



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018”**

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

**AUTOR:**

**Bach. Garate Riva, Erick German**

**ASESOR:**

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

## **1. Título de la tesis**

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018”

**2. Hoja de firma del jurado**

---

**Mg. CPCC. Montoya Torres, Silvia Virginia**  
**Presidente**

---

**Mg. CPC. José Luis Alberto López Souza**  
**Miembro**

---

**Mg. CPC. Vilca Ramírez, Ruselli Fernando**  
**Miembro**

---

**Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel**  
**Asesor**

### **3. Agradecimiento**

A nuestro Dios, por sus bendiciones y su infinito amor, y por permitirnos cada día ser más humano.

Al Mg. CPCC Romel Arévalo Pérez por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de mi tesis de investigación, a mi familia por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

#### **4. Dedicatoria**

**Dios,**

Quien es mi guía, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

#### **A mis padres**

Gracias a su apoyo constante y permanente, porque por ustedes, soy la persona de hoy, capaz de cumplir mis sueños y anhelos.

## 5. Resumen

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018” 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 madera del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 28 y una muestra de 21 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 90.5% (19) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 85.7% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 14.3% (03) son del sexo femenino. El 9.5% (02) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 66.7% (14) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 85.7% (18) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 14.3% (03) de las empresas encuetadas son informales. El 52.4% (11) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajador permanente. El 100% (21) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 57.1% (12) de las microempresas han sido financiados por medio propios. Al 28.6% (06) de las microempresas les otorgaron créditos entre 6,000 a 10,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 76.2% (16) de las microempresas consideran que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

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

## 6. Abstract

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of microenterprises and businesses in the trade, industry, purchase and sale of wood sector of Manantay, 2018" was aimed at the research was quantitative, to carry out a survey only for a population of 28 and a sample of 21 micro-enterprises, to which a questionnaire of 36 questions can be applied, use the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; The microentrepreneurs are in the same terms as the majority 90.5% (19) of the representatives of the micro companies are between 31 and 50 years old. 85.7% (18) of the representatives are male and 14.3% (03) are female. 9.5% (02) of the microentrepreneurs surveyed have a complete university superior. 66.7% (14) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 85.7% (18) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 14.3% (03) of the encuetadas companies are informal. The 52.4% (11) of the companies have from 4 to 6 permanent workers. 100% (21) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 57.1% (12) of the microenterprises have been financed by their own means. At 28.6% (06) of the microenterprises are granted between 6,000 and 10,000 soles. With respect to profitability; 76.2% (16) of micro-enterprises have been improved in recent years.

**Keywords:** financing, training, profitability

## 7. Contenido

1. Título de la tesis .....	ii
2. Hoja de firma del jurado .....	iii
3. Agradecimiento .....	iv
4. Dedicatoria .....	v
5. Resumen .....	vi
6. Abstract .....	vii
7. Contenido .....	viii
8. Índice de tablas .....	xi
9. Índice de figuras .....	xiii
I. Introducción .....	15
II. Revisión de literatura .....	21
2.1 Antecedentes .....	21
2.1.1 Internacional .....	21
2.1.2 Nacional .....	23
2.1.3 Local .....	26
2.2 Bases teóricas .....	27
2.2.1 Teoría del financiamiento .....	27
2.2.2 Teoría de la capacitación .....	30
2.2.3 Teoría de la rentabilidad .....	36
2.2.4 Decreto legislativo .....	39
2.2.5 Certificación de la cadena de custodia FSC .....	41
2.2.6 Principio de manejos de bosques naturales y plantación .....	43
2.3 Marco conceptual .....	46
2.3.1 Definición de micro y pequeña empresa .....	46



2.3.2	Definición de capacitación .....	46
2.3.3	Definición de rentabilidad .....	47
III.	Metodología .....	48
3.1	Diseño de la investigación .....	48
3.1.1	Cuantitativo .....	48
3.1.2	No experimental .....	48
3.1.3	Transversal .....	49
3.1.4	Retrospectivo .....	49
3.1.5	Descriptivo .....	49
3.2	Población y muestra .....	49
3.2.1	Población .....	49
3.2.2	Muestra .....	50
3.3	Definición y operacionalización de las variables .....	50
3.4	Técnicas e instrumento .....	54
3.4.1	Técnicas .....	54
3.4.2	Instrumento .....	54
3.5	Plan de análisis .....	54
3.6	Matriz de consistencia .....	55
3.7	Principios éticos .....	56
3.1.1	Autonomía .....	56
3.1.2	Justicia .....	57
3.1.3	Confidencialidad .....	57
IV.	Resultado y análisis de resultados .....	59
4.2	Análisis de resultados .....	95
4.2.1	Respecto a los empresarios .....	95

4.2.2	Respecto a las características de las microempresas.....	95
4.2.3	Respecto al financiamiento .....	96
4.2.4	Respecto a la capacitación .....	97
4.2.5	Respecto a la rentabilidad .....	98
V.	Conclusiones .....	99
5.1	Respecto a los empresarios .....	99
5.2	Respecto a las características de las microempresas.....	99
5.3	Respecto al financiamiento .....	99
5.4	Respecto a la capacitación .....	100
5.5	Respecto a la rentabilidad .....	101
VI.	Conclusiones .....	102
6.1	Respecto a los empresarios.....	102
6.2	Respecto a las características de las microempresas .....	102
6.3	Respecto al financiamiento.....	103
6.4	Respecto a la capacitación .....	104
6.5	Respecto a la rentabilidad.....	104
VII.	Aspectos complementarios .....	106
7.1	Referencias bibliográficas .....	106
7.2	Anexos .....	110
7.2.1	Cuestionario .....	110
7.2.2	Artículo científico .....	113
7.2.3	Declaración jurada de autoría .....	135
7.2.4	Tabla de fiabilidad .....	136
7.2.5	Tabla de datos .....	137

## 8. Índice de tablas

Tabla 1: Edad de los representantes legales de las Mypes .....	59
Tabla 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	60
Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes.....	61
Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes. ....	62
Tabla 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes. ....	63
Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	64
Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes.....	65
Tabla 8: Formalidad de las Mypes. ....	66
Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes. ....	67
Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes. ....	68
Tabla 11: Motivos de formación de las Mypes. ....	69
Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes.....	70
Tabla 13: Financiamiento a terceros de las Mypes.....	71
Tabla 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que pagan las Mypes .....	72
Tabla 15: Entidades no bancarias de las cuales obtienen préstamos las Mypes. ....	73
Tabla 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes.....	74
Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes.....	75
Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.....	76
Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos las Mypes.....	77
Tabla 20: Entidades que dan facilidades para la obtención del crédito a las Mypes.....	78
Tabla 21: Los créditos fueron en los montos solicitados para las Mypes .....	79
Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes.....	80
Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes. ....	81
Tabla 24: Inversión de crédito financiero que obtuvieron las Mypes. ....	82
Tabla 25: El representante recibió capacitación para el crédito financiero.....	83

Tabla 26: Cursos en el que participaron los representantes legales de las Mypes. ....	84
Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes las Mypes. ....	85
Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	86
Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes.....	87
Tabla 30: Capacitación como empresario es una inversión .....	88
Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	89
Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes.....	90
Tabla 33: El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de las Mypes .....	91
Tabla 34: La capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	92
Tabla 35: La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.....	93
Tabla 36: La rentabilidad de su empresa ha disminuido .....	94

## 9. Índice de figuras

Figura 1: Edad de los representantes legales de las Mypes .....	59
Figura 2: Sexo de los representantes legales de las Mypes .....	60
Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las Mypes. ....	61
Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las Mypes. ....	62
Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mypes.....	63
Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mypes.....	64
Figura 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de las Mypes. ....	65
Figura 8: Formalidad de las Mypes. ....	66
Figura 9: Número de trabajadores permanentes de las Mypes.....	67
Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las Mypes. ....	68
Figura 11: Motivos de formación de las Mypes. ....	69
Figura 12: Financiamiento de las actividades de las Mypes. ....	70
Figura 13: Financiamiento a terceros de las Mypes. ....	71
Figura 14: Tasa de interés de las entidades bancarias que pagan las Mypes . ....	72
Figura 15: Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos .....	73
Figura 16: Tasa de interés de las entidades no bancarias que pagan las Mypes .....	74
Figura 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las Mypes.....	75
Figura 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las Mypes.....	76
Figura 19: Otras entidades de las cuales obtienen préstamos las Mypes .....	77
Figura 20: Entidades que dan facilidades para la obtención del crédito a las Mypes ....	78
Figura 21: Los créditos fueron en los montos solicitados para las Mypes.....	79
Figura 22: Monto promedio de crédito otorgado a las Mypes .....	80
Figura 23: Tiempo de crédito solicitado por las Mypes. ....	81
Figura 24: Inversión de crédito financiero que obtuvieron las Mypes.....	82

Figura 25: El representante recibió capacitación para el crédito financiero .....	83
Figura 26: Cursos en el que participaron los representantes de las Mypes. ....	84
Figura 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes de las Mypes. ....	85
Figura 28: Recibió capacitación el personal de las Mypes.....	86
Figura 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las Mypes.....	87
Figura 30: Capacitación como empresario es una inversión .....	88
Figura 31: La capacitación del personal es relevante para las Mypes.....	89
Figura 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las Mypes .....	90
Figura 33: El financiamiento ha mejorado la rentabilidad de las Mypes.....	91
Figura 34: La capacitación ha mejorado la rentabilidad de las Mypes .....	92
Figura 35: La rentabilidad ha mejorado en los últimos años.....	93
Figura 36: La rentabilidad de su empresa ha disminuido.....	94

## **I. Introducción**

Hoy en día existen en el mercado diversas tecnologías y métodos para implementar sistemas de trazabilidad de la madera desde el bosque hasta su transformación final. No obstante, la adopción de determinados mecanismos y sistemas por parte de la organización dependerá del nivel de control que se requiera a lo largo de la cadena de suministro para evitar pérdidas o mezclas con material de dudosa procedencia, de los recursos financieros disponibles, los volúmenes de compra de madera, la relevancia de la madera como insumo en las líneas de producción, el nivel de exigencia por parte de los accionistas, entre otros aspectos.

Un buen financiamiento en entidades es de suma importancia, ya que deriva en ella los métodos de capital propio de empresarios o apalancamientos financieros es simplemente usar endeudamiento para financiar una operación. Tan sencillo como eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito.

La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. Es por ello que la importancia de los tipos de financiamiento es las micro y pequeñas empresas.

Okpara & Roca (2009), analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio.

De la misma manera Harris & Gibson (2006), sostienen que los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa. Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

Cabe destacar que en si los obstáculos más grandes a los que se enfrentan las micro y pequeñas empresas son operativos y administrativos, dado que en su mayoría no existe una gestión adecuada para resolver distintas dificultades que se puedan presentar.

La compra de madera se estipula de acuerdo a criterios que propicien que el producto forestal sea de origen legal y verificado, es decir con los papeles en regla, que ha sido aprovechado mediante prácticas sostenibles, sin vulnerar los derechos de los pueblos indígenas y sin poner en riesgo la conservación de los ecosistemas y los servicios ambientales que estos nos proveen.

En la compra y venta de madera es muy importantes los permiso especiales; en su mayoría apunta a que la legalidad, la tala y el comercio ilegal de madera constituyen una infracción a la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, Ley N° 29763 y, dependiendo de la gravedad, pueden generar un proceso administrativo sancionador y hasta configurar un delito comprendido por el código penal.

Debido a ello, las organizaciones públicas y privadas que adquieran madera de origen ilegal o desconocido, con o sin conocimiento de causa, podrían ser sancionadas conforme a lo establecido en la legislación forestal y el código penal, según corresponda.



La ciudad de Pucallpa coadyuva a la precaución de formalidad en el área forestal, ya que las empresas exigen un financiamiento equitativo para la estabilización de sus empresas. Dentro de la asociación de productores forestales, se busca fomentar el desarrollo de mercados nacionales e internacionales, tomando como base una gestión empresarial mejorada que permita consolidar las alianzas estratégicas, el buen manejo y transformación de la materia prima, y así garantizar mejores oportunidades de negocio.

La capacitación de los trabajadores, inciden en los programas y cursos de manejo de accidentes, entre otros. La compra responsable de madera es un poderoso componente para iniciar el desarrollo sostenible del país, principalmente entre las localidades que dependen de los bosques, pero también para fortalecer la gobernanza forestal y mitigar los efectos del cambio climático.

Las organizaciones públicas y privadas están en la obligación de, por lo menos, asegurar el abastecimiento de madera de origen legal verificado, dado que la madera FSC, con la certificación de manejo forestal o como madera controlada, representa en la actualidad menos del 5% del volumen total de madera aprovechada con lo cual las posibilidades de compra son aún limitadas.

No obstante, si se toman en cuenta las tendencias mundiales de crecimiento en torno a las compras responsables de madera por parte de las organizaciones públicas y privadas, se espera que el área de bosques verificados y certificados en el Perú se incremente. Giz & FSC (2015).

La compra y venta de madera es un rubro el cual genera mucha rentabilidad, dado que son buen visto por las exportaciones. Los financiamientos que tienen estos en sí, son del tipo directo ya, al iniciar este negocio comienzan con un capital propio.

El procedimiento de evaluación es necesario para planificar la acción preventiva y para elegir los equipos de trabajo, las técnicas y los sistemas de organización del

trabajo, la evaluación del riesgo sólo puede ser realizada por profesionales competentes, debe hacerse con una buena planificación y nunca debe entenderse como una imposición burocrática, ya que no es un fin en sí misma, sino un medio para decidir si el riesgo es tolerable. La capacitación que reciben sus trabajadores y asociados son vitales para no caer en delitos forestales y el evitar accidentes lamentables. La evaluación de riesgos es un proceso básico para una gestión activa de la seguridad y la salud en el trabajo.

La rentabilidad de los comercializadores de la compra y venta de madera necesitan tener en cuenta principios básicos de protección:

**Manejo forestal:** Los bosques y plantaciones forestales que son manejados responsablemente cuentan con un plan de gestión que asegura el aprovechamiento sostenido del recurso forestal maderable y no maderable, reduce los impactos ambientales de las operaciones, manteniendo la biodiversidad de la flora y fauna silvestre y el aprovisionamiento de los servicios eco sistémicos.

**Sostenibilidad social:** Se respetan los derechos de las poblaciones indígenas y locales, sus territorios y conocimientos ancestrales, evitando conflictos por el uso de los recursos y generando oportunidades de desarrollo. Se cumple con los derechos laborales y la salud ocupacional de los colaboradores.

Se habla de la certificación de la cadena de custodia proporciona información sobre la trazabilidad de la madera FSC (con la certificación del manejo forestal o de madera controlada), desde el bosque hasta su distribución como producto final. Está dirigida a las organizaciones que transforman, almacenan y comercializan productos forestales elaborados con madera certificada y controlada.

A través de la certificación de la cadena de custodia FSC se garantiza a los clientes finales que los productos que se venden con la etiqueta FSC han sido

elaborados con madera certificada o controlada. Las organizaciones que participan en la transformación de la madera a lo largo de la cadena de suministro deberán implementar un sistema de gestión de cadena de custodia y someterse a una evaluación realizada por una entidad independiente. Novo (2014).

El distrito de Manantay abarca en si un sin número de comercializadores de madera, esta investigación busca describir el porqué del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas. Por tales razones el enunciado de la investigación fue: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018?**

Para dar respuesta al problema del enunciado, se planteó el siguiente 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 madera del distrito de Manantay, 2018. De la siguiente manera se planteó objetivos específicos.

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018

- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018

Finalmente la investigación se justifica en base a que se puede conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de la gestión de entidades derivadas a la compra y ventas de madera.

En el Perú las mypes son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas. Se justifica bajo los siguientes enfoques:

Enfoque social: por el grado de empatía que se busca con los empresarios del distrito de Manantay, ideándolos a una capacitación, en el enfoque económico, la rentabilidad que se espera tener en cuenta con la presente investigación.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1 Antecedentes**

#### **2.1.1 Internacional**

Logreira & Bonett (2017), en su tesis denominada “Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla-Colombia” en la universidad de la Costa, en donde sostiene lo siguiente:

Considerando que Colombia es un país compuesto en su mayoría por microempresas éstas deberían recibir un mayor apoyo al financiamiento que el que reciben en la actualidad, el cual no representa ni el 2% del total de colocaciones a nivel nacional realizadas por las entidades privadas y es, a su vez, el porcentaje más bajo de todas las modalidades de colocaciones a nivel nacional. Adicional a lo anterior, el microcrédito es considerado el más costoso en el mercado debido a que representa mayores riesgos para las entidades financieras.

Tal y como lo afirma Martínez (2013), estos riesgos son trasladados como gastos administrativos a los microempresarios, lo cual constituye una desventaja para el desarrollo del país ya que estas empresas son las que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Aun cuando se estableció que algunas entidades ofertaban los créditos microempresariales, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero. Lo anterior conlleva a que estas microempresas prefieran utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o

accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos.

Si bien los proveedores constituyen una fuente natural con la que se podrían financiar, esto no sucede debido a que no existe una confianza entre los proveedores para otorgarles financiación. Algunos instrumentos tienen como ventajas que la empresa está en la libertad de fijar el plazo de pago del crédito y si es un préstamo con tipo de interés fijo, facilita la elaboración de los presupuestos de tesorería y en el caso de otros como por ejemplo el leasing el valor de la cuota o canon es deducible de la base gravable para el cálculo del impuesto de renta. Existen instrumentos que aumentan el nivel de liquidez de la empresa y reducen los costos de operación como el factoring.

Otros instrumentos permiten que la empresa fije los períodos de pago de acuerdo a su flujo de efectivo, reciba descuentos por pronto pago e incluso mejoren la relación con los proveedores por la existencia de un sistema de pagos más ágil.

Por todo lo anterior, no solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

Vega (2011), en su tesis denominada “Análisis del financiamiento para las Pymes en la región de Piura (Perú)” en la ciudad de Santa María de la Rabida en España. Para optar por el título de master propio Universitario, en donde sostiene lo siguiente:

El país y el mundo avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización en la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las mypes en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad , promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un período de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las Mypes como un componente clave.

La micro y pequeñas empresas en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del País, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesa que tiene bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real real motivador de la formalidad.

### **2.1.2 Nacional**

Vargas (2016), en su tesis denominada “Caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mypes rubro autoboutique de la

provincia de Talara, año 2016” de la ciudad de Piura. Se determinó que las ventajas competitivas de las MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara, según la percepción de los clientes se basa en contar con personal calificado, poseer recursos materiales y poseer tecnología necesaria para la atención; asimismo en su mayoría consideran que se cuenta con calidad del producto y los servicios ofrecidos, por ello los representantes deben continuar dando énfasis a la atención al cliente.

Agrega Vargas se les debe brindar orientación o capacitación a los trabajadores para mejorar en la actitud de servicio al cliente. Se determinan que las estrategias competitivas desde la perspectiva de los clientes son los precios, están acorde con la calidad de los productos y servicios, también se considera la capacidad de respuesta de atención siendo oportuna y que satisface las necesidades de los clientes, manteniendo el nivel de precios de sus productos y el conocimiento sobre el desempeño de su competencia.

Se identificó que en su mayoría las MYPE rubro autoboutique de la provincia de Talara utilizan herramientas financieras para evaluar la rentabilidad siendo la principal los registros contables, por esto los representantes cuentan con diferentes herramientas de medición sobre su gestión financiera, como son los ratios de liquidez, rentabilidad; y asimismo pedir evaluaciones a su contador externo para una mejor toma de decisiones. Se identificó que la rentabilidad en la línea de productos de las rubro autoboutique de la provincia de Talara se establecen en un margen entre el 5 al 15%; y depende básicamente al tipo de producto.

Concluye Vargas con que se establece que la mayoría considera que su ganancias son mayores, de igual manera están de acuerdo en sus ventas



han aumentado en los últimos años, lo cual se sugiere acceder a más cursos sobre gestión financiera, para poder evaluar su rentabilidad y además poder interpretar mejor los resultados contables, de esta manera tomar mejores decisiones en su gestión empresarial diaria, usando estrategias o planes que le permitan lograr el éxito.

Effio (2015), en su tesis denominada “Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014” para el título profesional de licenciada en administración, de la universidad católica los ángeles de Chimbote, en donde sostiene lo siguiente: Los encuestados de las MyPes, en su mayoría son de género femenino, tienen más de 30 años de edad, la mayoría de los encuestados tienen estudios técnicos, tienen como profesión ser técnicos en informática, y en su mayoría son representantes de la MyPe.

Del presente estudio realizado se concluye que la mayoría de MyPes se encuentran formalizadas con más de 4 años en el mercado siendo creadas con la finalidad de maximizar ganancias, así también en su mayoría cada MyPe cuentan de 1 a 2 trabajadores. Del presente estudio realizado se concluye que la mayoría de empresarios no recibe capacitación, a su vez la mayoría del personal no recibe capacitación, ya que solo el 20% solo recibió capacitación y el tema fue en ventas, en su totalidad afirman que la capacitación mejora su desempeño, también consideran a la capacitación como una inversión, Es por ello que se puede decir que la mayoría de dichas MyPes no aplican capacitación.

### **2.1.3 Local**

Avendaño (2016), en su tesis denominada “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016” para optar el título de contador público, en la ciudad de Pucallpa, en donde sostiene lo siguiente: La tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas sus el 90 % de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años), el 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, el 60% de los representantes de la empresa son convivientes. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 40% de los microempresarios encuestados tienen estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 80% de las micro y pequeñas empresas tienen de 6 a 7 años en el rubro, el 100% de las empresas son formales y el 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 55% de las empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las empresas han sido financiados por entidades no bancarias.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias recomendaciones De las Mypes encuestadas se observa que la

tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha, por lo tanto se recomienda que al solicitar créditos se informe bien sobre todo en las tasas de intereses y los plazos a cancelar.

De las Mypes encuestadas se observa que el 90% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades oscilan entre 26 a 60 años, por lo tanto se recomienda a las entidades financieras a poder dar más facilidad en la otorgación de créditos y así poder contribuir en el éxito de un micro empresario productivo.

De las Mypes encuestadas el 40% de los microempresarios tienen estudios superiores universitarios concluidos, de ellos el 80% son químicos farmacéuticos, por lo tanto se recomienda continúen con sus emprendimiento de ser empresarios y desarrollarse profesionalmente, además porque conocen de la industria farmacéutica (medicamentos e insumos químicos).

De las Mypes encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias, por lo tanto se recomienda solicitar créditos en estas entidades (Cajas Municipales, Financieras, Cooperativas, etc.) debido a que las tasas de interés son muy bajas para capital de trabajo y por la flexibilidad de las cuotas para cancelar.

## **2.2 Bases teóricas**

### **2.2.1 Teoría del financiamiento**

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una

determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. ABC (2018).

Modigliani & Miller (1958), con su Teoría de Financiamiento, buscaron los equilibrios entre los costos y las ventajas del endeudamiento que una empresa o un sector económico puede poseer; permitirá fundamentar los valores de apalancamiento, amortización de pasivos a plazos, que se utilizarían para acrecentar los niveles de capital en la empresa, y serían utilizados en diferentes operaciones económicas, de índole operativa, financiera u otra, con el fin de elevar dicho nivel al máximo posible.

