

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN
Y RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE
MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017**

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

AUTOR:

ARIAS TRUJILLO, ROCÍO DIANA

ASESOR:

MG. CPCC. RAMÍREZ PANDURO, JORGE ALFREDO

PUCALLPA – PERÚ

2018

1. Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017”.

2. Hoja de firma de jurado y asesor

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA
PRESIDENTE

.....
Mg. CPCC. LÓPEZ SOUSA JOSÉ LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO
MIEMBRO

.....
Mg. CPCC. RAMÍREZ PANDURO JORGE ALFREDO.
ASESOR

3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

AGRADECIMIENTO

- A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote mi alma mater, por haberme brindado una educación de nivel y de calidad en la formación de mi carrera profesional.
- A mi prestigioso tutor Mg. CPCC. Jorge Alfredo Ramírez Panduro, por sus conocimientos actualizados en investigación.
- A los gerentes, administradores, propietarios, comerciantes y todas las aquellas personas que contribuyeron a la culminación del presente trabajo de investigación.

DEDICATORIA

Quiero dedicarle este trabajo a Dios que me ha dado la vida y fortaleza para terminar este proyecto de investigación, a mis padres por estar ahí cuando más los necesité; en especial a mi madre por su ayuda y constante cooperación y a mi esposo Iván por apoyarme y ayudarme en los momentos más difíciles.

4. Resumen y abstract

RESUMEN

El presente trabajo de investigación 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 Callería, 2017”, tuvo como objetivo general, determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017. La investigación realizada fue descriptiva, se trabajó con una población de 34 y una muestra de 34 microempresas, a los que se aplicó un cuestionario de 36 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: Con. **Respecto a los empresarios.** De las microempresas encuestadas se establece que el 61.76% (21) de los representantes legales de las micro empresas tienen de 31 a 50 años. El 67.65% (23) de los representantes encuestados son del género masculino. El 32.35% (11) de los microempresarios encuestados se encuentran con estudios universitarios. El 50.00% (17) de los de los representantes de las microempresas tienen la condición de casados. El 44.12% (15) de los representantes no presentan profesión alguna. El 70.59% (24) de los microempresarios encuestados ocupan el cargo de Gerente General de la empresa. **Respecto a las características de las microempresas.** El 47.06% (16) de los representantes de las microempresa tienen entre 7 a más años en el rubro. El 100% (34) de las microempresas mencionan que son formales. El 85.29% (29) de las empresas tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes. El 88.24% (30) de las microempresas tienen de 1 a 5 trabajadores eventuales. **Respecto a su formación de subsistencia.** El 100% (34) de las microempresas el motivo de la formación es para obtener ganancias. **Respecto al**

financiamiento. El 67.65% (23) de las microempresas encuestadas realizan Financiamiento Propio. El 67.65% (23) de las microempresas mencionan que no acudieron entidades bancarias. El 67.65% (23) de las microempresas no pagan interés. El 100% (34) de microempresas encuestadas ninguno acude a entidades no Bancarias. El 100% (34) de las microempresas encuestadas ninguno paga tasas de interés mensual a entidades no bancarias. El 100% (34) de las microempresas encuestadas ninguno acude a prestamistas o usureros. El 100% (34) de las micro empresas encuestadas ninguno paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros. El 100% (34) de las microempresas encuestadas ninguno acude a otros prestamistas. El 100% (34) de micro empresas encuestadas ninguno paga tasa de interés mensual a otros prestamistas. El 67.65% (23) de microempresas encuestadas opinan que ninguno de las entidades financiera otorga mayores facilidades para obtener el crédito. El 67.65% (23) de la microempresas encuestadas ninguno pidió crédito. El 67.65% (23) las micro empresas no pidió ningún crédito. El 67.65% de las microempresas no pagarán ningún crédito. El 67.65% (23) de las microempresas opinan que no invirtieron crédito financiero alguno ya que su financiamiento es propio. **Respecto a la capacitación.** El 67.65% (23) de los representantes de las micro y pequeñas empresas ninguno recibió capacitación. El 67.65% (23) de representantes de las micro y pequeñas empresas ninguno recibió capacitación en el último año. El 67.65% (23) de los representantes legales de las microempresas que ninguno participo en capacitaciones de algún curso. El 64.71% (22) delos trabajadores de la micro empresas percibieron un curso. El 100% (34) de las microempresas considera que las capacitación es una inversión. El 79.41% (27) de las microempresas consideran que la capacitación es relevante. El 55.88% (19) de los trabajadores delas micro y pequeñas empresas fueron capacitados en el tema de Conocimientos de especies maderables. **Respecto a la rentabilidad.** El 67.65% (23) de

la micro y pequeña empresa creen que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad. El 100% (34) de la micro y pequeña empresa consideran que la capacitación ha mejorado la rentabilidad. El 64.71% (22) de las micro y pequeñas empresas consideran que no mejoró su rentabilidad los últimos años. El 64.71% (22) de las micro y pequeñas empresas consideran que si ha disminuido su rentabilidad en los últimos años

Palabras clave: Financiamiento, micro y pequeñas empresas, Rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this research work entitled "Characterization of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the commerce sector, wood buying and selling sector of the Callería district, 2017" had as its general objective, to determine and describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small businesses in the commerce sector, wood buying and selling sector in the Callería district, 2017. The research carried out It was descriptive, we worked with a population of 34 and a sample of 34 microenterprises, to which a questionnaire of 36 questions was applied, using the survey technique, obtaining the following results: Con. Regarding entrepreneurs Of the surveyed microenterprises It is established that 61.76% (21) of the legal representatives of micro businesses are between 31 and 50 years old. 67.65% (23) of the representatives surveyed are male. 32.35% (11) of the microentrepreneurs surveyed find themselves with university studies. 50.00% (17) of the representatives of the micro-enterprises have the status of married. 44.12% (15) of the representatives do not present any profession. 70.59% (24) of the microentrepreneurs surveyed hold the position of General Manager of the company. Regarding the characteristics of microenterprises. The 47.06% (16) of the representatives of the microenterprises have between 7 and more years in the field. 100% (34) of microenterprises mention that they are formal. 85.29% (29) of the companies have from 1 to 5 permanent workers. 88.24% (30) of the microenterprises have from 1 to 5 temporary workers. Regarding his subsistence training. 100% (34) of micro-enterprises the reason for training is to make a profit. Regarding financing. 67.65% (23) of the surveyed micro-enterprises carry out Own Financing. 67.65% (23) of the micro-enterprises mention that they did not go bank entities. 67.65% (23) of micro-enterprises do not pay interest. 100% (34) of surveyed microenterprises do not go to non-Banking entities. 100% (34) of the surveyed microenterprises do not pay monthly interest rates to non-

banking entities. 100% (34) of the surveyed microenterprises do not go to lenders or usurers. 100% (34) of the micro companies surveyed none pay monthly interest rate to lenders or usurers. 100% (34) of the surveyed microenterprises do not go to other lenders. 100% (34) of micro-enterprises surveyed neither pay monthly interest rate to other lenders. 67.65% (23) of surveyed microenterprises believe that none of the financial entities grants greater facilities to obtain credit. 67.65% (23) of the microenterprises surveyed neither asked for credit. 67.65% (23) the micro companies did not ask for any credit. 67.65% of microenterprises will not pay any credit. 67.65% (23) of the micro-enterprises believe that they have not invested any financial credit since their financing is their own. Regarding training. 67.65% (23) of the representatives of the micro and small companies none received training. 67.65% (23) of representatives of micro and small enterprises none received training in the last year. 67.65% (23) of the legal representatives of the microenterprises that none participated in training of any course. 64.71% (22) of the micro-enterprise workers received a course. 100% (34) of micro-enterprises consider that training is an investment. The 79.41% (27) of the micro-enterprises consider that the training is relevant. 55.88% (19) of the workers of micro and small enterprises were trained in the topic of knowledge of timber species. Regarding profitability. 67.65% (23) of the micro and small companies believe that financing has not improved profitability. 100% (34) of the micro and small companies consider that training has improved profitability. 64.71% (22) of the micro and small companies consider that their profitability has not improved in recent years. 64.71% (22) of the micro and small companies consider that if their profitability has decreased in recent years

Keywords: Financing, micro and small businesses, Profitability.

5. Contenido

1. Título de la tesis.....	ii
2. Hoja de firma de jurado y asesor	iii
3. Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria	iv
4. Resumen y abstract.....	vi
5. Contenido	xi
6. Índice de gráficos, tablas y cuadros.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	17
II. REVISIÓN LITERARIA	20
III. HIPÓTESIS	40
IV. METODOLOGÍA.....	40
4.1. Diseño de la investigación	40
4.2. Población y muestra.....	40
4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores.....	41
4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	51
4.5 Plan de análisis.....	52
4.6 Matriz de consistencia	53
4.7 Principios éticos	54
V. RESULTADOS	55
5.1 Resultados.....	55
5.2 Análisis de Resultados	61
VI. CONCLUSIONES.....	67
6.1 Conclusiones.....	67
6.2 Recomendaciones	68
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	71
ANEXOS	73

6. Índice de gráficos, tablas y cuadros

Tablas	Pág.
Tabla N° 01: Edad de los representantes legales	73
Tabla N° 02: Género	74
Tabla N° 03: Grado de instrucción.....	75
Tabla N° 04: Estado civil	76
Tabla N° 05: Profesión.....	77
Tabla N° 06: Ocupación.....	78
Tabla N° 07: Tiempo en el rubro de las Mypes	79
Tabla N° 08: Formalidad de las Mypes.....	80
Tabla N° 09: Número de trabajadores permanentes	81
Tabla N° 10: Número de trabajadores eventuales	82
Tabla N° 11: Motivos de formación de las Mypes	83
Tabla N° 12: Cómo financia su actividad productiva las Mypes.....	84
Tabla N° 13: Entidades bancarias	85
Tabla N° 14: Qué tasa de interés mensual paga.....	86
Tabla N° 15: Entidades no bancarias	87
Tabla N° 16: Qué tasa de interés mensual paga.....	88
Tabla N° 17: Acuden a prestamistas o usureros.....	89
Tabla N° 18: Qué tasa de interés paga	90
Tabla N° 19: Otros (Especificar).....	91

Tabla N° 20: Qué tasa de interés mensual paga.....	92
Tabla N° 21: Qué entidades financieras le otorgan mayor facilidades	93
Tabla N° 22: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	94
Tabla N° 23: Monto promedio otorgado	95
Tabla N° 24: Tiempo de crédito solicitado	96
Tabla N° 25: En qué fue invertido el crédito financiero	97
Tabla N° 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.....	98
Tabla N° 27: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año	99
Tabla N° 28: Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó	100
Tabla N° 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación?	101
Tabla N° 30: Considera que la capacitación como empresario es una inversión	102
Tabla N° 31: La capacitación a su personal es relevante para su empresa	103
Tabla N° 32: Tema que se capacitaron los trabajadores	104
Tabla N° 33: El financiamiento otorgado mejoró su rentabilidad	105
Tabla N° 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad.....	106
Tabla N° 35: Cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años	107
Tabla N° 36: la rentabilidad ha disminuido en el último año	108

Gráficos	Pág.
Gráfico N° 01: Edad de los representantes legales	73
Gráfico N° 02: Género	74
Gráfico N° 03: Grado de instrucción.....	75
Gráfico N° 04: Estado civil	76
Gráfico N° 05: Profesión.....	77
Gráfico N° 06: Ocupación.....	78
Gráfico N° 07: Tiempo en el rubro de las Mypes	79
Gráfico N° 08: Formalidad de las Mypes.....	80
Gráfico N° 09: Número de trabajadores permanentes.....	81
Gráfico N° 10: Número de trabajadores eventuales	82
Gráfico N° 11: Motivos de formación de las Mypes.....	83
Gráfico N° 12: Cómo financia su actividad productiva las Mypes.....	84
Gráfico N° 13: Entidades bancarias	85
Gráfico N° 14: Qué tasa de interés mensual paga	86
Gráfico N° 15: Entidades no bancarias	87
Gráfico N° 16: Qué tasa de interés mensual paga	88
Gráfico N° 17: Acuden a prestamistas o usureros.....	89
Gráfico N° 18: Qué tasa de interés paga	90
Gráfico N° 19: Otros (Especificar).....	91
Gráfico N° 20: Qué tasa de interés mensual paga	92
Gráfico N° 21: Qué entidades financieras le otorgan mayor facilidades	93

Gráfico N° 22: Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados	94
Gráfico N° 23: Monto promedio otorgado	95
Gráfico N° 24: Tiempo de crédito solicitado	96
Gráfico N° 25: En qué fue invertido el crédito financiero	97
Gráfico N° 26: Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito.....	98
Gráfico N° 27: Cuántos cursos de capacitación ha tenido en el último año	99
Gráfico N° 28: Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó	100
Gráfico N° 29: El personal de su empresa ¿ha percibido algún tipo de capacitación?	101
Gráfico N° 30: Considera que la capacitación como empresario es una inversión	102
Gráfico N° 31: La capacitación a su personal es relevante para su empresa	103
Gráfico N° 32: Tema que se capacitaron los trabajadores	104
Gráfico N° 33: El financiamiento otorgado mejoró su rentabilidad	105
Gráfico N° 34: Cree que la capacitación mejora la rentabilidad	106
Gráfico N° 35: Cree que la rentabilidad ha mejorado en los últimos años	107
Gráfico N° 36: la rentabilidad ha disminuido en el último año.....	108

Cuadros	Pág.
Cuadro N° 01.....	55
Cuadro N° 02.....	56
Cuadro N° 03.....	57
Cuadro N° 04.....	59
Cuadro N° 05.....	61

I. INTRODUCCIÓN

(asociación de emprendedores de Perú, 2015), Las mypes son unas de las mayores cómplices del crecimiento económico, cabe resaltar que mientras otras van creciendo y se vuelven más exitosas, otros emprendedores van naciendo al negocio, dinamizando así la economía.

El Perú es un país de emprendedores, estamos entre los puestos más altos en Latinoamérica. Es aquella persona que tiene una idea, que la percibe como una oportunidad y hace todo bajo su poder para hacerla realidad.

Así mismo tienen visión, pasión, determinación, persistencia, saben lo que quieren y van en busca de ello.

Actualmente, en el Perú, las Mypes aportan, aproximadamente, el 40% del Producto Bruto Interno, son una de las mayores potenciadoras del crecimiento económico del país.

En conjunto, las MYPES generan el 47% del empleo en América Latina, siendo esta una de las características más rescatables de este tipo de empresas.

(Colchado Aguilar, 2015), En su trabajo de investigación, Participación del financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú. Caso mype imprenta ROMISA EIRL de Chimbote 2013, tuvo por objetivo general conocer y describir como participa el financiamiento en la gestión económica y financiera de las empresas comerciales del Perú.

Según Colchado su investigación fue cuantitativo – descriptiva, por lo que escogió una muestra poblacional de 6 empleados de la empresa, a quien aplicó una encuesta de 12 preguntas.

Colchado concluye su investigación describiendo que el financiamiento participa mejorando la eficiencia y eficacia en la gestión económica debido a que permitió la

adquisición de activos fijos, con ello pudo continuar sus actividades correctamente, y a vez ofrecer un producto de calidad que sea competitivo en el mercado, de igual forma participa en su gestión financiera, debido a que debe utilizar adecuadamente los recursos obtenidos en la medida en que se requiera, es decir controlarlo rigurosamente y empleándolo racionalmente, orientado a cumplir con las demandas del mercado, no se debe utilizar sin medida, ya que no es conveniente para esta MYPE agotar sus recursos.

(Kong & Moreno, 2014), en su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de San José – Lambayeque en el período 2010-2012” manifiestan que su trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado.

Así mismo han tenido como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas.

Por lo que analizaron la situación del sector micro empresarial en tal distrito, determinando que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse, dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento.

Con ello pudieron determinar que una proporción considerable de Mypes han sabido gestionar su financiamiento reflejado en el aumento de su producción y en el de sus ventas, considerando favorable la influencia de las fuentes de financiamiento.

Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial.

Concluyen los autores que ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial.

(Mesones & Roca, 2010), en su título, Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú, utilizaron un enfoque cualitativo para identificar los factores –administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales– que han contribuido o limitado el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas en el Perú.

Por lo que su investigación fue realizada en Lima Metropolitana, alrededor de 11 casos de estudio de MYPES, a partir de la experiencia de los propios empresarios.

Finalmente manifiestan que actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Analizando y examinando el sector local, en la ciudad de Pucallpa existen una gran cantidad de Mypes que están distribuidas en diversos sectores productivos y comerciales destacando el rubro de compra y venta de madera, cubriendo la demanda de los distritos, provincias y región. En el distrito de Callería estos establecimientos se encuentran ubicados en las avenidas y jirones principales de la ciudad y que constituye el ámbito de desarrollo de esta investigación.

