado por la relación que había con el financiamiento. Esta comparación llegó a la conclusión de que la mayoría utilizó el financiamiento bancario como estrategia para obtener rentabilidad, y además para capacitar a sus colaboradores, lo que también genera rentabilidad, ya que el mercado se encuentra en constantes cambios tecnológicos.

## CONCLUSIONES

A fin de cumplir con los objetivos de la investigación en cuanto a determinar cómo el financiamiento bancario incide en la rentabilidad de la microempresa, en caso ferretería Santa María SAC del distrito de Huarmey, periodo 2012, se ha llegado a las siguientes conclusiones:

- ✓ El 67% de los encuestados afirma que la edad del representante legal de la microempresa Santa María SAC se encuentra entre 26 y 60 años (tiene 35 años y es persona adulta), mientras el 33% es joven de 18 a 25 años.
- ✓ El 100% de los encuestados manifestó que los representantes legales o dueños son de sexo masculino, además el 67% cuenta con grado de instrucción superior no universitaria, el 16% secundaria completa y el 17% superior universitaria.
- ✓ El representante legal de la microempresa ferretera Santa María SAC tiene la profesión técnica de ingeniero agrónomo, por lo que se concluye que debe tener asesoramiento, capacitaciones acerca de la toma de decisiones sobre los financiamientos que pueda solicitar y a que instituciones financieras de esta manera tener la capacidad de evaluar si contará con ingresos para la devolución del crédito bancario.
- ✓ La microempresa ferretera Santa María SAC cuenta con tres años en la actividad comercial de materiales de construcción, ejerce ese comercio en un local alquilado, está conformada por ocho trabajadores: 50% de trabajadores permanentes, 25% de familiares permanentes, 13% de trabajadores permanentes y el 12% de familiares temporales. El objetivo o motivo de formación de una mype es maximizar ganancias (50%), brindar empleo a familiares (33%) y generar ingresos a su familia (17%).
- ✓ En el periodo 2012, la microempresa ferretera Santa María SAC obtuvo un crédito de la banca no comercial Caja de Ahorros y Créditos del Santa SA de S/. 10 000,00 con una tasa de interés de 3,25% mensual, obtenido con una hipoteca de un terreno agrícola. Los trámites fueron dificultosos, con una demora de dos semanas a causa de la falta de orden y desconocimiento acerca de sus obligaciones tributarias ante la Municipalidad de Huarney, y la microempresa invirtió en la compra de fierros y cemento que tienen mayor demanda y generan mayor ganancia.
- ✓ El financiamiento bancario demostró ser efectivo, pues ayudó a mejorar la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC, a la vez que el microempresario ya conoce sus obligaciones tributarias y el procedimiento o los requisitos para acceder a un crédito.
- ✓ Esta estrategia de financiamiento bancario ayudó a la empresa a generar mayores compras en materiales de construcción y a obtener un 15% más de rentabilidad. El gerente general y demás encuestados indicaron que el crédito bancario sí fue suficiente y oportuno para la microempresa ferretera Santa María SAC en el 2012 y que no tuvieron ningún problema para la devolución.
- ✓ El financiamiento bancario incidió en la rentabilidad de la microempresa ferretera Santa María SAC en un 15% más de ganancia, ya que aprovechó que los materiales de construcción se encontraban en oferta. Así, pues, hubo mayor rentabilidad para la mype, pero este resultado nos indica que el representante legal, el administrador, el personal de ventas, cobranza y demás áreas de la microempresa deben analizar qué otros materiales tienen demanda para invertir en ellos y lograr satisfacer todas las necesidades de los consumidores, además de tener una mayor competitividad en el mercado ferretero. Para estar acorde con la competencia, los trabajadores de la microempresa

deberán recibir asesoría técnica, capacitación y soporte tecnológico para fortalecer sus capacidades.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Baltazar Francisco J. El financiamiento del crédito bancario en las medianas y pequeñas empresas; 2014.
- Chunga Silva Jéi. Las mypes y las fuentes de financiación; 2010.
- Chiroque Zapata J. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio rubro artículos de ferretería del mercado modelo de Piura, periodo 2012; 2013.
- Díaz Cárdenas K. Caracterización del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de cabinas de internet de Nuevo Chimbote; 2014.
- Giro Briceño S. Estrategias de financiamiento a corto plazo para las pymes del sector ferretero del Municipio San Rafael de Carvajal del Estado Trujillo; 2011.
- González Pérez A.. Revista Española de Financiamiento y Contabilidad. Factores determinantes de la rentabilidad financiera de las pymes; 2002.
- Lastra Domínguez E. Estrategia integral para promover a las mypes; 2007. Obtenido de: [www.eumed.net/cursecon/ecolat/](http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/).
- Lozano. Revista *Increscendo* Vol. 1- Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad de las mypes, ferretería mercado ferrocarril distrito Chimbote; 2014.
- López M. Las organizaciones de segundo piso en el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. *Banca al Día*, 26; 2009.
- Medina Hernández L.. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008; 2009.
- Quevedo vda. de Solano, R. 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; 2013.
- Rengifo Silva R. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería, provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010; 2011.

Reyna R. Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007; 2008.

## AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hizo realidad este objetivo anhelado.

Agradezco a mi familia que siempre me apoya en el cumplimiento de mis metas.