#### Tipos de Financiamiento

El financiamiento puede ser interno o externo, explica Julián Benavides, profesor de la escuela de negocios ESAN de Perú. El primero se refiere a tu propia caja, el resultado que pudieras haber obtenido por las ventas y las existencias con que cuentas.

Los recursos externos pueden dividirse entre recursos por deuda o por emisión de acciones. La deuda surge cuando un banco o un inversor o un fondo te otorgan un préstamo. La emisión de acciones se reserva a empresas ya estructuradas y con cierto tiempo en el mercado y con reportes contables asentados.

Una tercera opción es una fuente gubernamental, como lo propone el Ministerio de la Producción con sus líneas de crédito para el apoyo de MYPE (Micro y Pequeñas Empresas). Este organismo cuenta con líneas de factoring (adelantamiento de dinero a cambio de presentación de facturas de pagos futuros)

Esta modalidad de financiamiento funciona de la siguiente manera:

- Firmas un contrato con un cliente para suministrar un servicio o una mercadería.
- Cumples con tu entrega y el cliente te da una factura a pagar en un cierto plazo.
- Vas al banco y entregas esa factura para obtener ese dinero anticipado.
- Cuando llega el plazo, tu cliente le paga directamente al banco.

#### Acceso a un financiamiento

El Ministerio de Producción brinda orientación para obtener créditos en entidades especializadas como Bancos, Financieras, Caja Municipal de Ahorro y Crédito, Caja Rural de Ahorro y Crédito y Edpyme y los productos que estas entidades ofrecen.

El organismo presenta los diversos tipos de financiamiento con los que actúa, presenta un simulador y una serie de requisitos y pasos para otorgar este financiamiento. Para ello, deberás definir:

- El destino que tendrá el financiamiento. Puede ser para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.
- La institución financiera a la que recurrirás y el tipo de financiamiento que solicitarás. Además de factoring, existen otras opciones.
- Cómo vas a pagar ese financiamiento (podrás elegir entre cuotas mensuales, trimestrales o semestrales) y la Tasa de Costo Efectiva Anual del crédito. Destino negocio (2016).

## 2.2.2 Teoría de la capacitación

### Reciprocidad entre individuo y organización

La interacción entre empleado y organización es un proceso de reciprocidad: la organización realiza ciertas cosas por el trabajador y para el trabajador, lo remunera, le da seguridad y status; de modo recíproco, el empleado responde trabajando y desempeñando sus tareas. “Contrato psicológico” (o norma de reciprocidad). Se refiere a la expectativa recíproca del individuo y de la organización, que se extiende más allá de cualquier contrato formal de empleo.

Es un acuerdo tácito entre individuo. Y organización, en el sentido de que una amplia variedad de derechos, privilegios y obligaciones, consagrados por la costumbre serán respetados y observados por las dos partes. Un contrato es una especie de acuerdo o expectativa que las personas mantienen consigo mismas y con los demás. Chiavenato (1999).

Proceso educativo corto por el que se adquieren conocimientos y habilidades técnicas para lograr metas. En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Básicamente la Capacitación está considerada como un proceso educativo a corto plazo el cual utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado a través del cual el personal administrativo de una empresa u organización, por ejemplo, adquirirá los conocimientos y las habilidades técnicas necesarias para acrecentar su eficacia en el logro de las metas que se haya propuesto la organización en la cual se desempeña.

La capacitación del personal de una empresa se obtendrá sobre dos pilares fundamentales, por un lado, el adiestramiento y conocimientos del propio oficio y labor y por el otro a través de la satisfacción del trabajador por aquello que hace, esto es muy importante, porque jamás se podrá exigir ni pretender eficacia y eficiencia de parte de alguien que en definitivas cuentas no se encuentra satisfecho con el trato o con la recompensa que obtiene.

Una empresa que brinda constante capacitación a sus empleados jamás caerá en la obsolescencia de los conocimientos de éstos y por supuesto ganará en el hecho que siempre estarán actualizados y se mantendrán en competencia frente a la competencia, impactando ambas cuestiones de manera positiva en el rendimiento de la empresa. Empleados que saben cómo actuar, qué hacer y cómo conseguir el éxito de su empresa son imprescindibles y ello se logra en gran medida gracias a la capacitación y sumado por supuesto a las disposiciones naturales que cada individuo tiene.

#### Tipos de capacitación

Existen dos tipos de capacitación, la inmanente y la inducida. La primera se origina propiamente dentro del grupo, es el producto del intercambio de las experiencias o fruto de la creatividad de alguno de los integrantes que luego será transmitida por este al resto de sus compañeros. Y en el caso de la inducida, la enseñanza proviene de alguien ajeno al grupo, por ejemplo, los cursos que se dictan en las empresas.

Entre los principales objetivos que se buscan lograr a través de la capacitación se cuentan los siguientes: productividad, calidad, planeación

de los recursos humanos, prestaciones indirectas, salud y seguridad, desarrollo personal, entre otros.

Entonces, en resumidas cuentas, así como la selección del personal es un paso importantísimo en cualquier organización o empresa, para hacerse de un plantel profesional idóneo y capaz, también lo es el plano de una capacitación activa que haga que esos profesionales contratados jamás pierdan su expertise y aún más, que puedan sumar nuevos conocimientos en la materia que desempeñan. Definición ABC (2015).

### La necesidad de la capacitación

La necesidad de capacitación surge cuando hay diferencia entre lo que una persona debería saber para desempeñar una tarea, y lo que sabe realmente.

Estas diferencias suelen ser descubiertas al hacer evaluaciones de desempeño, o descripciones de perfil de puesto.

Dados los cambios continuos en la actividad de las organizaciones, prácticamente ya no existen puestos de trabajo estáticos. Cada persona debe estar preparado para ocupar las funciones que requiera la empresa.

El cambio influye sobre lo que cada persona debe saber, y también sobre la forma de llevar a cabo las tareas.

Una de las principales responsabilidades de la supervisión es adelantarse a los cambios previendo demandas futuras de capacitación, y hacerlo según las aptitudes y el potencial de cada persona.

### Capacitación como inversión

La organización invierte recursos con cada colaborador al seleccionarlo, incorporarlo, y capacitarlo. Para proteger esta inversión, la



organización debería conocer el potencial de sus hombres. Esto permite saber si cada persona ha llegado a su techo laboral, o puede alcanzar posiciones más elevadas. También permite ver si hay otras tareas de nivel similar que puede realizar, desarrollando sus aptitudes y mejorando el desempeño de la empresa.

Otra forma importante en que la organización protege su inversión en recursos humanos es por medio del planeamiento de carrera. Estimula las posibilidades de crecimiento personal de cada colaborador, y permite contar con cuadros de reemplazo

#### Importancia

La capacitación permite evitar la obsolescencia de los conocimientos del personal, que ocurre generalmente entre los empleados más antiguos si no han sido reentrenados.

También permite adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de las mujeres que trabajan, el aumento de la población con títulos universitarios, la mayor esperanza de vida, los continuos cambios de productos y servicios, el avance de la informática en todas las áreas, y las crecientes y diversas demandas del mercado. Disminuye la tasa de rotación de personal, y permite entrenar sustitutos que puedan ocupar nuevas funciones rápida y eficazmente.

Por ello, las inversiones en capacitación redundan en beneficios tanto para la persona entrenada como para la empresa que la entrena. Y las empresas que mayores esfuerzos realizan en este sentido, son las que más se beneficiarán en los mercados hipercompetitivos que llegaron para quedarse. Frigo (2011).

## Principios de la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo

La Ley N° 29783, Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo (en adelante la Ley), establece en su Título Preliminar nueve (9) principios que se configuran como directrices para aplicar la normativa nacional en materia de seguridad y salud en el trabajo, el propósito de estos principios es garantizar “que el trabajo se desarrolle en un entorno seguro y saludable”.

- Principio de Prevención

“El empleador garantiza, en el centro de trabajo, el establecimiento de los medios y condiciones que protejan la vida, la salud y el bienestar de los trabajadores, y de aquellos que, no teniendo vínculo laboral, prestan servicios o se encuentran dentro del ámbito del centro de labores. Debe considerar factores sociales, laborales y biológicos, diferenciados en función del sexo, incorporando la dimensión de género en la evaluación y prevención de los riesgos en la salud laboral”. El principio de prevención nos guía a actuar sobre los riesgos antes de que se materialicen, asimismo se entiende por prevención al conjunto de actividades o medidas adoptadas o previstas en todas las fases de actividad de la empresa con el fin de evitar o disminuir los riesgos derivados del trabajo.

- Principio de Responsabilidad

“El empleador asume las implicancias económicas, legales y de cualquier otra índole a consecuencia de un accidente o

enfermedad que sufra el trabajador en el desempeño de sus funciones o a consecuencia de él, conforme a las normas vigentes”.

Nos referimos a la conducta de los empleadores, destinada a garantizar un estado de bienestar de sus trabajadores. El Principio de responsabilidad se encuentra relacionado con “los sistemas de indemnización por accidentes de trabajo [que] se crearon con el fin de sufragar los gastos de asistencia médica y de los servicios de rehabilitación a favor de los trabajadores víctimas de lesiones e incapacidades relacionadas con el trabajo. Mediante ellos se abonan igualmente prestaciones compensatorias a los trabajadores afectados y a las personas a su cargo durante el período de incapacidad”.

- Principio de cooperación

“El Estado, los empleadores y los trabajadores, y sus organizaciones sindicales establecen mecanismos que garanticen una permanente colaboración y coordinación en materia de seguridad y salud en el trabajo”. La seguridad y salud en el trabajo no sólo es responsabilidad de los trabajadores, también se encuentran involucrados los empleadores y el Estado, así como las organizaciones sindicales (verificamos una organización tripartita)

- Principio de información y capacitación

“Las organizaciones sindicales y los trabajadores reciben del empleador una oportuna y adecuada información y capacitación preventiva en la tarea a desarrollar, con énfasis en lo potencialmente riesgoso para la vida y salud de los trabajadores y

su familia”. Una de las obligaciones del empleador en materia de seguridad y salud en el trabajo es informar y capacitar a sus trabajadores, para ello debe considerarse dos cuestiones relevantes que señala el Principio de información y capacitación: Que la capacitación sea OPORTUNA, el fin de las capacitaciones es prevenir los riesgos laborales por lo tanto, debe elaborarse un programa de instrucción que garantice la formación antes de que el trabajador inicia sus labores. Una información adecuada, en ese sentido se debe impartir a los trabajadores y a sus representantes las instrucciones y la capacitación necesaria, que sea “acorde con el nivel técnico de sus actividades y la naturaleza de sus responsabilidades Alli (2009)”.

### **2.2.3 Teoría de la rentabilidad**

Los ratios de la rentabilidad se han venido empleado con la finalidad de analizar la capacidad de generación de resultados, comparando una medida de este con una medida de dimensión. no obstante una primera cuestión que debe acordarse es si el empleo de ratios convencionales es el mejor instrumento para describir y analizar este esencial atributo corporativo o si, por el contrario pueden emplearse otras medidas alternativas, como el crecimiento relativo del precio del mercado de las acciones, el dividendo por acción y su evolución temporal, etc. Un buen argumento en defensa el empleo de los ratios lo proporciona Rees (1990), cuando afirma que la utilización de estos es una respuesta al problema de la comparabilidad entre compañías de diferente tamaño común la dimensión de las empresas, lo que favorece la comparación entre estas, aspecto básico

desde un punto de vista metodológico que nunca podría lograrse empleando otras técnicas alternativas Sánchez (1994).

La rentabilidad económica tiene por objetivo medir la eficacia e la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo.

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.

La rentabilidad en el análisis contable

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables

fundamentales de toda actividad económica. Así, para los profesores Cuervo y Riverola base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma. Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice,

normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Sharpe, (1963)

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

#### **2.2.4 Decreto legislativo**

##### **Artículo 1°.-Objeto**

El presente Decreto Legislativo tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

Artículo 2°.- Modificación del artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Modifíquese el artículo 3° de la Ley No 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el cual queda redactado de la siguiente forma:

##### **Artículo 3a.-Características de las MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

- Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

#### Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa

##### Artículo 3°.- Derechos laborales fundamentales

En toda empresa, cualquiera sea su dimensión, ubicación geográfica o actividad, se deben respetar los derechos laborales fundamentales.

Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

No utilizar, ni apoyar el uso de trabajo infantil, entendido como aquel trabajo brindado por personas cuya edad es inferior a las mínimas autorizadas por el Código de los Niños y Adolescentes.

Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal.



No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.

Garantizar que los trabajadores no podrán ser discriminados en base a raza, credo, género, origen y, en general, en base a cualquier otra característica personal, creencia o afiliación. Igualmente, no podrá efectuar o auspiciar ningún tipo de discriminación al remunerar, capacitar, entrenar, promocionar, despedir o jubilar a su personal.

Respetar el derecho de los trabajadores a formar sindicatos y no interferir con el derecho de los, trabajadores a elegir, o no elegir, y a afiliarse o no a organizaciones legalmente establecidas.

Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo

Artículo 4°.-Ámbito de aplicación

Este Decreto Legislativo se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las micro y pequeñas, empresas, así como a sus conductores y empleadores

### **2.2.5 Certificación de la cadena de custodia FSC**

La cadena de custodia proporciona información sobre la trazabilidad de la madera FSC (con la certificación del manejo forestal o de madera controlada), desde el bosque hasta su distribución como producto final. Está dirigida a las organizaciones que transforman, almacenan y comercializan productos forestales elaborados con madera certificada y controlada.

A través de la certificación de la cadena de custodia FSC se garantiza a los clientes finales que los productos que se venden con la etiqueta FSC han sido elaborados con madera certificada o controlada. Las organizaciones que participan en la transformación de la madera a lo largo

de la cadena de suministro deberán implementar un sistema de gestión de cadena de custodia y someterse a una evaluación realizada por una entidad independiente.

La certificación de cadena de custodia aplica para todas las organizaciones en la cadena de transformación de los productos de origen forestal que tengan posesión legal de los productos certificados y realicen al menos una de las siguientes actividades:

- Transmitir la declaración FSC a sus clientes a través de documentos de venta y entrega.
- Aplicar la etiqueta FSC sobre el producto.
- Procesar o transformar los productos certificados FSC (p.ej. fabricando, empaquetando, reetiquetando o añadiendo otros componentes de origen forestal al producto).

No requieren certificación de la cadena de custodia las organizaciones con las siguientes características:

- Distribuidores que venden a consumidores finales.
- Individuos u organizaciones que sean consumidores finales de productos certificados FSC.
- Entidades que provean servicios a las organizaciones certificadas sin tomar posesión legal de los productos certificados, incluyendo agentes y rematantes que gestionan el comercio de productos certificados entre comprador y vendedor; compañías de logística que transportan o almacenan temporalmente productos certificados; contratistas que operen bajo un acuerdo de

tercerización (outsourcing) conforme a la sección 12 de este estándar

### **2.2.6 Principio de manejos de bosques naturales y plantación**

- Principio 1: Cumplimiento de las leyes. – Cumplir todas las leyes, reglamentos y tratados internacionales ratificados en el ámbito nacional, así como las convenciones y los acuerdos que sean aplicables.
- Principio 2: Derechos de los trabajadores y condiciones de empleo. Mantener o mejorar el bienestar social y económico de los trabajadores.
- Principio 3: Derechos de los pueblos indígenas. – Identificar y respaldar los derechos legales y consuetudinarios de los pueblos indígenas, en relación con la propiedad, uso y manejo de la tierra, territorios y recursos, que resulten afectados por las actividades de manejo.
- Principio 4: Relaciones con las comunidades. – Contribuir al mantenimiento y la mejora del bienestar social y económico de las comunidades locales.
- Principio 5: Beneficios del bosque. – Manejar de forma eficiente el rango de múltiples productos y servicios de la unidad de manejo, para mantener o mejorar su viabilidad económica a largo plazo y toda la gama de beneficios ambientales y sociales.
- Principio 6: Valores e impactos ambientales. – Mantener, conservar y restaurar los servicios del ecosistema y los valores

ambientales de la unidad de manejo y deberá evitar, reparar o mitigar los impactos ambientales negativos.

- Principio 7: Planificación del manejo. – Contar con un plan de manejo implementado, monitoreado y documentado.
- Principio 8: Monitoreo y evaluación. – Demostrar el progreso hacia el cumplimiento de los objetivos de manejo.
- Principio 9: Mantenimiento de bosques con alto valor de conservación. – Mantener o mejorar los atributos que definen dichos bosques.
- Principio 10: Implementación de las actividades de manejo. – Seleccionar e implementar las actividades de manejo, en concordancia con las políticas y objetivos económicos, ambientales y sociales.

### **2.2.7 Infracciones y delitos forestales vinculados con el tráfico de madera ilegal**

El tráfico ilegal de madera está considerado como una infracción muy grave para la que la Ley Forestal y de Fauna Silvestre 29763 y sus reglamentos contemplan la sanción de multa mayor a 10 hasta 5 000 UIT. En caso de que la madera provenga de un área natural protegida, se considera un delito ambiental que puede ser sancionado con pena privativa de la libertad. En la Ley Forestal y de Fauna Silvestre 29763 y su reglamento se establecen las infracciones por el tráfico de madera ilegal cometidas por personas naturales o jurídicas, a las cuales la autoridad forestal competente les impone medidas correctivas o sancionadores según la gravedad de la infracción.

A continuación se presentan algunas de las infracciones en materia forestal vinculadas con la tala y comercio ilegal de madera:

- La falsificación, alteración, uso indebido u omisión de las marcas o códigos asignados por el Estado, de los documentos que permitan la correcta fiscalización de los productos forestales o de los instrumentos de gestión.
- El aprovechamiento, transformación y comercialización de recursos forestales que conformen el patrimonio forestal y de fauna silvestre que no hayan sido debidamente autorizados por la autoridad competente.
- El funcionamiento, instauración, ampliación o traslado de depósitos, establecimientos comerciales o centros de transformación de productos forestales sin autorización o registro de la autoridad competente.
- La adquisición, transformación, venta, comercialización o almacenamiento de productos forestales extraídos ilegalmente, incluidos los que provengan de centros de transformación, comercialización y almacenamiento no registrados.
- El transporte de los productos forestales sin los documentos establecidos en el reglamento.
- La facilitación o utilización de documentación reconocida por la autoridad forestal para amparar la extracción, transporte, transformación, almacenamiento o comercialización de los recursos o productos forestales extraídos ilegalmente.
- No contar con el libro de operaciones autorizado o llevarlo incumpliendo las normas establecidas para tal fin.

Algunos ejemplos de actividades forestales ilegales:

- Extraer especies madereras protegidas por la legislación nacional.
- Comprar a empresarios locales madera que se ha extraído fuera de la concesión.
- Extraer madera fuera de los límites de las concesiones.
- Extraer madera de áreas naturales protegidas
- Extraer más madera de la autorizada.
- Extraer madera sin autorización.
- Transportar madera sin autorización.
- Transportar madera extraída ilegalmente desde el bosque hasta el mercado.
- Procesar madera sin la documentación que acredite su procedencia legal. Trujillo & Heinrichs (2017).

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Definición de micro y pequeña empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Sunat (2016).

### **2.3.2 Definición de capacitación**

La capacitación se define como el 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 poder tener un mejor desempeño en sus actuales y futuros cargos, adaptándose a las exigencias cambiantes del entorno. Concepto de definición (2016).

### **2.3.3 Definición de rentabilidad**

Según Zamora (2011), la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.

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

### III. Metodología

#### 3.1 Diseño de la investigación

El diseño fue la investigación cuantitativa, no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

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

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

##### 3.1.1 Cuantitativo

El tipo de investigación es cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizara procesos estadístico e instrumento de medición. La investigación cuantitativa usa la recolección de, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Hernández, Fernández & Baptista (1997).

##### 3.1.2 No experimental

Según Hernández, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.



### **3.1.3 Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectara y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **3.1.4 Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **3.1.5 Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno.

## **3.2 Población y muestra**

### **3.2.1 Población**

La población estuvo conformada por 28 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación

### 3.2.2 Muestra

Para la muestra se contó con 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018, es decir el 75% de la población, mientras que el 25% (7) no participaron de la investigación por falta de predisposición a la hora de la encuesta.

### 3.3 Definición y operacionalización de las variables

<b>variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición:</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor la competitividad de la empresa	Nominal Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

**Fuentes:** Garate (2018)

### **3.4 Técnicas e instrumento**

#### **3.4.1 Técnicas**

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas.

#### **3.4.2 Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados

### **3.5 Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se codificó en tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación, para los resultados posteriores

### 3.6 Matriz de consistencia

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA					
	FORMULACIÓN	GENERAL				TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO			
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018?	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 madera del distrito de Manantay, 2018	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	Cuantitativo-descriptivo	La población está conformada por 28 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas			
				Característica	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación						
			ESPECIFICO		Micro y pequeñas empresas			DISEÑO	MUESTRA	ANÁLISIS DE DATOS	
				<ul style="list-style-type: none"> <li>Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018</li> <li>Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018</li> <li>Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018</li> <li>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018</li> <li>Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018</li> </ul>	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores			Estará conformada por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel. El programa SPSS versión 24	
					Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Encuesta		
						Interés	Tasa de interés				
						Monto	Monto del crédito				
						Plazos	Plazo del crédito				
				Inversión	Inversión del crédito						
			Capacitación	Personal	Permanente Eventual						
				Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación						
			Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad						
				Capacitación	Mejora rentabilidad						
				Tipos	Económica Financiera						

### **3.7 Principios éticos**

Es muy importante que las investigaciones se rijan por principios y valores éticos en donde se tenga en cuenta a la sociedad como futuros profesionales. Esta investigación toma en cuenta tres principios éticos adecuados para la investigación

#### **3.1.1 Autonomía**

La autonomía, desde esta perspectiva, es al mismo tiempo un derecho y una capacidad. Como derecho hace referencia a la potestad que tienen las personas para decidir sobre sus propios asuntos y, en especial, sobre su propio cuerpo. La autonomía como derecho va en contravía del paternalismo y por ello exige a los profesionales no intervenir sin el consentimiento de la persona sujeto de atención, así dicha intervención sea en su beneficio.

Como capacidad la autonomía tiene que ver tanto con las habilidades intelectuales y afectivas del usuario como también de las oportunidades para ejercer dicha autonomía. Una persona que por diversas circunstancias tiene limitaciones para llevar a cabo deliberaciones racionales, no tiene la capacidad para ejercer su propio juicio y en este sentido no es capaz de ser autónoma, permanente o transitoriamente, según sea el caso.

En otras palabras, la autonomía es reconocida como el derecho que tienen las personas competentes a ejercer la regulación personal de forma libre y sin interferencias externas que impidan ejercer sus elecciones. De esta forma, los individuos actuarán de forma intencional, con conocimiento de sus elecciones y ausentes de influencias externas que pretendan controlar y determinar el acto. Amaya, Berrio, & Herrera (2016).