Con todo lo expuesto se ha intentado demostrar que tan importante son el financiamiento y capacitación para el progreso y evolución de las microempresas y poder lograr la rentabilidad y competitividad. Además que en el ámbito local no se tiene investigación científica sobre estas variables de financiamiento, capacitación y rentabilidad de estos pequeños negocios. También se desconocía aspectos importantes como la fuentes de financiamiento a lo que suelen recurrir las Micro y pequeñas empresas, si están formales o informales, cuanto le es favorable endeudarse, si la capacitación a su personal ha mejorado la rentabilidad de su empresa. Todo esto me llevó a enunciar el problema de la investigación, ¿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 Callería, 2017?, por lo que he planteado como objetivo general determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas, y objetivos específicos describir las principales características de los representantes legales, de las micro y pequeñas empresas, del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad; se justifica la investigación principalmente exponiendo las características de las variables, por lo que nos dará ideas mucho más concretas de cómo opera el financiamiento en cada una de ellas.

Finalmente, la investigación también se justifica porque servirá de base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores de la ciudad de Pucallpa distrito Callería y de otros ámbitos geográficos de la región y país.

II. REVISIÓN LITERARIA

(Queipo de Llamo, 2013), en su artículo Características de la madera como material de construcción describe que la madera presenta una serie de propiedades que la hacen muy adecuada para el sector de la construcción, por lo que muestra algunas

ventajas como que requiere poco gasto energético para su fabricación, transporte y puesta en obra; es ligera y con una buena relación resistencia/peso; su comportamiento ante el fuego es predecible; con el diseño y ejecución adecuados las soluciones constructivas con madera son muy durables, incluso en ambientes con altas concentraciones de productos ácidos y soluciones de sales de ácidos; es fácilmente manejable y mecanizable; permite realizar montajes de forma rápida, limpia y en ausencia de agua.

Así mismo desarrolla cada uno de estos puntos. Bajo consumo energético, en su proceso de “fabricación” el árbol utiliza una energía no fósil e infinitamente renovable, como es la solar. Pero, por otra parte, y debido a su estructura y baja densidad, el consumo de energía en los procesos de transformación, transporte y puesta en obra es bajo y por lo tanto, los será también las emisiones CO₂ y del resto de los gases que provocan el efecto invernadero. El contenido energético de las estructuras de madera en servicio es, como media y a igualdad de masa, diecisiete veces inferior al de las estructuras de acero.

Por otra parte, después del periodo de vida útil de un elemento o producto derivado de madera (ciclo de vida), éste puede ser reutilizado en otras construcciones, reciclado como materia prima para fabricar tableros o vigas reconstituidas o valorizado energéticamente, evitando con ello el consumo de energías fósiles altamente emisoras de CO₂. En el caso más desfavorable, que este material fuera desechado sin valorización energética final, la madera es un material biodegradable y no contaminante, susceptible de ser incorporado al humus.

Dentro de las ventajas resistentes menciona que La madera es un material ligero con una relación elevada entre resistencia y peso. Esta relación, en tracción y compresión paralela a las fibras, es similar a la del acero pero superior, en el caso de tracción, a la del hormigón. En cambio, comparada con estos dos materiales, el módulo de elasticidad es

bajo aunque no así la rigidez específica (relación entre elasticidad y densidad), que vuelve a ser muy similar en los dos materiales antes citados.

En el comportamiento del fuego menciona que aunque la madera es un material combustible e inflamable tiene la virtud de poseer un comportamiento predecible a lo largo del desarrollo del incendio, ya que la pérdida de sección se puede considerar constante en el tiempo. Cuando la madera o cualquier material derivado de ella se encuentran sometidos a un incendio generalizado, la superficie expuesta al mismo se inflama creando rápidamente una capa carbonizada aislante que incrementa su protección natural (el carbón vegetal es un gran aislante térmico). Al ser la madera un mal conductor del calor, la transmisión hacia el interior de las altas temperaturas es muy baja, por lo que se puede considerar que la madera que no ha sido carbonizada mantiene sus características resistentes en condiciones normales, pese a la actuación de incendio, Este comportamiento es la base de una notable resistencia estructural al fuego.

Por lo tanto en la durabilidad describe que con un diseño y puesta en obra correctos, las soluciones constructivas con madera pueden llegar a ser muy durables. Este hecho es fácilmente constatable a través de la observación de las numerosas obras que con cientos de años de antigüedad a sus espaldas han llegado hasta nuestros días en perfecto estado de conservación.

Por otra parte, la madera es un material resistente a la acción de un gran número de compuestos químicos, presentando un mejor comportamiento que el hierro y los aceros normales a la acción de los ácidos y de las soluciones de sales de ácidos.

En estos ambientes la madera es un excelente material constructivo ya que evita las siempre costosas labores de mantenimiento. Este hecho, por sí solo, explica el notable incremento de su uso en piscinas y polideportivos cubiertos, en recintos industriales (por

ejemplo almacenes de sal y de otros productos químicos gaseosos) y, más recientemente, en recintos comerciales.

Dentro de sus ventajas constructivas, tiene adaptabilidad, la madera se adapta a prácticamente cualquier estilo, permitiendo y fomentando la originalidad de los diseños. Este material permite salvar grandes luces, apertura de grandes huecos, adaptación al entorno y una enorme variedad de texturas, formas y colores. La posibilidad de elegir, como acabado exterior, entre diversos tipos de tableros y maderas tratadas multiplica las posibilidades y Tiempo de montaje, por su ligereza y fácil ajuste en obra, las estructuras de madera permiten aminorar los tiempos de montaje con respecto a otros materiales. El empleo de elementos estructurales normalizados y la prefabricación en taller permiten disminuir drásticamente los tiempos de ejecución de una obra. Además, el uso de sistemas constructivos con madera propicia la construcción en seco, lo que reduce los problemas asociados a la presencia de agua y en obra durante la ejecución.

Finalmente en las ventajas de confort, las casas de madera proporcionan una agradable sensación de confort a sus habitantes. Esto es debido a que: La madera mantiene un equilibrio higroscópico con el medio, tomando o cediendo humedad hasta alcanzar el equilibrio. Por dicho motivo, la presencia de madera en una vivienda regulariza la humedad del medio interior, es un material que presenta una buena absorción de las ondas acústicas, lo que se traduce en una reducción de la reverberación de las ondas sonoras y en una mejora del confort acústico interno de los edificios; y es un buen aislante térmico, lo que reduce el consumo de energía en el uso de los edificios.

(Vaca Vizcarra, 2015), en sus tesis Exportación de madera teca: efecto económico y ambiental en el Ecuador, teniendo como objetivo de esta investigación es analizar el efecto económico – ambiental de la exportación de madera teca, por lo tanto menciona

que la madera Teca, tiene un óptimo desarrollo, por sus características biológicas, por su excelente calidad es bien cotizada por las industrias que utilizan la madera y por los consumidores, razón por el cual es la base para un sistema de producción sostenible, bajo prácticas silvícolas eficientes realizadas en una cosecha.

Además menciona lo importante que son los sistemas de plantación porque solo buscan el aprovechamiento de este recurso, dejando atrás la importancia de la administración adecuada del recurso, sin considerar que esto es una afectación para la cosecha de metros cúbicos, perdiendo la calidad y afectando el mercado de exportación.

Continúa describiendo que la siembra de bosques de madera teca se ha incrementado significativamente, desde pequeños ganaderos hasta grandes haciendas donde funcionan como una inversión a largo plazo, donde el agricultor hace crecer su dinero, haciendo las inversiones en limpieza, fertilización, podas y raleos que el cultivo requiere para su adecuado mantenimiento, para que las exportaciones se vean incrementadas, generando divisas, empleo y mejorando el ecosistema.

Sin embargo, la venta de madera teca se da al final del ciclo de plantación, y; es por la totalidad de árboles escogidos después de transcurrir varios años (20 años), el negocio de la madera teca se da una sola vez y, dependiendo del tamaño de la hacienda; en dos o tres meses estará totalmente aprovechada, embarcada en contenedores y en su destino final.

Con este sistema de aprovechamiento, se ven como el sembrador de madera teca no tiene margen de error, los comerciantes dominan la compra, clasifican la madera teca, fabrican tablas de precio – tamaño según el inventario, trámites de exportación, trámite ante el ministerio de medio ambiente, etc.

En tal sentido en su trabajo de investigación demuestra como las exportaciones tiene su efecto positivo tanto en lo económico, social y ambiental. Hay un constante control gubernamental en todo lo que involucre el medio ambiente, cumpliéndose a cabalidad todo el proceso de exportación.

Es válido comprender, que como en todo sistema, en este caso, es un cuerpo de doctrina tendiente a lograr el desarrollo equilibrado y ordenado de la economía de un país, direccionando los recursos de las familias, impulsando el empleo, disminuyendo la pobreza para con esto llegar el crecimiento económico y a lograr las aspiraciones sociales, que pueden destacarse: la disminución de las tasas de desempleo.

Concluye el autor, que se puede indicar que la exportación de madera Teca es importante para el desarrollo económico, ambiental y social del país, generando divisas, empleo, y protegiendo el medio ambiente.

(Toboada Rodríguez, 2004), en su tesis Clasificación estructural de la especie forestal Manchinga " Brosimum alicastrum", menciona que de acuerdo al Instituto Nacional de Recursos Naturales - INRENA, de la totalidad de bosques que cubren nuestro territorio; aproximadamente 74 millones de hectáreas pertenecen a bosques tropicales, de los cuales 46.4 millones son de aptitud para la producción forestal en forma permanente, caracterizándose por poseer una composición florística heterogénea, en la que existen aproximadamente 2500 especies forestales maderables, de las cuales 600 están identificadas científicamente.

Por lo tanto manifiesta que en esos bosques, a pesar de representar un importante potencial maderable, el aprovechamiento solamente alcanza a extraer el 5 % del volumen existente por hectárea, lo cual significa que la extracción continua siendo selectiva; extrayéndose alrededor de 60 especies identificadas. Esto se debe en gran parte al

desconocimiento de las propiedades tecnológicas y usos de un gran número de especies de valor potencial, por lo que la investigación en este campo, así como la difusión de la información tecnológica de las especies estudiadas, tienen una importancia significativa en el aprovechamiento más integral de nuestros recursos forestales.

Concluye que la finalidad es incrementar un mayor número de especies forestales al mercado nacional e internacional, en los últimos 15 años en el Perú, se han realizado una serie de estudios tecnológicos con apoyo internacional y sin él, que han hecho posible cumplir con este objetivo; debiendo implementarse programas de difusión en forma permanente que mantengan informados a los usuarios de la madera de sus características tecnológicas para mejor utilización de las mismas.

(Fuente Grupo RPP, 2016), en su título Así está el Perú: 80% de exportaciones de madera tienen procedencia ilegal, manifiesta que la caoba, considerada como el oro rojo de la Amazonía, es un árbol que gracias a su belleza y cotización, un solo mueble hecho a base de su madera puede costar hasta 1500 euros en Europa, es decir, 5680 soles; sin embargo, en el Perú, los nativos reciben solo 10 centavos de euro -unos 37 céntimos de sol- por extraer de la selva cada pie tabla de caoba.

Ante ello, el 'boom' inmobiliario y la demanda que exigen más países ha provocado que la extracción de este recurso crezca cada año. Las exportaciones de madera a China, por ejemplo, ha crecido hasta más de 200 %; sin embargo, un informe de idea internacional, citando a fuentes del banco mundial, estima que el 80% de estas exportaciones tienen procedencia ilegal.

Esto ha generado que 113 mil hectáreas sean deforestadas en la Amazonía, extensión que, para hacernos una idea, equivale a la mitad de toda Lima Metropolitana. De esta manera, y por la gravedad del problema, este tema no debería pasar desapercibido

dentro de la agenda electoral de los candidatos presidenciales, pues urge que se planteen nuevas soluciones.

Finalmente, menciona el autor que es importante destacar que estos bosques son decisivos al momento de enfrentar y tratar de frenar el calentamiento global del planeta, pues representan el sistema de ventilación y enfriamiento que la tierra necesita.

(Sánchez Denia, 2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015”; por lo que su investigación tuvo como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada.

Por lo que ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, para realizar su investigación escogió una muestra representativa de 16 micro empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera aserrada ubicadas en el distrito de Manantay, la técnica que utilizó fue la encuesta con un cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación.

Del cual obtuvo como resultados: el 88% su edad eran entre los 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino. El 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia.

Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería. El 60% no recibió capacitación al acceder al crédito; el 100% considera a la capacitación como inversión; el 100% considera a la capacitación relevante.

Finalmente menciona que el 63% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial; el 56% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad. Finalmente El 69% autofinancia su actividad económica, y el 31% se financia con terceros siendo estas de entidades no bancarias, el 75% no capacita a su personal y el 94% son rentables.

(Narvasta Rengifo, 2017), en su tesis “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Yarinacocha, 2016” por lo que tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las mypes.

Su investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal retrospectiva, para el recojo de la información escogió a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son varones, el 53% tienen secundaria. El 67% tienen más de siete años en el rubro empresarial, el 80% son empresas formales, el 80% tienen un trabajador permanente, el 73% tienen trabajadores eventuales.

Continúa que la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia y se autofinancian, solo el 40% se financia con terceros, siendo estas con 67%, los créditos fueron a largo plazo, cuyos montos fueron más de S/.20,000.00 y lo invirtió en compra de madera. El 60% no precisa si su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente recomienda el autor a los micro empresarios asesorarse en temas de indicadores de gestión, sobre todo capacitarse al momento de acceder a un crédito financiero; puesto que, para conseguir rentabilidad hay que comprender qué; la

rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado período de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo; por lo tanto es de vital importancia comprender ello para que la empresa se mantenga en el tiempo.

(Ibarra Sánchez, 2016), en su tesis “Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015”, obtuvo como objetivo general: Determinar la incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas.

Ha desarrollado usando la Metodología tipo cuantitativo – nivel descriptivo, diseño no experimental-transversal-retrospectiva, para llevar a cabo su investigación escogió una muestra representativa de 16 micro empresas, la técnica utilizada fue la encuesta con un cuestionario pre estructurado con 20 preguntas relacionadas a la investigación,

Finalmente obtuvo como resultados el 88% su edad es de 26 a 60 años, el 69% son del sexo masculino. El 100% posee trabajadores permanentes y eventuales; el 69% se formó por subsistencia. Del crédito recibido el 60% lo invirtió en mercadería. El 60% no recibió capacitación al acceder al crédito; el 100% considera a la capacitación como inversión; el 100% considera a la capacitación relevante.

El 63% no precisa si el financiamiento mejoró su rentabilidad empresarial; el 56% no precisa si la capacitación mejoró su rentabilidad. Finalmente El 69% autofinancia su actividad económica, y el 31% se financia con terceros siendo estas de entidades no bancarias, el 75% no capacita a su personal y el 94% son rentables.

Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

La administración financiera está atravesando una explosión de gran cantidad de nuevos modelos teóricos y modalidades de contratación que se han ramificado a partir del tronco central que representa la aplicación de metodologías probabilísticas, las cuales permiten analizar los diversos matices que hacen al riesgo y rendimiento de estas actividades.

Según (Modigliani & Miller, 1958), los autores establecen un conjunto de condiciones que soportan la hipótesis del principio de irrelevancia en la estructura de capital, por el cual demuestran que bajo dichos supuestos el valor de la firma no es afectado por el instrumento de financiamiento escogido por la misma y por ende el costo del capital total de la firma es independiente del instrumento de financiamiento escogido.

Finalmente estos supuestos presumen la inexistencia de impuestos (tanto a nivel corporativo como personal), de costos derivados de quiebras, de asimetrías de información y de problemas de agencia entre otros.

Dado que la realidad se encarga de mostrarnos que esos supuestos no son reales, ¿Cuál es el verdadero aporte del trabajo, sobre todo teniendo en cuenta la preferencia de las empresas por uno u otro instrumento? El verdadero aporte consiste en que al relajar los supuestos se da inicio a la investigación formal de las finanzas corporativas, con la extensa profunda y profusa literatura a la que ha dado origen.

Teoría de la Capacitación

(Billikopf Encina, 1982), en su editorial, “Capacitación del personal”, explica que el tiempo requerido para la capacitación puede reducirse drásticamente con una cuidadosa selección del personal.

La necesidad de capacitación puede manifestarse en: datos de selección de personal; evaluaciones de desempeño; capacidad, conocimientos y experiencia de los

trabajadores; introducción de nuevos métodos de trabajo, maquinaria o equipos; nuevos emprendimientos, etc.

Durante la capacitación, las explicaciones y demostraciones son muy importantes, pero los trabajadores recuerdan mejor la información cuando la aplican.

Finalmente menciona que lamentablemente, este paso se elimina a menudo porque ocupa tiempo. Y también porque el observar a un trabajador que hace la tarea con dificultad requiere paciencia. En las primeras etapas, los métodos prácticos rinden mejores resultados que los teóricos.

