



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA  
CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
COMERCIO, RUBRO COMPRA Y VENTA DE  
MADERA DE LA CIUDAD DE PUCALLPA, 2018**

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

AUTORA

**PEREZ VARGAS, IRIS LAIRETH  
ORCID: 0000-0003-1498-8286**

ASESOR

**RAMIREZ PANDURO, JORGE ALFREDO  
ORCID: 0000-0003-2260-4908**

**PUCALLPA – PERÚ**

**2020**

**1. TÍTULO DE LA TESIS**

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

## **2. EQUIPO DE TRABAJO**

### **AUTORA**

Perez Vargas, Iris Laireth

ORCID: 0000-0003-1498-8286

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Chimbote, Perú.

### **ASESOR**

Ramírez Panduro, Jorge Alfredo

ORCID: 0000-0003-2260-4908

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Facultad de Ciencias  
Contables, Financieras y Administrativas, Escuela Profesional de  
Contabilidad, Chimbote, Perú.

### **JURADOS**

Montoya Torres, Silvia Virginia

ORCID: 0000-0003-0781-3170

Vilca Ramírez, Fernando Ruselli

ORCID: 0000-0002-8602-3312

López Souza, José Luis

ORCID: 0000-0002-0720-0756

**3. HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR**

Montoya Torres Silvia Virginia

Código ORCID: 0000-0003-0781-3170

**Presidente**

Vilca Ramírez Fernando Ruselli

Código ORCID: 0000-0002-8602-3312

**Miembro**

López Souza José Luis

Código ORCID: 0000-0002-0720-0756

**Miembro**

Ramírez Panduro Jorge Alfredo

Código ORCID: 0000-0003-2260-4908

**Asesor**

#### **4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA**

##### **DEDICATORIA**

A mis padres, a toda mi familia en general por haberme apoyado en todo momento, por sus sabios consejos, sus valores, por darme la mejor educación y enseñarme que todas las cosas hay que valorarlas, trabajarlas y luchar para lograr los objetivos de la vida, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, durante mi formación tanto personal como profesional, pero más que nada por su amor y confianza.

## **AGRADECIMIENTO**

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

A mi docente tutor Ramírez Panduro Jorge Alfredo por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente se cristalice.

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

## 5. RESUMEN Y ABSTRACT

### RESUMEN

El problema que se observó en el presente trabajo de investigación es que la mayoría de los representantes legales no recibieron ningún tipo de capacitación para el otorgamiento del crédito financiero, teniendo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018 y como objetivos específicos: describir las principales características del financiamiento, de la capacitación y de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. El trabajo de investigación se justifica porque busco realizar un estudio en las empresas maderas, con el fin de brindar una opinión de cómo se está manejando las mypes basados en el rubro compra y venta de madera. Su diseño de investigación fue no experimental, transversal, retrospectivo y descriptivo; contando con una población de 28 y una muestra de 21 micro y pequeñas empresas; la técnica fue la encuesta y el instrumento un cuestionario con 36 preguntas, obteniendo los siguientes resultados: el 85,7% son del sexo masculino; el 85,7% son formales; el 57,1 no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero; el 76.2% ha mejorado su rentabilidad en los últimos años. Por lo que se recomienda que los jóvenes de hoy asuman riesgos para su propio negocio, la edad no es impedimento para forjar su destino.

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

## **ABSTRACT**

The problem that was observed in this research work is that most of the legal representatives did not receive any type of training for the granting of financial credit, having as a general objective: to describe the main characteristics of financing, training and profitability micro and small companies in the commerce sector, purchase and sale of wood in the city of Pucallpa, 2018 and as specific objectives: describe the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small companies in the commercial sector , purchase and sale of wood in the city of Pucallpa, 2018. The research work is justified because I seek to carry out a study in the wood companies, in order to provide an opinion on how the mypes are being managed based on the purchase category and sale of wood. His research design was non-experimental, cross-sectional, retrospective and descriptive; with a population of 28 and a sample of 21 micro and small businesses; the technique was the survey and the instrument a questionnaire with 36 questions, obtaining the following results: 85.7% are male; 85.7% are formal; 57.1 did not receive training for granting financial credit; 76.2% have improved their profitability in recent years. So it is recommended that today's young people take risks for their own business, age is not an impediment to forging their destiny.

**Key words:** Financing, training, profitability.

## 6. CONTENIDO

1.	TÍTULO DE LA TESIS .....	2
2.	EQUIPO DE TRABAJO .....	3
3.	HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR .....	4
4.	HOJA DE AGRADECIMIENTO Y DEDICATORIA .....	5
5.	RESUMEN Y ABSTRACT.....	7
6.	CONTENIDO.....	9
7.	ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS .....	12
I.	INTRODUCCIÓN .....	16
II.	REVISIÓN DE LITERATURA .....	22
2.1.	Antecedentes .....	22
2.1.1.	Internacionales.....	22
2.1.2.	Nacional .....	25
2.1.3.	Regional .....	27
2.2.	Bases Teóricas.....	30
2.2.1.	Teoría del Financiamiento .....	30
2.2.1.1.	Tipos de Financiamiento .....	30
2.2.1.2.	Acceso a un Financiamiento .....	32
2.2.2.	Teoría de la Capacitación .....	32
2.2.2.1.	Tipos de Capacitación .....	34
2.2.2.2.	Necesidad de la Capacitación .....	35
2.2.2.3.	Capacitación como inversión .....	36
2.2.3.	Teoría de la Rentabilidad.....	40
2.2.3.1.	La rentabilidad en el análisis contable .....	41

	2.2.4. Decreto Legislativo .....	44
	2.2.5. Certificación de la cadena de custodia FSC .....	47
	2.2.6. Principio de manejos de bosques naturales y plantación. ....	48
	2.2.7. Infracciones y delitos forestales vinculados con el tráfico de madera ilegal.....	50
<b>III.</b>	<b>HIPÓTESIS</b> .....	52
<b>IV.</b>	<b>METODOLOGÍA</b> .....	52
	4.1. Diseño de la investigación .....	52
	4.2. Población y Muestra.....	52
	4.2.1. Población .....	52
	4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores .....	53
	4.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	56
	4.4.1. Técnica .....	56
	4.4.2. Instrumentos .....	56
	4.5. Plan de análisis .....	56
	4.6. Matriz de consistencia.....	58
	4.7. Principios éticos .....	59
	4.7.1. Autonomía .....	59
	4.7.2. Justicia .....	60
	4.7.3. Confidencialidad .....	60
<b>V.</b>	<b>RESULTADOS</b> .....	62
	5.1. Resultados .....	62
	5.2. Análisis de resultado .....	88
<b>VI.</b>	<b>CONCLUSIONES</b> .....	92