### **3.1.2 Justicia**

Justicia es la perpetua y constante voluntad de dar a cada uno lo suyo, esta es la clásica definición dada por Ulpiano. Según ella, el sentido original de Justicia es el de corrección, adecuación o ajustamiento de algo con su modelo. El principio de justicia en las investigaciones puede analizarse desde los principios o hacia las consecuencias de los actos. En el primer caso un diseño de investigación es justo cuando está de acuerdo con los principios, como el de respeto a las personas; en el segundo aplicamos el concepto de justicia en contextos teleológicos, de modo que será justo todo lo que armoniza el binomio costo/beneficio.

Por lo tanto, la justicia se realiza no sólo en la comprensión y reconocimiento de los principios sino en la búsqueda efectiva de las consecuencias buenas de todo el actuar investigativo. La percepción del aspecto teleológico de la justicia es importante y resulta muy operativo por ser fácilmente cuantificable. Aquí puede afirmarse aquello de que la racionalidad económica es indispensable para la racionalidad ética. Osorio (2000).

### **3.1.3 Confidencialidad**

La confidencialidad debe ser observada siempre por un contador profesional a menos que una autoridad específica haya dispuesto revelar la información o exista obligación legal o profesional para revelar.

Los contadores profesionales tienen la obligación de asegurar que el personal bajo su control y las personas de quienes se obtiene consejo y asistencia respetan el principio de confidencialidad.

La confidencialidad no es solamente un asunto de revelación de información. También requiere que un contador profesional que está adquiriendo información en el curso del desempeño de los servicios profesionales ni usa ni parece que usa esa información para ventaja personal o para ventaja de una tercera parte.

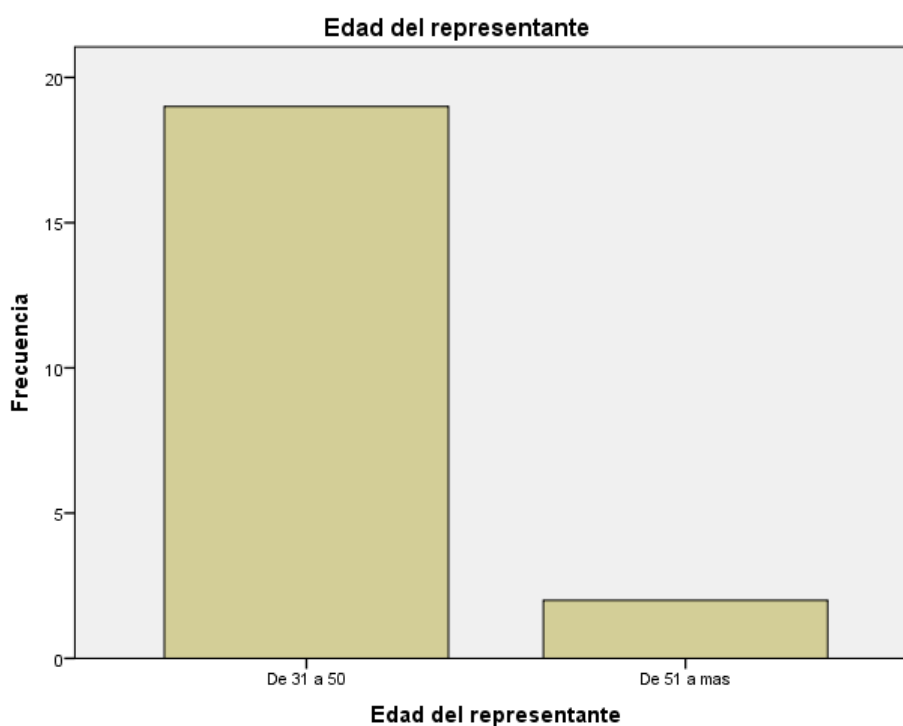
Un contador profesional tiene acceso a mucha información confidencial respecto de los negocios de un cliente o empleador, la cual de otra manera no es revelada al público. Por consiguiente, el contador profesional debe asegurarse de no hacer revelaciones no autorizadas a otras personas. Esto no aplica a la revelación de tal información en orden a descargar adecuadamente la responsabilidad del contador profesional de acuerdo con los estándares de la profesión. Mantilla (1996).

#### IV. Resultado y análisis de resultados

**Tabla 1: Edad de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

Edad del representante			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 31 a 50	19	90,5
	De 51 a mas	2	9,5
Total		21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



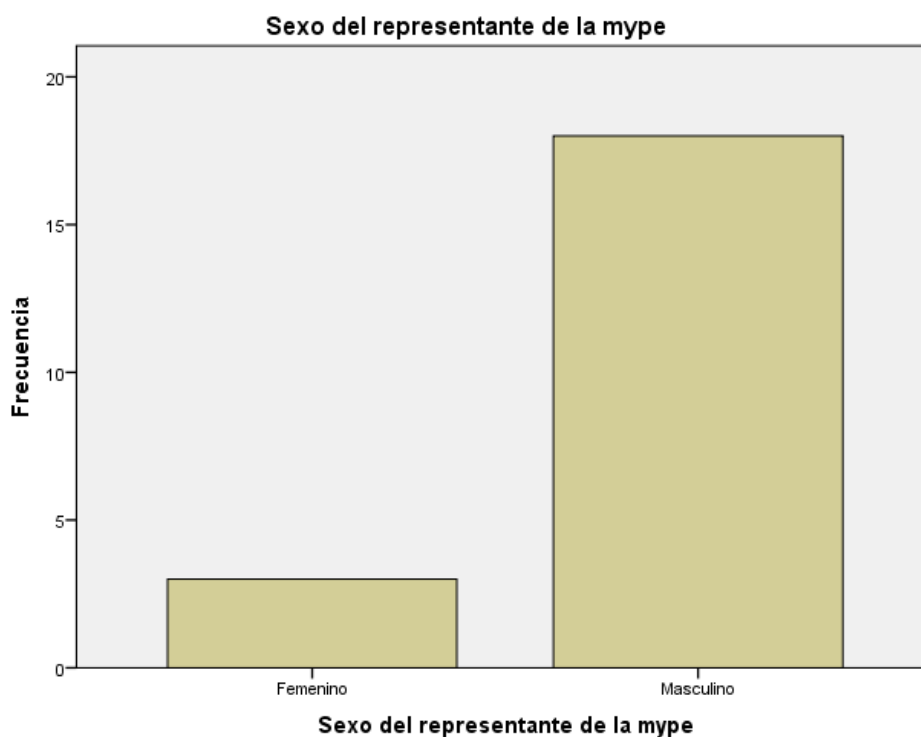
**Figura 1:** Edad de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 01

**Tabla 2: Sexo de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>Sexo del representante de la mype</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	3	14,3
	Masculino	18	85,7
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



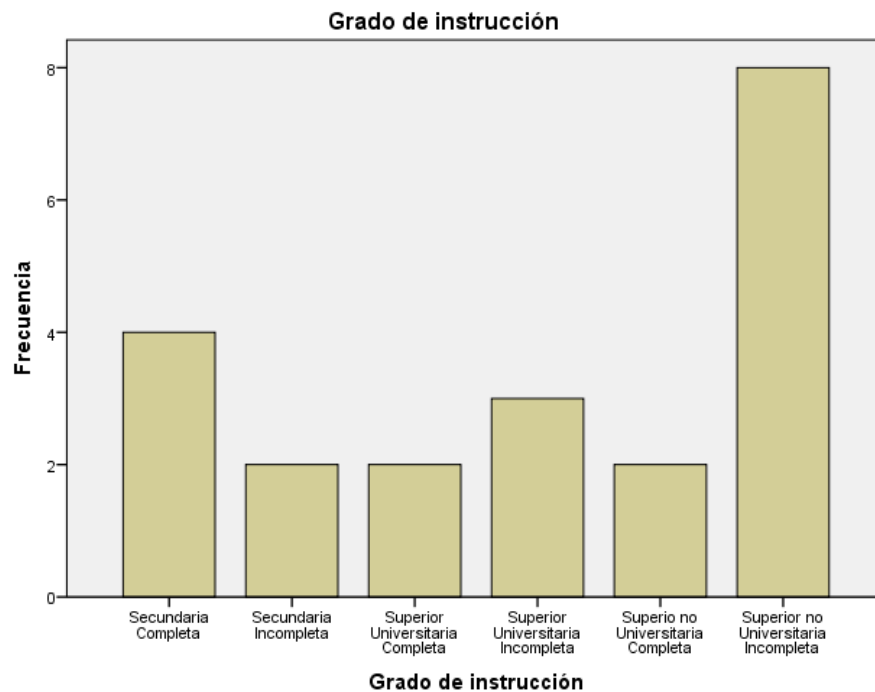
**Figura 2:** Sexo de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 02

**Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Grado de instrucción		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	4	19,0
	Secundaria Incompleta	2	9,5
	Superior Universitaria Completa	2	9,5
	Superior Universitaria Incompleta	3	14,3
	Superior no Universitaria Completa	2	9,5
	Superior no Universitaria Incompleta	8	38,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



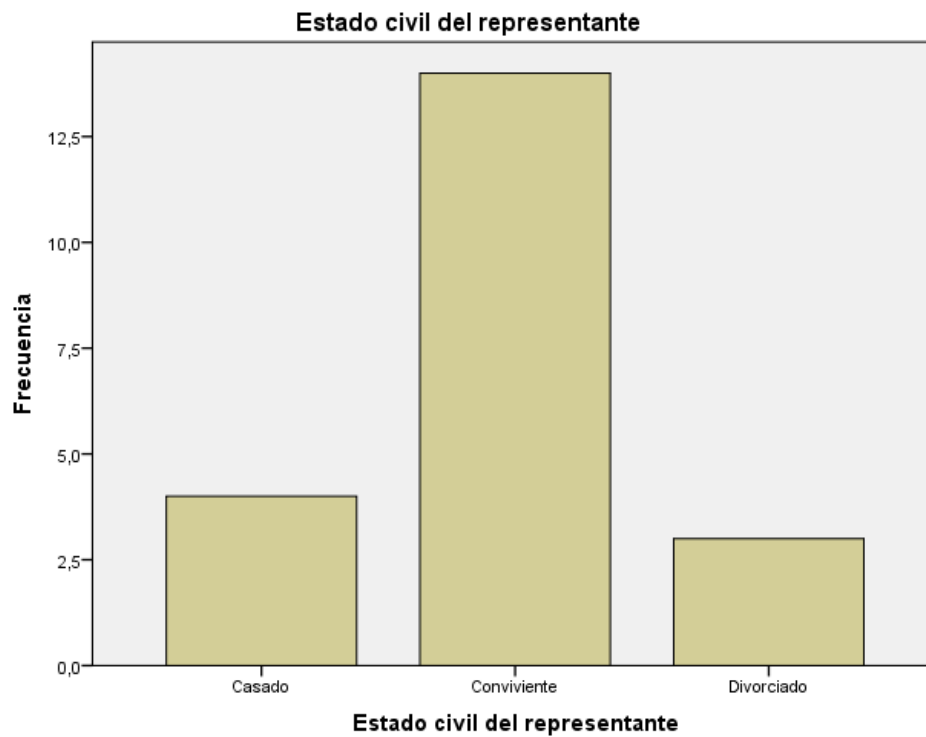
**Figura 3:** Grado de instrucción de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 03

**Tabla 4: Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Estado civil del representante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casado	4	19,0
	Conviviente	14	66,7
	Divorciado	3	14,3
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



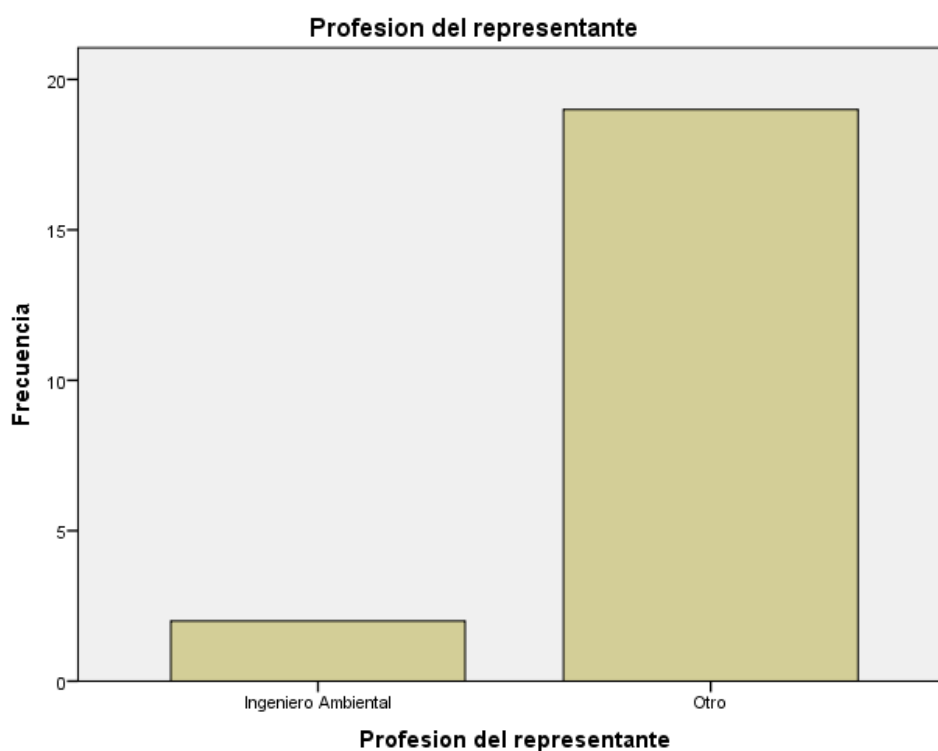
**Figura 4:** Estado civil de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 04

**Tabla 5: Profesión de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Profesión del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ingeniero Ambiental	2	9,5
	Otro	19	90,5
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



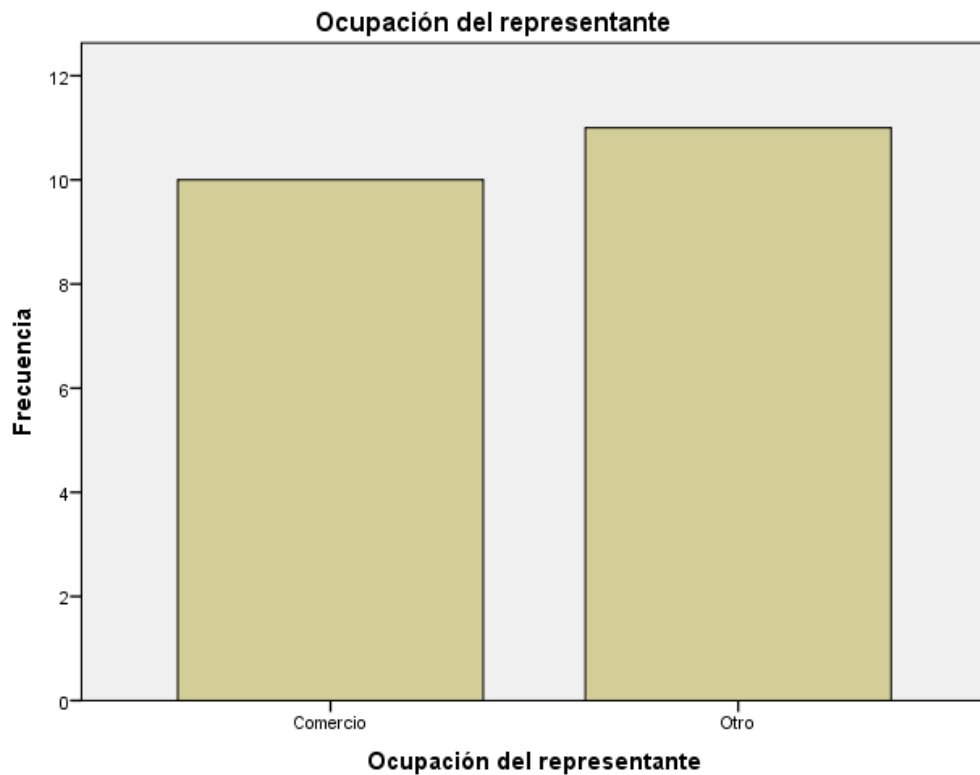
**Figura 5:** Profesión de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 05

**Tabla 6: Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Ocupación del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	10	47,6
	Otro	11	52,4
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 6:** Ocupación de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

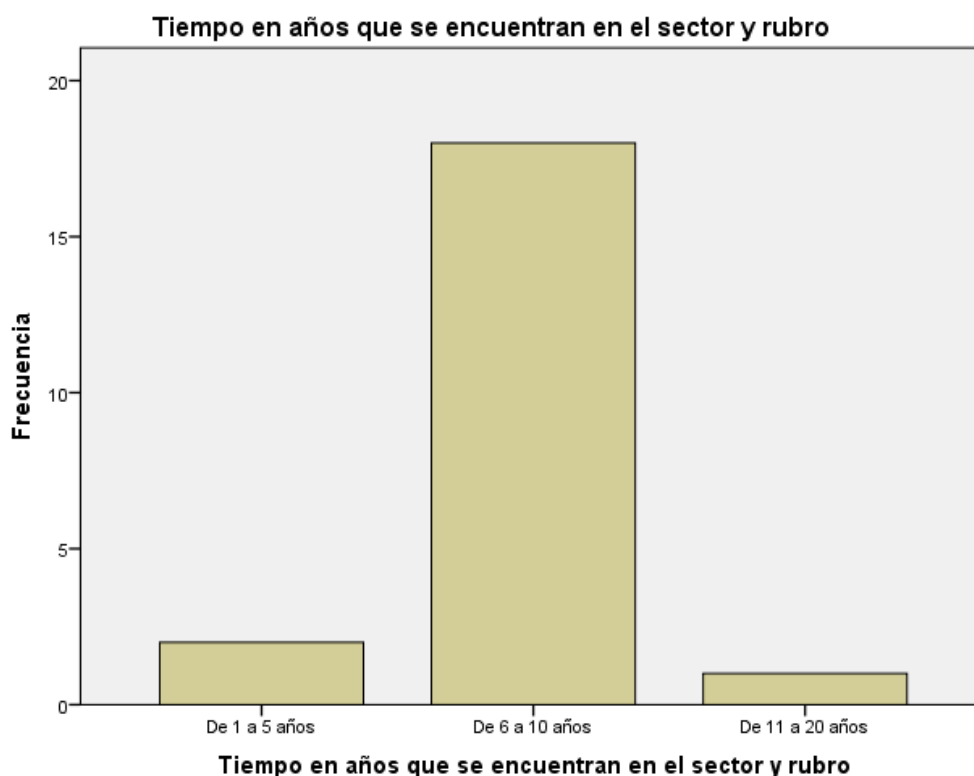
**Fuente:** Tabla N° 06



**Tabla 7: Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 5 años	2	9,5
	De 6 a 10 años	18	85,7
	De 11 a 20 años	1	4,8
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



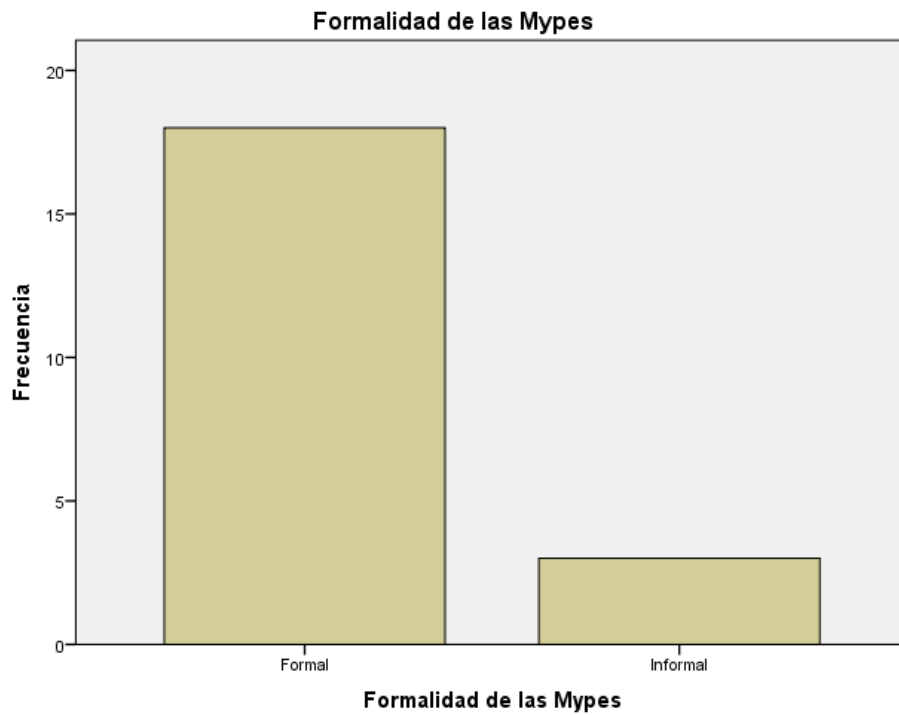
**Figura 7:** Tiempo en el rubro de los representantes legales de la empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 07

**Tabla 8: Formalidad de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Formalidad de las Mypes</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Formal	18	85,7
	Informal	3	14,3
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



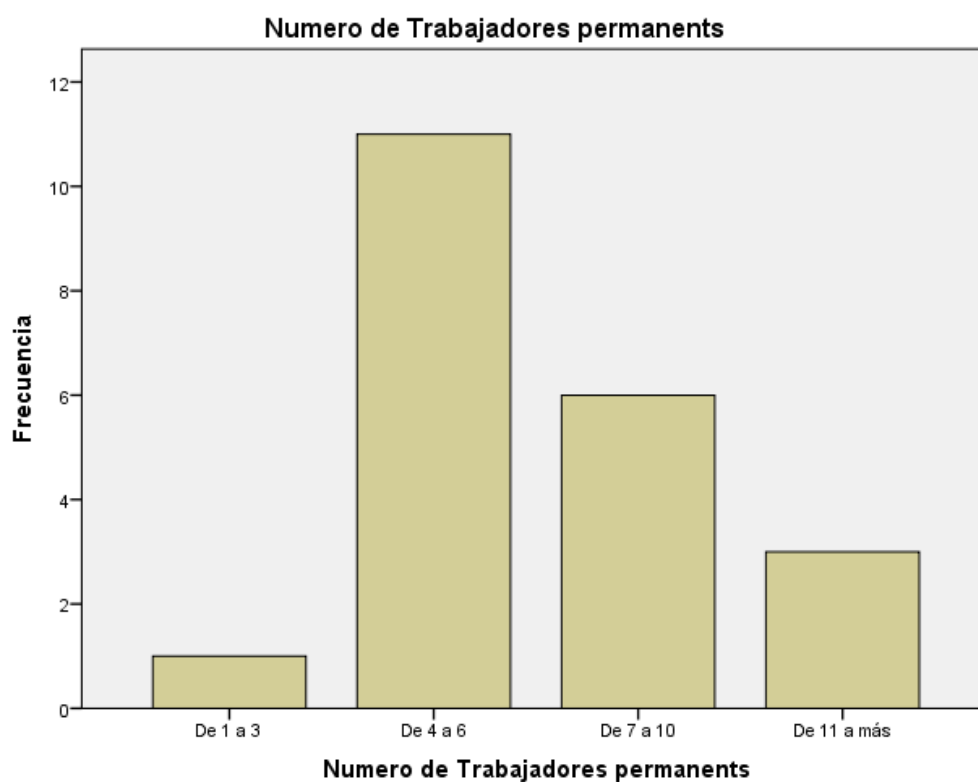
**Figura 8:** Formalidad de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 08