Teoría de la Rentabilidad

(Sanchez Segura, 1994), en su artículo “La Rentabilidad Económica y Financiera de la gran empresa Española. Análisis de los Factores determinantes” tiene por objeto analizar empíricamente las variables que determinan la rentabilidad económica y financiera de la gran empresa Española tomando una muestra de 191 compañías pertenecientes a dos sectores, se comprobó que en términos de rentabilidad económica, las compañías que operan en sectores de alta intensidad de capital obtienen mayores márgenes, pero menor rotación, que las que actúan en mercados competitivos, y en sentido contrario, estas definen su rentabilidad económica con elevadas rotaciones que compensan sus menores márgenes.

Por lo tanto dentro de cada sector las empresas que obtienen mayores márgenes son también las mejores en términos de rentabilidad económica, si logran alcanzar la rotación media de su sector.

Finalmente concluye el autor, con relación a la rentabilidad financiera, y a excepción del sector construcción esta se obtiene del mismo modo que la rentabilidad económica, es decir potenciando el margen, una vez que se consigue la rotación habitual

del sector pues el grado de apalancamiento de las inversiones no parece tener incidencia alguna en la capacitación de creación de riqueza de la gran empresa Española.

(Bertein, 2016), en su título “Rentabilidad”, precisa que la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados.

Así mismo menciona que la rentabilidad es una 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.

Por lo tanto manifiesta que la rentabilidad en el análisis contable, es 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 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.

La 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.

También describe que la rentabilidad económica es una medida, referida a un determinado tiempo, del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos.

Según su opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, y que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas, sin que afecte el valor de rentabilidad, por las distintas estructuras financieras.

Continúa indicando el autor que esta rentabilidad se erige así en indicador básico para juzgar la eficiencia en la gestión empresarial, pues es precisamente el comportamiento

de los activos, con independencia de su financiación determina con carácter general que una empresa sea o no rentable en términos económicos.

Finalmente indica, el no tener en cuenta la forma en que han sido financiados los activos permitirá determinar si una empresa no rentable lo es por problemas en el desarrollo de su actividad económica o por una deficiente política de financiación.

Por lo tanto indica que la rentabilidad financiera o de fondos propios, es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Así mismo considera una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa.

Por lo que continúa mencionando que la rentabilidad financiera debería estar en consonancia con lo que el inversor puede obtener en el mercado más una prima de riesgo como accionista.

Sin embargo, esto admite ciertas matizaciones, puesto que la rentabilidad financiera sigue siendo una rentabilidad referida a la empresa y no al accionista, ya que aunque los fondos propios representen la participación de los socios en la empresa.

Finalmente indica que, en estricto cálculo de la rentabilidad del accionista debería incluirse en el numerador magnitudes como beneficio distribuable, dividendos, variación de las cotizaciones, etc., y en el denominador la inversión que corresponde a esa remuneración, lo que no es el caso de la rentabilidad financiera, que, por tanto, es una rentabilidad de la empresa.

MARCO CONCEPTUAL

Definiciones de Micro y Pequeñas Empresas.

Es la unidad económica compuesta por un ciudadano natural o jurídico, bajo cualquier forma de organización contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Mi opinión es que las microempresas son primordiales y elementales dentro de la sociedad, es una unidad productiva de bienes y servicios, generalmente de índole familiar muchas veces surge a falta de empleo, estas empresas brindan trabajo temporal, tiene escasa sobrevivencia debido a las condiciones que ha iniciado o surgido, y también tienen un excelente grado de competitividad en el mercado, teniendo el impedimento a seguir creciendo. El Estado define o señala sus características que le distingue de acuerdo a ciertos límites ya sea ocupacional y financiero.

Definición de financiamiento.

(Definicion.Org, s.f.), Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se

contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

Definición de capacitación.

(Definición ABC, s.f.), en definición de Proceso educativo corto por el que se adquieren conocimientos y habilidades técnicas para lograr una meta; En términos generales, capacitación refiere a la disposición y aptitud que alguien observará en orden a la consecución de un objetivo determinado.

Así mismo, 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.

Ahora bien, la capacitación no es patrimonio exclusivo de las empresas a la hora de entrenar a sus planteles profesionales sino que en realidad la capacitación es una cuestión que se encuentra a rigor de verdad disponible para todo aquel que desee aprender algo específico o que quiera obtener más conocimiento sobre alguna temática.

En la actualidad, como consecuencia de la gran cantidad de información y conocimientos disponibles se han viralizado de una manera tremenda las opciones de capacitación. Son muchas las instituciones educativas o bien profesionales por su cuenta, que ofrecen al público capacitaciones acerca de diversas materias y ciertamente lo hacen con mucho éxito dado que también es mucha la gente interesada por aprender cuestiones específicas.

También es una realidad muy de estos tiempos que las personas quieran mejorar sus conocimientos y habilidades sobre diferentes temas y entonces se anoten para hacer una capacitación al respecto.

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.

Finalmente, 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.

Definiciones de rentabilidad.

(Moreno, 2018), en su título ¿Qué es la Rentabilidad? expone que el mundo tiene recursos limitados, pero una infinitud de oportunidades. Decidir qué elección tomar, resulta complicado si no se contextualiza. Se puede comprar una casa para, posteriormente, alquilarla o invertir ese mismo dinero para abrir un nuevo negocio. ¿Cuál es la mejor opción? Saberlo resulta complejo. No obstante, la rentabilidad aparece como un buen indicador para homogeneizar las distintas opciones y determinar cuál es preferible.

También define que la rentabilidad más técnica y sencilla es el resultado de dividir el “beneficio obtenido” entre el “capital invertido”. Supongamos que en el supuesto anterior, la compra de la casa asciende a 100.000 euros y la puesta en marcha del local, incluyendo los gastos asociados a la actividad, es de 190.000. Tras un estudio de la estimación de ingresos que va a producir cada opción, se desprende que en un año la vivienda genera unos ingresos de 10.000 euros y el negocio de 17.000 euros.

Por lo que a primera vista, montar el negocio parece la idea más lucrativa, pero si se comparan sus rentabilidades el escenario cambia. La compra de la vivienda para su

posterior alquiler presenta una rentabilidad del 10% (tras dividir el beneficio de 10.000 entre el capital invertido de 100.000) frente al 8,9% (17.000 entre 190.000) del negocio.

Continúa, con la rentabilidad en las finanzas, indica que a la hora de invertir, siempre resulta interesante apoyar cualquier idea o presentimiento con ratios financieros, para que de esta forma la decisión final sea más madura. En el punto anterior, se ha visto la rentabilidad en su concepto más simple, pero es un término que se puede expresar aún más. Es ahí donde aparecen la rentabilidad financiera y la rentabilidad económica.

Por lo tanto se imagina montar un negocio que vende libros y cursos sobre educación financiera. Los datos sobre la actividad son éstos: Ingresos: 212.500 euros; Gastos: 190.000 euros; Activos: 250.000 euros (Puede incluir préstamos monetarios) y Fondos Propios: 150.000 euros.

Por lo tanto la Rentabilidad Económica mide la capacidad que tienen los activos (bienes y derechos como son los mostradores, estanterías, derechos de cobro sobre clientes, etc.) para generar el beneficio bruto (aquel beneficio en el que no se descuentan los intereses e impuestos que hay que pagar sobre el propio beneficio). El beneficio bruto o beneficio Antes de Intereses e Impuestos (BAII) es la diferencia entre los ingresos y los gastos. En este caso es de 22.500 euros (212.500 menos 190.000). por lo que la **rentabilidad Económica**= Beneficio Bruto / Activo Total = $22.500 / 250.000 = 9\%$.

Por lo que concluye que la Rentabilidad Financiera es el rendimiento que se obtiene al realizar inversiones y no tiene en cuenta la deuda utilizada para generar beneficios, a diferencia de lo que ocurre con la rentabilidad económica que sí incluye los préstamos monetarios ya que tiene en cuenta todos los activos. Es decir, si un socio entra en el negocio, la rentabilidad financiera determina la ganancia que obtiene sobre el capital que ha aportado. Además, esta rentabilidad se calcula sobre el beneficio neto (beneficio final que se obtiene tras quitar los intereses e impuestos).

III. HIPÓTESIS

La investigación no tiene hipótesis, por ser descriptivo.

IV. METODOLOGÍA

4.1 Diseño de la investigación

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

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

Diseño

El diseño fue no experimental -descriptivo.

M ----->O

Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas.

O = Observación de las variables complementarias y principal.

No experimental

Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

Descriptivo

Fue descriptivo porque el estudio se limitó a describir las principales características de las variables complementarias y principal.

4.2 Población y muestra

Población

La población se constituyó por 34 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

La información fue obtenida por un estudio dirigido por conveniencia.

Muestra

Se tomó una muestra de 34 micros y pequeñas empresas que representan el 100% del total de la población en estudio.

4.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición conceptual	Definición	Escala de medición
Perfil de los representantes legales de las micro y pequeñas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Características de los representantes legales de las mypes del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Edad	Años
		Sexo	Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Sin instrucción Primaria completa Secundaria completa Superior no universitario Superior universitario
		Estado civil	Soltero Casado Conviviente
		Profesión	Técnico Agropecuario Ingeniero Forestal Administrador Ninguno

		Ocupación	Gerente General Administrador Cajero
--	--	-----------	--

Fuente: Arias (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Tiempo o año que se encuentra en el negocio las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	1 a 3 años 4 a 6 años 7 a más años
		Formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro	formal
		Número de trabajadores permanentes del sector comercio rubro	01 a 5 06 a más
		Número de trabajadores eventuales del sector comercio rubro	1 a 5 6 a más

		Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Obtener Ganancia Subsistencia
--	--	---	-------------------------------

Fuente: Arias (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Cómo financia su actividad productiva	Financiamiento propio Financiamiento es de terceros
		Acuden a entidades bancarias.	Banco de Crédito Banco Continental Mi Banco
		Tasa de interés mensual que paga	1.55% 1.60% 2.00%
		Acuden a entidades no bancarias.	Ninguno
		Tasa de interés mensual que paga a entidades no bancarias.	Ninguno
		Acuden a prestamistas o	Ninguno

	Tasa de interés mensual que paga a prestamistas	Ninguno
	Acude a otros	Ninguno
	Paga interés a otros prestamistas	Ninguno
	Entidades que otorgan mayores facilidades para	Entidades bancarias
	Los crédito otorgados son montos solicitados	Si No
	Monto promedio de crédito otorgado	10.000 a 40.000 50.000 a más Ninguno
	Tiempo de crédito solicitado	Corto plazo Largo plazo
	Inversión del crédito financiero	Capital de trabajo Ninguno

Fuente: Arias (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
----------	-----------------------	--	--------------------

Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresa.	Recibió capacitación antes del otorgamiento	Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal en el último años	Uno Dos Ninguno
		Tipo de curso que se capacitaron	Inversión de crédito financiero
		El personal de su empresa percibió	Uno Dos
		La capacitación es una inversión como	Si No
		Considera la capacitación del personal	Si No
		Tema en que se capacitaron los trabajadores	Prestación de manejo servicio a los clientes

Fuente: Arias (2017)

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas	Percepción de la rentabilidad de	La rentabilidad ha mejorado por el financiamiento recibido.	Si No

empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	sus empresas en el periodo de estudio.	La capacitación ha mejorado	Si
		su rentabilidad	No
		La rentabilidad ha mejorado los últimos años	Si
		No	No
		La rentabilidad ha disminuido los últimos años	Si
			No

Fuente: Arias (2017)

Variable Complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino

	micro y pequeñas empresas	Grado de instrucción	Nominal: Primaria Secundaria Instituto Universidad
--	---------------------------	----------------------	--

Variable	Definición	Definición operacional:	Escala de medición
Complementaria	conceptual	Indicadores	
Perfil de las micro y pequeñas empresas.	Son algunas características de las micro y pequeñas empresas.	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

		Objetivos de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: Especificar
--	--	---	---

Variable complementaria	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas.	Solicito crédito	Nominal: Si
		Recibió crédito	Nominal: Si
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que solicito el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria

		Entidad que le otorgo el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrado por el crédito	Cuantitativa: Especificar
		Crédito oportuno	Nominal: Si
		Crédito inoportuno	Nominal: Si
		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No
		Cree que el financiamiento mejora la empresa.	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro	Son algunas características relacionadas a la capacitación del	Recibió capacitación antes del	Nominal: Si
		Número de veces que se ha capacitado el personal en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos

compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017. (variable principal)	personal en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Calleria, 2017.	Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su	Nominal: Si
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las MYPES de la rentabilidad de sus empresas	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento recibido	Nominal: Si No

de Callería, 2017. (principal)	nel periododeestud io.	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: Arias (2017).

4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica

Se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Es el medio que se utilizó para conseguir un objetivo determinado, se utilizó un cuestionario estructurado de 36 preguntas.

Procedimientos de recolección de datos

Para la aplicación del cuestionario se siguió los siguientes pasos, se coordinó con los representantes de las micro empresas, se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta, se registró la información obtenida de los encuestados, se codificó la información obtenida de los encuestados por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

4.5 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizó haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel.

4.6 Matriz de consistencia

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 Callería, 2017.

TÍTULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA				
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 Callería, 2017.	FORMULACIÓN	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas empresas.	Características	Edad Sexo Grado de Instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO		
	¿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 Callería, 2017?	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 Callería, 2017.							ESPECÍFICOS	Micro y pequeñas empresas
			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 Callería, 2017.	Ley de la micro y pequeña empresa N° 30056	Número de trabajadores	No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo.	Estará conformada por 34 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará como soporte el programa Excel.		
		DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	Financiamiento		Bancos	Forma de financiamiento				
					Interés	Tasa de interés				
					Monto	Monto del crédito				
					Plazos	Plazo del crédito				
		DESCRIBIR las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.	capacitación		Personal	Permanente Eventual				
					Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación				
		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 Callería, 2017.	Rentabilidad		Financiamiento	Mejora rentabilidad				
					Capacitación	Mejora rentabilidad				
	Tipos				Económica Financiera					
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 Callería, 2017.							TÉCNICA	Encuesta		

4.7 Principios éticos

(REV MED HONDUR, 2012), expone en su título “Principios de la ética de la investigación y su aplicación”, manifiesta que la investigación para la salud se ejecuta de acuerdo a los tres principios universales de investigación, que es respeto por las personas, beneficencia y justicia. Estos fueron planteados para orientar y garantizar que siempre se tenga en cuenta el bienestar de los participantes.

Por lo que respeto por las personas requiere que los sujetos de investigación sean tratados como seres autónomos, permitiéndoles decidir por sí mismos. Se debe brindar protección adicional a los individuos incapaces de decidir por sí mismos.

Según la Beneficencia está en relación a la ética de investigación, la beneficencia significa una obligación a no hacer daño, minimización del daño y maximización de beneficios. Este principio requiere que exista un análisis de los riesgos y los beneficios de los sujetos, asegurándose que exista una tasa riesgo/beneficio favorable hacia el sujeto de investigación.

Y culmina en autor, la justicia en la distribución de los sujetos de investigación, de tal manera que el diseño del estudio de investigación permita que las cargas y los beneficios estén compartidos en forma equitativa entre los grupos de sujetos de investigación.

Es decir, los sujetos no deben ser elegidos en razón que están fácilmente disponibles o porque su situación los hace más fácilmente reclutables, como sería el caso de sujetos institucionalizados o individuos de menor jerarquía.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

CUADRO N°01

I. Datos Generales.		
ITEM	TABLA	COMENTARIOS
Edad	1	El 61.76% (21) de los representantes legales de las micropequeñas empresas tienen entre 31 a 50 años, el 23.53% (8) tienen entre 51 años a más y el 14.71% (5) tienen entre 18 a 30 años de edad.
Género	2	El 67.65% (23) los representantes legales de las micropequeñas empresas son de género masculino y el 32.35% (11) son de género femenino.
Grado de instrucción	3	El 32.35% (11) los representantes legales de las micropequeñas empresas tienen estudios universitarios, el 23.53% (8) tienen estudios no universitarios, el 20.59% (7) no tienen instrucción, el 14.71% (5) tienen primaria completa y 8.82% (3) tienen estudios secundaria completa.
Estado civil	4	El 50.00% (17) los representantes legales de las micropequeñas empresas tienen la condición de casados, mientras el 44.12% (15) son soltero y el 5.88% (2) son convivientes
Profesión	5	El 44.12% (15) los representantes legales de las micropequeñas empresas no presentan profesión alguna, el 23.53% (8) son técnicos Agropecuarios, el 20.59% (7) son Administradores y el 11.76% (4) son Ingenieros Forestales.