<b>VIII. Aspectos complementarios</b> .....	99
<b>Referencias bibliográficas</b> .....	99
<b>ANEXOS</b> .....	102
<b>Anexo 1: Cronograma de Actividades</b> .....	102
<b>Anexo 2: Presupuesto</b> .....	103
<b>Anexo 3: Cuestionario</b> .....	104

## 7. ÍNDICE DE TABLAS Y GRÁFICOS

### ÍNDICE DE TABLAS

<i>Tabla 1: Edad de los representantes legales</i> .....	62
<i>Tabla 2: Sexo de los representantes legales</i> .....	62
<i>Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales</i> .....	63
<i>Tabla 4: Estado civil de los representantes legales</i> .....	64
<i>Tabla 5. Profesión de los representantes legales</i> .....	65
<i>Tabla 6. Ocupación de los representantes legales</i> .....	65
<i>Tabla 7. Tiempo en el rubro de los representantes legales</i> .....	66
<i>Tabla 8. Formalidad de las microempresas</i> .....	67
<i>Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las microempresas</i> .....	67
<i>Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas</i> .....	68
<i>Tabla 11. Motivo de formación de las microempresas</i> .....	69
<i>Tabla 12. Financiamiento de las microempresas</i> .....	69
<i>Tabla 13. Financiamiento a terceros de las microempresas</i> .....	70
<i>Tabla 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas</i> .....	71
<i>Tabla 15. Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas</i> .....	71
<i>Tabla 16. Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas</i> .....	72
<i>Tabla 17. Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas</i> .....	73
<i>Tabla 18. Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas</i>	73

<i>Tabla 19. Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas ...</i>	74
<i>Tabla 20. Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas .....</i>	75
<i>Tabla 21. Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas.....</i>	75
<i>Tabla 22. Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas .....</i>	76
<i>Tabla 23. Tiempo de crédito solicitado por las microempresas .....</i>	77
<i>Tabla 24. Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas .....</i>	78
<i>Tabla 25. El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero .....</i>	78
<i>Tabla 26. Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas .....</i>	79
<i>Tabla 27. Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas.....</i>	80
<i>Tabla 28. Recibió capacitación el personal de las microempresas .....</i>	81
<i>Tabla 29. Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas ....</i>	82
<i>Tabla 30. Capacitación como empresario es una inversión.....</i>	83
<i>Tabla 31. La capacitación del personal es relevante para las microempresas .....</i>	84
<i>Tabla 32. Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas .....</i>	84
<i>Tabla 33. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa .....</i>	85
<i>Tabla 34. La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa.....</i>	86
<i>Tabla 35. La rentabilidad ha mejorado en los últimos años .....</i>	86
<i>Tabla 36. La rentabilidad de su empresa ha disminuido .....</i>	87

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

<i>Figura 1: Edad de los representantes legales</i> .....	62
<i>Figura 2: Sexo de los representantes legales</i> .....	63
<i>Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales</i> .....	64
<i>Figura 4: Estado civil de los representantes legales</i> .....	64
<i>Figura 5. Profesión de los representantes legales</i> .....	65
<i>Figura 6. Ocupación de los representantes legales</i> .....	65
<i>Figura 7. Tiempo en el rubro de los representantes legales</i> .....	66
<i>Figura 8. Formalidad de las microempresas</i> .....	67
<i>Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las microempresas</i> .....	68
<i>Figura 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas</i> .....	68
<i>Figura 11. Motivo de formación de las microempresas</i> .....	69
<i>Figura 12. Financiamiento de las microempresas</i> .....	70
<i>Figura 13. Financiamiento a terceros de las microempresas</i> .....	70
<i>Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas</i> .....	71
<i>Figura 15. Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas</i> .....	72
<i>Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas</i> .....	72
<i>Figura 17. Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas</i> .....	73
<i>Figura 18. Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas</i>	

<i>Figura 19. Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas .</i>	74
<i>Figura 20. Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas</i>	75
<i>Figura 21. Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas.....</i>	76
<i>Figura 22. Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas .....</i>	77
<i>Figura 23. Tiempo de crédito solicitado por las microempresas .....</i>	77
<i>Figura 24. Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas .....</i>	78
<i>Figura 25. El representante legal recibió capacitación para el otorgamiento del crédito financiero .....</i>	79
<i>Figura 26. Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas .....</i>	80
<i>Figura 27. Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas.....</i>	81
<i>Figura 28. Recibió capacitación el personal de las microempresas .....</i>	82
<i>Figura 29. Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas ...</i>	83
<i>Figura 30. Capacitación como empresario es una inversión.....</i>	83
<i>Figura 31. La capacitación del personal es relevante para las microempresas ....</i>	84
<i>Figura 32. Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas ....</i>	85
<i>Figura 33. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa .....</i>	85
<i>Figura 34. La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa.....</i>	86
<i>Figura 35. La rentabilidad ha mejorado en los últimos años .....</i>	87
<i>Figura 36. La rentabilidad de su empresa ha disminuido .....</i>	87

## **I. INTRODUCCIÓN**

Hoy en día, existe una variedad de tecnologías y métodos en el Mercado que se pueden utilizar para implementar sistemas de trazabilidad de la madera desde los bosques hasta la conversión final de la madera.

Sin embargo, la organización adopta ciertos mecanismos y sistemas que dependerán del nivel de control requerido para toda la cadena de suministro para evitar la pérdida o mezcla con materiales de origen sospechoso, los recursos financieros disponibles, la cantidad de madera comprada y la relevancia de la madera como insumo para la línea de producción. El nivel de demanda de los accionistas, etc.

Un buen financiamiento en la entidad es fundamental porque proviene del método de capital propio del emprendedor, o el apalancamiento financiero es simplemente el uso de deuda para financiar la empresa. Es fácil. En otras palabras, en lugar de utilizar sus propios fondos para las operaciones, es mejor utilizar sus propios fondos y crédito para completar la operación.