**Tabla 9: Número de trabajadores permanentes de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Número de Trabajadores permanentes			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	1	4,8
	De 4 a 6	11	52,4
	De 7 a 10	6	28,6
	De 11 a más	3	14,3
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



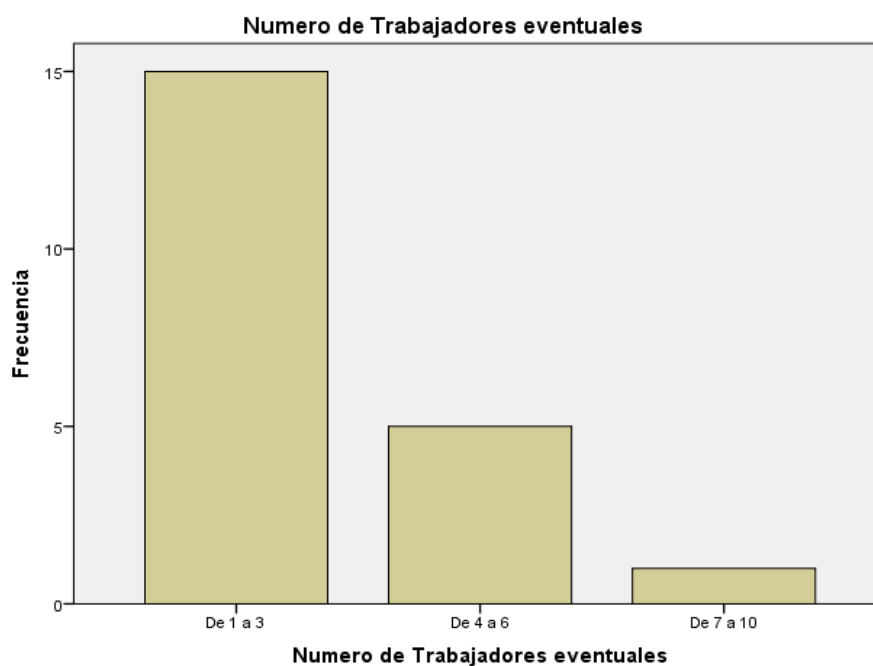
**Figura 9:** Número de trabajadores permanentes de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 09

**Tabla 10: Número de trabajadores eventuales de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Número de Trabajadores eventuales		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1 a 3	15	71,4
	De 4 a 6	5	23,8
	De 7 a 10	1	4,8
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



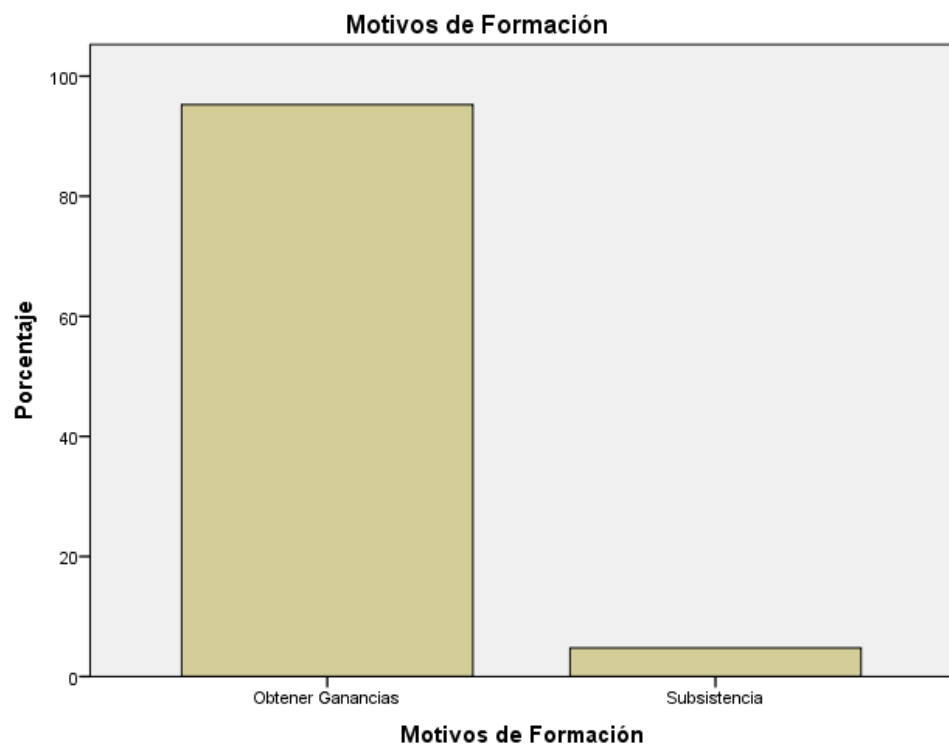
**Figura 10:** Número de trabajadores eventuales de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 10

**Tabla 11: Motivos de formación de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Motivos de Formación		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener Ganancias	20	95,2
	Subsistencia	1	4,8
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



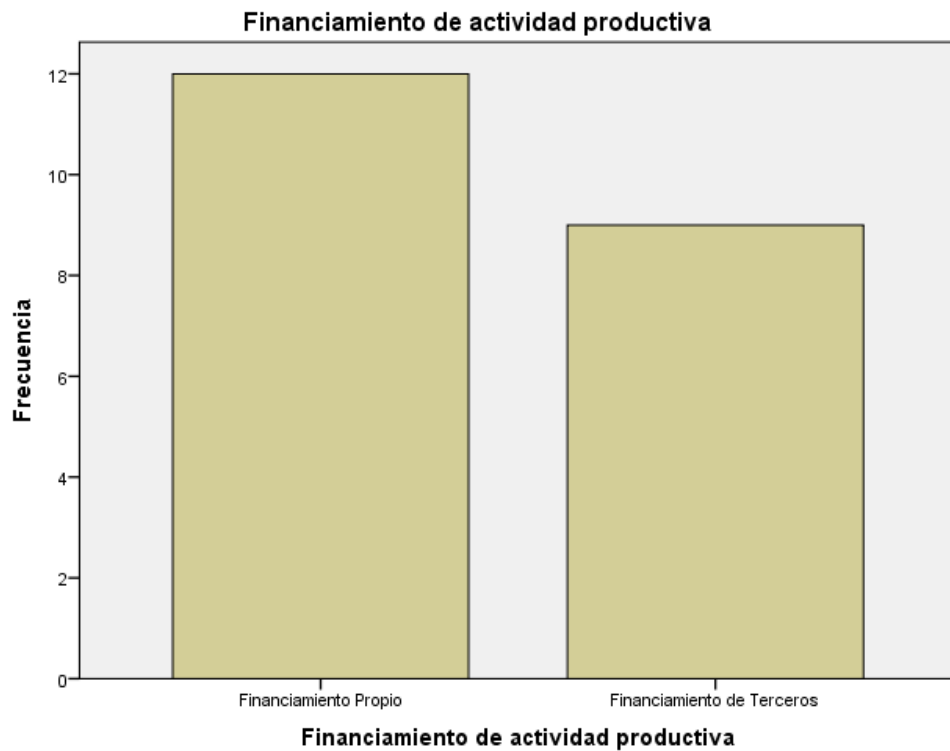
**Figura 11:** Motivos de formación de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 11

**Tabla 12: Financiamiento de las actividades de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Financiamiento de actividad productiva</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Financiamiento Propio	12	57,1
	Financiamiento de Terceros	9	42,9
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



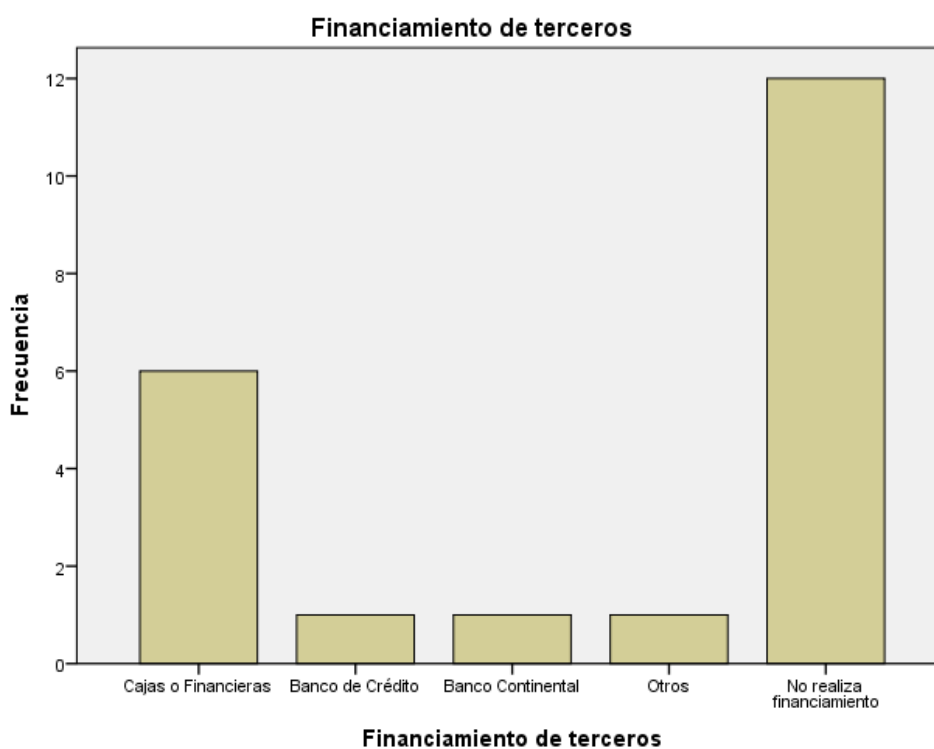
**Figura 12:** Financiamiento de las actividades de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 12

**Tabla 13: Financiamiento a terceros de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Cajas o Financieras	6	28,6
	Banco de Crédito	1	4,8
	Banco Continental	1	4,8
	Otros	1	4,8
	No realiza financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



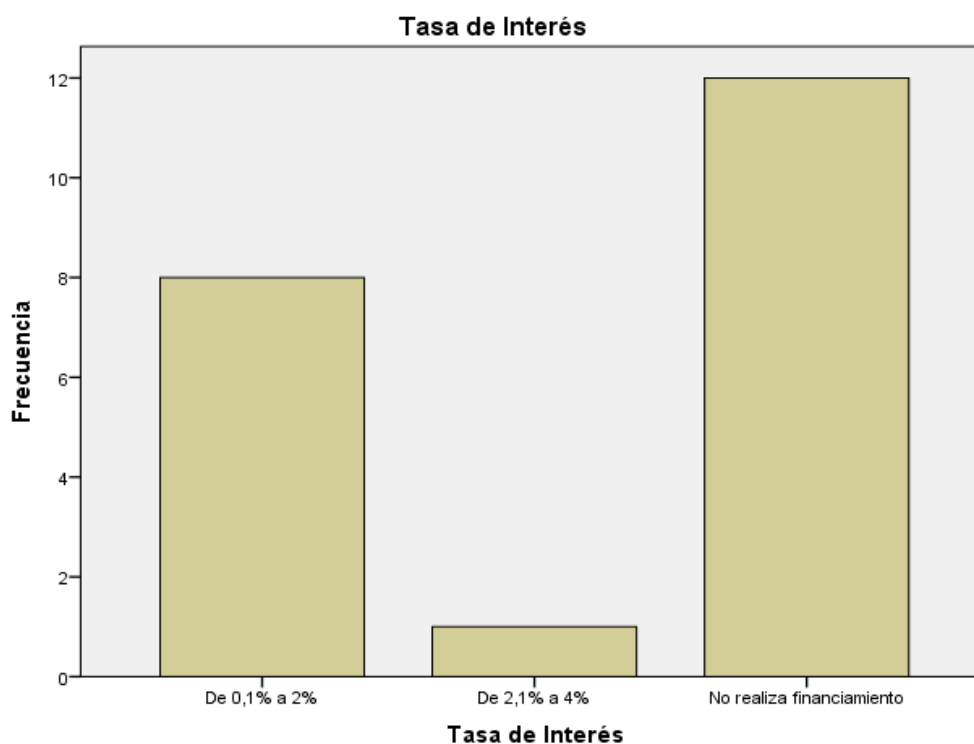
**Figura 13:** Financiamiento a terceros de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 13

**Tabla 14: Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Tasa de Interés			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	8	38,1
	De 2,1% a 4%	1	4,8
	No realiza financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 14:** Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

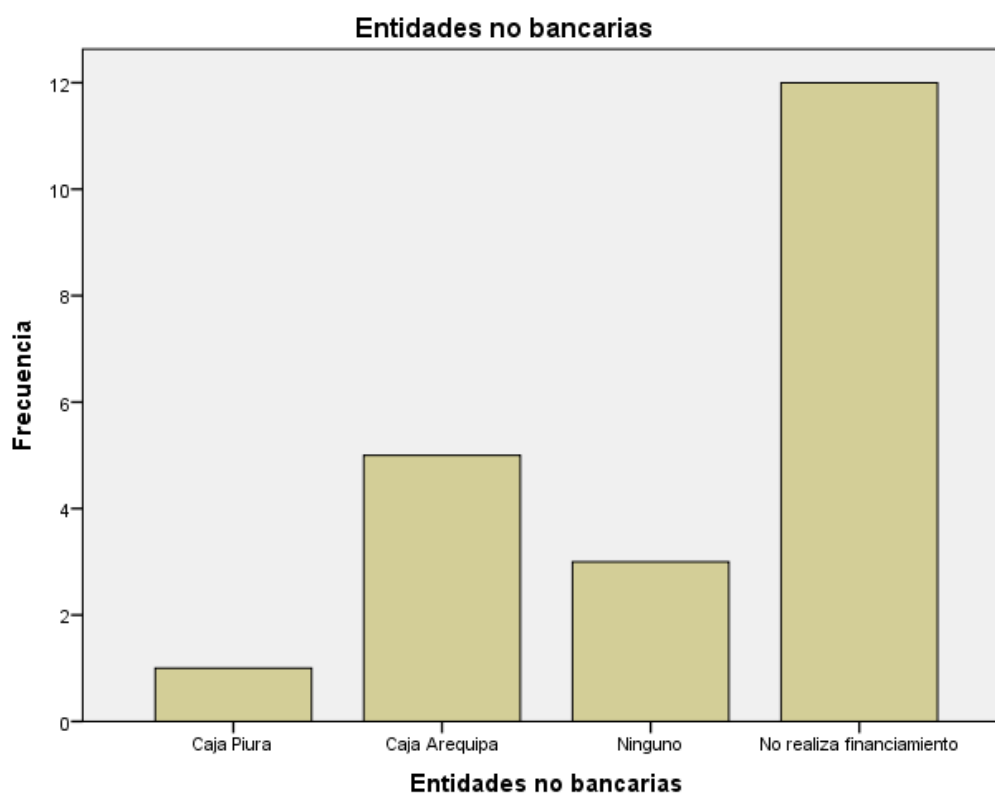
**Fuente:** Tabla N° 14



**Tabla 15: Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Entidades no bancarias		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Caja Piura	1	4,8
	Caja Arequipa	5	23,8
	Ninguno	3	14,3
	No realiza financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



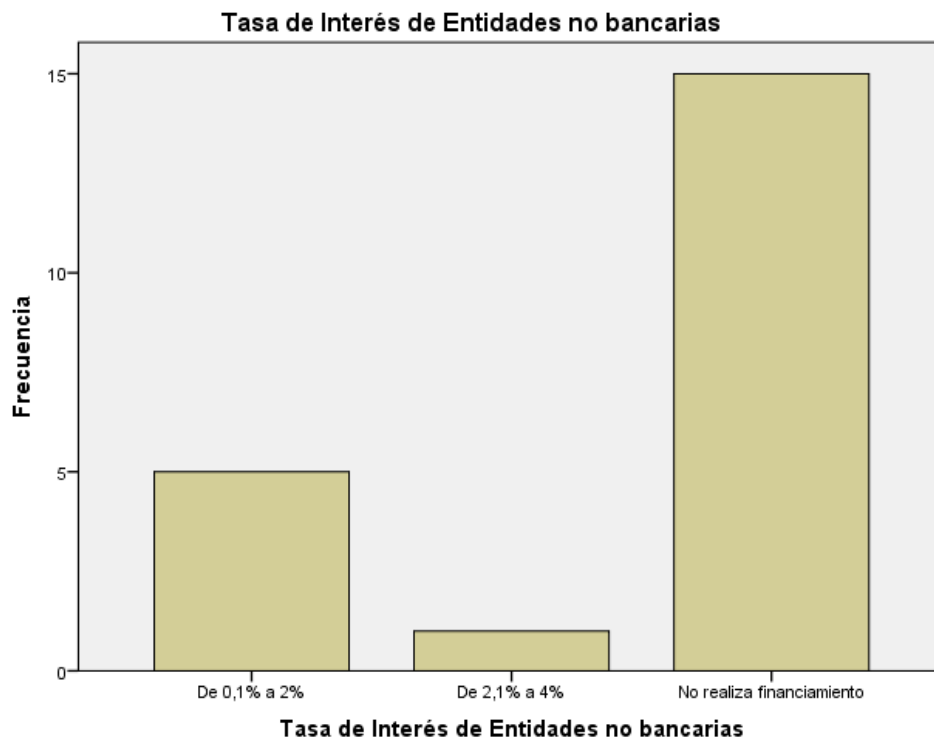
**Figura 15:** Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 15

**Tabla 16: Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Tasa de Interés de Entidades no bancarias</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	5	23,8
	De 2,1% a 4%	1	4,8
	No realiza financiamiento	15	71,4
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



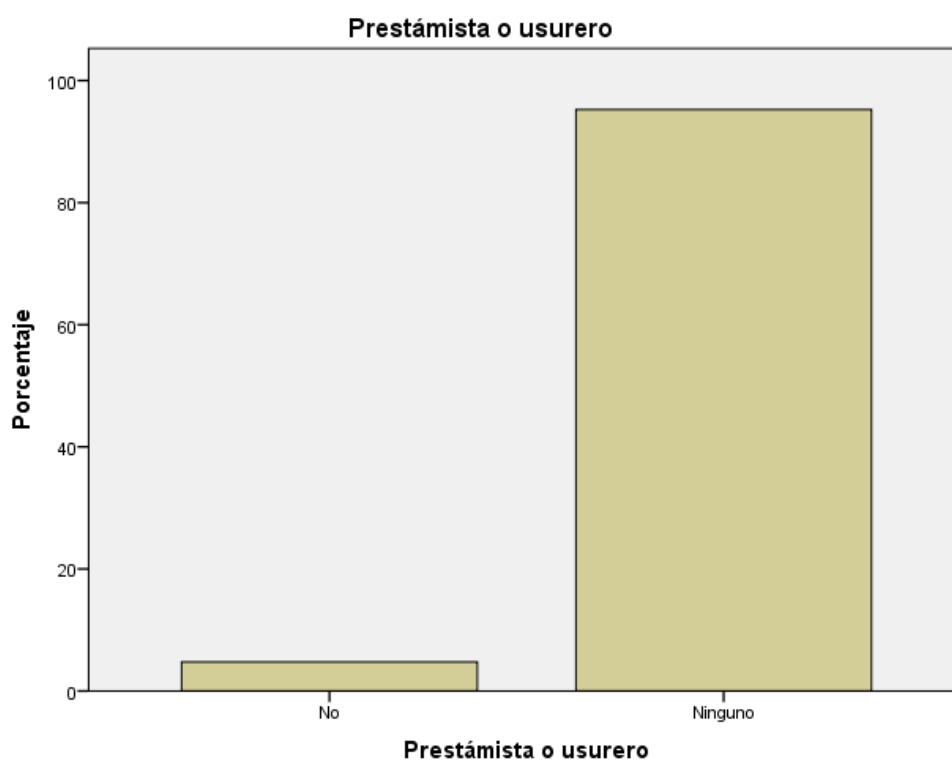
**Figura 16:** Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 16

**Tabla 17: Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Prestamista o usurero		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No	1	4,8
	Ninguno	20	95,2
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 17:** Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 17

**Tabla 18: Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Tasas de Interés de usureros</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ninguno	1	4,8
	No realiza financiamiento	20	95,2
	<b>Total</b>	<b>21</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



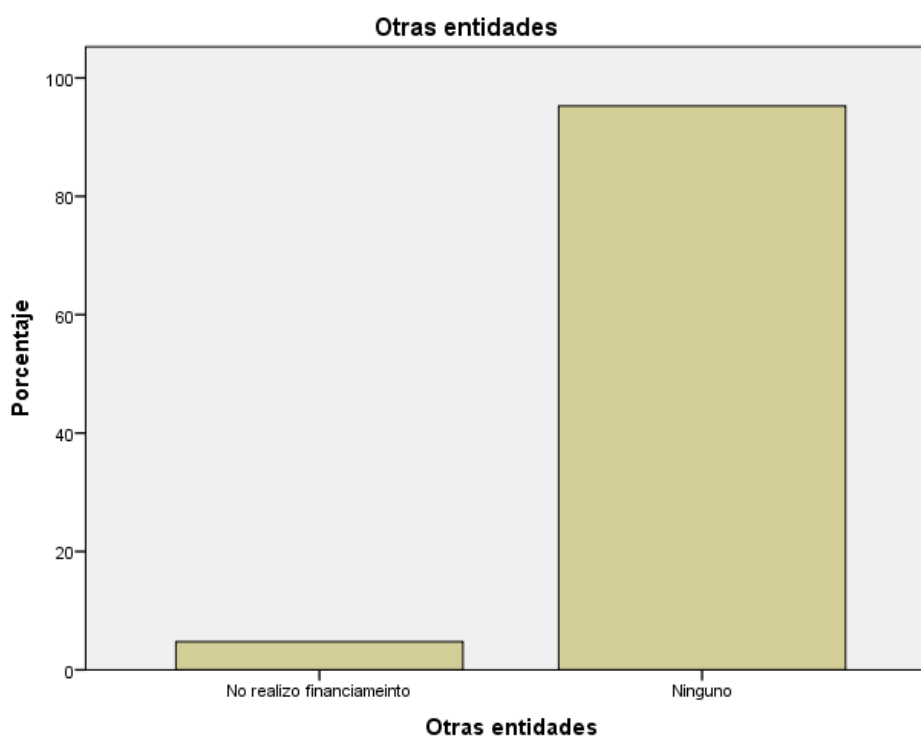
**Figura 18:** Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 18

**Tabla 19: Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

Otras entidades		Frecuencia	Porcentaje
Válido	No realizo financiamiento	1	4,8
	Ninguno	20	95,2
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