Ocupación	6	El 70.59% (24) los representantes legales de las micropequeñas empresas cuentan con ocupación de Gerente general de la empresa), el 17.65% (6) son de ocupación Administradores y el 11.76% (4) son de ocupación cajeros
-----------	---	--

CUADRO N° 02

II. Características de las mypes		
Tiempo en años que se encuentra en el sector o rubro	7	El 47.06% (16) los representantes legales de las micropequeñas empresas tienen entre 7 años a más en el rubro, mientras el 41.18% (14) tienen entre 4 a 6 años en el rubro y el 11.76% (4) tienen 1 a 3 años.
Formalidades de las Mypes	8	100% de las micropequeñas empresas son formales.
Número de trabajadores permanentes	9	El 85.29% (29) de las micropequeñas empresas tienen entre 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 14.71% (5) tienen entre 6 a más.
Número de trabajadores eventuales	10	El 88.24% (30) de las micropequeñas empresas tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, y el 11.76% (4) tienen de 6 a más, Ver tabla N° 10; según los resultados nos da a conocer el alto porcentaje de trabajadores eventuales las micro y pequeñas empresas contratan personal en el tiempo de invierno siendo así que las maderas llegan a menor costo.

Motivo de la formación de las Mypes	11	El 100% (34) de los empresarios mencionan que el motivo de formación del negocio es para obtener ganancias.
-------------------------------------	----	---

CUADRO N° 03

III. Financiamiento de las mypes		
Forma de financiamiento	12	El 67.65% (23) de las micropequeñas empresas realizan Financiamiento Propio, y el 32.35% (11) financian por terceros.
¿A qué entidades recurren para obtener el financiamiento?	13	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios no acudieron a entidades bancarias, el 17.65% (6) acudieron al Banco Continental, el 8.82% (3) acudieron a Mi Banco, y el 5.88% (2) acudieron al Banco de crédito.
¿Qué tasa de interés mensual pagan a las entidades bancarias?	14	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios no pagan interés, el 17.65% (6) pagan un interés del 1.60%, el 8.82% (3), pagan un interés del 2.00%, y el 5.88% (2) pagan un interés del 1.55%.
¿Acuden a entidad no bancaria?	15	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno acude a entidades no Bancarias.
¿Qué tasa de interés mensual pagan a las entidades no bancarias?	16	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno paga tasas de interés mensual a entidades no bancarias.

¿Acuden a prestamistas o usureros?	17	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno acude a prestamistas o usureros.
¿Qué tasa de interés mensual pagan a prestamistas o usureros?	18	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros.
¿Acuden a otros prestamistas?	19	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno acude a otros prestamistas.
¿Qué tasa de interés mensual pagan a otros prestamistas?	20	El 100% (34) de los micro pequeños empresarios ninguno paga interés a otros prestamistas.
¿Qué entidades bancarias le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito?	21	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios opinan que ninguna entidad financiera otorga mayores facilidades para obtener el crédito, y el 32.35% (11) opinan que las entidades bancarias le otorga mayores facilidades para obtener el crédito
¿Los créditos otorgados fueron los montos solicitados?	22	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios ninguno pidió crédito, el 26.47% (9) opinan que si fueron otorgados los montos de crédito solicitado y el 5.88% (2) no fueron otorgados los montos de crédito solicitado.
¿Cuál fue el monto promedio de crédito otorgado?	23	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios no pidieron ningún crédito, el 23.53% (8) mencionan que recibieron el monto otorgado de 50.000 a más soles, y el 8.82% (3) el monto otorgado de 10.000 a 40.000 soles.

plazo de crédito solicitado	24	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios no pagarán ningún crédito, el 23.53% (8 pagarán a largo plazo el crédito solicitado), y el 8.82% (3) los representantes legales de las micro y pequeñas empresas a corto plazo.
¿En qué invertido el crédito financiamiento que obtuvo?	25	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios opinan que no invirtieron crédito financiero alguno ya que su financiamiento es propio y el 32.35% (11) invirtieron el crédito financiero en Capital de trabajo.

CUADRO N° 04

IV. Capacitación de las micro y pequeñas empresas.		
¿Recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero?	26	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios ninguno recibió capacitación, el 26.47% (9) mencionan que recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito), y el 5.88% (2) mencionan que no recibieron capacitación.
¿Cuántos cursos de capacitación obtuvo en el último año?	27	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios mencionan que recibió capacitación el último año, el 26.47% (9) recibieron una sola capacitación y el 5.88% (2) recibieron dos capacitaciones.

¿Si tuvo capacitación en qué tipo de curso participó?	28	El 67.65% (23) de los micro pequeños empresarios mencionan que ninguno participo en capacitaciones de algún curso, el 26.47% (9) los representantes legales de las micro y pequeñas empresas participaron en el curso de inversión de crédito financiero) y el 5.88% (2) de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en el curso de manejo empresarial.
¿El personal de su empresa ha percibido algún tipo de capacitación?	29	El 64.71% (22) los trabajadores de las micro pequeñas empresas percibieron un curso), mientras el 23.53% (8) percibieron dos curso, y el 11.76% (4) percibieron más tres cursos.
¿Considera que la capacitación como empresario es una inversión?	30	El 100% (34) de los microempresarios manifestaron que las capacitación es una inversión.
¿Considera que capacitación de su personal es relevante para su empresa?	31	El 79.41% (27) de los microempresarios manifestaron que la capacitación es relevante, y el 20.59% (7) consideran que no es relevante
¿Qué tema se capacitaron sus trabajadores?	32	El 55.88% (19) los trabajadores micro pequeñas empresas fueron capacitados en el tema de Conocimientos de especies maderables, y el 44.12% (15) mencionan que fueron capacitado de Prestación de manejo servicio a los clientes

CUADRO N° 05

V. Rentabilidad de las micro empresas.		
¿El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad?	33	El 67.65% (23) creen que el financiamiento no mejoró la rentabilidad, y el 32.35% (11) mencionan que creen que el financiamiento mejora la rentabilidad.
¿La capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	34	El 100% (34) consideran que la capacitación ha mejorado la renta.
¿La rentabilidad ha de su empresa ha mejorado en últimos años?	35	El 64.71% (22) consideran que no mejoró su rentabilidad los últimos años y mientras que el 35.29% (12) de los considera que ha mejorado su rentabilidad en los últimos años.
¿La rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?	36	El 64.71% (22) consideran que si ha disminuido su rentabilidad en los últimos años), y el 35.29% (12) consideran que no ha disminuido su rentabilidad.

5.2 Análisis de Resultados

Respectos a los empresarios

- Se pudo notar que en el sector rubro compra y venta de madera del distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa, el 61.76% representantes legales tienen de 31 a 50 años, el 23.53% tienen 51 a más años y el 14.71% tienen entre 18 a 30 años. (Ver tabla N° 1). De este resultado, se puede observar que la mayoría de los comerciantes está en una edad adulta, seguramente con la experiencia

necesaria que le dan los años para un manejo responsable del negocio, así tomar decisiones adecuadas y razonadas.

- En cuanto al género de los representantes legales se tiene que el 67.65% son masculino y el 32.35% son femenino. (Ver tabla N° 2). Eso cabe denotar que el que predomina en este rubro es el género masculino.
- Con respecto al grado de instrucción el 32.35% de los representantes legales se encuentran con estudios universitarios, el 23.53% con estudios no universitarios, el 20.59% no tienen instrucción, 14.71% cuentan con primaria completa y 8.82% cuentan con estudios secundaria completa. (Ver tabla N°3). Aquí se aprecia que la mayoría de los representantes legales son universitarios es por eso que llevan mejor el manejo y control de su negocio.
- El 50.00% tienen la condición de casados, el 44.12% son soltero y el 5.88% son convivientes. (Ver tabla N° 04). Se puede denotar que la mayoría son casados son serios tanto en su vida personal como en su negocio.
- Con respecto al grado de instrucción, el 44.12% no presentan profesión alguna, el 23.53% son técnicos Agropecuarios, el 20.59, el 20.59% son Administradores y el 11.76% son Ingenieros Forestales. (Ver tabla N° 05). Estos resultados hace notar el Perú es un país de emprendedores no necesitan de estudios superiores para tener éxito en sus empresas con conocimiento e inteligencia les basta.
- Sobre su ocupación el 70.59% cuentan con ocupación de Gerente general de la empresa, el 17.65% son de ocupación Administrador y el 11.76% son de ocupación cajeros. (Ver tabla N° 06). Aquí se aprecia como la gran mayoría de microempresarios crea su pequeño negocio y asume la ocupación de gerente general de su empresa

Respectos a las características de las mypes

- En cuanto al tiempo en que las micro pequeñas empresas se dedica al sector y rubro compra y venta de madera, se tiene que el 47.06% tienen de 7 años a más en el rubro, el 41.18% tienen entre 4 a 6 años y el 11.76% tienen 1 a 3 años. (Ver tabla N° 07). Lo que estas cifras nos dicen que se trata de negocios que ya están encaminados, en su mayoría, que ya han adquirido la madurez comercial que les permite afrontar con éxito factores externos e internos que pudiera afectar su actividad.
- Con respecto a su formalidad, el 100% son formales; (Ver tabla N° 08). Esto significa que las microempresas saben o tienen conocimiento de las leyes y procesos administrativos, municipales y obligaciones como contribuyente.
- El 85.29% tienen 1 a 5 trabajadores permanentes, y el 14.71% micro y pequeñas empresas tienen entre 6 a más. (Ver tabla N° 09). De acuerdo a estos resultados las micro y pequeñas empresas son los que más generan trabajo en nuestra ciudad de Pucallpa
- El 88.24% tienen entre 1 a 5 trabajadores eventuales, y el 11.76% tienen de 6 a más. (Ver tabla N° 10). Según los resultados nos da a conocer el alto porcentaje de trabajadores eventuales que contratan los microempresarios, en el temporada de invierno el cual abunda la madera a menor costo y favorece comprar y almacenar.
- Sobre el motivo y formación de las empresas el 100% manifiestan que es para obtener ganancias. (Ver tabla N° 11). De acuerdo al resultado se aprecia que el motivo es con fin de lucro.

Respectos al financiamiento

- El 67.65% de empresarios financian sus actividades comerciales con financiamiento Propio, y el 32.35% lo hacen con Financiamiento por terceros. (Ver tabla N° 12). De acuerdo al resultado se aprecia que la mayoría realizan su financiamiento propio muchas veces porque desconocen el trabajo con bancos.
- Sobre las entidades bancarias a las recurren los empresarios, el 67.65% mencionan que no acudieron a entidades bancarias, el 17.65% mencionan que acudieron al Banco Continental, el 8.82% acudieron a Mi Banco, y el 5.88% acudieron al Banco de crédito. (Ver tabla N° 13). De acuerdo al resultado se puede apreciar que hay un alto porcentaje que no acudieron al banco.
- El 67.65% no pagan interés, el 17.65% pagan un interés del 1.60%, el 8.82% pagan un interés del 2.00%, y el 5.88% pagan un interés del 1.55%. (Ver tabla N° 14) De acuerdo al resultado se pudo notar que hay un alto porcentaje que no les dieron el préstamo
- El 100% ninguno acude a entidades no Bancarias. (Ver tabla N° 15). Se observa que todos no acudieron ya que no están acostumbrados a trabajar con usureros y cajas.
- El 100% ninguno acude a prestamistas o usureros. (Ver tabla N° 17)
- El 100% (34 ninguno paga tasas de interés mensual a entidades no bancarias).
Ver tabla N° 16
- El 100% (34 ninguno acude a prestamistas o usureros). Ver tabla N° 17
- El 100% ninguno paga interés mensual a prestamistas o usureros. (Ver tabla N° 18)
- El 100% ninguno acude a otros prestamistas. (Ver tabla N° 19)
- El 100% ninguno paga interés mensual a otros prestamistas. (Ver tabla N° 20)

- El 67.65% opinan que ninguna entidad financiera otorga mayores facilidades para obtener el crédito, y el 32.35% menciona que las entidades bancarias le otorga mayores facilidades para obtener el crédito. (Ver tabla N° 21) se puede apreciar de acuerdo al resultado que es alto el porcentaje que opinan que ninguna entidad financiera otorga mayores facilidades para obtener el crédito ya que desconocen.
- El 67.65% no pidió crédito, el 26.47% opinan que si fueron otorgados los montos de crédito solicitado y el 5.88% no fueron otorgados los montos de crédito solicitado. (Ver tabla N° 22). De este resultado, se puede observar que la mayoría no pidió crédito es por eso que no opinan sobre monto otorgado.
- El 67.65% no pidieron ningún crédito, el 23.53% mencionan que recibieron el monto otorgado de 50.000 a más soles y el 8.82% recibieron el monto otorgado de 10.000 a 40.000 soles. (Ver tabla N° 23). De este resultado, se puede observar que la mayoría no pidió crédito es por eso que no opinan sobre monto otorgado y en caso de los que si recibieron es de acuerdo a la cantidad de desembolso.
- El 67.65% no pagarán ningún crédito, el 23.53% pagarán a largo plazo el crédito solicitado y el 8.82% a corto plazo (Ver tabla N° 24). De este resultado, se puede observar que la mayoría no pidió crédito, en este caso el plazo tuvo que ver con la cantidad de dinero prestado
- El 67.65% opinan que no invirtieron crédito financiero alguno ya que su financiamiento es propio y el 32.35% invirtieron el crédito financiero en Capital de trabajo. (Ver tabla N° 25). Se pudo notar que los 23 empresarios no recibieron ningún financiamiento de crédito pero en el caso de 11 sí y lo invirtieron en capital de trabajo.

Respecto a la capacitación

- En cuanto a la capacitación, el 67.65% de empresarios ninguno recibió capacitación, el 26.47% mencionan que recibieron capacitación para el otorgamiento de crédito y el 5.88% mencionan que no recibieron capacitación. (Ver tabla N° 26)
- En cuanto al número de cursos de capacitación que recibieron en el último año, el 67.65% recibió capacitación el último año, el 26.47% recibieron una sola capacitación y el 5.88% recibieron dos capacitaciones. (Ver tabla N° 27)
- Con respecto a la capacitación a los microempresarios, el 67.65% mencionan que no participaron en capacitaciones de algún curso, el 26.47% mencionan que participaron en el curso de inversión de crédito financiero y el 5.88% en el curso de manejo empresarial. (Ver tabla N° 28)
- El 64.71% trabajadores percibieron un curso, el 23.53% percibieron dos cursos, y el 11.76% más tres cursos. (Ver la tabla N° 29)
- El 100% considera que la capacitación es una inversión. (Ver tabla N° 30)
- El 79.41% consideran que la capacitación es relevante y el 20.59% consideran que no es relevante. (Ver tabla N° 31)
- El 55.88% los trabajadores fueron capacitados en el tema de Conocimientos de especies maderables, el 44.12% en Prestación de manejo servicio a los clientes. (Ver tabla 32)

Respecto a la rentabilidad

- El 67.65% de empresarios cree que el financiamiento no mejoró la rentabilidad, y el 32.35% creen que el financiamiento mejora la rentabilidad. (Ver tabla N° 33). Es la percepción de los empresarios por motivo que se está

elevando el costo de la madera otro por el estado de la pista y cada vez se hace más difícil obtener el producto maderable por las intervenciones.

- El 100% consideran que la capacitación ha mejorado la renta. (Ver tabla N° 34)
- El 64.71% mencionaron que no ha mejorado su rentabilidad los últimos años y el 35.29% consideran que sí. (Ver tabla N° 35)
- El 64.71% consideran que si ha disminuido su rentabilidad en los últimos años, y el 35.29% consideran que no ha disminuido su rentabilidad. (Ver tabla N° 36)

VI. CONCLUSIONES

6.1 CONCLUSIONES

Respectos a los empresarios

- Es preciso concluir que el 61.76% de los representantes legales encuestados oscilan entre 31 a 50 años de edad, el 67.65% son de género masculino, el 32.35% tienen estudios universitarios, el 50.00% son casados, el 44.12% no tienen profesión alguna, el 70.59% ocupan el cargo de Gerente General de la empresa.

Respectos al micro pequeños empresarios

- El 47.06% tienen entre 7 a más años en el rubro, el 100% de las empresas son formales, el 85.29% tienen de 1 a 5 trabajadores permanentes, el 88.24% tienen de 1 a 5 trabajadores eventuales, el 88.24% tienen de 1 a 5 trabajadores eventuales, el 100% de las empresas tienen como motivo de formación es obtener ganancias.

Respectos al financiamiento

- Las empresarios encuestados, manifestaron que el 67.65% de las microempresas de este rubro realizan Financiamiento Propio, el 67.65% acudieron entidades bancarias, el 67.65% no pagan interés, el 100% ninguno acude a entidades no Bancarias, el 100% de las ninguno paga tasas de interés mensual a entidades no bancarias, el 100% ninguno acude a prestamistas o usureros, el 100% ninguno paga tasa de interés mensual a prestamistas o usureros, el 100% de las microempresas encuestadas ninguno acude a otros prestamistas, el 100% ninguno paga tasa de interés mensual a otros prestamistas, el 67.65% que ninguno de las entidades financiera otorga mayores facilidades para obtener el crédito, el 67.65% ninguno pidió crédito, el 67.65% no pidió ningún crédito, el 67.65% no pagarán ningún crédito, el 67.65% no invirtieron crédito financiero alguno ya que su financiamiento es propio.