La principal ventaja es que la rentabilidad puede aumentar exponencialmente, pero la principal desventaja es que la operación no puede desarrollarse sin problemas y finalmente se declara en quiebra. Es por eso que la importancia de los tipos de financiación es la micro y pequeña empresa.

Okpara & Roca (2009), analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos.

Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio.

De la misma manera Harris & Gibson (2006), Se cree que los problemas operativos están relacionados con la asignación efectiva de recursos y son más comunes en los departamentos funcionales de la empresa; como marketing, operaciones y logística. Los aspectos estratégicos incluyen la capacidad de los pequeños empresarios para adaptar sus productos o servicios a las necesidades externas. Los problemas externos incluyen infraestructura, corrupción, tecnología y problemas de baja demanda.

Cabe señalar que el mayor obstáculo que enfrentan las micro y pequeñas empresas es su operación y gestión, pues la mayoría de ellas no cuenta con una gestión adecuada para resolver las diversas dificultades que puedan surgir.

Los estándares para la compra de madera estipulan estándares que incentivan que los productos forestales tengan un origen legal y verificado, es decir, a través de los documentos correspondientes, los productos forestales han sido utilizados a través de prácticas sostenibles sin vulnerar los derechos de los pueblos indígenas, y no existe un ecosistema y su protección de los servicios ambientales que nos brindan está en riesgo.

Los permisos especiales son muy importantes en la venta de madera. La mayoría de ellos señalaron que la legalidad, la tala y el comercio ilegal de madera constituyen una infracción a la Ley de Silvicultura y Vida Silvestre (Ley N ° 29763) y, según la gravedad, pueden iniciar procedimientos administrativos de

sanciones, o incluso Establecer procedimientos de sanciones. Delitos cubiertos por la ley penal.

Por lo tanto, las organizaciones públicas y privadas que obtienen madera de fuentes ilegales o desconocidas independientemente de las razones conocidas pueden ser sancionadas de acuerdo con las disposiciones de la legislación forestal y el derecho penal. La ciudad de Pucallpa contribuyó a la prevención de procedimientos forestales porque la empresa requería un financiamiento justo para estabilizar la empresa. Dentro de la Asociación de Productores Forestales, se esfuerza por promover el desarrollo de mercados nacionales e internacionales basados en una mejor gestión empresarial, que pueda consolidar alianzas estratégicas, buen manejo y conversión de materias primas, asegurando así mejores oportunidades de negocio.

La formación de los trabajadores en particular tiene un impacto en los planes y cursos de gestión de accidentes.

La compra responsable de madera es una parte poderosa para iniciar el desarrollo sostenible en el país (principalmente entre áreas dependientes de los bosques) y también puede fortalecer la gobernanza forestal y mitigar el impacto del cambio climático.

Dado que actualmente menos del 5% de la madera FSC está certificada o controlada por el manejo forestal, las organizaciones públicas y privadas deben al menos asegurarse de que la madera de fuentes legales represente la mitad del total de madera aprovechada, lo que significa que las posibilidades de compra aún son limitadas.

Sin embargo, si se toma en cuenta la tendencia de crecimiento global en torno a la compra responsable de madera por parte de organismos públicos y privados, se espera que aumente el área de bosques verificados y certificados en Perú. Giz&FSC (2015).

La compra y venta de madera es un proyecto que genera muchos beneficios porque se ven favorecidos por las exportaciones. Estos financiamientos propios ya son de tipo directo. Al iniciar este negocio, comienzan con fondos propios.

El proceso de evaluación es necesario para planificar acciones preventivas e identificar los equipos de trabajo, técnicas y sistemas organizativos de la En el trabajo, la evaluación de riesgos solo puede ser realizada por profesionales competentes, debe realizarse con una buena planificación y nunca debe entenderse como una imposición burocrática, ya que no es un fin en sí mismo sino un medio para decidir si el riesgo es tolerable.

La formación que reciben su personal y colaboradores es vital para evitar caer en delitos forestales y evitar accidentes lamentables.

La evaluación de riesgos es un proceso fundamental para la gestión activa de la seguridad y salud en el lugar de trabajo.

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

Manejo forestal: Los bosques y plantaciones forestales que son manejados responsablemente cuentan con un plan de gestión que asegura el aprovechamiento sostenido del recurso forestal maderable y no maderable, reduce los impactos ambientales de las operaciones, manteniendo la

biodiversidad de la flora y fauna silvestre y el aprovisionamiento de los servicios eco sistémicos.

Respetar los derechos de los pueblos indígenas y locales, sus territorios y saberes ancestrales, evitar conflictos en el uso de los recursos y generar oportunidades de desarrollo.

Respetar los derechos laborales y la salud ocupacional de los empleados.

Se dice que la certificación de la cadena de custodia brinda información de trazabilidad desde el bosque hasta la madera FSC (certificada por manejo forestal o madera controlada) vendida como producto final. Está dirigido a organizaciones que transforman, almacenan y comercializan productos forestales elaborados con madera certificada y controlada.

La certificación FSC Cadena de Custodia garantiza a los clientes finales que los productos vendidos con la etiqueta FSC han sido fabricados hecho de madera certificada o controlada. Las organizaciones involucradas en el procesamiento de madera a lo largo de toda la cadena de suministro deben implementar un sistema de gestión de la cadena de custodia y realizar una evaluación independiente. Novo (2014).

En la ciudad de Pucallpa, cubre muchos comerciantes de madera. Este estudio tiene como objetivo describir las razones para el financiamiento, capacitación y lucro de micros y pequeñas empresas. Por tales razones el enunciado de la investigación fue:

¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018?

Para dar respuesta al problema del enunciado, se planteó el siguiente objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

De la siguiente manera se planteó objetivos específicos.

Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.

Finalmente, la investigación es razonable, basada en el nivel descriptivo de comprensión de las características del financiamiento, capacitación y utilidades operativas de las entidades generadas por la venta de madera.

En el Perú las mypes son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, son importantes porque su contribución al PIB es del 40% y su contribución a la oferta laboral es del 80%, sin depender del autoempleo que genera.