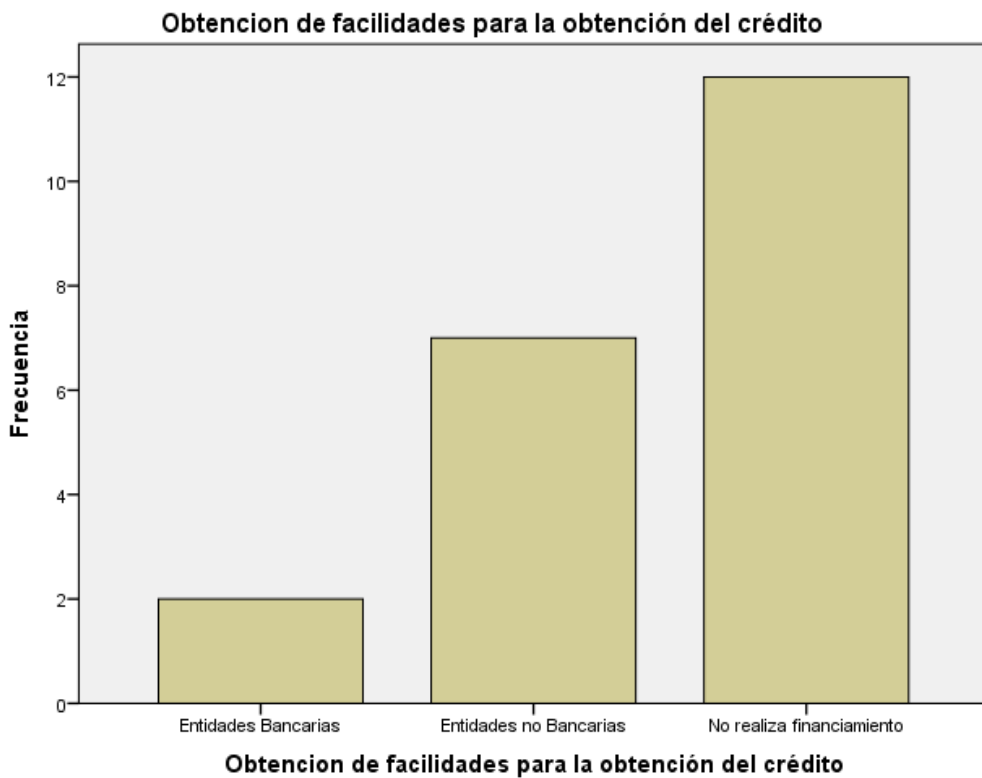
**Figura 19:** Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 19

**Tabla 20: Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

Obtención de facilidades para la obtención del crédito			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Entidades Bancarias	2	9,5
	Entidades no Bancarias	7	33,3
	No realiza financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



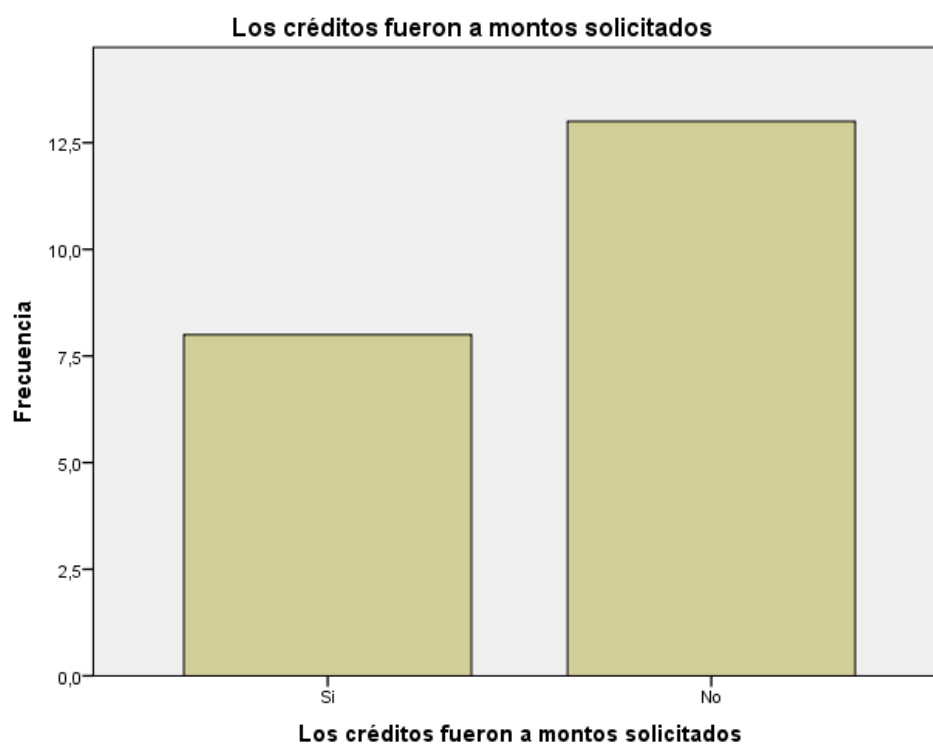
**Figura 20:** Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 20

**Tabla 21: Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>Los créditos fueron a montos solicitados</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	8	38,1
	No	13	61,9
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



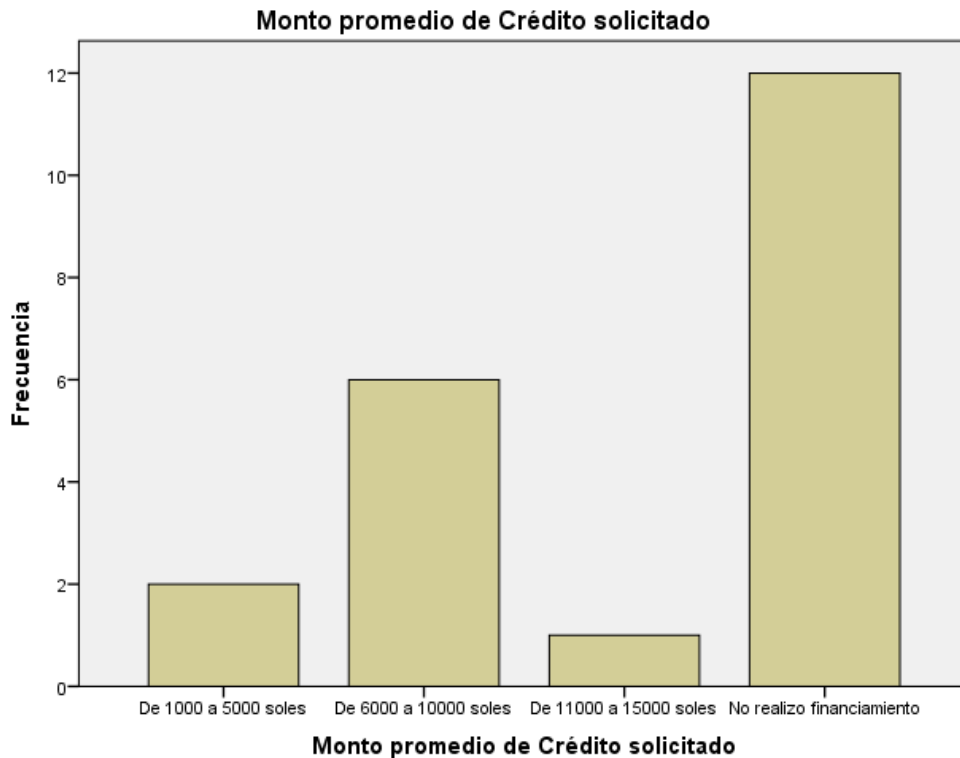
**Figura 21:** Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 21

**Tabla 22: Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

Monto promedio de Crédito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 1000 a 5000 soles	2	9,5
	De 6000 a 10000 soles	6	28,6
	De 11000 a 15000 soles	1	4,8
	No realizo financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



**Figura 22:** Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

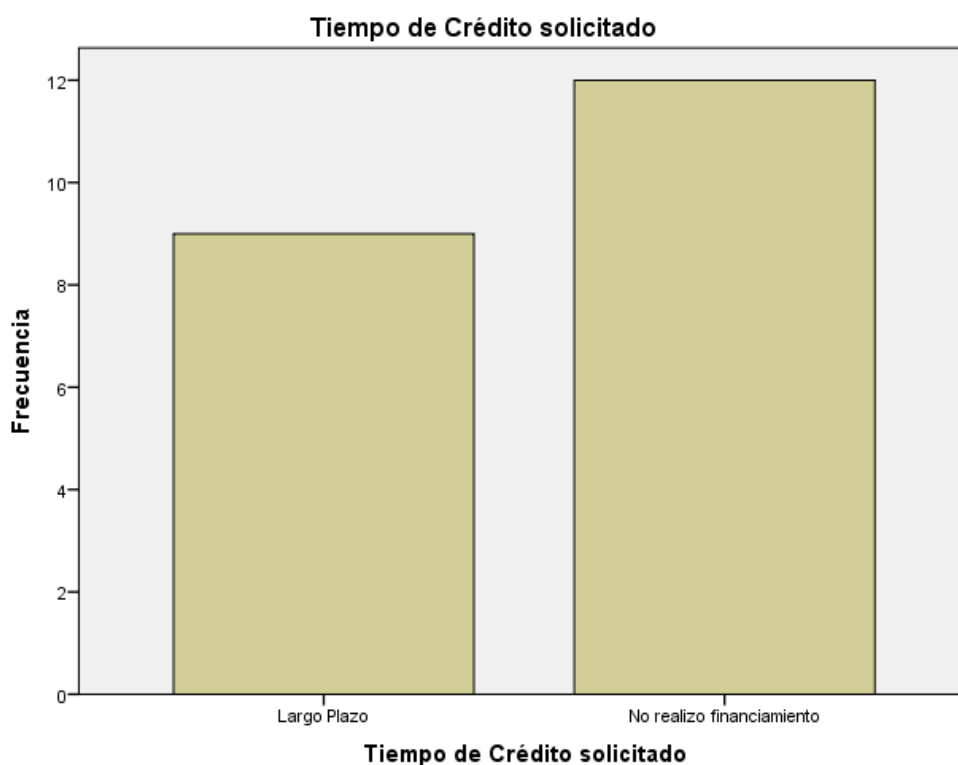
**Fuente:** Tabla N° 22



**Tabla 23: Tiempo de crédito solicitado por las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Tiempo de Crédito solicitado		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Largo Plazo	9	42,9
	No realizo financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



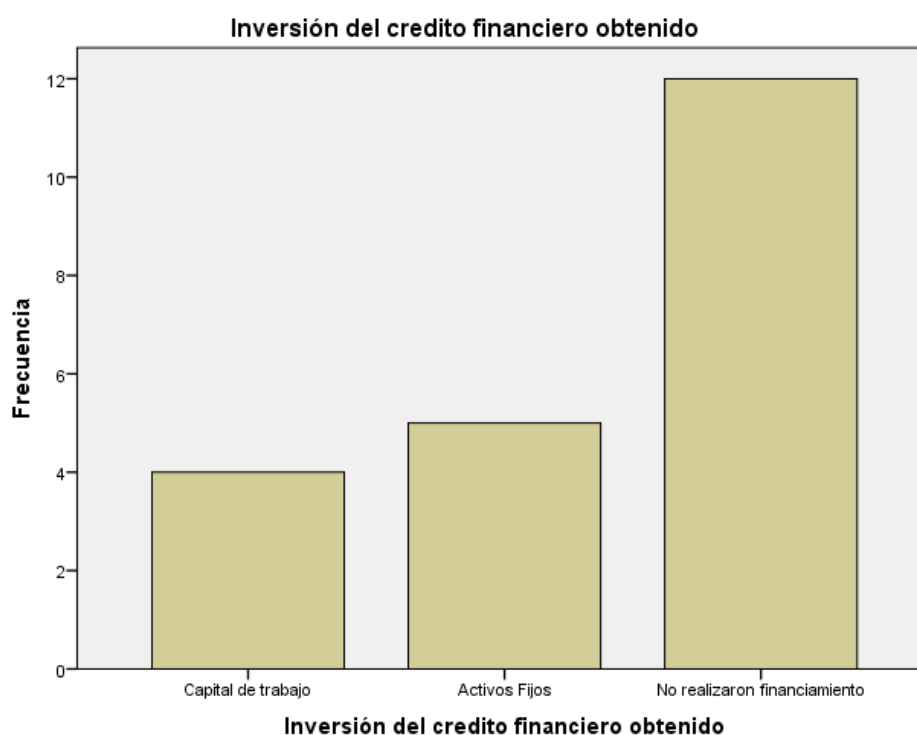
**Figura 23:** Tiempo de crédito solicitado por las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 23

**Tabla 24: Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Inversión del crédito financiero obtenido</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Capital de trabajo	4	19,0
	Activos Fijos	5	23,8
	No realizaron financiamiento	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



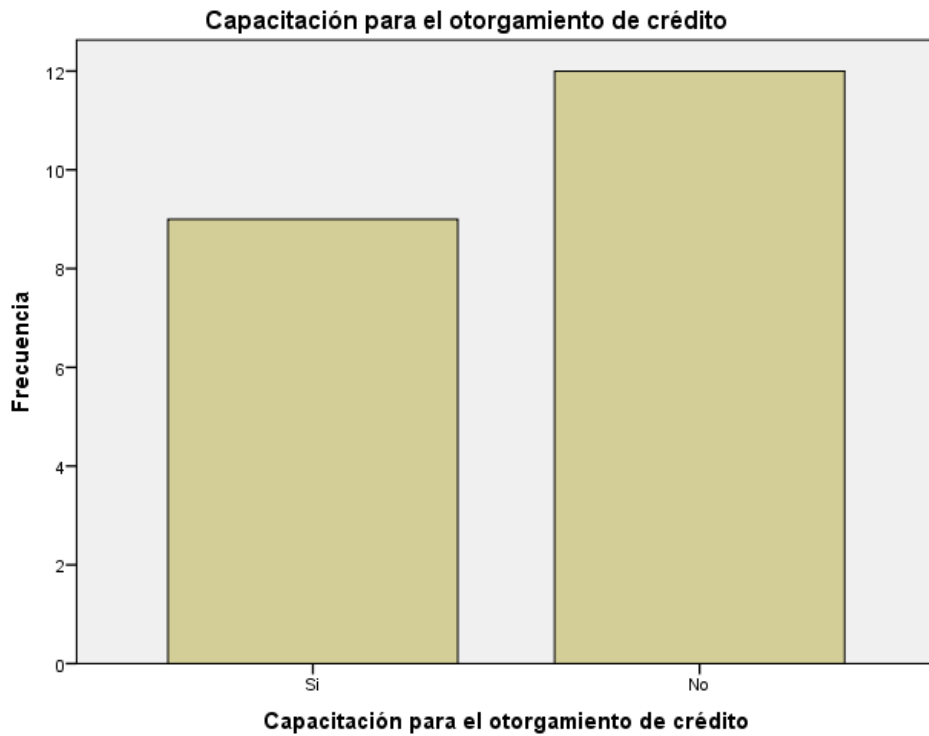
**Figura 24:** Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 24

**Tabla 25: El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	42,9
	No	12	57,1
Total		21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.



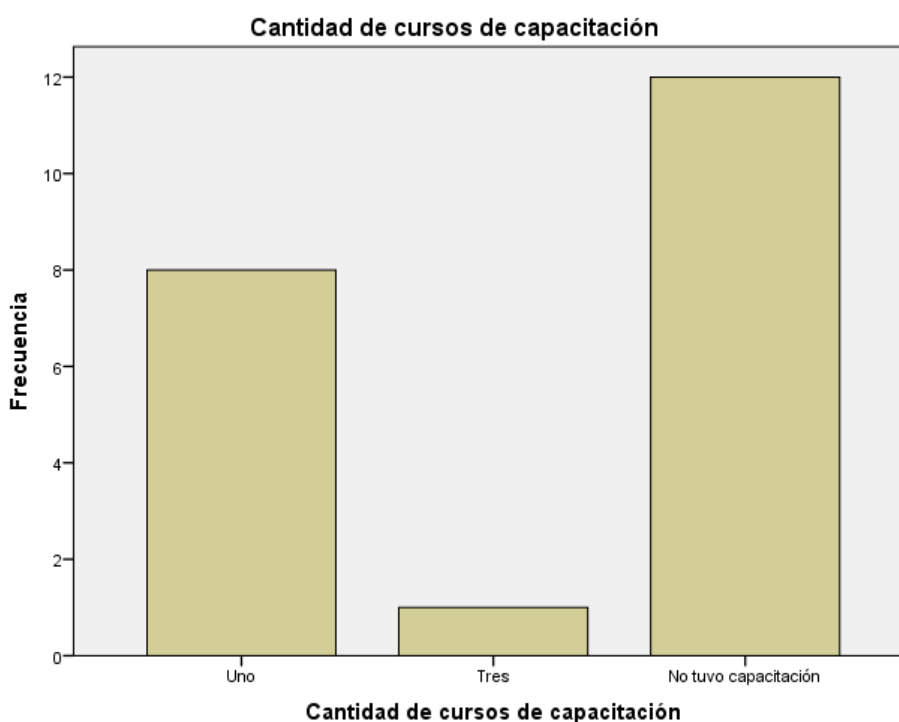
**Figura 25:** El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero

**Fuente:** Tabla N° 25

**Tabla 26: Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Cantidad de cursos de capacitación			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Uno	8	38,1
	Tres	1	4,8
	No tuvo capacitación	12	57,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



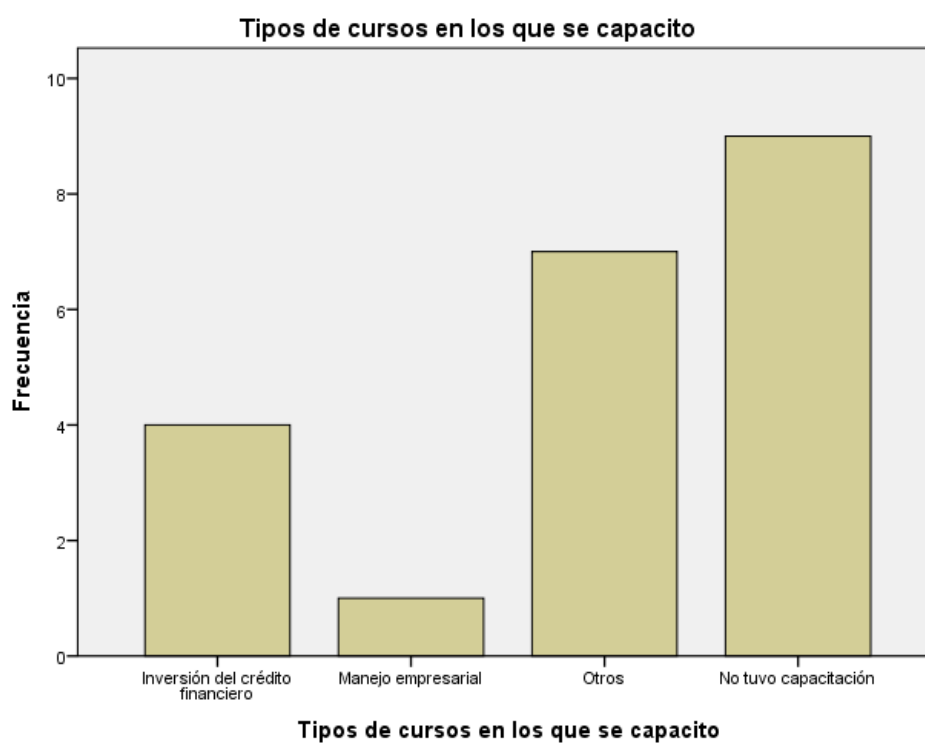
**Figura 26:** Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 26

**Tabla 27: Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

Tipos de cursos en los que se capacito		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Inversión del crédito financiero	4	19,0
	Manejo empresarial	1	4,8
	Otros	7	33,3
	No tuvo capacitación	9	42,9
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



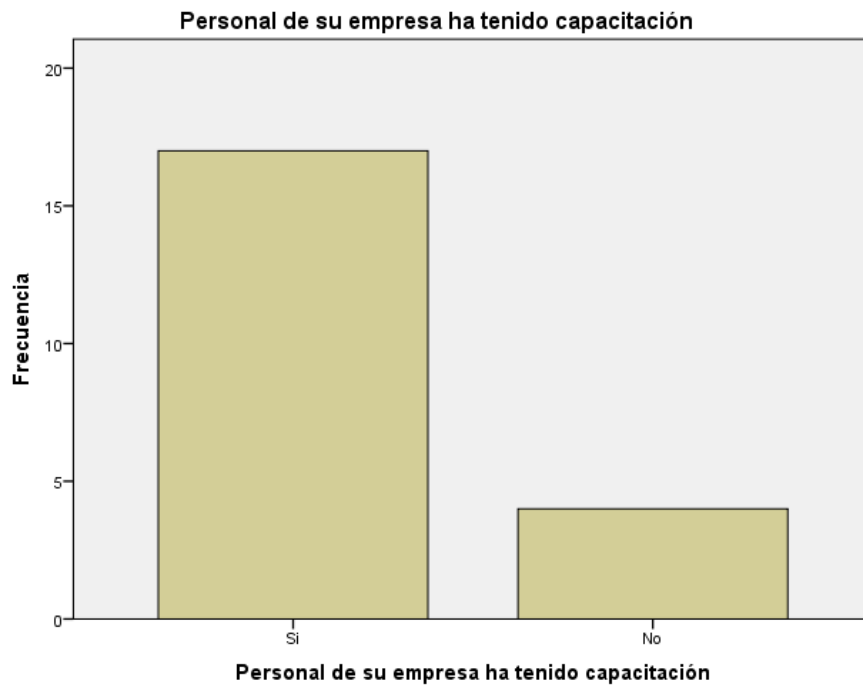
**Figura 27:** Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 27

**Tabla 28: Recibió capacitación el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.**

<b>Personal de su empresa ha tenido capacitación</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	17	81,0
	No	4	19,0
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



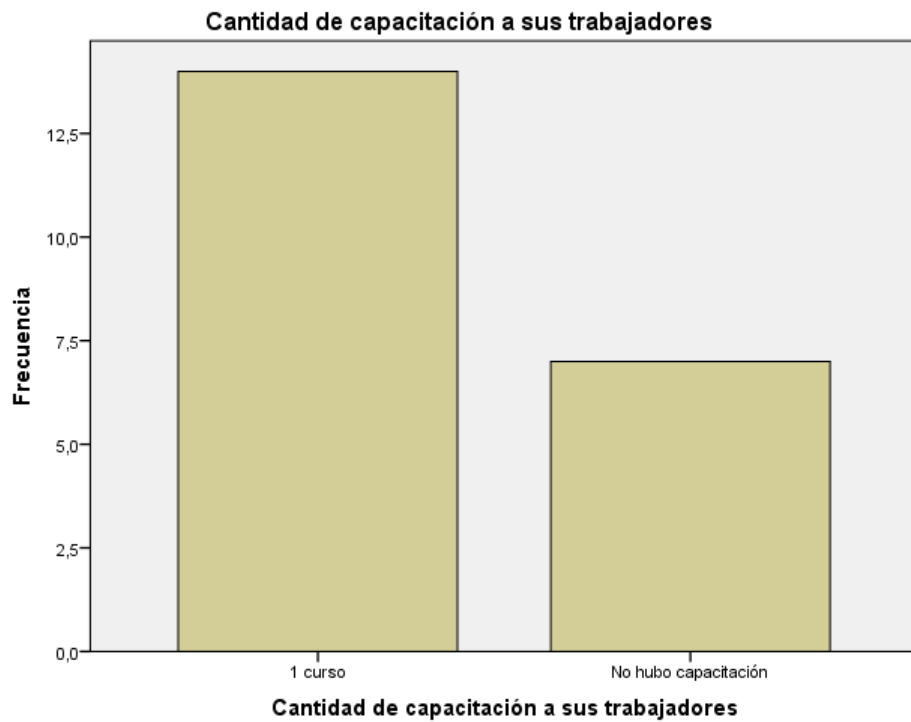
**Figura 28:** Recibió capacitación el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018.