Respectos a la capacitación

- El 67.65% de los representantes de las micro y pequeñas empresas ninguno recibió capacitación, el 67.65% ninguno recibió capacitación en el último año, el 67.65% que ninguno participo en capacitaciones de algún curso, el 64.71% (22) trabajadores percibieron un curso, el 100% consideran que las capacitación es una inversión, el 79.41% consideran que la capacitación es relevante, el 55.88% de los trabajadores fueron capacitados en el tema de Conocimientos de especies maderables.

Respecto a la rentabilidad.

- El 67.65% de los microempresarios creen que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad, el 100% opinan que la capacitación ha mejorado la rentabilidad, el 64.71% expresan que no mejoró su rentabilidad los últimos

años, el 64.71% consideran que si ha disminuido su rentabilidad en los últimos años

6.2 RECOMENDACIONES

A los empresarios

- Se sugiere que a este rubro de compra y venta de madera de las empresas ya que existe oportunidad para las personas de temprana edad y puedan aplicar sus visiones, asimismo que las mujeres se atrevan a participar en las micro y pequeñas empresas del rubro compra y venta de madera, ya que no tienen ninguna limitación, se recomienda seguir formándose profesionalmente y finalmente poner en práctica en el rubro de compra y venta de madera, y que el trabajo en el rubro de compra y venta de madera sirva para tener Mejor calidad de vida para el comerciante.

A los micro pequeños empresarios

- Se recomienda que consigan continuidad en la actividad comercial y que les permitirá surgir como empresa y siempre existirá la necesidad de comprar maderas, asimismo seguir formándose a nivel profesionalmente y puedan finalmente utilizar su conocimiento en el campo profesional, es preciso recalcar la necesidad de tener un trabajador permanente en la empresa. que los microempresarios traten de tener la menor cantidad de personal eventual, salvo en ocasiones que amerite (temporadas altas), y también fomentar herramientas que permitan tener una mayor rentabilidad en la empresa.

Al financiamiento de las mypes

- Se recomienda contar con un capital propio que permita a la empresa evitar endeudamientos con diferentes bancos, asimismo que antes de realizar un préstamo estén bien asesorados financieramente y evitar posibles problemas

posteriores que se puedan presentar, también indagar tasas de interés módicas que permitan a la empresa tener solvencia, que los entes financieros deberían brindar las mayores facilidades para que la empresa pueda surgir, evitar realizar endeudamientos incensarios y que no tengan un fin específico, buscar un buen asesoramiento de que entidades puede darle las facilidades necesarias, realizar préstamos a corto plazo que permitan que la empresa evitar endeudamientos largos, seguir generando más ideas y herramientas que permitan seguir teniendo una solvencia económica, no realizar préstamos que no se cuenta con el dinero necesario para devolver en los plazos acordados.

Respecto a la capacitación

- Se debe fomentar las capacitaciones en las empresas de acuerdo a las falencias internas que existen, se debe impulsar las capacitaciones en los trabajadores constantemente, se debe estar capacitando constante al personal en la identificación de las maderas y el buen estado en el momento de las compras, se debe adecuar capacitaciones de acuerdo a la necesidad del trabajador y sentirse cada vez actualizado.

Respecto a la rentabilidad

- Se recomienda fomentar capacitaciones en ramas relacionadas con la rentabilidad donde existen algunas falencias, también al momento de invertir tener una idea clara de los pasos a seguir y las consecuencias que acarrearán posteriormente, asimismo que al momento de comprar el producto esté en buenas condiciones ya de ser lo contrario generaría perdida al negocio, también al momento de hacer una compra de madera se encuentre al día con sus respectivas documentaciones para evitar decomisos que generarían gastos y perdidas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Asociación de emprendedores de Perú. (17 de Noviembre de 2015). MYPES aportan el 40% del PBI. ASEP. Obtenido de <https://asep.pe/index.php/mypes-aportan-el-40-del-pbi/>
- Bertein. (2016). *Rentabilidad*. Obtenido de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Billikopf Encina, G. (Marzo de 1982). Capacitación del Personal. Obtenido de <https://nature.berkeley.edu/ucce50/agro-laboral/7libro/05s.htm>
- Colchado Aguilar, Y. P. (2015). *PARTICIPACIÓN DEL FINANCIAMIENTO EN LA GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DE LAS EMPRESAS COMERCIALES DEL PERÚ. CASO MYPE IMPRENTA ROMISA EIRL DE CHIMBOTE 2013*. ULADECH, Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1224/FINANCIAMIENTO_MYPES_COLCHADO_AGUILAR_YESSICA_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Definición ABC. (s.f.). <https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>.
- Definicion.Org. (s.f.). <https://definicion.org/financiamiento>.
- Fuente Grupo RPP. (2016). *Así está el Perú: 80% de exportaciones de madera tienen procedencia ilegal*. Perú. Obtenido de <https://rpp.pe/politica/elecciones/asi-esta-el-peru-80-de-exportaciones-de-madera-tienen-procedencia-ilegal-noticia-944597>
- Ibarra Sánchez, D. Y. (2016). *“Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015”*. Uladech, Ucayali, Manantay. Obtenido de [file:///C:/Users/Rocio/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20\(4\).pdf](file:///C:/Users/Rocio/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(4).pdf)
- Kong, J. A., & Moreno, J. M. (2014). *INFLUENCIA DE LAS FUENTES DE FINANCIAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LAS MYPES DEL DISTRITO DE SAN JOSÉ – LAMBAYEQUE EN EL PERÍODO 2010-2012*”. Tesis, UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO, Lambayeque. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/usat/88/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Mesones, A., & Roca, E. (2010). *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Lima, Perú. Obtenido de [file:///C:/Users/Rocio/Downloads/4126-15740-1-PB%20\(10\).pdf](file:///C:/Users/Rocio/Downloads/4126-15740-1-PB%20(10).pdf)
- Modigliani, & Miller. (1958). estudio formal de la Teoría de las Finanzas Corporativas. Obtenido de <https://ucema.edu.ar/conferencias/download/2008/MM.pdf>

- Moreno, D. (14 de Marzo de 2018). ¿Qué es la Rentabilidad? Obtenido de <https://www.finanzasparamortales.es/que-es-la-rentabilidad/>
- Narvasta Rengifo, V. E. (2017). “*CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA ASERRADA DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2016*”. Tesis, Uladech, Yarinacocha. Obtenido de file:///C:/Users/Rocio/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(3).pdf
- Queipo de Llamo, J. (10 de Junio de 2013). CARACTERÍSTICAS DE LA MADERA COMO MATERIAL DE CONSTRUCCIÓN. *Arquitectura & Madera*. Obtenido de <http://publiditec.com/blog/caracteristicas-de-la-madera-como-material-de-construccion/>
- Sánchez Denia, Y. (2016). “*Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de madera aserrada del distrito de Manantay, 2015*”. Tesis, ULADECH, Ucayali, Manantay. Obtenido de file:///C:/Users/Rocio/Downloads/Uladech_Biblioteca_virtual%20(2).pdf
- Sanchez Segura, A. (Enero a Marzo de 1994). La RentabilidadEconómicay Financiera de la gran empresa Española. Análisis de los Factores determinantes. *Revista Española de Financiación y Rentabilidad*. Obtenido de file:///C:/Users/Rocio/Downloads/Dialnet-LaRentabilidadEconomicaYFinancieraDeLaGranEmpresaE-44122.pdf
- Toboada Rodríguez, R. A. (2004). *CLASIFICACIÓN ESTRUCTURAL DE LA ESPECIE FORESTAL MANCHINGA " Brosimum alicastrum"*. UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERIA, Perú, Lima. Obtenido de file:///C:/Users/Rocio/Downloads/taboadarr.pdf
- Vaca Vizcarra, V. A. (2015). *EXPORTACION DE MADERA TECA: EFECTO ECONOMICO Y AMBIENTAL EN EL ECUADOR*. Tesis, Ecuador. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/12131/1/TESIS-EXPORTACION-DE-MADERA-TECA-Varinia-Vaca-Vizcarra-4-2%20%283%29.pdf>

ANEXOS

TABLA N° 01

LA EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 a 30 años	5	14.71
31 a 50 años	21	61.76
De 51 a más años	8	23.53
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

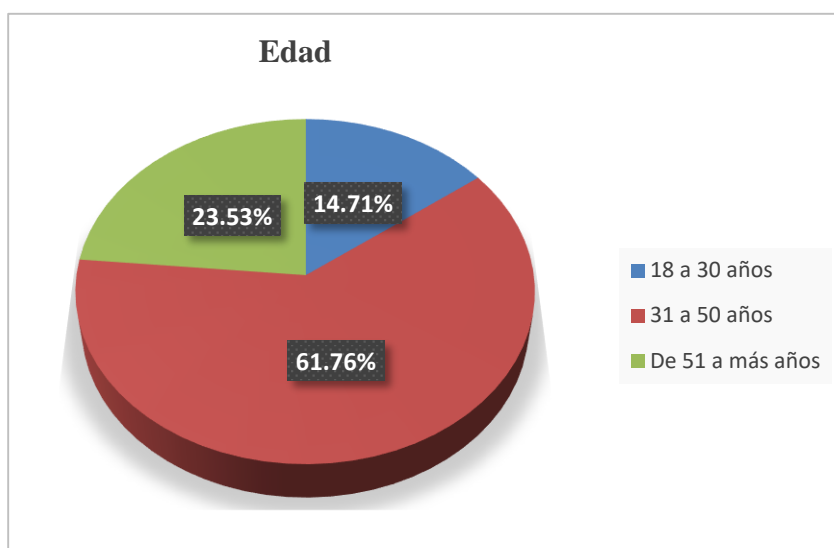


GRÁFICO N° 01. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 01.

TABLA N° 02

EL GÉNERO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Género	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	23	67.65
Femenino	11	32.35
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

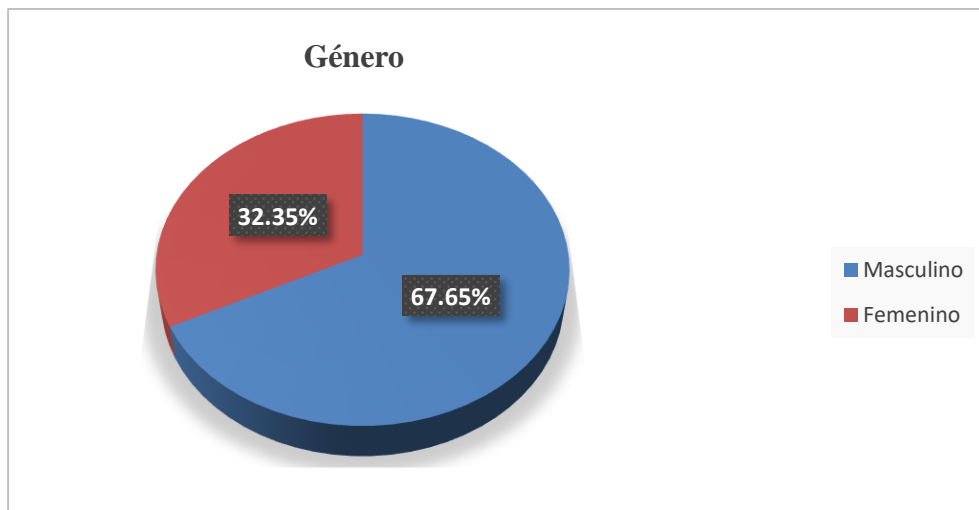


GRÁFICO N° 02. El género de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 02

TABLA N° 03

GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Sin Instrucción	7	20.59
Primaria Completa	5	14.71
Secundaria Completa	3	8.82
Superior no universitario	8	23.53
Superior universitario	11	32.35
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

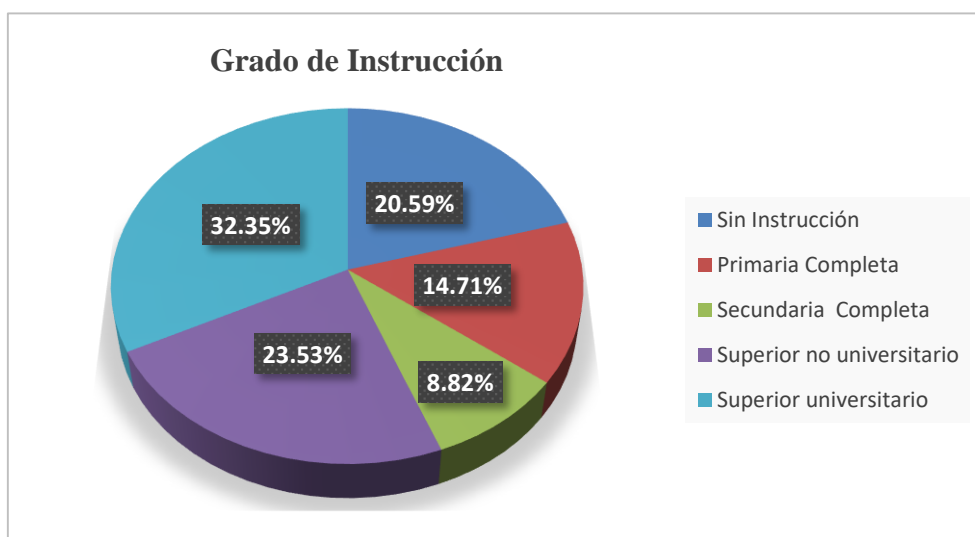


GRÁFICO N° 03. El grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 03

TABLA N° 04

ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Género	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	15	44.12
Casado	17	50.00
Conviviente	2	5.88
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

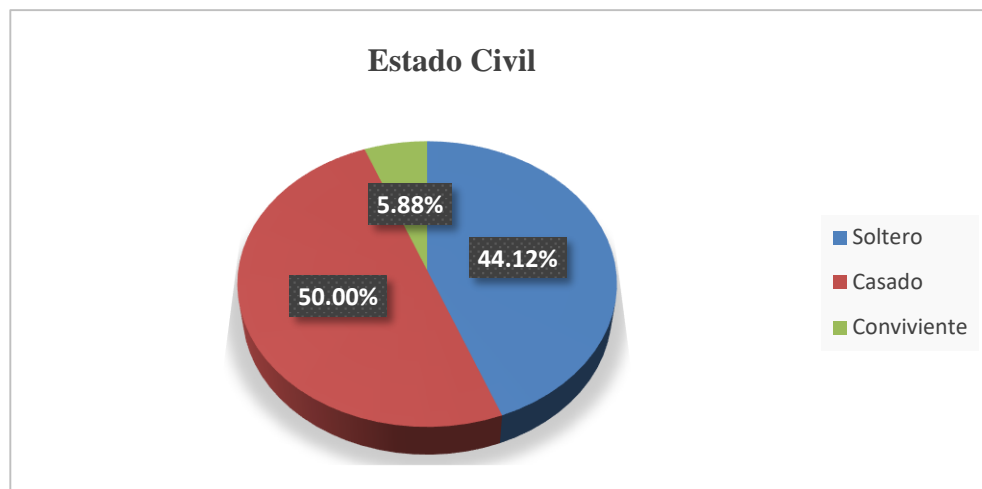


GRÁFICO N° 04. El estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 04

TABLA N° 05

PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Profesión	Frecuencia	Porcentaje
Técnico Agropecuario	8	23.53
Ingeniería Forestal	4	11.76
Administración	7	20.59
Ninguno	15	44.12
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

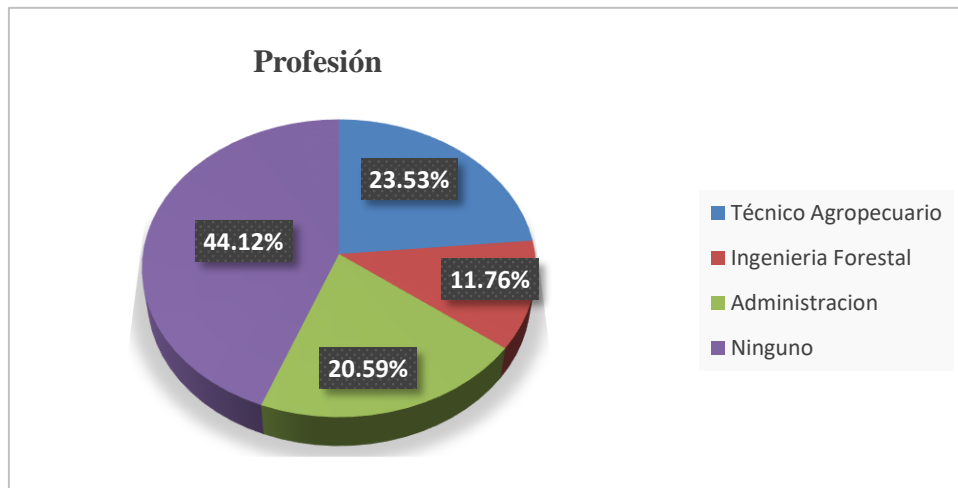


GRÁFICO N° 05. La profesión de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 05

TABLA N° 06

OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Gerente General	24	70.59
Administrador	6	17.65
Cajero	4	11.76
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

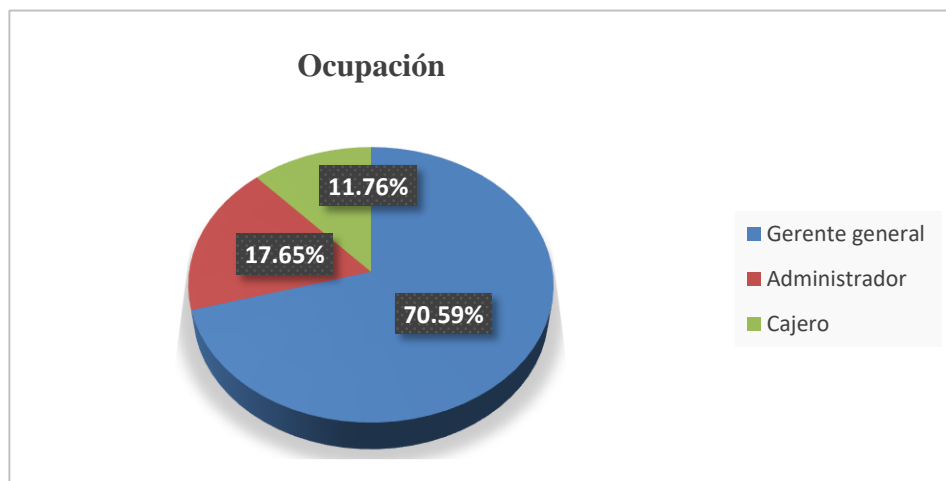


GRÁFICO N° 06. La ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 06

TABLA N° 07

TIEMPO EN EL RUBRO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Años	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3 años	4	11.76
4 a 6 años	14	41.18
7 a más años	16	47.06
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



GRÁFICO N° 07. El tiempo en el rubro de los representantes de las micros y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 07.