Sin embargo, el estancamiento del desarrollo de estas empresas se debe principalmente a la falta de un sistema tributario estable y simplificado que les impida superar los problemas de forma de estas empresas y estimular su continuo crecimiento. Es razonable con los siguientes métodos:

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

## **II. REVISIÓN DE LITERATURA**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Internacionales**

Lobreira&Bonett (2017), en su tesis denominada “Financiamiento Privado en las Micro empresas del sector compra y venta de madera en Barranquilla-Colombia” en la universidad de la Costa, insistió en las siguientes visiones:

Considerando que Colombia es un país compuesto principalmente por microempresas, estas microempresas deberían recibir más apoyo financiero que en la actualidad, que ni siquiera representa el 2% de la inversión total de las entidades privadas a nivel nacional. Es el más bajo de todos los tipos de ubicaciones en el país. Además de lo anterior, las micro finanzas son consideradas

las más caras del mercado porque presentan mayores riesgos para las entidades financieras.

Tal y como lo afirma Martínez (2013), estos riesgos se traspasan a los microempresarios como costos de gestión, lo que es perjudicial para el desarrollo del país porque estas empresas son las empresas que más recursos requieren para mantener sus operaciones.

Aun cuando se estableció que alguna entidad eso ofertaban los créditos microempresariales, con condiciones más favorables para su acceso, estos tienen un costo financiero elevado debido al riesgo que asume el intermediario financiero. Lo anterior con lleva a que estas microempresas prefieran utilizar sus propios recursos para financiar sus operaciones o accedan con mayor facilidad a créditos informales que de igual manera son onerosos.

Aunque los proveedores son una fuente natural de fondos para ellos, esto no sucederá porque no existe confianza entre los proveedores para otorgarles fondos. La ventaja de ciertas herramientas es que la empresa puede establecer libremente el plazo de amortización del préstamo. Si se trata de un préstamo a tipo fijo, puede preparar fácilmente el presupuesto de tesorería. Para otras herramientas, como los gastos de arrendamiento o valores estándar, el impuesto sobre la renta gravable se puede calcular a partir de Deducido de la base. Existen algunas herramientas que pueden

mejorar el nivel de liquidez de la empresa y reducir los costos operativos, como el factoring.

Otras herramientas permiten a las empresas establecer plazos de pago en función de sus flujos de caja, obtener descuentos por pago instantáneo e incluso mejorar las relaciones con los proveedores debido a la existencia de sistemas de pago más flexibles.

En resumen, no solo se deben generar nuevas alternativas para el financiamiento de nuevas empresas colombianas, sino que también se deben socializar las alternativas existentes para promover su uso. Se deben coordinar los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas para abaratar las tasas de interés asignadas a las micro finanzas y realizar capacitaciones o acompañamientos a dichos negocios para que puedan fortalecerse.

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

El país y el mundo avanzan hacia la globalización en todos los ámbitos de la economía, la cultura y las actividades humanas a un ritmo acelerado. Esta situación ha traído grandes desafíos a los países y al herpes en términos de creación de empleo, aumento de compromisos y promoción de exportaciones, especialmente la tasa de crecimiento anual del país de más del 7%. Esta tasa nos permitirá

reducir sustancialmente la pobreza en un 52%, la pobreza extrema en un 20% o la alta tasa de analfabetismo actual en 15 años. Esto significa que los operadores de pequeñas empresas como componente clave pueden promover el desarrollo humano en nuestro país.

Las micro y pequeñas empresas peruanas son elementos clave para el desarrollo económico y social del país, pero aún no han superado el 5% de la asignación del sistema financiero del país, aunque han superado barreras formales. Según sus funciones, el Perú tiene más del 80% del empleo productivo. Mientras las leyes laborales y tributarias se conviertan realmente en motivo de trámites, esta débil situación se podrá superar.

### **2.1.2. Nacional**

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

Agrega Vargas que los trabajadores deberían recibir orientación o formación para mejorar las actitudes de servicio al cliente. Determinar la estrategia competitiva desde el punto de vista del cliente es el precio, si cumplen con la calidad de los productos y servicios, pero también considerar la capacidad de respuesta de la preocupación, oportuna, satisfacer las necesidades del cliente, mantener el nivel de precios de sus productos y el conocimiento sobre el desempeño competitivo.

Se ha determinado que la mayoría de las categorías de clasificación automática MYPE rubro auto boutique de la provincia de Talara utilizan herramientas financieras para evaluar la rentabilidad, principalmente registros contables, por lo que representa que existen diferentes herramientas de medición en la gestión financiera, como el índice de liquidez, rentabilidad; y así mismo pedir evaluaciones a su contador externo para una mejor toma de decisiones. Se identificó que la rentabilidad en la línea de productos de las rubro auto boutique de la provincia de Talara se establecen en un margen entre el 5 al 15%; y depende básicamente al tipo de producto.

Vargas concluye que la mayoría piensa que sus ganancias son mayores, al igual que acuerdan sus ventas han aumentado en los últimos años, sugiriendo el acceso a más cursos de gestión financiera para evaluar su rentabilidad y también interpretar mejor los resultados contables, tomando así mejores decisiones en su

gestión empresarial del día a día, utilizando estrategias o planes que te permitirá tener éxito.

Effio (2015), en su tesis denominada “Caracterización de la capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de madera, del distrito de Chimbote, año 2014” Recibió una licenciatura en Administración de la Universidad Católica de Chimbote en Los Ángeles. Ocupa los siguientes puestos: Los encuestados de las MyPes, en su mayoría son de género femenino, tienen más de 30 años de edad, la mayoría de los encuestados tienen estudios técnicos, tienen como profesión ser técnicos en informática, y en su mayoría son representantes de la MyPe.

Del presente estudio realizado se concluye que la mayoría de MyPes se encuentran formalizadas con más de 4 años en el mercado siendo creadas con la finalidad de maximizar ganancias, así también en su mayoría cada MyPe cuentan de 1<sup>a</sup> 2 trabajadores. La conclusión que se extrae de esta investigación es que la mayoría de los emprendedores no están capacitados, por lo que la mayoría de las personas no están capacitadas, ya que solo el 20% solo recibió capacitación y el tema fue en ventas, en su totalidad.

Afirman que la capacitación mejora su desempeño, también consideran a la capacitación como una inversión, Es por ello que se puede decir que la mayoría de dichas MyPes no aplican capacitación.