**Fuente:** Tabla N° 28

**Tabla 29: Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>Cantidad de capacitación a sus trabajadores</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	14	66,7
	No hubo capacitación	7	33,3
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



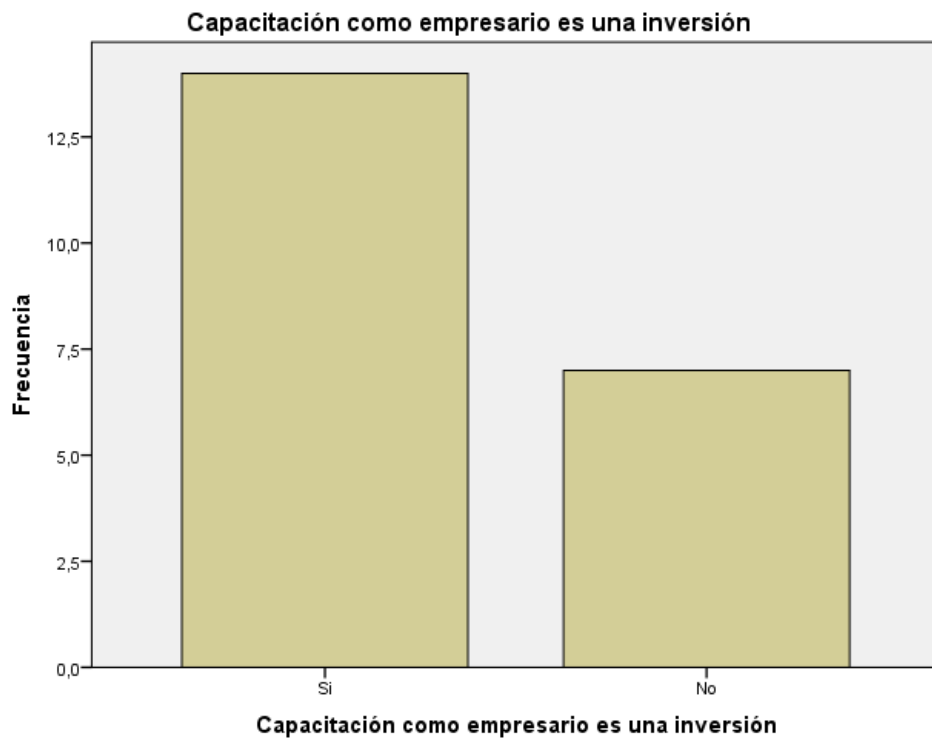
**Figura 29:** Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 29

**Tabla 30: Capacitación como empresario es una inversión**

<b>Capacitación como empresario es una inversión</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	14	66,7
	No	7	33,3
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



**Figura 30:** Capacitación como empresario es una inversión

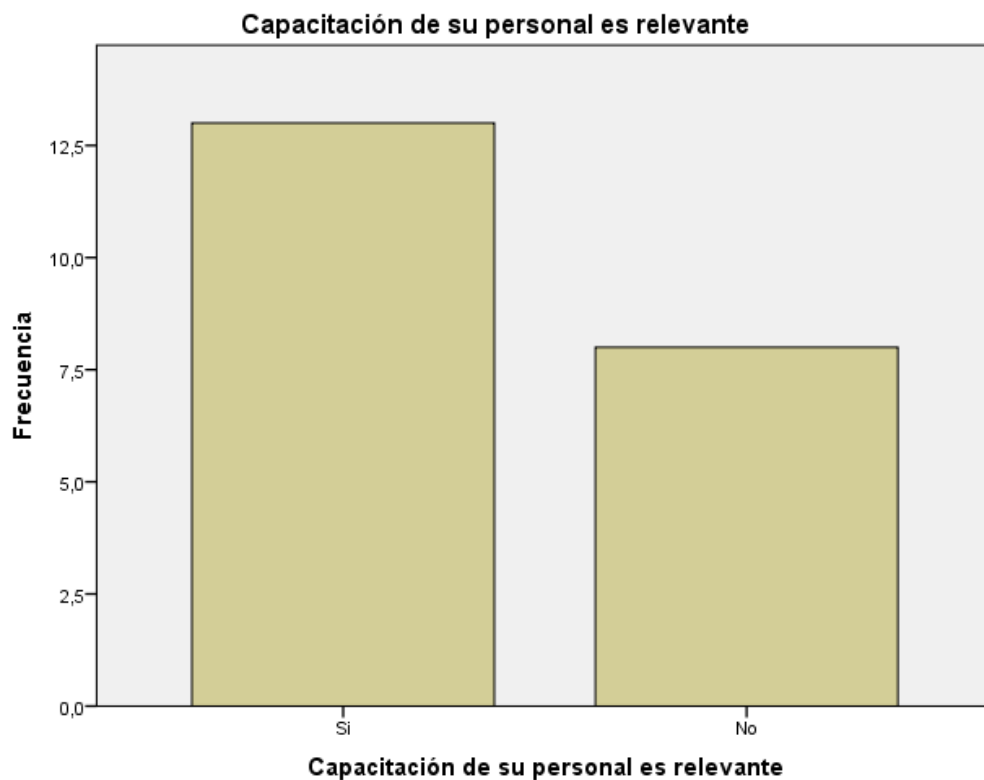
**Fuente:** Tabla N° 30



**Tabla 31: La capacitación del personal es relevante para las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>Capacitación de su personal es relevante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	13	61,9
	No	8	38,1
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



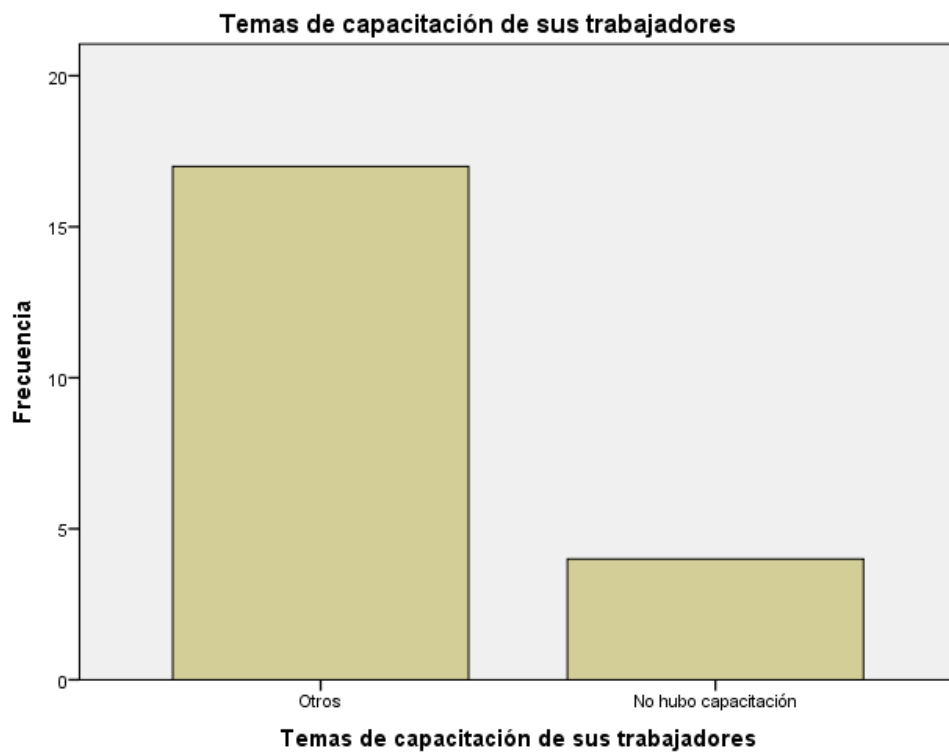
**Figura 31:** La capacitación del personal es relevante para las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 31

**Tabla 32: Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>Temas de capacitación de sus trabajadores</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Otros	17	81,0
	No hubo capacitación	4	19,0
<b>Total</b>		<b>21</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



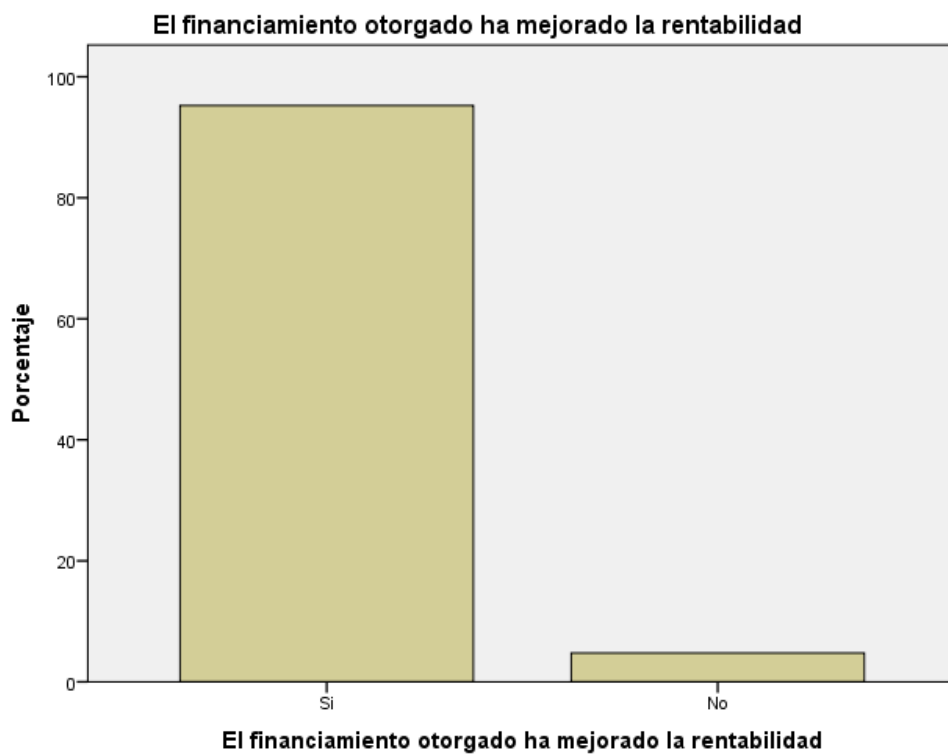
**Figura 32:** Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 32

**Tabla 33: El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	20	95,2
	No	1	4,8
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



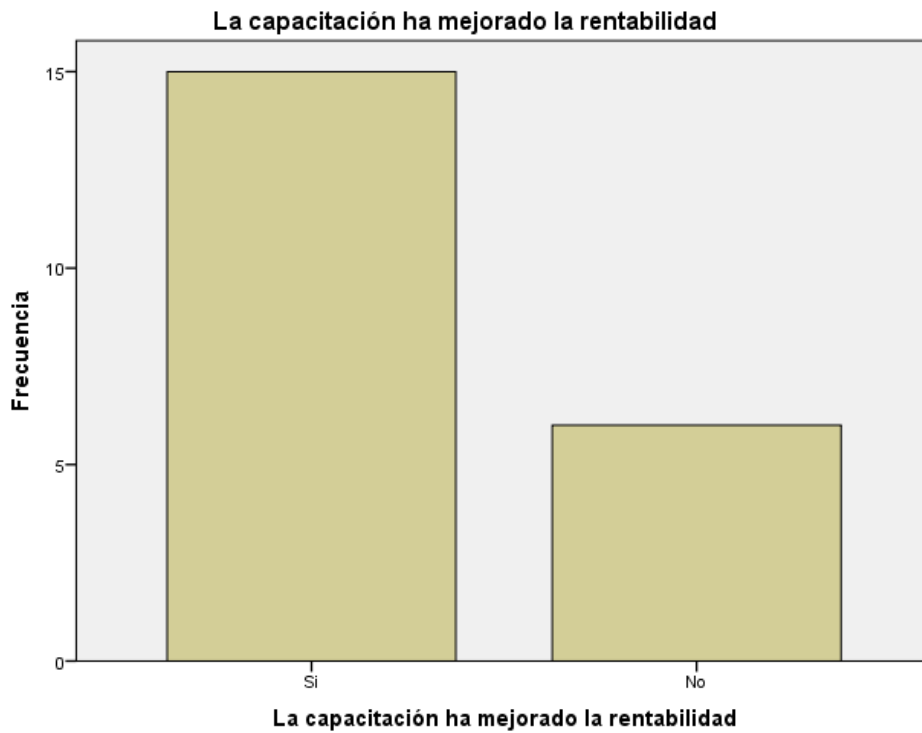
**Figura 33:** El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 33

**Tabla 34: La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018**

<b>La capacitación ha mejorado la rentabilidad</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	71,4
	No	6	28,6
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



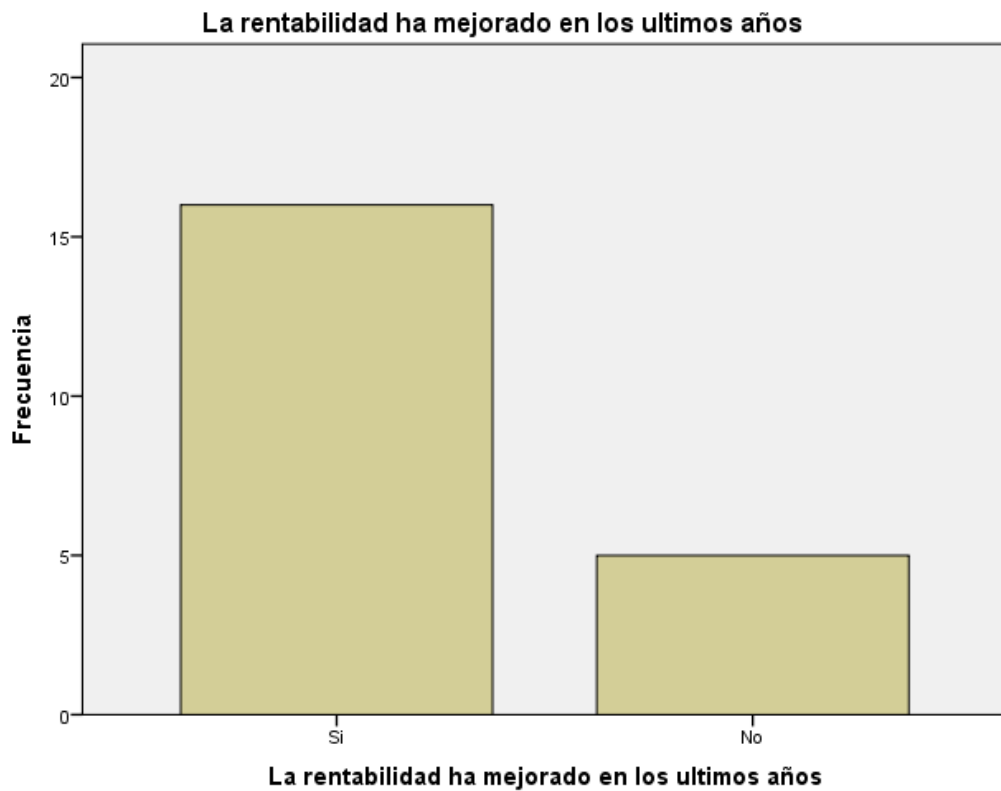
**Figura 34:** La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2018

**Fuente:** Tabla N° 34

**Tabla 35: La rentabilidad ha mejorado en los últimos años**

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	16	76,2
	No	5	23,8
Total		21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



**Figura 35:** La rentabilidad ha mejorado en los últimos años

**Fuente:** Tabla N° 35

**Tabla 36: La rentabilidad de su empresa ha disminuido**

<b>Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	5	23,8
	No	16	76,2
	Total	21	100,0

**Fuente:** Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



**Figura 36:** La rentabilidad de su empresa ha disminuido

**Fuente:** Tabla N° 36

## **4.2 Análisis de resultados**

### **4.2.1 Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las micro empresas encuestadas el 90.5% (19) tienen de 31 a 50 años, el 9.5% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 14.3% (3) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 85.7% (18) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 38.1% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria incompleta; y el 19% (4) con estudios secundaria completa. (Ver tabla 03).
- El 66.7% (14) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, el 19% (4) son casados, y el 14.3% (3) son divorciado. (Ver tabla 04).
- El 90.5% (19) de los representantes legales no tiene profesión y el 9.5% (2) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 47.6% (10) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 54.2% (11) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

### **4.2.2 Respecto a las características de las microempresas**

- El 9.5% (2) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 85.7% (18) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 85.7% (18) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 4.8% (1) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 52.4% (11) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).

- El 71.4% (15) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 23.8% (5) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 95.2% (20) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **4.2.3 Respecto al financiamiento**

- El 42.9% (9) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 57.1% (12) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).
- El 38.1% (8) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 23.8% (5) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Arequipa, el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 23.8% (5) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 71.4% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 95.2% (20) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 95.2% (20) ninguno realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 95.2% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)



- El 33.3% (7) de las microempresas indicó que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 57.1% (12) no realizó financiamiento (Ver tabla 20).
- El 38.1% (8) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 61.9% (13) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 9.5% (2) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que al 22.2% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 42.9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 19% (4) de las microempresas invirtió en capital de trabajo, el 23.8% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 57.1% (12) no realizaron financiamiento (ver tabla 24).

#### **4.2.4 Respecto a la capacitación**

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 57.1% (12) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 38.1% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 33.3% (9) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación relacionados a otros temas. (ver tabla 27)

- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 67.7% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 66.7% (14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 33.3% (7) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 61.9% (13) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 38.1% (8) indica que no (ver tabla 31).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de otra índole (Ver tabla 32).

#### **4.2.5 Respecto a la rentabilidad**

- El 95.2% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 71.4% (15) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 23.8% (5) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. Conclusiones**

### **5.1 Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 90.5% (19) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 85.7% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 38.1% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 66.7% (14) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 90.5% (19) de los representantes especifican otra profesión.
- El 52.4% (11) de los de los representantes no precisa su ocupación.

### **5.2 Respecto a las características de las microempresas**

- El 85.7% (18) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 85.7% (18) de las empresas son formales.
- El 52.4% (11) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 71.4% (15) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 95.2% (20) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **5.3 Respecto al financiamiento**

- El 57.1% (12) de las microempresas han sido autofinanciados
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias

- El 38.1% (8) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 23.8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento caja Arequipa.
- El 23.8% (5) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 95.2% (20) no obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 95.2% (20) no paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 95.2% (20) de las microempresas no realizo crédito a otras entidades.
- El 33.3% (7) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 38.1% (8) de las microempresas se les otorgo los montos solicitados.
- El 28.6% (6) de las microempresas se les otorgo el monto de S/6,000 a S/10,000 soles.
- El 42.9% (9) de las microempresas se les otorgo los créditos a corto plazo.
- El 23.8% (5) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos

#### **5.4 Respecto a la capacitación**

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.

- El 38.1% (8) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en otras temáticas de capacitación.
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 66.7% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.
- El 66.7% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 61.9% (13) creen que la capacitación es relevante.
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de otras índoles.

### **5.5 Respecto a la rentabilidad**

- El 95.2% (20) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 71.4% (15) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

## **VI. Conclusiones**

### **6.1 Respecto a los empresarios**

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- La comercialización de madera no es tan solo para las varones, las mujeres también deben sumergirse en el negocio de la compra y venta de madera
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

### **6.2 Respecto a las características de las microempresas**

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.
- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.

- El personal a carga no debe variar, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

### **6.3 Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.

- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

#### **6.4 Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, cumpliendo con la normatividad del caso, que requiere de cuidado al trabajador

#### **6.5 Respecto a la rentabilidad**

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción



- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## VII. Aspectos complementarios

### 7.1 Referencias bibliográficas

ABC, D. (2018). *Definición de Financiamiento*. sitio web:  
<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.

Alli, B. (2009). *Principios fundamentales de salud y seguridad en el trabajo*.  
Madrid: Colección informes Oit.

Amaya, L., Berrio Acosta, G., & Herrera, W. (2016). *Principio de autonomía*.  
sitio web: <http://eticapsicologica.org/index.php/component/k2/item/21-principio-de-autonomia?showall=1&Itemid=0>.

Avendaño Herrera, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.

Chiavenato, I. (1999). *Administración de Recursos Humanos*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill.

ConceptoDefinición. (2016). *Definición de capacitación*. sitio web:  
<https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>.

Definición ABC. (2015). *Definición de Capacitación*. sitio web:  
<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>.

Destinonegocio. (2016). *Fondos y opciones de financiamiento empresarial en Perú*. sitio web: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/fondos-y-opciones-de-financiamiento-empresarial-en-peru/>.

- Effio Effio, B. A. (2015). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014*. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Frigo, E. (2011). *¿Qué es la capacitación?* sitio web: Foro de Seguridad.
- Giz, & FSC. (2015). *Diagnostico oferta madera FSC y potencial*. sitio web: <http://www.proambiente.org.pe/umwelt/recursos/publicaciones/Compras-responsables-de-madera-en-Peru-Guia-para-organizaciones-publicas-y-privadas-FSC.pdf>.
- Harris, M., & Gibson, S. (2006). *Determining the Common Problems of Early Growth of Small Businesses in Eastern North Carolina*. sitio web: SAM Advanced Management Journal.
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Lobreira Vargas, C., & Bonett Brieya, M. (2017). *Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla-Colombia*. Barranquilla: Universidad de la Costa.
- Mantilla. (1996). *Principio etico de confidencialidad*. sitio web: <http://fccea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse46.html>.
- Modigliani, & Miller. (1958). *Teoria de financiamiento*. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.

- Novo Lombao, A. (2014). *Prevencion de Riesgos en la Actividad forestal*. España:  
<http://www.insht.es/SectorAgrario/Contenidos/ficheros/PRL%20en%20actividad%20forestal.pdf>.
- Okpara, J., & Roca, E. (2009). *SAM advance Management Journal*. sitio web:  
<http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.
- Osorio Hoyos, J. G. (2000). *Principios eticos de la investigación en seres humanos y en animales*. Buenos Aires:  
[http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60\\_n2\\_255\\_258.pdf](http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60_n2_255_258.pdf).
- Sánchez Segura, A. (1994). *La rentabilidad economica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes*. España: Revista española de financiación y contabilidad.
- Sharpe. (1963). *El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe*. sitio web:  
<https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>.
- Sunat. (2016). *Micro y pequeña empresa*. sitio web:  
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>.
- Trujillo, M., & Heinrichs, W. (2017). *Compras Responsables de Madera en el Perú*. Lima: FSC Perú.

Vargas Guerra, E. P. (2016). *Caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mypes rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2016*. Piura: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.

Vega Paredes, C. C. (2011). *Análisis del financiamiento para las Pymes en la región de Piura (Perú)*. Santa María de la Rábida: Universidad Internacional de Andalucía sede iberoamericana Santa María de la Rábida.

Zamora Torres, A. (2011). *Concepto de rentabilidad*. sitio web: Eumed.net.

## 7.2 Anexos

### 7.2.1 Cuestionario



---

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD**

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

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

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

Encuestador (a):..... Fecha: ...../...../2018

Razón Social:.....RUC N° .....