TABLA N° 08

FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Formalidad	Frecuencia	Porcentaje
Formal	34	100.00
Informal	0	0.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

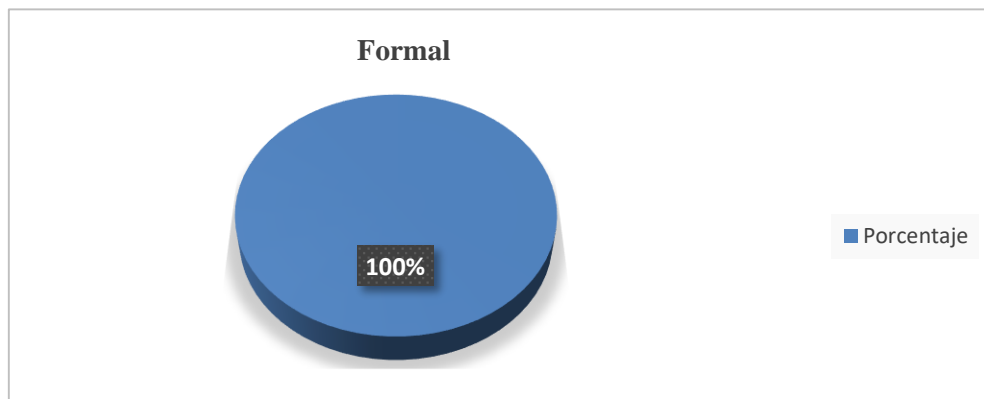


GRÁFICO N° 08. La formalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 08

TABLA N° 09

NÚMERO DE TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

N° Trabajadores Permanentes	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	29	85.29
6 a más	5	14.71
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

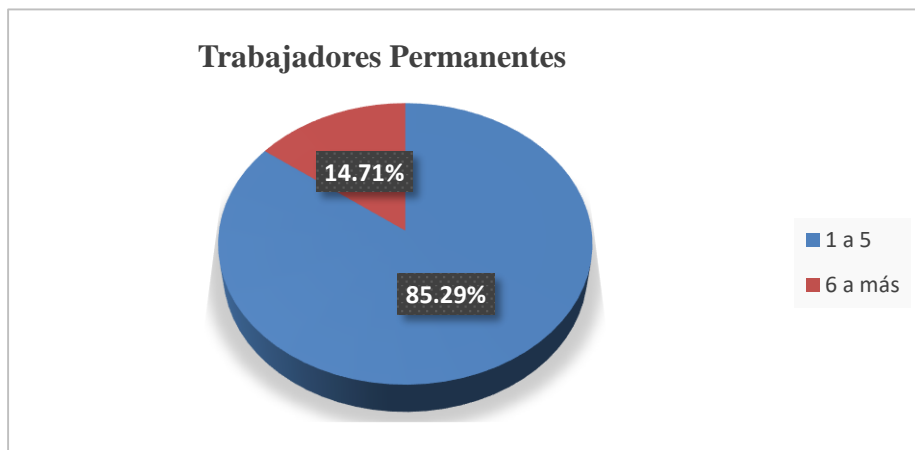


GRÁFICO N° 09 El número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 09

TABLA N° 10

NÚMERO DE TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

N° Trabajadores Eventuales	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5	30	88.24
6 a más	4	11.76
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

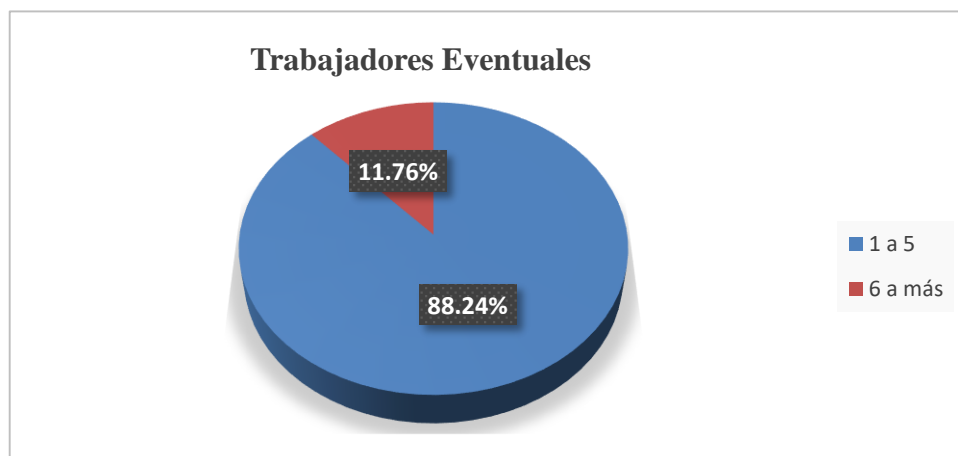


GRÁFICO N° 10. El número de los trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 10

TABLA N° 11

MOTIVOS DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Motivos	Frecuencia	Porcentaje
Obtener Ganancia	34	100.00
Subsistencia	0	0.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

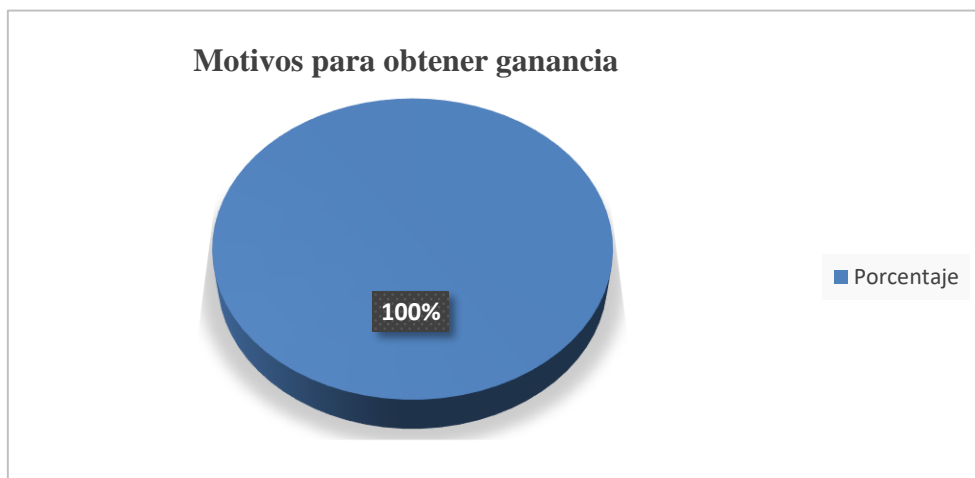


GRÁFICO N° 11 Realiza motivos de formación las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 11

TABLA N° 12

CÓMO FINANCIA SU ACTIVIDAD PRODUCTIVA LA MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	23	67.65
Financiamiento de terceros	11	32.35
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

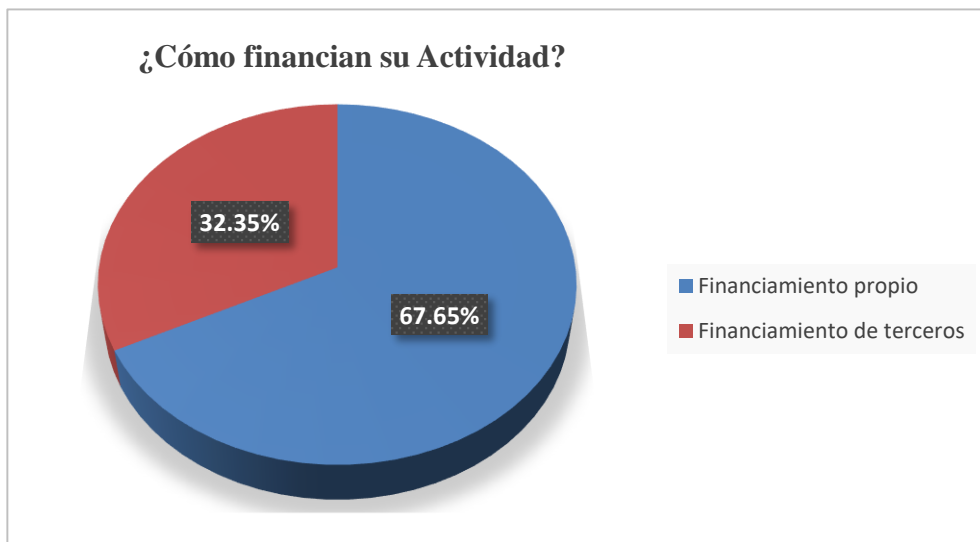


GRÁFICO N° 12. Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 12

TABLA N° 13

ACUDEN A ENTIDADES BANCARIAS PARA OBTENER FINANCIAMIENTO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Entidades Bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Banco Crédito	2	5.88
Banco Continental	6	17.65
Mi Banco	3	8.82
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

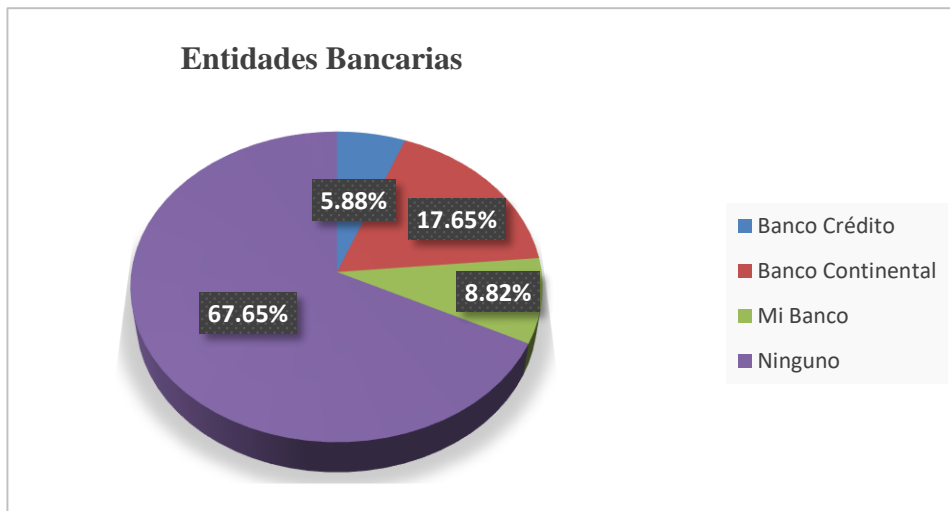


GRÁFICO N° 13. Acuden a entidades bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 13

TABLA N° 14

TASA DE INTERES MENSUAL QUE PAGAN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1.55%	2	5.88
1.60%	6	17.65
2.00%	3	8.82
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

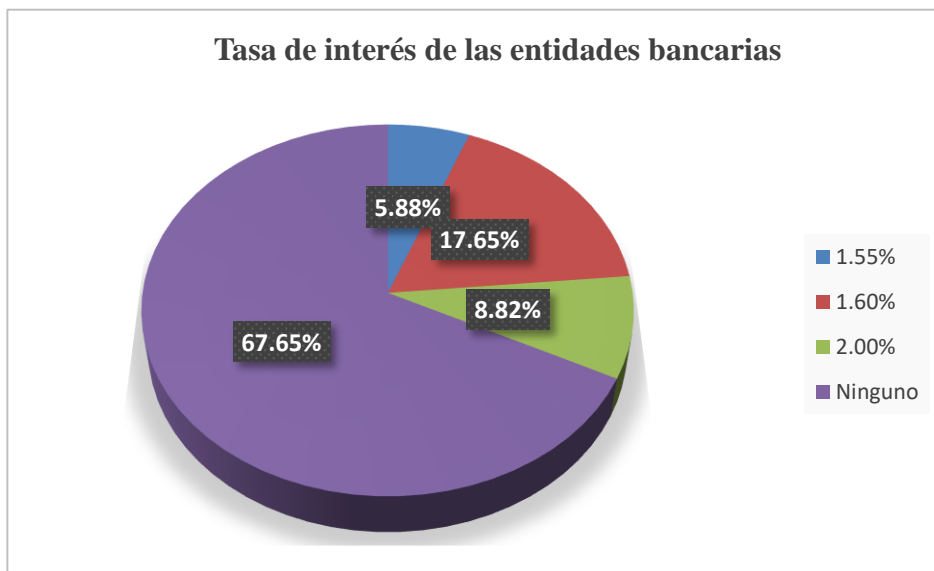


GRÁFICO N° 14. Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 14

TABLA N° 15

ACUDEN A ENTIDADES NO BANCARIAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación

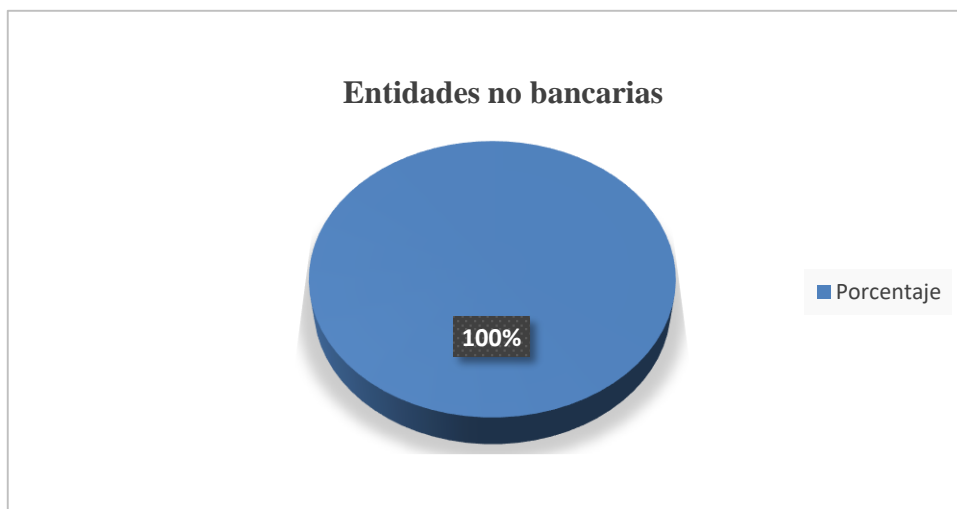


GRÁFICO N° 15. Acuden a entidades no bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 15

TABLA N° 16

TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGA A ENTIDADES NO BANCARIAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