### **2.1.3. Regional**

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

Las micro empresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 190% de los representantes legales son personas adultas ya que sus edades tienen entre 26 a 60 años), el 60% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino, el 60% de los representantes de la empresa son convivientes. Las micro empresas del sector comercio rubro boticas estudiada y encuestadas el 40% de los micro empresarios encuestados tienen estudios superiores universitarios concluidos, el 80% de los de los representantes de la empresa son químicos farmacéuticos.

Las micro empresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 80% de las micro y pequeñas empresas tienen de 6 a 7 años en el rubro, el 100% de las empresas son formales y el 100% de las empresas tiene como motivo de su formación el obtener ganancia. Las micro empresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 55% de las

empresas han tenido financiamiento propio, el 25% de las empresas han sido financiados por entidades no bancarias.

Las microempresas del sector comercio rubro boticas estudiadas y encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias recomendaciones de las Mypes encuestadas se observa que la tendencia a solicitar y recibir créditos (financiamiento) es creciente en el sector comercio rubro boticas en el distrito de Yarinacocha, por lo tanto, se recomienda que al solicitar créditos se informe bien sobre todo en las tasas de intereses y los plazos a cancelar.

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

De las Mypes encuestadas el 40% de los micro empresarios tienen estudios superiores universitarios concluidos, de ello se 180% son químicos farmacéuticos, por lo tanto, se recomienda continúen con su emprendimiento de ser empresarios y desarrollar se profesionalmente, además porque conocen de la industria farmacéutica (medicamentos e insumos químicos).

De las Mypes encuestadas el 30% menciona que tiene mayor beneficio de las entidades no bancarias, por lo tanto, seré

recomienda solicitar créditos en estas entidades (Cajas Municipales, Financieras, Cooperativas, etc.) debido a que las tasas de interés son muy bajas para capital de trabajo y por la flexibilidad de las cuotas para cancelar.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría del Financiamiento**

Se designa con el término de Financiamiento al conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio. ABC (2018).

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

#### **2.2.1.1. Tipos de Financiamiento**

El financiamiento puede ser interno o externo, explica Julián Benavides, profesor de la escuela de negocios ESAN de Perú. El primero se refiere a tu propia

caja, el resultado que pudieras haber obtenido por las ventas y las existencias con que cuentas.

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

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

Esta modalidad de financiamiento funciona de la siguiente manera:

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

### **2.2.1.2. Acceso a un Financiamiento**

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

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

El destino que tendrá el financiamiento. Puede ser para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.

La institución financiera a la que recurrirás y el tipo de financiamiento que solicitarás. Además de factoring, existen otras opciones.

Cómo vas a pagar ese financiamiento (podrás elegir entre cuotas mensuales, trimestrales o semestrales) y la Tasa de Costo Efectiva Anual del crédito. Destino negocio (2016).

### **2.2.2. Teoría de la Capacitación**

Reciprocidad entre individuo y organización La interacción entre empleado y organizaciones un proceso de reciprocidad: la organización realiza ciertas cosas por el trabajador y para el

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

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

Proceso educativo corto mediante el cual se adquieren conocimientos y habilidades técnicas para alcanzar las metas. En general, la formación se refiere a la disposición y aptitud que una persona observará para lograr un objetivo en particular.

Básicamente, la formación es vista como un proceso educativo a corto plazo que utiliza un proceso planificado, sistemático y organizado a través del cual, por ejemplo, el personal administrativo de una empresa u organización adquiere los conocimientos y habilidades técnicas necesarias para incrementar su efectividad, en el logro de los objetivos que la organización en la que trabaja.

La formación del personal de una empresa se basa en dos pilares, por un lado mediante la formación y conocimiento del oficio y del trabajo en sí y por otro lado mediante la satisfacción del

empleado con lo que hace. Esto es muy importante porque la eficacia y la eficiencia nunca se pueden pedir o reclamar a alguien que definitivamente no está satisfecho con el tratamiento o la recompensa que está recibiendo.

Una empresa que forma constantemente a sus empleados nunca perderá conocimientos y, por supuesto, se beneficiará del hecho de que siempre estén actualizados y compitan con la competencia, lo que repercute positivamente en el desempeño de la empresa. Los empleados que sepan cómo actuar, qué hacer y cómo hacer que su negocio sea exitoso son esenciales. Esto se logra principalmente a través del entrenamiento y, por supuesto, se suma a las disposiciones naturales de cada individuo.

#### **2.2.2.1. Tipos de Capacitación**

Hay dos tipos de entrenamiento, inmanente e inducido. La primera surge propiamente dentro del grupo, es producto del intercambio de experiencias o fruto de la creatividad de algunos integrantes, que luego se traslada al resto de sus compañeros.

Y en el caso de la inducida, la enseñanza proviene de alguien ajeno al grupo, por ejemplo, los cursos que se dictan en las empresas.

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

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

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

#### **2.2.2.2. Necesidad de la Capacitación**

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

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

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

Los cambios afectan lo que todas las personas deberían saber y cómo realizar y llevar a cabo las tareas.

Una de las principales responsabilidades de los supervisores es predecir cambios mediante la predicción de futuras necesidades de formación y hacerlo de acuerdo con las habilidades y el potencial de cada persona.

### **2.2.2.3. Capacitación como inversión**

La organización invierte recursos seleccionando, fusionando y capacitando a cada empleado. Para proteger esta inversión, la organización debe comprender el potencial de sus empleados. De esta forma, es posible saber si todos han alcanzado su límite de trabajo o pueden llegar a un puesto superior. También te permite ver si existen otras tareas de nivel similar que se pueden realizar para desarrollar habilidades y mejorar el desempeño de la empresa.

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

#### **Importancia**

La formación ayuda a evitar la obsolescencia del conocimiento de los empleados, que suele ocurrir entre los empleados mayores que no han recibido una nueva formación.

También puede adaptarse a los rápidos cambios sociales, como la situación de la mujer profesional, el aumento de la población de títulos universitarios, la extensión de la esperanza de vida, los continuos cambios en productos y servicios, y el avance de las tecnologías de la información en todos los campos. Y la creciente demanda del mercado. Reduce la tasa de rotación y permite capacitar al personal de reemplazo que pueda realizar nuevas funciones de manera rápida y eficiente.