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:**

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:** .....

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

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

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

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

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

#### **II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:**

- 2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....
- 2.2 Formalidad de las Mypes: Formal (.....) Informal (.....)
- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (....) No (....)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado: .....
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**  
El crédito fue de corto plazo: (....) Largo plazo: (....)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

### IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**  
Si.....No.....
- 4.2 **Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:**

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

**4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:**

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

**4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?**

Si.....No.....; si la respuesta es Sí: Indique la cantidad de cursos.

1 Curso.....2 Curso.....3 Curso.....Más de 3 cursos.....

**4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:**

Si..... No.....

**4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa;**

Si..... No.....

**4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:**

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

**V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:**

**5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa:**

Si.....No.....

**5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:**

Si.....No.....

**5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:**

Si.....No.....

**5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año: Si**

(....) No (....)

Manantay, agosto del 2018





---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018”**

**ARTICULO CIENTIFICO**

**AUTOR:**

**Bach. Garate Riva, Erick German**

**ASESOR:**

**MG. CPCC. Arévalo Pérez Romel**

**PUCALLPA-PERÚ**

**2018**

## ARTÍCULO CIENTÍFICO

**TITULO:** “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018”

**AUTOR (A):** Bach. Garate Riva, Erick German

**ASESOR:** Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

### I. RESUMEN

El presente trabajo de investigación, “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018” 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 madera del distrito de Manantay, 2018. La investigación fue de tipo cuantitativa, para llevarlo a acabo se trabajó con una población de 28 y una muestra de 21 microempresas, a quienes se les aplico un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: **Con respecto a los empresarios;** De los microempresarios encuestadas se establece que la mayoría el 90.5% (19) de los representantes de las micro empresas tienen entre 31 a 50 años. El 85.7% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino y el 14.3% (03) son del sexo femenino. El 9.5% (02) de los microempresarios encuestados tienen superior universitaria completa. El 66.7% (14) de los de los representantes de la empresa tienen la condición de convivientes. **Con respecto a las características de las microempresas;** El 85.7% (18) de los representantes de la empresa tienen entre 06 a 10 años en el rubro. El 14.3% (03) de las empresas encuetadas son informales. El 52.4% (11) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajador permanente. El 71.4% (15) de las microempresas tienen de 1 a 3 trabajador eventual. El 100% (21) de las microempresas se formaron para la obtención de ganancias. **Con respecto al financiamiento;** El 57.1% (12) de las microempresas han sido financiados por medio propios. Al 28.6% (06) de las microempresas les otorgaron créditos entre 6,000 a 10,000 soles. **Con respecto a la rentabilidad;** El 76.2% (16) de las microempresas consideran que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años.

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

## ABSTRAC

The present research work, "Characterization of financing, training and profitability of microenterprises and businesses in the trade, industry, purchase and sale of wood sector of Manantay, 2018" was aimed at the research was quantitative, to carry out a survey only for a population of 28 and a sample of 21 micro-enterprises, to which a questionnaire of 36 questions can be applied, use the technique of the survey, obtaining the following results: With respect to entrepreneurs; The microentrepreneurs are in the same terms as the majority 90.5% (19) of the representatives of the micro companies are between 31 and 50 years old. 85.7% (18) of the representatives are male and 14.3% (03) are female. 9.5% (02) of the microentrepreneurs surveyed have a complete university superior. 66.7% (14) of the representatives of the company have the status of cohabitants. With respect to the characteristics of micro-enterprises; 85.7% (18) of the representatives of the company have between 06 to 10 years in the field. 14.3% (03) of the encuetadas companies are informal. The 52.4% (11) of the companies have from 4 to 6 permanent workers. 71.4% (15) of the microenterprises have from 1 to 3 temporary workers. 100% (21) of the microenterprises were formed for profit. With regard to financing; 57.1% (12) of the microenterprises have been financed by their own means. At 28.6% (06) of the microenterprises are granted between 6,000 and 10,000 soles. With respect to profitability; 76.2% (16) of micro-enterprises have been improved in recent years.

**Keywords:** financing, training, profitability

## II. INTRODUCCIÓN

Hoy en día existen en el mercado diversas tecnologías y métodos para implementar sistemas de trazabilidad de la madera desde el bosque hasta su transformación final. No obstante, la adopción de determinados mecanismos y sistemas por parte de la organización dependerá del nivel de control que se requiera a lo largo de la cadena de suministro para evitar pérdidas o mezclas con material de dudosa procedencia, de los recursos financieros disponibles, los volúmenes de compra de madera, la relevancia de la madera como insumo en las líneas de producción, el nivel de exigencia por parte de los accionistas, entre otros aspectos.

Un buen financiamiento en entidades es de suma importancia, ya que deriva en ella los métodos de capital propio de empresarios o apalancamientos financieros es simplemente **usar endeudamiento para financiar una operación**. Tan sencillo como

eso. Es decir, en lugar de realizar una operación con fondos propios, se hará con fondos propios y un crédito.

La principal ventaja es que se puede multiplicar la rentabilidad y el principal inconveniente es que la operación no salga bien y se acabe siendo insolvente. Es por ello que la importancia de los tipos de financiamiento es las micro y pequeñas empresas.

Okpara & Roca (2009), analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio.

De la misma manera Harris & Gibson (2006), sostienen que los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa. Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

Cabe destacar que en si los obstáculos más grandes a los que se enfrentan las micro y pequeñas empresas son operativos y administrativos, dado que en su mayoría no existe una gestión adecuada para resolver distintas dificultades que se puedan presentar.

La compra de madera se estipula de acuerdo a criterios que propicien que el producto forestal sea de origen legal y verificado, es decir con los papeles en regla, que ha sido aprovechado mediante prácticas sostenibles, sin vulnerar los derechos de los pueblos indígenas y sin poner en riesgo la conservación de los ecosistemas y los servicios ambientales que estos nos proveen.

En la compra y venta de madera es muy importantes los permiso especiales; en su mayoría apunta a que la legalidad, la tala y el comercio ilegal de madera constituyen una infracción a la Ley Forestal y de Fauna Silvestre, Ley N° 29763 y, dependiendo de la gravedad, pueden generar un proceso administrativo sancionador y hasta configurar un delito comprendido por el código penal.

Debido a ello, las organizaciones públicas y privadas que adquieran madera de origen ilegal o desconocido, con o sin conocimiento de causa, podrían ser sancionadas conforme a lo establecido en la legislación forestal y el código penal, según corresponda.

La ciudad de Pucallpa coadyuva a la precaución de formalidad en el área forestal, ya que las empresas exigen un financiamiento equitativo para la estabilización de sus empresas. Dentro de la asociación de productores forestales, se busca fomentar el desarrollo de mercados nacionales e internacionales, tomando como base una gestión empresarial mejorada que permita consolidar las alianzas estratégicas, el buen manejo y transformación de la materia prima, y así garantizar mejores oportunidades de negocio.

La capacitación de los trabajadores, inciden en los programas y cursos de manejo de accidentes, entre otros. La compra responsable de madera es un poderoso componente para iniciar el desarrollo sostenible del país, principalmente entre las localidades que dependen de los bosques, pero también para fortalecer la gobernanza forestal y mitigar los efectos del cambio climático.

Las organizaciones públicas y privadas están en la obligación de, por lo menos, asegurar el abastecimiento de madera de origen legal verificado, dado que la madera FSC, con la certificación de manejo forestal o como madera controlada, representa en la actualidad menos del 5% del volumen total de madera aprovechada con lo cual las posibilidades de compra son aún limitadas.

No obstante, si se toman en cuenta las tendencias mundiales de crecimiento en torno a las compras responsables de madera por parte de las organizaciones públicas y privadas, se espera que el área de bosques verificados y certificados en el Perú se incremente. Giz & FSC (2015).

La compra y venta de madera es un rubro el cual genera mucha rentabilidad, dado que son buen visto por las exportaciones. Los financiamientos que tienen estos en sí, son del tipo directo ya, al iniciar este negocio comienzan con un capital propio.

El procedimiento de evaluación es necesario para planificar la acción preventiva y para elegir los equipos de trabajo, las técnicas y los sistemas de organización del trabajo, la evaluación del riesgo sólo puede ser realizada por profesionales competentes, debe hacerse con una buena planificación y nunca debe entenderse como una imposición burocrática, ya que no es un fin en sí misma, sino un medio para decidir si el riesgo es tolerable. La capacitación que reciben sus trabajadores y asociados son vitales para no caer en delitos forestales y el evitar accidentes lamentables. La

evaluación de riesgos es un proceso básico para una gestión activa de la seguridad y la salud en el trabajo.

La rentabilidad de los comercializadores de la compra y venta de madera necesitan tener en cuenta principios básicos de protección:

**Manejo forestal:** Los bosques y plantaciones forestales que son manejados responsablemente cuentan con un plan de gestión que asegura el aprovechamiento sostenido del recurso forestal maderable y no maderable, reduce los impactos ambientales de las operaciones, manteniendo la biodiversidad de la flora y fauna silvestre y el aprovisionamiento de los servicios eco sistémicos.

**Sostenibilidad social:** Se respetan los derechos de las poblaciones indígenas y locales, sus territorios y conocimientos ancestrales, evitando conflictos por el uso de los recursos y generando oportunidades de desarrollo. Se cumple con los derechos laborales y la salud ocupacional de los colaboradores.

Se habla de la certificación de la cadena de custodia proporciona información sobre la trazabilidad de la madera FSC (con la certificación del manejo forestal o de madera controlada), desde el bosque hasta su distribución como producto final. Está dirigida a las organizaciones que transforman, almacenan y comercializan productos forestales elaborados con madera certificada y controlada.

A través de la certificación de la cadena de custodia FSC se garantiza a los clientes finales que los productos que se venden con la etiqueta FSC han sido elaborados con madera certificada o controlada. Las organizaciones que participan en la transformación de la madera a lo largo de la cadena de suministro deberán implementar un sistema de gestión de cadena de custodia y someterse a una evaluación realizada por una entidad independiente. Novo (2014).

El distrito de Manantay abarca en si un sin número de comercializadores de madera, esta investigación busca describir el porqué del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas. Por tales razones el enunciado de la investigación fue: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018?**

Para dar respuesta al problema del enunciado, se planteó el siguiente 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 madera del distrito de Manantay, 2018. De la siguiente manera se planteó objetivos específicos.

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018
- Describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018

Finalmente la investigación se justifica en base a que se puede conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de la gestión de entidades derivadas a la compra y ventas de madera.

En el Perú las mypes son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, tienen una gran significación por que aportan con un 40% al PBI, y con un 80% de la oferta laboral, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo, el desarrollo de dichas empresas se encuentra estancado, principal mente por la falta de un sistema tributario estable y simplificado que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas. Se justifica bajo los siguientes enfoques:

Enfoque social: por el grado de empatía que se busca con los empresarios del distrito de Manantay, ideándolos a una capacitación, en el enfoque económico, la rentabilidad que se espera tener en cuenta con la presente investigación.

### **III. MATERIALES Y MÉTODOS**

#### **Diseño de la investigación**

El diseño de la investigación fue cuantitativo no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

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

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

### **Cuantitativo**

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizó procesos estadístico e instrumento de medición. La investigación cuantitativa usa la recolección de, con base en la medición numérica y el análisis estadístico para establecer patrones de comportamiento y probar teorías. Hernandez, Fernández & Baptista (1997).

### **No experimental**

Según Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables.

Es decir, es una investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.

### **Transversal**

Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. El estudio solo recolectará y analizará datos en un periodo de tiempo específico, por lo que es considerado un estudio de tipo no experimental y transversal.

### **Retrospectivo**

Los estudios retrospectivos se realizan basándose en observaciones clínicas, o a través de análisis especiales, estos revisan situaciones de exposición a factores sospechosos, comparando grupos de individuos enfermos (casos), con grupos de individuos sanos (controles). A partir de la frecuencia observada en cada uno de los grupos expuestos al factor en estudio se realiza un análisis estadístico.

### **Descriptivo**

De acuerdo a la naturaleza del estudio la investigación es de nivel descriptivo Hernandez, Fernández, & Baptista (1997), el propósito del investigador es describir situaciones y eventos. Esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno. Los



estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, -comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. Miden y evalúan diversos aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno o fenómenos a investigar. Desde el punto de vista científico, describir es medir. Esto es, en un estudio descriptivo se selecciona una serie de cuestiones y se mide cada una de ellas independientemente, para así -y valga la redundancia- describir lo que se investiga.

## **Población y muestra**

### **Población**

La población estuvo conformada por 28 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018. Estas se encuentran ubicadas dentro de la limitación geográfica de la investigación.

### **Muestra**

Por lo tanto para la muestra se contó con 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018, es decir el 75% de la población, mientras que el 25% (7) no participaron de la investigación por falta de predisposición a la hora de la encuesta.

### **Definición y operacionalización de las variables**

<b>variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción  Primaria Secundaria  Instituto Universidad

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición:</b>
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018.	El financiamiento es vital para el desarrollo económico de una entidad, pues coadyuva al acceso de los recursos para la realización de actividades. Se muestra los rasgos del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Solicitud de crédito	Nominal Si no
		Recibió crédito	Nominal Si no
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa Especificar el monto
		Entidad a la que solicito crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal Si no
		Crédito inoportuno	Nominal Si no
		Monto del crédito Suficiente Insuficiente	Nominal Si no Si no
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si no

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018.	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar
		Considera la capacitación como una inversión	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor la competitividad de la empresa	Nominal Si No

<b>Variable</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018.	La utilidad que recoge el propietario de la entidad. Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta del distrito de Manantay, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal Si No

**Fuente:** Garate (2018)

## **Técnicas e instrumento**

### **Técnica**

Para el recojo de información de la investigación se tomó en cuenta la técnica de la encuesta: es un método de investigación y de recolección de datos para obtener información de personas sobre diversos temas

### **Instrumento**

Para el recojo de información se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas cerradas, en función a los objetivos específicos planteados.

### **Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se obtuvo las tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación

## **IV. RESULTADOS**

### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que de los representantes de las microempresas encuestadas el 90.5% (19) tienen de 31 a 50 años, el 9.5% (2) tienen de 51 a más años (Ver tabla 1).
- El 14.3% (3) de los representantes encuestados son del sexo femenino y el 85.7% (18) son del sexo masculino (Ver tabla 2).
- El 38.1% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria incompleta; y el 19% (4) con estudios secundaria completa. (Ver tabla 03).
- El 66.7% (14) de los representantes legales, tienen la condición de convivientes, el 19% (4) son casados, y el 14.3% (3) son divorciado. (Ver tabla 04).
- El 90.5% (19) de los representantes legales no tiene profesión y el 9.5% (2) son de profesión ingeniero ambiental. (Ver tabla 05).
- El 47.6% (10) de los representantes legales su ocupación es el comercio; y el 54.2% (11) su ocupación no la precisa (Ver tabla 06).

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 9.5% (2) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 85.7% (18) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro. (Ver tabla 07).
- El 85.7% (18) de las empresas son formales. (Ver tabla 08).
- El 4.8% (1) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 52.4% (11) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes. (Ver tabla 09).
- El 71.4% (15) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 23.8% (5) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales. (Ver tabla 10).
- El 95.2% (20) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. (Ver tabla 11).

#### **Respecto al financiamiento**

- El 42.9% (9) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 57.1% (12) se autofinancian. (Ver tabla 12).
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 13).

- El 38.1% (8) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 14).
- El 23.8% (5) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Arequipa, el 57.1% (12) no realizó financiamiento. (Ver tabla 15).
- El 23.8% (5) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 71.4% (15) no realizó financiamiento. (Ver tabla 16).
- El 95.2% (20) no realizó financiamiento. (Ver tabla 17).
- El 95.2% (20) ninguno realizó financiamiento (Ver tabla 18).
- El 95.2% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias (Ver tabla 19)
- El 33.3% (7) de las microempresas indicó que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 57.1% (12) no realizó financiamiento (Ver tabla 20).
- El 38.1% (8) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 61.9% (13) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado. (Ver tabla 21).
- El 9.5% (2) de las microempresas se les otorgo el montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que al 22.2% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles. (Ver tabla N° 22).
- El 42.9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento (Ver tabla N° 23).
- El 19% (4) de las microempresas invirtió en capital de trabajo, el 23.8% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 57.1% (12) no realizaron financiamiento (ver tabla 24).

### **Respecto a la capacitación**

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 57.1% (12) no recibió capacitación. (ver tabla 25).
- El 38.1% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación (Ver tabla 26).
- El 33.3% (9) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación relacionados a otros temas. (ver tabla 27)

- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa si fueron capacitados (ver tabla 28).
- El 67.7% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresas recibieron una capacitación. (ver tabla 29).
- El 66.7% (14) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación es una inversión, mientras que el 33.3% (7) precisa que no es inversión (ver tabla 30).
- El 61.9% (13) de las micro y pequeñas empresas cree que la capacitación es relevante, mientras que el 38.1% (8) indica que no (ver tabla 31).
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas sus trabajadores participaron en capacitación de otra índole (Ver tabla 32).

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 95.2% (20) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad (ver tabla 33).
- El 71.4% (15) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad (ver tabla 34).
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas mejoro su rentabilidad los últimos años (ver tabla 35).
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no disminuyo en los últimos años, mientras que el 23.8% (5) indicó que sí (Ver tabla 36)

## **V. CONCLUSIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- De las microempresas encuestadas se establece que el 90.5% (19) de los representantes de las micro empresas tienen de 31 a 50 años de edad.
- El 85.7% (18) de los representantes encuestados son del sexo masculino.
- El 38.1% (8) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios superior no universitaria incompleta.
- El 66.7% (14) de los representantes de la empresa son convivientes.
- El 90.5% (19) de los representantes especifican otra profesión.
- El 52.4% (11) de los de los representantes no precisa su ocupación

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- El 85.7% (18) de los representantes de la empresa tienen entre 6 a 10 años en el rubro.
- El 85.7% (18) de las empresas son formales.



- El 52.4% (11) de las empresas tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 71.4% (15) de las microempresas tienen trabajadores eventuales.
- El 95.2% (20) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.

### **Respecto a financiamiento**

- El 57.1% (12) de las microempresas han sido autofinanciados
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias
- El 38.1% (8) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.
- El 23.8% (5) de las microempresas realizan su financiamiento caja Arequipa.
- El 23.8% (5) paga interés de 0.1% a 2% a las entidades no bancarias.
- El 95.2% (20) no obtiene financiamiento de otros prestamistas o usureros.
- El 95.2% (20) no paga otras tasas de intereses a prestamistas o usureros.
- El 95.2% (20) de las microempresas no realizó crédito a otras entidades.
- El 33.3% (7) de las microempresas las entidades bancarias les otorgaron beneficios.
- El 38.1% (8) de las microempresas se les otorgó los montos solicitados.
- El 28.6% (6) de las microempresas se les otorgó el monto de S/6,000 a S/10,000 soles.
- El 42.9% (9) de las microempresas se les otorgó los créditos a corto plazo.
- El 23.8% (5) de las microempresas invirtió el crédito solicitado en activos fijos

### **Respecto a la capacitación**

- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación previo al crédito.
- El 38.1% (8) de las micro y pequeñas empresas recibieron una capacitación en los últimos años.
- El 33.3% (7) de los representantes de la micro y pequeña empresa se capacitaron en otras temáticas de capacitación.
- El 81% (17) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación.
- El 66.7% (14) de los trabajadores de la micro y pequeña empresa realizaron una capacitación.

- El 66.7% (14) creen que la capacitación es una inversión.
- El 61.9% (13) creen que la capacitación es relevante.
- El 81% (17) de las micro y pequeñas empresas su personal recibió el curso de capacitación de otras índoles.

#### **Respecto a la rentabilidad**

- El 95.2% (20) de la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
- El 71.4% (15) de la micro y pequeña empresa creen que la capacitación mejora la rentabilidad.
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad mejoro en los últimos años.
- El 76.2% (16) de las micro y pequeñas empresas su rentabilidad no ha disminuido en los últimos años.

### **VI. RECOMENDACIONES**

#### **Respecto a los empresarios**

- Se recomienda que los jóvenes de hoy arriesguen por el negocio propio, la edad no es impedimento para forjar su destino
- La comercialización de madera no es tan solo para las varones, las mujeres también deben sumergirse en el negocio de la compra y venta de madera
- Dentro de toda la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con grado de instrucción, que puedan generar su propio negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de soltero, casado o conviviente, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con profesión, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.
- Dentro de la investigación no se precisa si existe mayoría o minoría de personas con la condición de comerciantes, lo que no es impedimento para el desarrollo de un negocio.

#### **Respecto a las características de las microempresas**

- Se recomienda que los negocios al iniciar se formalicen de manera obligatoria, constatando los datos necesarios.

- Es recomendable que en su totalidad las empresas sean formales para el acogimiento a beneficios y normatividad correspondiente
- Se recomienda que el personal permanente sea constantemente recompensados para el mejor desempeño laboral.
- El personal a carga no debe varia, para no limitar el profesionalismo y calidad
- Que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), así no contar con planillas con costos elevados.

### **Respecto al financiamiento**

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Que al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.
- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Que la evaluación del plazo de los créditos sean de las misma entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sea evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

### **Respecto a la capacitación**

- Es muy importante que los bancos y entidades financiera, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios

- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.
- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, cumpliendo con la normatividad del caso, que requiere de cuidado al trabajador

### **Respecto a la rentabilidad**

- El financiamiento de los negocios repotencia este, lo que genera mayor rentabilidad, a nivel de producción
- La capacitación tanto del dueño como de los trabajadores son de vital importancia, ya que coadyuvan a la forma de desarrollo y trabajo en equipo generando ingresos económicos
- El reconocimiento de los posibles problemas de la empresa y el actuar de manera idónea
- Las empresas deben realizar análisis de sus estados financieros para tomar decisiones, para que la empresa se mantenga en el mercado empresarial.

## **VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS**

- ABC, D. (2018). *Definición de Financiamiento*. sitio web: <https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.
- Alli, B. (2009). *Principios fundamentales de salud y seguridad en el trabajo*. Madrid: Colección informes Oit.
- Amaya, L., Berrio Acosta, G., & Herrera, W. (2016). *Principio de autonomia*. sitio web: <http://eticapsicologica.org/index.php/component/k2/item/21-principio-de-autonomia?showall=1&Itemid=0>.

- Avendaño Herrera, L. E. (2016). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del distrito de Yarinacocha, 2016*. Pucallpa: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Chiavenato, I. (1999). *Administración de Recursos Humanos*. Mexico: Editorial Mc Graw Hill.
- Conceptodefinición. (2016). *Definición de capacitación*. sitio web: <https://conceptodefinicion.de/capacitacion/>.
- Definición ABC. (2015). *Definición de Capacitación*. sitio web: <https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>.
- Destinonegocio. (2016). *Fondos y opciones de financiamiento empresarial en Perú*. sitio web: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/fondos-y-opciones-de-financiamiento-empresarial-en-peru/>.
- Effio Effio, B. A. (2015). *Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ropa para damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014*. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Friego, E. (2011). *¿Qué es la capacitación?* sitio web: Foro de Seguridad.
- Giz, & FSC. (2015). *Diagnostico oferta madera FSC y potencial*. sitio web: <http://www.proambiente.org.pe/umwelt/recursos/publicaciones/Compras-responsables-de-madera-en-Peru-Guia-para-organizaciones-publicas-y-privadas-FSC.pdf>.
- Harris, M., & Gibson, S. (2006). *Determining the Common Problems of Early Growth of Small Businesses in Eastern North Carolina*. sitio web: SAM Advanced Management Journal.
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). *Metodología de la Investigación*. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Logreira Vargas, C., & Bonett Brieya, M. (2017). *Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla-Colombia*. Barranquilla: Universidad de la Costa.