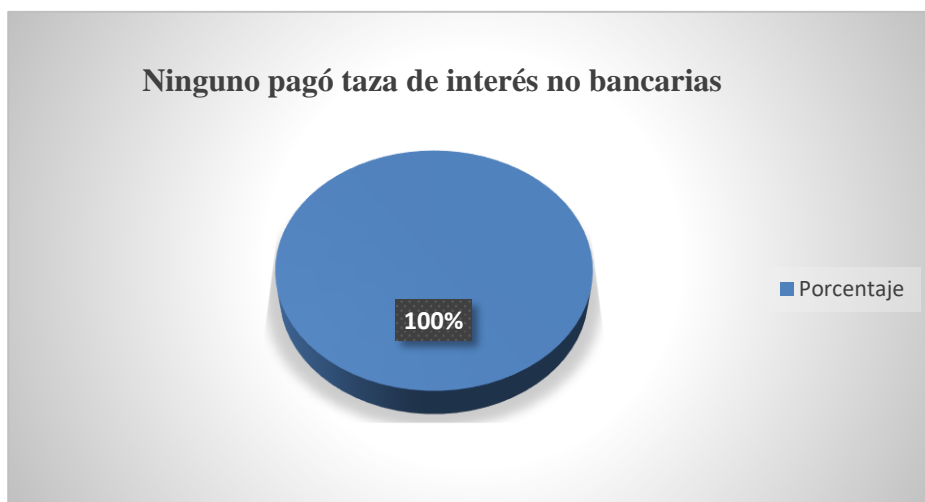


GRÁFICO N° 16. Tasa de interés mensual que pagan a entidades no bancarias las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 16

TABLA N° 17

ACUDEN A PRESTAMISTAS O USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

prestamistas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



GRAFICO N° 17. Acuden a prestamistas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 17

TABLA N° 18

TASA DE INTERÉS MENSUAL PAGA A PRESTAMISTAS O USUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

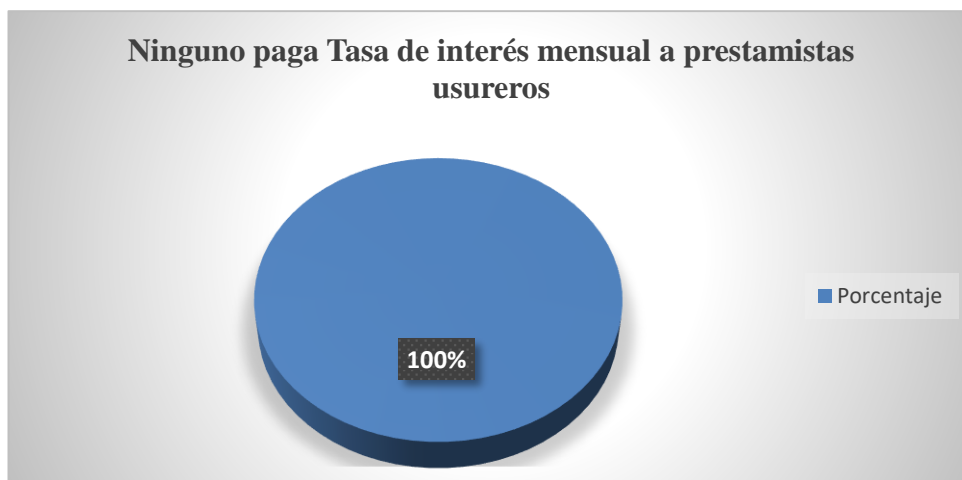


GRAFICO N° 18. Tasa de interés mensual paga a prestamistas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 18

TABLA N° 19

ACUDE A OTROS PRESTAMISTA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Otros Prestamistas	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

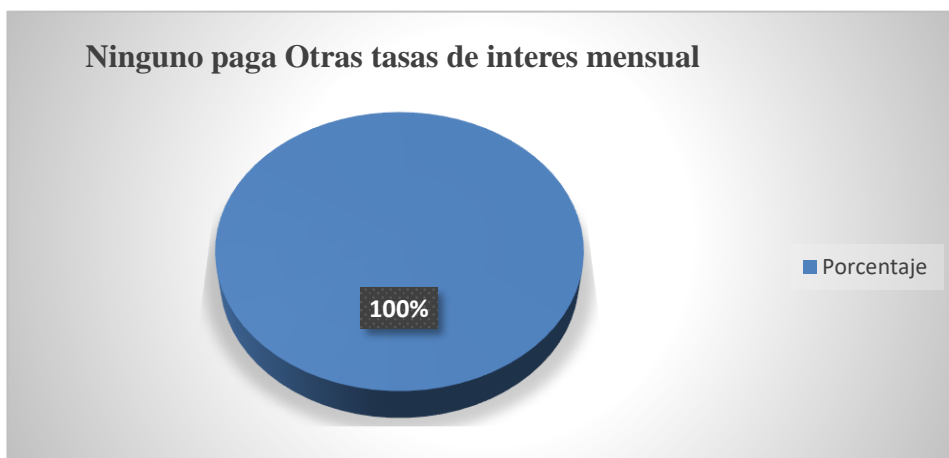


GRAFICO N° 19. Acuden a otros prestamistas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 19

TABLA N° 20

TASA DE INTERÉS MENSUAL QUE PAGA A OTROS PRESTAMISTAS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERÍA, 2017

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	34	100.00
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



GRÁFICO N° 20. Tasa de interés mensual que paga a prestamistas las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 20

TABLA N° 21

QUÉ ENTIDADES BANCARIAS LE OTORGA MAYORES FACILIDADES PARA LA OBTENCION DE CREDITO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Entidades bancarias	11	32.35
Ninguno	23	67.65

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

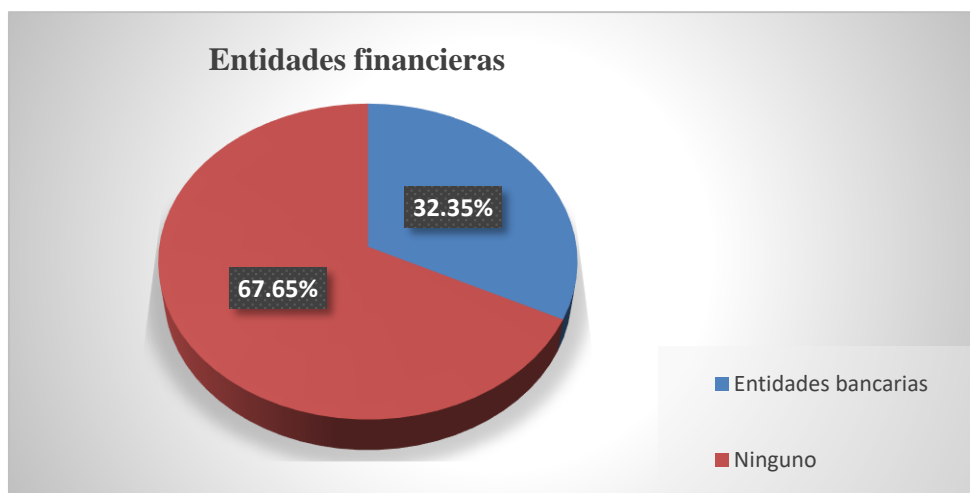


GRÁFICO N° 21. Otorgación del monto que solicitaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 21

TABLA N° 22

LOS CRÉDITOS OTORGADOS FUERON LOS MONTOS SOLICITADOS POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Créditos Solicitados	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	26.47
No	2	5.88
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

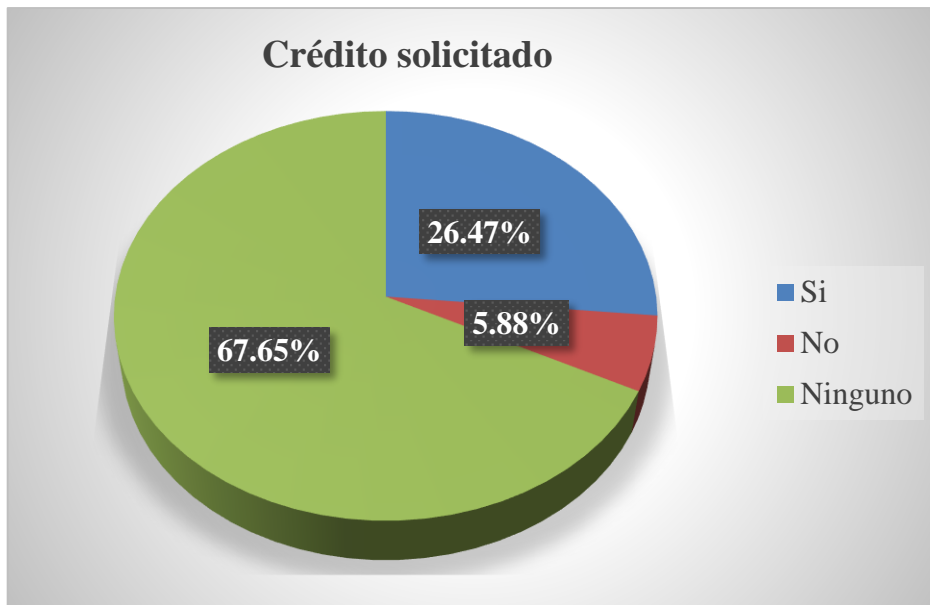


GRÁFICO N° 22. Monto otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 22

TABLA N° 23

MONTO PROMEDIO DE CRÉDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Monto Promedio	Frecuencia	Porcentaje
10.000 a 40.000	3	8.82
50.000 a más	8	23.53
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

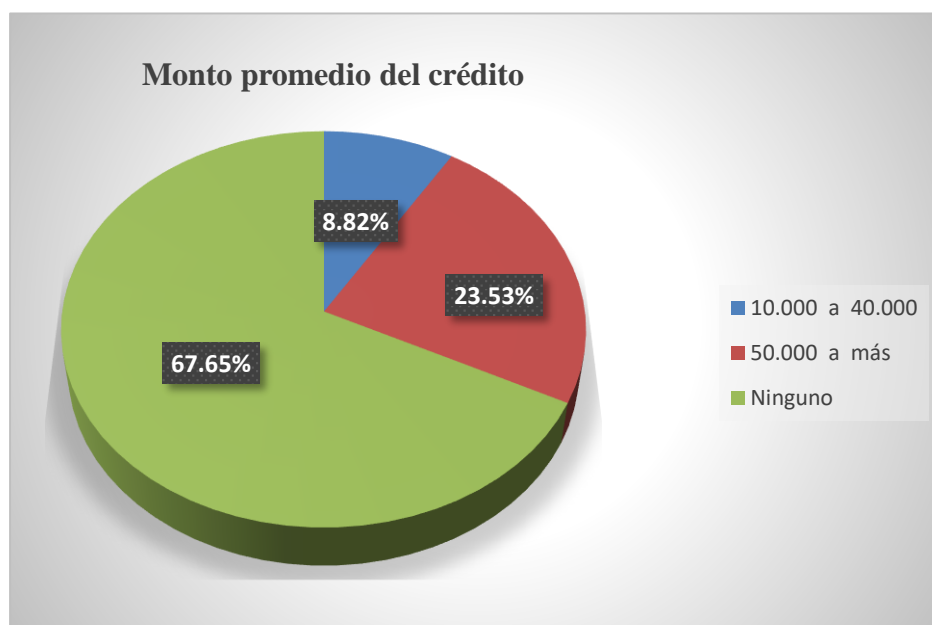


GRÁFICO N° 23. Otorgación del monto que solicitaron las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 23

TABLA N° 24

TIEMPO DEL CRÉDITO SOLICITADO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Tiempo	Frecuencia	Porcentaje
Corto plazo	3	8.82
Largo plazo	8	23.53
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

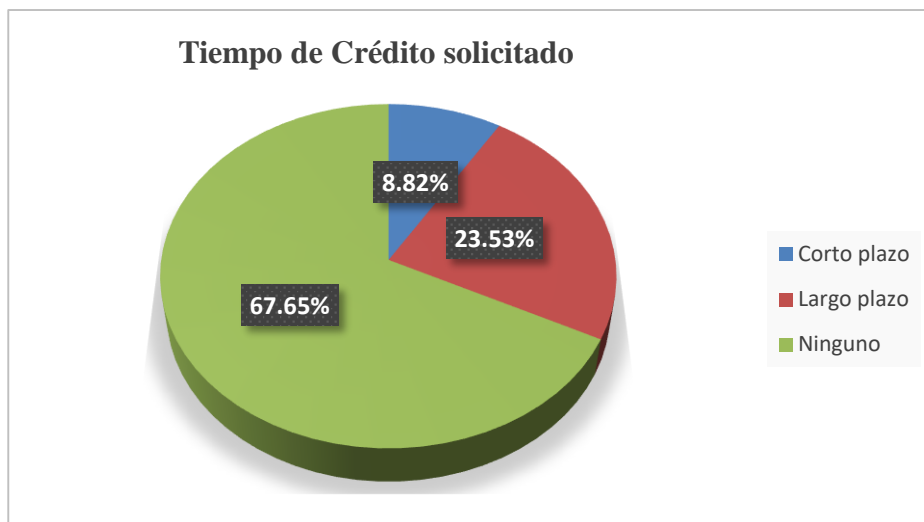


GRÁFICO N° 24. Monto otorgado a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 24

TABLA N° 25

EN QUE FUÉ INVERTIDO EL CRÉDITO FINANCIERO QUE OBTUVO LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Inversión en el crédito financiero	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	11	32.35
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

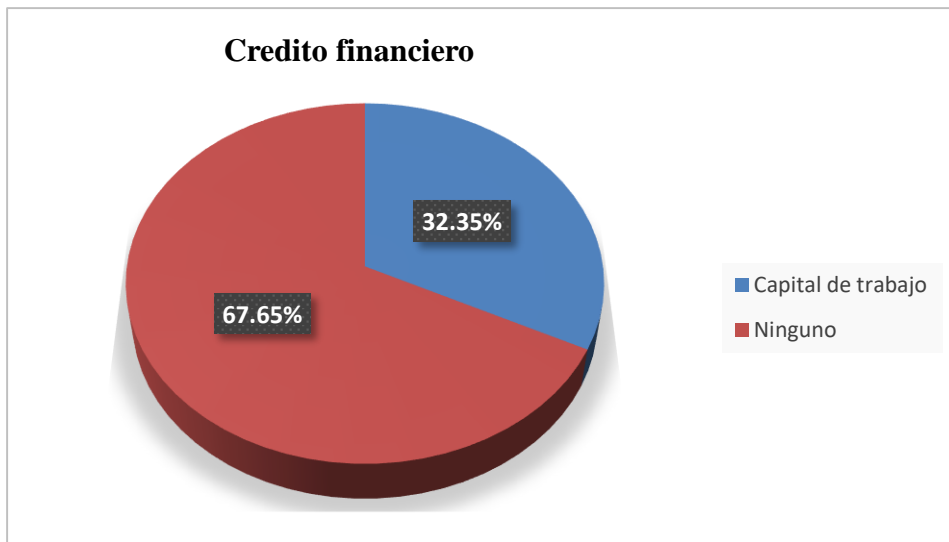


GRÁFICO N° 25. Inversión del crédito a las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 25

TABLA N° 26

RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DE CRÉDITO FINANCIERO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	26.47
No	2	5.88
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

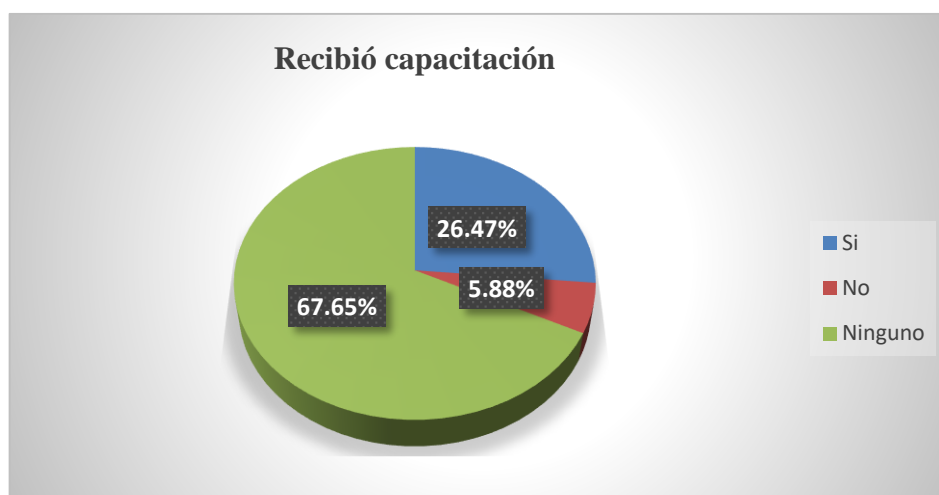


GRÁFICO N° 26. Recibieron capacitación por el otorgamiento del crédito los representantes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 26

TABLA N° 27

CUÁNTOS CURSOS DE CAPACITACION HA TENIDO EN EL ULTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Cantidad	Frecuencia	Porcentaje
Uno	9	26.47
Dos	2	5.88
Ninguno	23	67.65
Total	34	68