Por tanto, la inversión en formación beneficiará tanto a los aprendices como a la empresa que los forma. Las empresas que hagan los mayores esfuerzos en este sentido serán las que más se beneficiarán del mercado súper competitivo que queda aquí. Frigo (2011). Principios de la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo

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

Principio de Prevención

“El empleador garantiza establecer en el lugar de trabajo los medios y condiciones para proteger la vida, la salud y el bienestar de los trabajadores y trabajadores que no tienen relación laboral, prestan servicios o están dentro de su alcance. Centro de trabajo. Debe considerar factores sociales, ocupacionales y biológicos diferenciados por género, e incorporar la dimensión de género en la evaluación y prevención de riesgos para la salud ocupacional”. El principio de precaución nos guía a actuar antes de que se produzca un riesgo; la prevención también se entiende como una serie de actividades o medidas tomadas o planificadas a tomar en todas las etapas de la actividad de una empresa con el fin de evitar o reducir los riesgos que se presenten en el trabajo.

### **Principio de Responsabilidad**

Los empleadores tienen responsabilidades financieras, legales y legales De acuerdo con la normativa vigente, cualquier otra naturaleza causada por accidentes o enfermedades sufridas por los trabajadores en el desempeño de sus funciones.

Nos referimos al comportamiento del empleador, que tiene como objetivo garantizar el bienestar de los trabajadores. El principio de responsabilidad se relaciona con el “sistema de indemnización por accidentes de trabajo

establecido para compensar el costo de los servicios de asistencia médica y rehabilitación. Estas indemnizaciones se establecen para los trabajadores que son víctimas de lesiones y discapacidades laborales.

A través de ellos, también se pagan beneficios de compensación a los trabajadores afectados y sus familias durante el período de discapacidad.

### **Principio de cooperación**

El Estado, los empleadores y los trabajadores, y sus organizaciones sindicales establecen mecanismos que garanticen una permanente colaboración y coordinación en materia de seguridad y salud en el trabajo. La seguridad y la salud en el trabajo no es solo responsabilidad de los trabajadores, los empleadores, el estado y los sindicatos también deben participar (verificamos una organización tripartita)

### **Principio de información y capacitación**

Las organizaciones sindicales y los trabajadores reciben del empleador una oportuna y adecuada información y capacitación preventiva en la tarea a desarrollar, con énfasis en los potenciales riesgos o para la vida y salud de los trabajadores y su familia. Una de las responsabilidades del empleador en materia de seguridad y salud ocupacional es informar y capacitar a sus

trabajadores, por lo que en los principios de información y capacitación se deben considerar dos temas relacionados: la capacitación es oportuna y el objetivo de la capacitación es prevenir los riesgos laborales. Desarrollar un plan de inducción para garantizar que los trabajadores estén capacitados antes de comenzar a trabajar. En este sentido, se debe brindar una adecuada orientación y formación a los trabajadores y sus representantes, que es "en función del nivel técnico de las actividades de los trabajadores y de la naturaleza de sus funciones Allí (2009)"

### **2.2.3. Teoría de la Rentabilidad**

Para analizar la capacidad de comparar resultados con métricas, se utilizan márgenes de beneficio. Sin embargo, la primera pregunta que debe acordarse es si el uso de ratios convencionales es la mejor herramienta para describir y analizar los atributos básicos de una empresa o, por el contrario, si se pueden utilizar otros métodos alternativos, como el aumento relativo de los precios de la bolsa. , Dividendo por acción y sus variaciones en el tiempo, etc. Rees (1990) presentó un buen argumento para defender el uso de ratios, señalando que el uso de ratios es una respuesta al tema de la comparabilidad entre empresas de diferentes tamaños y tamaños de empresas, lo que facilita la comparación desde una perspectiva metodológica, Estos aspectos básicos no se pueden lograr con otras tecnologías alternativas Sánchez (1994).

El objetivo de la rentabilidad económica es medir la eficiencia del uso que hace la empresa de sus inversiones y comparar los indicadores de beneficios con los activos netos totales como variable descriptiva de los medios de que dispone la empresa para alcanzar estos objetivos.

La rentabilidad es un concepto aplicable a cualquier comportamiento económico que ajuste la calidad de los animales, los recursos humanos y los medios financieros para lograr resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se usa de diversas formas, y existen muchos métodos teóricos que afectan a uno u otro, generalmente se le denomina rentabilidad en función de su desempeño en un período de tiempo determinado. Rentabilidad. Genera el mismo capital.

Esto supone una comparación entre los ingresos generados y los medios utilizados para obtener los ingresos con el fin de permitir una elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de la acción realizada, según se trate de análisis a priori o a posteriori Empírico.

#### **2.2.3.1. La rentabilidad en el análisis contable**

La importancia de determinar el análisis de rentabilidad se debe a que, incluso si comienza con múltiples objetivos que enfrenta la empresa, algunos objetivos se basan en la rentabilidad o las ganancias, mientras que otros se basan en el crecimiento, la estabilidad o incluso el servicio a la comunidad. El centro

de discusión de todo análisis empresarial suele ser la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia, que es la variable básica de todas las actividades económicas. Así, para los profesores Cuervo y Rivero la base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

### **1. 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.

Analizar la estructura financiera de la empresa para verificar su capacidad para mantener un desarrollo estable. En otras palabras, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, que suelen ser dos objetivos opuestos, porque la rentabilidad en cierta forma es un retorno al riesgo. Por tanto, la inversión más segura no suele ser coincide con la inversión más rentable.

Sin embargo, por otro lado, es necesario considerar que la finalidad de la solvencia o estabilidad de una empresa está íntimamente relacionada con la

rentabilidad, porque la rentabilidad es la condición decisiva de la rentabilidad, porque la rentabilidad es la condición decisiva de la solvencia.

Es una condición necesaria para el desarrollo sostenible de la empresa.

Sharpe consideró que el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título. Sharpe, (1963).

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

#### **2.2.4. Decreto Legislativo**

##### Artículo 1°. Objeto

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

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

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

##### Artículo 3°. Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

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

Artículo 2°. Modificación del artículo 3° de la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

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

Artículo 3°. Características de las MYPE

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

Micro empresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700.

Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

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

Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa

Artículo 3°. Derechos laborales fundamentales

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

Por tanto, deben cumplir lo siguiente:

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

Garantizar que los salarios y beneficios percibidos por los trabajadores cumplan, como mínimo, con la normatividad legal. No utilizar ni auspiciar el uso de trabajo forzado, ni apoyar o encubrir el uso de castigos corporales.