- Mantilla. (1996). *Principio etico de confidencialidad*. sitio web: <http://fccea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse46.html>.
- Modigliani, & Miller. (1958). *Teoria de financiamiento*. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Novo Lombao, A. (2014). *Prevencion de Riesgos en la Actividad forestal*. España: <http://www.insht.es/SectorAgrario/Contenidos/ficheros/PRL%20en%20actividad%20forestal.pdf>.
- Okpara, J., & Roca, E. (2009). *SAM advance Management Journal*. sitio web: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.
- Osorio Hoyos, J. G. (2000). *Principios eticos de la investigación en seres humanos y en animales*. Buenos Aires: [http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60\\_n2\\_255\\_258.pdf](http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60_n2_255_258.pdf).
- Sánchez Segura, A. (1994). *La rentabilidad economica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes*. España: Revista española de financiación y contabilidad.
- Sharpe. (1963). *El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe*. sitio web: <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>.
- Sunat. (2016). *Micro y pequeña empresa*. sitio web: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>.
- Trujillo, M., & Heinrichs, W. (2017). *Compras Responsables de Madera en el Perú*. Lima: FSC Perú.
- Vargas Guerra, E. P. (2016). *Caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mypes rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2016*. Piura: Universidad Católica los Angeles de Chimbote.
- Vega Paredes, C. C. (2011). *Análisis del financiamiento para las Pymes en la región de Piura (Perú)*. Santa María de la Rábida: Universidad Internacional de Andalucía sede iberoamericana Santa María de la Rábida.
- Zamora Torres, A. (2011). *Concepto de rentabilidad*. sitio web: Eumed.net.

### 7.2.3 Declaración jurada de autoría

Yo, Garate Riva, Erick German identificado con DNI N°71994219, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicaión del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, noviembre de 2018

.....  
Garate Riva, Erick German  
DNI N° 71994219

## 7.2.4 Tabla de fiabilidad

<b>Estadísticas de elemento</b>			
	Media	Desviación estándar	N
Edad del representante	2,10	,301	21
Sexo del representante de la mype	1,86	,359	21
Grado de instrucción	7,00	2,000	21
Estado civil del representante	2,95	,590	21
Profesión del representante	3,71	,902	21
Ocupación del representante	2,05	1,024	21
Tiempo en años que se encuentran en el sector y rubro	1,95	,384	21
Formalidad de las Mypes	1,14	,359	21
Número de Trabajadores permanentes	2,52	,814	21
Número de Trabajadores eventuales	1,33	,577	21
Motivos de Formación	1,05	,218	21
Financiamiento de actividad productiva	1,43	,507	21
Financiamiento de terceros	5,48	3,265	21
Tasa de Interés	3,33	1,983	21
Entidades no bancarias	5,24	,995	21
Tasa de Interés de Entidades no bancarias	3,90	1,786	21
Prestamista o usurero	2,95	,218	21
Tasas de Interés de usureros	3,95	,218	21
Otras entidades	1,95	,218	21
Obtención de facilidades para la obtención del crédito	3,05	1,161	21
Los créditos fueron a montos solicitados	1,62	,498	21
Monto promedio de Crédito solicitado	3,10	1,136	21
Tiempo de Crédito solicitado	2,57	,507	21
Inversión del crédito financiero obtenido	4,33	2,082	21
Capacitación para el otorgamiento de crédito	1,57	,507	21
Cantidad de cursos de capacitación	3,95	2,459	21
Tipos de cursos en los que se capacito	4,52	1,965	21
Personal de su empresa ha tenido capacitación	1,19	,402	21
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	2,33	1,932	21
Capacitación como empresario es una inversión	1,33	,483	21
Capacitación de su personal es relevante	1,38	,498	21
Temas de capacitación de sus trabajadores	5,19	,402	21
El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	1,05	,218	21
La capacitación ha mejorado la rentabilidad	1,29	,463	21
La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	1,24	,436	21
Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	1,76	,436	21



### 7.2.5 Tabla de datos

---

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	21	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	21	100,0

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

---

---

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,825	,739	36

---

# Vista de datos

Matriz de correlaciones entre elementos

	Edad del representante	Sexo del representante de la mpe	Grado de instrucción	Estado civil del representante	Profesión del representante	Ocupación del representante	Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	Formalidad de las Mpes	Numero de Trabajadores permanentes	Numero de Trabajadores eventuales	Motivos de Formación	Financiamiento de actividad productiva	Financiamiento de terceros	Tasa de Interés	Entidades bancarias	Tasa de Interés de Entidades no bancarias	Préstamo a usuario	Tasas de Interés de usuarios	Otras entidades	Otención de facilidades para la obtención del crédito	Los créditos fueron a montos solicitados	Monto promedio de Crédito solicitado	Tiempo de Crédito solicitado	Inversión del crédito financiado obtenido	Capacitación para el otorgamiento de crédito	Cantidad de cursos de capacitación	Tipos de cursos en los que se capacitan	Personal de su empresa ha tenido capacitación	Cantidad de capacitación a sus trabajadores	Capacitación como empresario es una inversión	Capacitación de su personal es relevante	Temas de capacitación de sus trabajadores	El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad	La capacitación ha mejorado la rentabilidad	La rentabilidad ha mejorado en los últimos años	Rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año	
Edad del representante	1,000	-.331	-.186	-.309	-.105	-.015	-.041	-.132	-.369	-.672	-.073	-.047	-.069	-.028	-.247	-.075	-.073	-.073	-.014	-.080	-.028	-.047	-.027	-.047	-.061	-.165	-.157	-.229	-.115	-.080	-.157	-.073	-.154	-.181	-.181		
Sexo del representante de la mpe	-.331	1,000	-.209	-.370	-.331	-.438	-.311	-.167	-.073	-.242	-.091	-.078	-.024	-.070	-.040	-.056	-.548	-.091	-.091	-.103	-.040	-.068	-.079	-.134	-.079	-.065	-.243	-.198	-.099	-.289	-.320	-.198	-.091	-.258	-.091	-.091	
Grado de instrucción	-.166	-.209	1,000	-.000	-.000	-.098	-.130	-.418	-.154	-.087	-.229	-.099	-.107	-.076	-.126	-.028	-.115	-.229	-.229	-.129	-.100	-.132	-.099	-.072	-.099	-.122	-.191	-.249	-.155	-.259	-.050	-.249	-.115	-.378	-.115	-.115	
Estado civil del representante	-.309	-.370	-.000	1,000	-.255	-.253	-.231	-.203	-.050	-.196	-.019	-.597	-.428	-.613	-.446	-.328	-.019	-.370	-.019	-.598	-.617	-.530	-.597	-.584	-.597	-.550	-.282	-.251	-.059	-.117	-.065	-.251	-.370	-.131	-.148	-.148	
Profesión del representante	-.105	-.331	-.000	-.255	1,000	-.340	-.041	-.132	-.010	-.098	-.073	-.047	-.206	-.056	-.087	-.204	-.889	-.073	-.073	-.014	-.080	-.028	-.047	-.133	-.047	-.074	-.165	-.157	-.229	-.229	-.255	-.157	-.689	-.205	-.200	-.200	
Ocupación del representante	-.015	-.428	-.098	-.253	-.340	1,000	-.133	-.117	-.091	-.382	-.213	-.055	-.187	-.033	-.159	-.161	-.235	-.235	-.235	-.044	-.037	-.176	-.055	-.031	-.055	-.098	-.088	-.220	-.270	-.135	-.159	-.220	-.235	-.030	-.085	-.085	
Tiempo en años que se encuentran en el sector rubro	-.041	-.311	-.130	-.231	-.041	-.133	1,000	-.052	-.084	-.150	-.028	-.110	-.140	-.044	-.381	-.298	-.028	-.028	-.028	-.005	-.361	-.011	-.110	-.104	-.110	-.108	-.098	-.282	-.180	-.359	-.100	-.282	-.028	-.261	-.227	-.227	
Formalidad de las Mpes	-.132	-.167	-.418	-.203	-.132	-.117	-.052	1,000	-.416	-.242	-.091	-.198	-.275	-.211	-.240	-.388	-.091	-.091	-.091	-.137	-.240	-.035	-.198	-.335	-.198	-.182	-.149	-.289	-.289	-.040	-.149	-.091	-.258	-.228	-.228		
Numero de Trabajadores permanentes	-.369	-.073	-.154	-.050	-.130	-.091	-.084	-.416	1,000	-.461	-.148	-.158	-.174	-.145	-.285	-.377	-.148	-.148	-.028	-.347	-.052	-.158	-.344	-.158	-.137	-.243	-.320	-.212	-.085	-.271	-.320	-.134	-.149	-.228	-.228		
Numero de Trabajadores eventuales	-.672	-.242	-.087	-.196	-.098	-.282	-.150	-.242	-.461	1,000	-.132	-.171	-.256	-.204	-.116	-.226	-.132	-.132	-.132	-.199	-.116	-.178	-.171	-.153	-.171	-.223	-.147	-.287	-.228	-.120	-.116	-.287	-.265	-.187	-.331	-.331	
Motivos de Formación	-.073	-.091	-.229	-.019	-.073	-.213	-.028	-.091	-.148	-.132	1,000	-.194	-.177	-.193	-.175	-.140	-.050	-.050	-.188	-.175	-.182	-.184	-.183	-.184	-.191	-.172	-.108	-.158	-.316	-.175	-.108	-.050	-.254	-.125	-.125		
Financiamiento de actividad productiva	-.047	-.079	-.099	-.597	-.047	-.055	-.110	-.198	-.156	-.171	-.194	1,000	-.915	-.994	-.908	-.726	-.194	-.258	-.194	-.971	-.908	-.942	-.1,000	-.947	-.1,000	-.985	-.186	-.070	-.000	-.204	-.113	-.070	-.258	-.122	-.194	-.194	
Financiamiento de terceros	-.069	-.024	-.107	-.428	-.206	-.187	-.140	-.275	-.174	-.256	-.177	-.915	1,000	-.901	-.949	-.863	-.177	-.104	-.177	-.884	-.825	-.863	-.915	-.843	-.915	-.862	-.240	-.111	-.074	-.210	-.111	-.107	-.137	-.259	-.259		
Tasa de Interés	-.028	-.070	-.076	-.613	-.056	-.233	-.044	-.211	-.145	-.204	-.193	-.894	-.901	1,000	-.970	-.715	-.193	-.270	-.193	-.970	-.895	-.940	-.894	-.953	-.894	-.977	-.197	-.084	-.017	-.244	-.084	-.084	-.270	-.163	-.212	-.212	
Entidades no bancarias	-.247	-.040	-.126	-.446	-.287	-.159	-.361	-.240	-.286	-.116	-.175	-.908	-.949	-.970	1,000	-.885	-.175	-.255	-.175	-.912	-.899	-.919	-.898	-.953	-.908	-.924	-.214	-.006	-.025	-.130	-.192	-.086	-.355	-.062	-.137	-.137	
Tasa de Interés de usuarios	-.075	-.056	-.028	-.328	-.204	-.181	-.289	-.368	-.377	-.326	-.140	-.726	-.893	-.715	-.885	1,000	-.140	-.140	-.140	-.581	-.901	-.821	-.726	-.735	-.738	-.773	-.300	-.027	-.019	-.270	-.126	-.027	-.140	-.216	-.162	-.162	
Préstamo a usuario	-.073	-.048	-.115	-.019	-.069	-.235	-.028	-.091	-.148	-.132	-.050	-.194	-.177	-.193	-.175	-.140	-.050	-.050	-.188	-.175	-.182	-.184	-.183	-.184	-.191	-.172	-.108	-.158	-.316	-.175	-.108	-.050	-.254	-.125	-.125		
Tasas de Interés de usuarios	-.073	-.081	-.229	-.019	-.073	-.235	-.028	-.091	-.148	-.132	-.050	-.194	-.177	-.193	-.175	-.140	-.050	-.050	-.188	-.175	-.182	-.184	-.183	-.184	-.191	-.172	-.108	-.158	-.316	-.175	-.108	-.050	-.254	-.125	-.125		
Otras entidades	-.073	-.091	-.229	-.019	-.073	-.235	-.028	-.091	-.148	-.132	-.050	-.194	-.177	-.193	-.175	-.140	-.050	-.050	1,000	-.188	-.175	-.182	-.184	-.183	-.184	-.191	-.172	-.108	-.316	-.175	-.108	-.050	-.254	-.125	-.125		
Otención de facilidades para la obtención del crédito	-.014	-.103	-.129	-.588	-.014	-.044	-.005	-.137	-.028	-.159	-.188	-.971	-.864	-.970	-.912	-.581	-.188	-.404	-.188	1,000	-.912	-.944	-.971	-.893	-.971	-.964	-.142	-.127	-.030	-.148	-.120	-.127	-.207	-.066	-.221	-.221	
Los créditos fueron a montos solicitados	-.080	-.040	-.100	-.617	-.080	-.037	-.361	-.240	-.347	-.116	-.175	-.908	-.825	-.895	-.899	-.901	-.175	-.285	-.175	-.912	1,000	-.775	-.908	-.901	-.908	-.893	-.214	-.131	-.139	-.139	-.010	-.131	-.285	-.082	-.022	-.022	
Monto promedio de Crédito solicitado	-.028	-.088	-.132	-.530	-.028	-.176	-.011	-.035	-.052	-.178	-.182	-.942	-.893	-.940	-.919	-.821	-.182	-.221	-.182	-.944	-.775	1,000	-.942	-.942	-.932	-.942	-.932	-.245	-.151	-.152	-.213	-.244	-.151	-.221	-.188	-.351	-.351
Tiempo de Crédito solicitado	-.047	-.079	-.099	-.597	-.047	-.055	-.110	-.198	-.156	-.171	-.194	-.1,000	-.915	-.994	-.908	-.726	-.194	-.258	-.194	-.971	-.908	-.942	1,000	-.947	1,000	-.985	-.186	-.070	-.000	-.204	-.113	-.070	-.258	-.122	-.194	-.194	
Inversión del crédito financiado obtenido	-.027	-.134	-.072	-.584	-.133	-.031	-.104	-.335	-.344	-.153	-.183	-.947	-.843	-.953	-.853	-.735	-.183	-.147	-.183	-.893	-.901	-.832	-.947	1,000	-.947	1,000	-.965	-.187	-.080	-.033	-.282	-.032	-.080	-.387	-.208	-.147	-.147
Capacitación para el otorgamiento de crédito	-.047	-.079	-.099	-.597	-.047	-.055	-.110	-.198	-.156	-.171	-.194	-.1,000	-.915	-.994	-.908	-.726	-.194	-.258	-.194	-.971	-.908	-.942	1,000	-.947	1,000	-.985	-.186	-.070	-.000	-.204	-.113	-.070	-.258	-.122	-.194	-.194	
Cantidad de cursos de capacitación	-.061	-.085	-.122	-.550	-.074	-.098	-.108	-.219	-.137	-.223	-.191	-.985	-.862	-.977	-.924	-.773	-.191	-.275	-.191	-.984	-.893	-.932	-.965	-.912	-.895	1,000	-.202	-.091	-.028	-.182	-.148	-.091	-.089	-.100	-.222	-.222	
Tipos de cursos en los que se capacitan	-.165	-.243	-.191	-.282	-.165	-.088	-.098	-.182	-.243	-.147	-.172	-.186	-.240	-.187	-.214	-.300	-.172	-.056	-.172	-.142	-.214	-.245	-.186	-.187	-.186	-.202	1,000	-.247	-.251	-.035	-.285	-.247	-.056	-.118	-.444	-.444	
Personal de su empresa ha tenido capacitación	-.157	-.198	-.249	-.251	-.157	-.220	-.282	-.148	-.320	-.287	-.188	-.070	-.111	-.084	-.006	-.027	-.108	-.108	-.481	-.127	-.131	-.151	-.070	-.080	-.070	-.091	-.247	1,000	-.866	-.086	-.618	1,000	-.108	-.307	-.014	-.014	
Cantidad de capacitación a sus trabajadores	-.229	-.289	-.155	-.059	-.229	-.270	-.180	-.289	-.312	-.239	-.159	-.000	-.074	-.017	-.035	-.019	-.158	-.158	-.316	-.030	-.139	-.152	-.000	-.033	-.000	-.028	-.351	-.866	1,000	-.071	-.693	-.866	-.159	-.224	-.079	-.079	
Capacitación como empresario es una inversión	-.115	-.289	-.259	-.117	-.229	-.135	-.259	-.289	-.085	-.120	-.316	-.204	-.211	-.244	-.139	-.270	-.158	-.316	-.148	-.139	-.213	-.204	-.282	-.204	-.182	-.035	-.086	-.071	1,000	-.277	-.086	-.158	-.894	-.158	-.158		
Capacitación de su personal es relevante	-.080	-.320	-.350	-.065	-.255	-.159	-.100	-.040	-.271	-.116	-.175	-.113	-.210	-.084	-.182	-.126	-.175	-.285	-.120	-.010	-.244	-.113	-.032	-.113	-.148	-.285	-.618	-.869	-.277	1,000	-.618	-.175	-.155	-.252	-.252		
Temas de capacitación de sus trabajadores	-.157	-.198	-.249	-.251																																	

22 : Edad

Visible: 36 de 36 variables






	Edad	Sexo	Grado	Estado_civil	Profesión	Ocupación	Tiempo_trabajo	Formalidad	Trabajado_res_permenantes	Trabajado_res_eventuales	Formación	Financiamiento	Financiamiento_terceros	Tasa	Entidades_no_bancarias
1	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Conviviente	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
2	De 31 a...	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
3	De 31 a...	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
4	De 31 a...	Masculino	Secundaria Incompleta	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 0,1% ...	Caja Arequ...
5	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
6	De 51 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Conviviente	Otro	Otro	De 11 a 2...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 2,1% ...	Caja Piura
7	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitaria...	Divorciado	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
8	De 31 a...	Masculino	Superior Universitaria In...	Casado	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Informal	De 11 a más	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 0,1% ...	Caja Arequ...
9	De 31 a...	Femenino	Superior no Universitaria...	Conviviente	Ingeni...	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
10	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
11	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Casado	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 0,1% ...	Caja Arequ...
12	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Subsiste...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
13	De 51 a...	Femenino	Superior Universitaria In...	Divorciado	Otro	Comer...	De 1 a 5 ...	Formal	De 11 a más	De 7 a 10	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
14	De 31 a...	Masculino	Superior Universitaria In...	Conviviente	Otro	Otro	De 1 a 5 ...	Formal	De 1 a 3	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Banco de Crédito	De 0,1% ...	Ninguno
15	De 31 a...	Masculino	Superior Universitaria C...	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
16	De 31 a...	Masculino	Superior no Universitari...	Casado	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Banco Continen...	De 0,1% ...	Ninguno
17	De 31 a...	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Otro	De 6 a 10...	Informal	De 7 a 10	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 0,1% ...	Caja Arequ...
18	De 31 a...	Masculino	Superior Universitaria C...	Casado	Ingeni...	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 7 a 10	De 4 a 6	Obtener ...	Financiamiento de ...	Otros	De 0,1% ...	Ninguno
19	De 31 a...	Masculino	Secundaria Incompleta	Conviviente	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
20	De 31 a...	Masculino	Secundaria Completa	Conviviente	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 4 a 6	Obtener ...	Financiamiento Pr...	No realiza finan...	No realiz...	No realiza f...
21	De 31 a...	Femenino	Superior no Universitari...	Conviviente	Otro	Comer...	De 6 a 10...	Formal	De 4 a 6	De 1 a 3	Obtener ...	Financiamiento de ...	Cajas o Financi...	De 0,1% ...	Caja Arequ...

22 : Edad

Visible: 36 de 36 variables

	Tasa_no_bancaria	Presamistau.	Tasa_usuero	Otraseridad.	Facilidades	Monosolicit.	Monto_Promedio	Tiempo_credito	Inversión_credito	Capacitación_credito	Cantidad_cursos	Tipo_curso	Personal	Cantidad_capacitación	Capacitación_inversión
1	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	Inversión del crédito...	Si	No hubo c...	No
2	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	Manejo empresarial	Si	1 curso	No
3	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	Inversión del crédito...	Si	No hubo c...	Si
4	De 0,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Capital de trabajo	Si	Uno	Inversión del crédito...	Si	1 curso	Si
5	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	Si
6	De 2,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Otros	Si	1 curso	No
7	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...	Si
8	De 0,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 11000 ...	Largo Plazo	Capital de trabajo	Si	Uno	Otros	Si	1 curso	Si
9	No realiza f...	No	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	Si
10	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	No
11	De 0,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 1000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Inversión del crédito...	Si	No hubo c...	Si
12	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	No
13	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	Si
14	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades Banc...	No	De 1000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Otros	No	No hubo c...	Si
15	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	Si
16	No realiza f...	Ninguno	Ninguno	Ninguno	Entidades Banc...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Otros	Si	1 curso	No
17	De 0,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Capital de trabajo	Si	Uno	Otros	No	No hubo c...	Si
18	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Capital de trabajo	Si	Tres	Otros	Si	1 curso	Si
19	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	No rea...	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	No	No hubo c...	No
20	No realiza f...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	No realiza finan...	No	No realizo f...	No realizo f...	No realizaron fina...	No	No tuvo ca...	No tuvo capacitación	Si	1 curso	Si
21	De 0,1% a ...	Ninguno	No realiza f...	Ninguno	Entidades no B...	Si	De 6000 a ...	Largo Plazo	Activos Fijos	Si	Uno	Otros	Si	1 curso	Si

22 : Edad

	 Temas_capacitación	 Financiamiento_rentabilidad	 Capacitación_rentabilidad	 Rentabilidad	 Rentabilidad_disminuido	var
1	Otros	Si	No	Si	No	
2	Otros	Si	No	No	Si	
3	Otros	Si	Si	Si	No	
4	Otros	Si	Si	No	Si	
5	Otros	Si	Si	Si	No	
6	Otros	Si	No	Si	No	
7	No hubo capacitación	Si	Si	Si	No	
8	Otros	Si	Si	Si	No	
9	Otros	Si	Si	No	Si	
10	Otros	Si	No	Si	No	
11	Otros	Si	Si	No	Si	
12	Otros	Si	No	Si	No	
13	Otros	Si	Si	Si	No	
14	No hubo capacitación	Si	Si	No	Si	
15	Otros	Si	Si	Si	No	
16	Otros	Si	No	Si	No	
17	No hubo capacitación	Si	Si	Si	No	
18	Otros	No	Si	Si	No	
19	No hubo capacitación	Si	Si	Si	No	
20	Otros	Si	Si	Si	No	
21	Otros	Si	Si	Si	No	