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

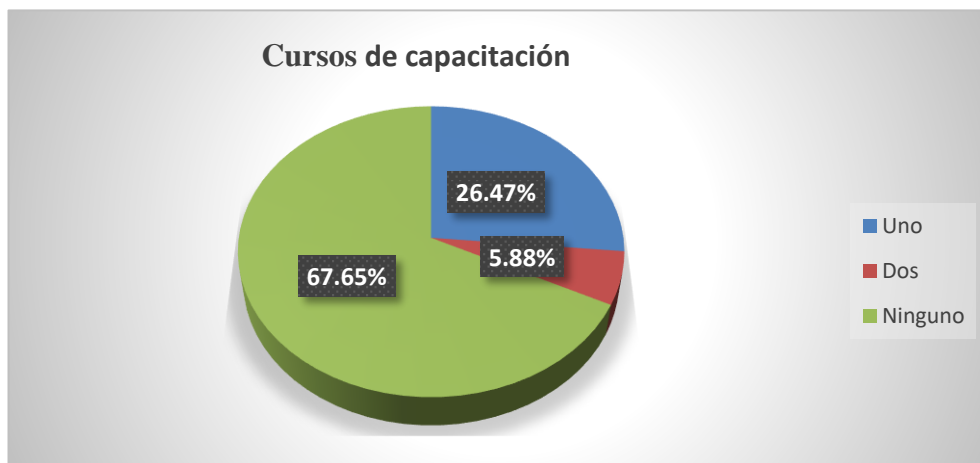


GRÁFICO N° 27. Recibieron capacitación los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 27

TABLA N° 28

SI TUVO CAPACITACION EN QUE TIPO DE CURSO PARTICIPÓ LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Tipo de curso de capacitación.	Frecuencia	Porcentaje %
Inversión de crédito financiero	9	26.47
Manejo empresarial	2	5.88
Ninguno	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

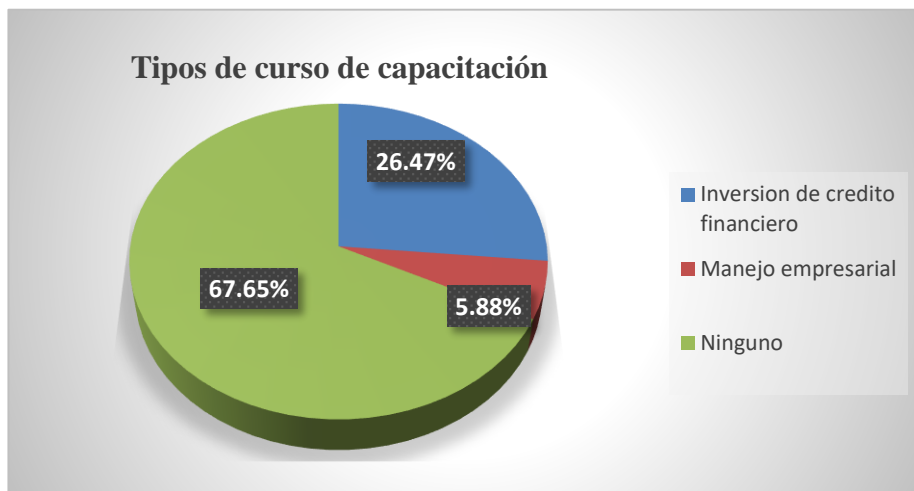


GRÁFICO N° 28. Recibieron capacitación los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 28

TABLA N° 29

EI PERSONAL A SU CARGO HA PERCIBIDO ALGUN TIPO DE CAPACITACION EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Cantidad de curso	Frecuencia	Porcentaje
Uno	22	64.71
Dos	8	23.53
Más de tres	4	11.76
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

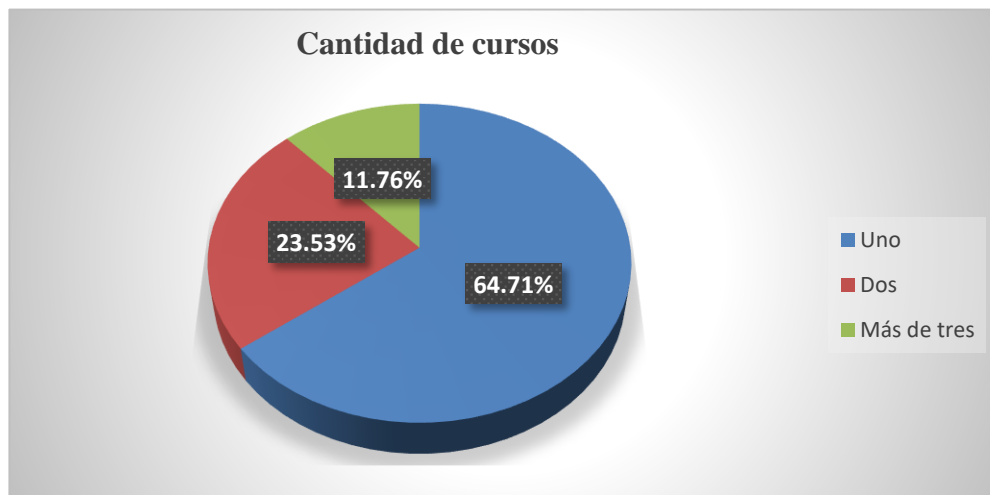


GRÁFICO N° 29. Cantidad de capacitaciones que recibieron los personales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 29

TABLA N° 30

CONSIDERAN QUE LA CAPACITACIÓN COMO EMPRESARIO ES UNA INVERSIÓN PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	100.00
No	0	0
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.



GRÁFICO N° 30. Considera que la capacitación es una inversión para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 30

TABLA N° 31

CONSIDERAN QUE LA CAPACITACIÓN ES RELEVANTE PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

La capacitación es relevante	Frecuencia	Porcentaje
Si	27	79.41
No	7	20.59
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

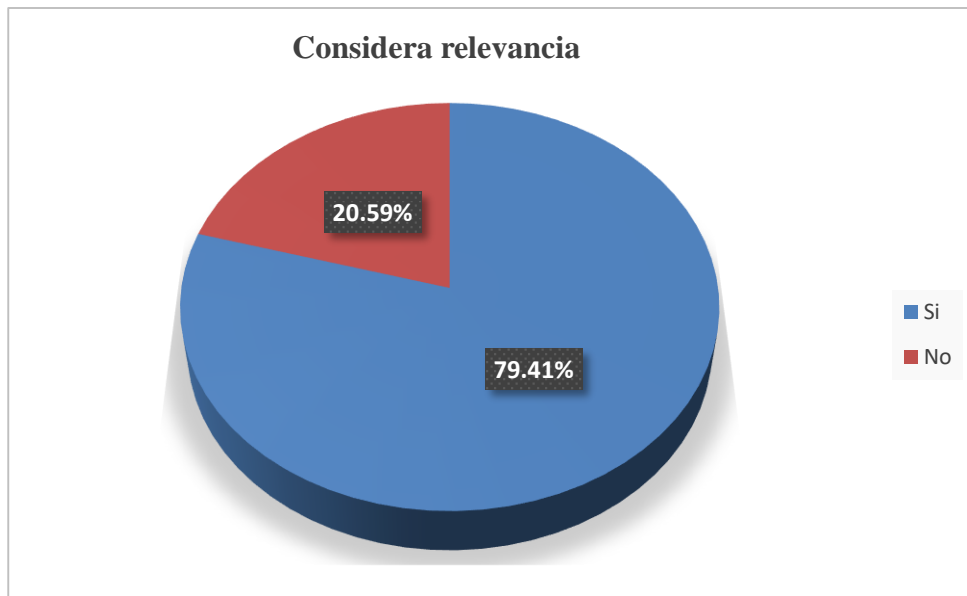


GRÁFICO N° 31. La capacitación es relevante para las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 31

TABLA N° 32

TEMAS EN QUE FUERON CAPACITADOS LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Temas de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Prestación de manejo servicio a los clientes	15	44.12
Conocimiento de las especies maderables	19	55.88
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

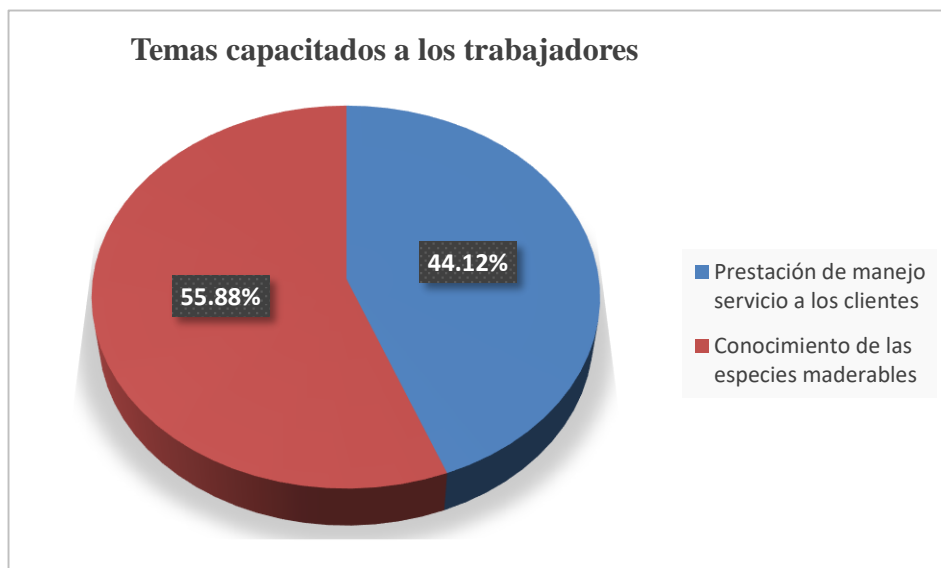


GRÁFICO N° 32. Temas que se capacitaron el personal de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 32

TABLA N° 33

EL FINANCIAMIENTO OTORGADO A MEJORADO LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Mejora de Rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	32.35
No	23	67.65
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

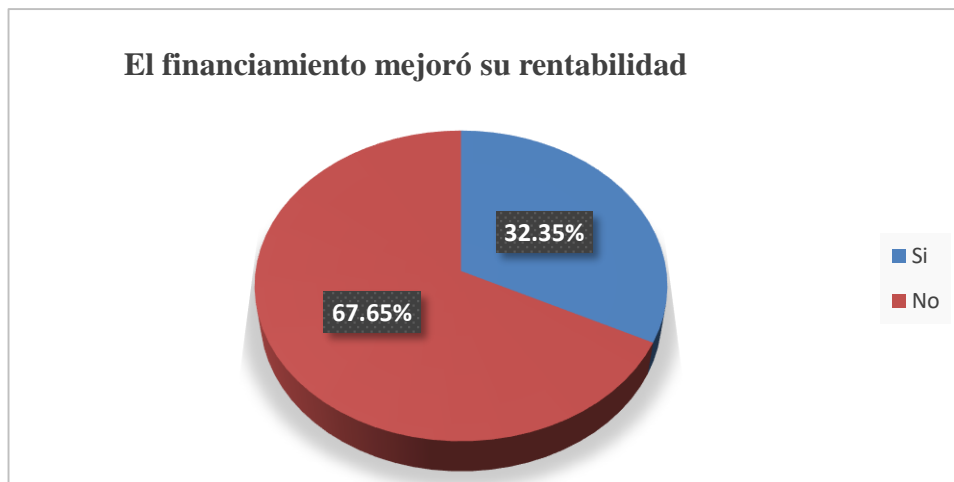


GRÁFICO N° 33. El financiamiento otorgado mejoró la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 33

TABLA N° 34

LA CAPACITACION A MEJORADO LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017

Mejora la Rentabilidad por la capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	100.00
No	0	0
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

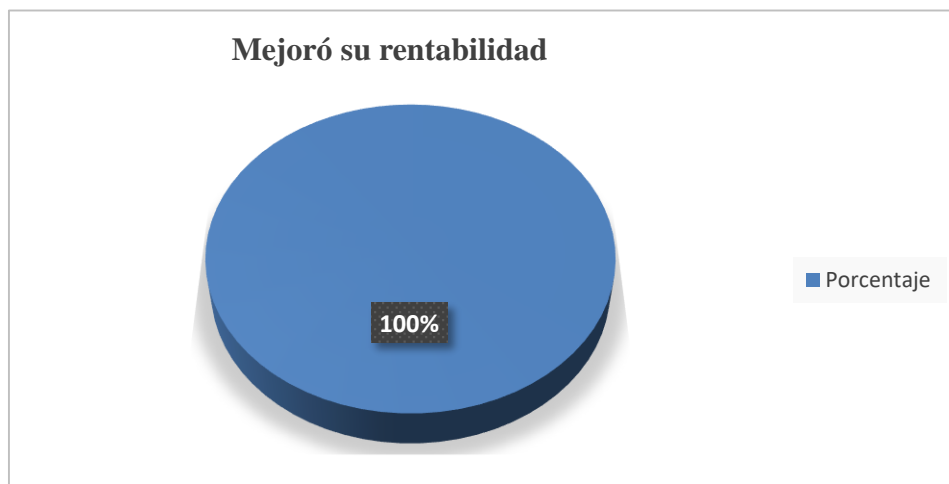


GRÁFICO N° 34. La capacitación mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería,

Fuente: Tabla N° 34

TABLA N° 35

LA RENTABILIDAD MEJORÓ EN LOS ÚLTIMOS AÑOS EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017.

Mejora de Rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	35.29
No	22	64.71
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

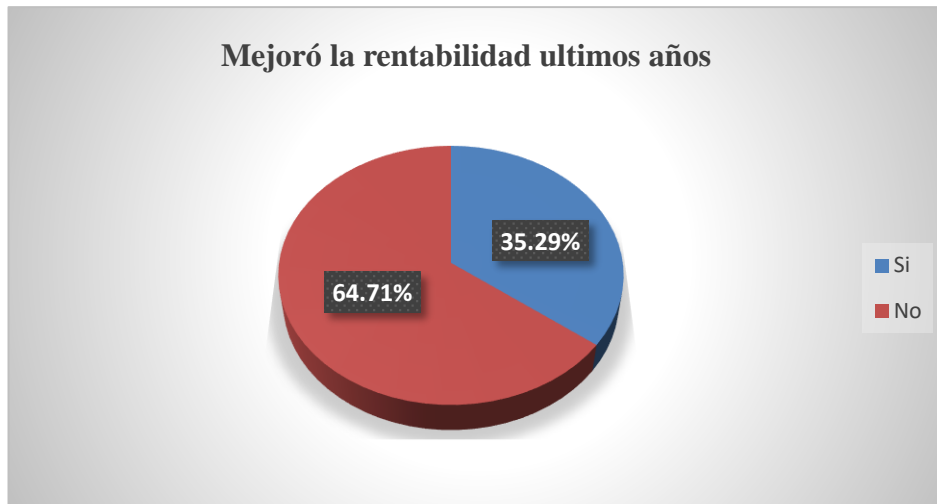


GRÁFICO N° 35. La rentabilidad mejoró en los últimos años en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 35

TABLA N° 36
CREES QUE LA RENTABILIDAD AH DISMINUIDO EN EL ÚLTIMO AÑO EN
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO, RUBRO
COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL DISTRITO DE CALLERIA, 2017.

Disminuyó la Rentabilidad en el último año	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	64.71
No	12	35.29
Total	34	100

Fuente: Cuestionario aplicado a los representantes de las micro y pequeñas empresas que participaron en la presente investigación.

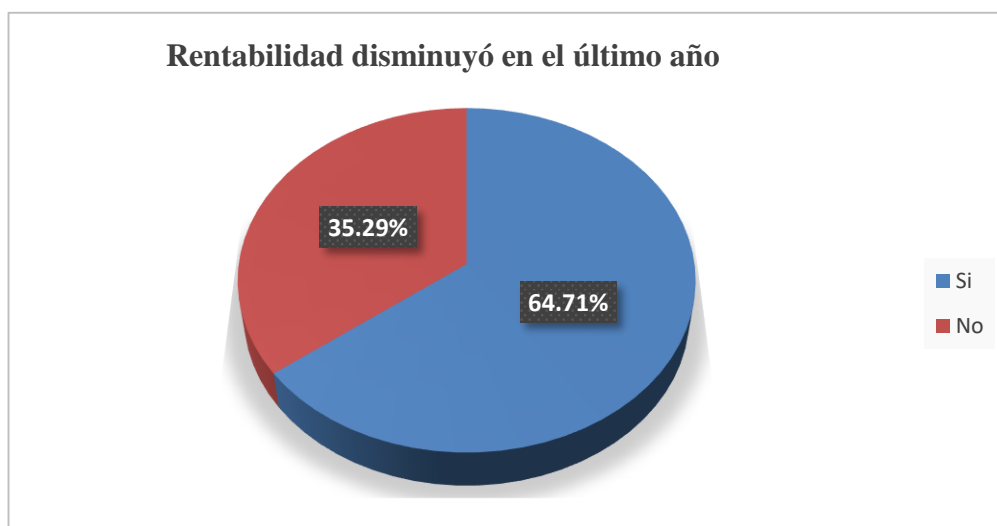


GRAFICO N° 36. La rentabilidad disminuyó en el último año en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017.

Fuente: Tabla N° 36.

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS;



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

**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 empresa del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Callería, 2017”**

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

Encuestador(a): Arias Trujillo Rocío Diana Fecha:/...../2017

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 (....)