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

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

Proporcionar un ambiente seguro y saludable de trabajo

Artículo 4°.-Ámbito de aplicación

Este Decreto Legislativo sea plica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten

servicios en las micro y pequeñas, empresas, así como a sus conductores y empleadores.

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

La cadena de custodia proporciona información sobre la trazabilidad de la madera FSC (con la certificación del manejo forestal o de madera controlada), desde el bosque hasta su distribución como producto final.

Está dirigida a las organizaciones que transforman, almacenan y comercializan productos forestales elaborados con madera certificada y controlada.

A través de la certificación de la cadena de custodia FSC se garantiza a los clientes finales que los productos que se venden con la etiqueta FSC han sido elaborados con madera certificada o controlada.

Las organizaciones que participan en la transformación de la madera a lo largo de la cadena de suministro deberán implementar un sistema de gestión de cadena de custodia y someterse a una evaluación realizada por una entidad independiente.

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

- Transmitir la declaración FSC a sus clientes a través de documentos de venta y entrega.

- Aplicar la etiqueta FSC sobre el producto.
- Procesar o transformarlos productos certificados FSC (p.ej. fabricando, empaquetando, Re etiquetando o añadiendo otros componentes de origen forestal al producto).
- No requieren certificación de la cadena de custodia las organizaciones con las siguientes características:
  - Distribuidores que venden a consumidores finales.
  - Individuos u organizaciones que sean consumidores finales de productos certificados FSC.
  - Entidades que provean servicios a las organizaciones certificadas sin tomar posesión legal de los productos certificados, incluyendo agentes y rematantes que gestionan el comercio de productos certificados entre comprador y vendedor; compañías de logística que transportan o almacenan temporalmente productos certificados; contratistas que operen bajo un acuerdo de tercerización (outsourcing) conforme a la sección 12 de este estándar.

#### **2.2.6. Principio de manejo de bosques naturales y plantación**

- Principio 1: Cumplimiento de las leyes. - Cumplir todas las leyes, reglamentos y tratados internacionales ratificados en el ámbito nacional, así como las convenciones y los acuerdos que sean aplicables.
- Principio 2: Derechos de los trabajadores y condiciones de empleo. Mantener o mejorar el bienestar social y económico de los trabajadores.
- Principio 3: Derechos de los pueblos indígenas. - Identificar y respaldar

los derechos legales y consuetudinarios de los pueblos indígenas, en relación con la propiedad, uso y manejo de la tierra, territorios y recursos, que resulten afectados por las actividades de manejo.

- Principio 4: Relaciones con las comunidades. - Contribuir al mantenimiento y la mejora del bienestar social y económico de las comunidades locales.
- Principio 5: Beneficios del bosque. - Manejar de forma eficiente el rango de múltiples productos y servicios de la unidad de manejo, para mantener o mejorar su viabilidad económica a largo plazo y toda la gama de beneficios ambientales y sociales.
- Principio 6: Valores e impactos ambientales. - Mantener, conservar y restaurar los servicios del ecosistema y los valores ambientales de la unidad de manejo y deberá evitar, reparar o mitigar los impactos ambientales negativos.
- Principio 7: Planificación del manejo. - Contar con un plan de manejo implementado, monitoreado y documentado.
- Principio 8: Monitoreo y evaluación. - Demostrar el progreso hacia el cumplimiento de los objetivos de manejo.
- Principio 9: Mantenimiento de bosques con alto valor de conservación.  
- Mantener o mejorar los atributos que definen dichos bosques.
- Principio 10: Implementación de las actividades de manejo. - Seleccionar e implementar las actividades de manejo, en concordancia con las políticas y objetivos económicos, ambientales y sociales.

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

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

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

- La falsificación, alteración, uso indebido u omisión de las marcas o códigos asignados por el Estado, de los documentos que permitan la correcta fiscalización de los productos forestales o de los instrumentos de gestión.
- El aprovechamiento, transformación y comercialización de recursos forestales que conformen el patrimonio forestal y de fauna silvestre que no hayan sido debidamente autorizados por la autoridad competente.
- El funcionamiento, instauración, ampliación o traslado de depósitos, establecimientos comerciales o centros de transformación de productos forestales sin autorización o registro de la autoridad competente.
- La adquisición, transformación, venta, comercialización o

almacenamiento de productos forestales extraídos ilegalmente, incluidos los que provengan de centros de transformación, comercialización y almacenamiento no registrados.

- El transporte de los productos forestales sin los documentos establecidos en el reglamento.
- La facilitación o utilización de documentación reconocida por la autoridad forestal para amparar la extracción, transporte, transformación, almacenamiento o comercialización de los recursos o productos forestales extraídos ilegalmente.
- No contar con el libro de operaciones autorizado o llevarlo incumpliendo las normas establecidas para tal fin.
- Algunos ejemplos de actividades forestales ilegales:
  - Extraer especies madereras protegidas por la legislación nacional.
  - Comprar a empresarios locales madera que se ha extraído fuera de la concesión.
  - Extraer madera fuera de los límites de las concesiones.
  - Extraer madera de áreas naturales protegidas
  - Extraer más madera de la autorizada.
  - Extraer madera sin autorización.
  - Transportar madera sin autorización.
  - Transportar madera extraída ilegalmente desde el bosque hasta el mercado.
  - Procesar madera sin la documentación que acredite su procedencia legal. Trujillo & Heinrichs (2017).

### **III. HIPÓTESIS**

El presente trabajo de investigación es descriptivo por lo que no se aplica la hipótesis.

### **IV. METODOLOGÍA**

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

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



Dónde:

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

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

#### **4.2. Población y Muestra**

##### **4.2.1. Población**

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

##### **4.2.2. Muestra**

Para la muestra se contó con 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018, es decir el 75% de la población, mientras que el 25%

(7) no participaron de la investigación por falta de predisposición a la hora de la encuesta.

#### 4.3. Definición y Operacionalización de variables e indicadores

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Características o rasgos de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Edad	Razón Años
		Sexo	Nominal: Masculino femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad.

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 de la ciudad de Pucallpa, 2018	Características o rasgos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar
		Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16-20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas.	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: específicas.

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

Variable	Definición Conceptual	Definición operacional: indicadores	Escala de medición
Capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Se muestra los rasgos relacionadas a la capacitación del personal de la micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito.	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres

		últimos dos años.	
		Los trabajadores de la empresa se capacitan.	Nominal Si No
		Número de veces que se ha capacitado los trabajadores de la empresa en los últimos dos años.	Ordinal Uno Dos Tres O más de tres.
		Tipos de cursos en los cuales se capacitan el personal de la empresa.	Nominal Inversión del crédito Marketing empresarial Manejo empresarial Otros: especificar.
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa.	Nominal Si No
		Cree que al capacitación mejor la competitividad de la empresa.	Nominal Si No.

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 de la ciudad de Pucallpa, 2018	Se muestra los rasgos de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años.	Nominal Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por	Nominal Si No

		el financiamiento recibido.	
		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:** Perez Vargas, Iris Laireth

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

##### **4.4.1. Técnica**

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

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

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

#### **4.5. Plan de análisis**

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa Excel Científico y el programa SPSS, se codifico en tablas y gráficos estadísticos; luego, dichos resultados se

analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación, para los resultados posteriores.

#### 4.6. Matriz de consistencia

TITULO	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 de la ciudad de Pucallpa, 2018?	FORMULACION	GENERAL	Representantes legales de las micro y pequeñas	Característica	Edad Sexo Grado de instrucción Estado civil Profesión y/o ocupación	TIPO Y NIVEL	POBLACION	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 de la ciudad de Pucallpa, 2018?	DESCRIBIR las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018?				DESCRIBIR las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Característica	Rubro Años en el rubro Formalidad Motivo de formación	Cuantitativo-descriptivo	La población está conformada por 28 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018	Cuestionario de 36 preguntas cerradas.
			ESPECIFICO	DISEÑO	MUESTRA					ANALISIS DE DATO		
	Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018?	DESCRIBIR las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.	DESCRIBIR las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018. DESCRIBIR las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera de la ciudad de Pucallpa, 2018.	Micro y pequeñas empresas	Ley de la micro y pequeña empresas N° 30056	Número de trabajadores	No experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo	Estará conformada por 21 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de madera del distrito de Manantay, 2018	Se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel. El programa SPSS versión 24			
										TECNICA		
										ENCUESTA		
										Financiamiento	Bancos	Forma de financiamiento Entidades financieras
											Interés	Tasa de interés
											Monto	Monto del crédito
											Plazos	Plazo del crédito
Inversión											Inversión del crédito	
Capacitación										Personal	Permanente Eventual	
										Cursos	Tipos de capacitación Temas de capacitación Cantidad de capacitación	
Rentabilidad	Financiamiento	Mejora rentabilidad										
	Capacitación	Mejora rentabilidad										
	Tipos	Económica Financiera										

## **4.7. Principios éticos**

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

### **4.7.1. Autonomía**

La autonomía, desde esta perspectiva, es al mismo tiempo un derecho y una capacidad. Como derecho hace referencia a la potestad que tienen las personas para decidir sobre sus propios asuntos y, en especial, sobre su propio cuerpo. La autonomía como derecho va en contravía del paternalismo y por ello exige a los profesionales no intervenir sin el consentimiento de la persona sujeto de atención, así dicha intervención sea en su beneficio. Como capacidad la autonomía tiene que ver tanto con las habilidades intelectuales y afectivas del usuario como también de las oportunidades para ejercer dicha autonomía. Una persona que por diversas circunstancias tiene limitaciones para llevar a cabo deliberaciones racionales, no tiene la capacidad para ejercer su propio juicio y en este sentido no es capaz de ser autónoma, permanente o transitoriamente, según sea el caso. En otras palabras, la autonomía es reconocida como el derecho que tienen las personas competentes a ejercer la regulación personal de forma libre y sin interferencias externas que impidan ejercer sus elecciones. De esta forma, los individuos actuarán de forma intencional, con

conocimiento de sus elecciones y ausentes de influencias externas que pretendan controlar y determinar el acto. Amaya, Berrio, & Herrera (2016).

#### **4.7.2. Justicia**

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

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

#### **4.7.3. Confidencialidad**

La confidencialidad debe ser observada siempre por un contador profesional a menos que una autoridad específica haya

dispuesto revelar la información o exista obligación legal o profesional para revelar.

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

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

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

## V. RESULTADOS

### 5.1. Resultados

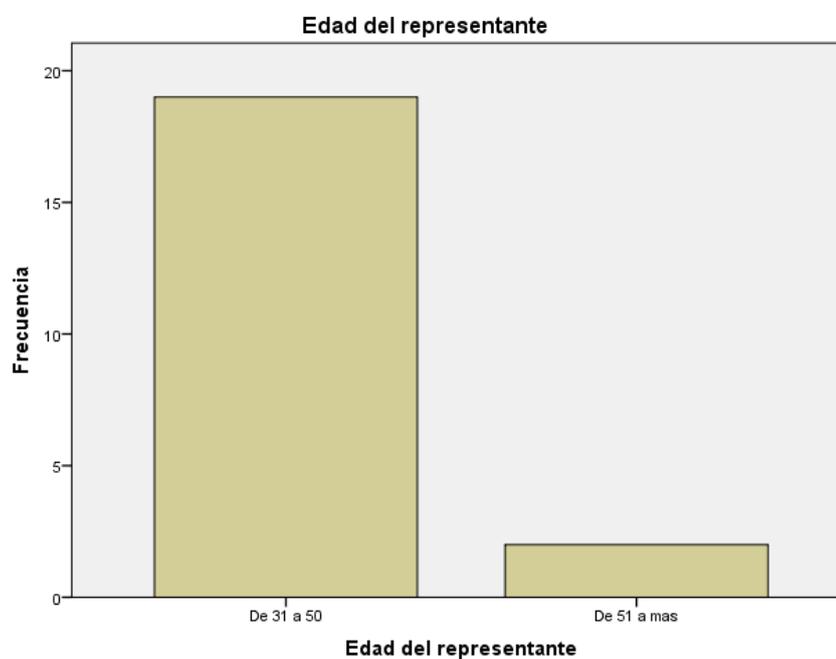
#### 1. Respecto a los representantes legales

*Tabla 1: Edad de los representantes legales*

<b>Edad del Representante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 31 a 50	19	90,5
	De 51 a mas	2	9,5
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 01

*Figura 1: Edad de los representantes legales*



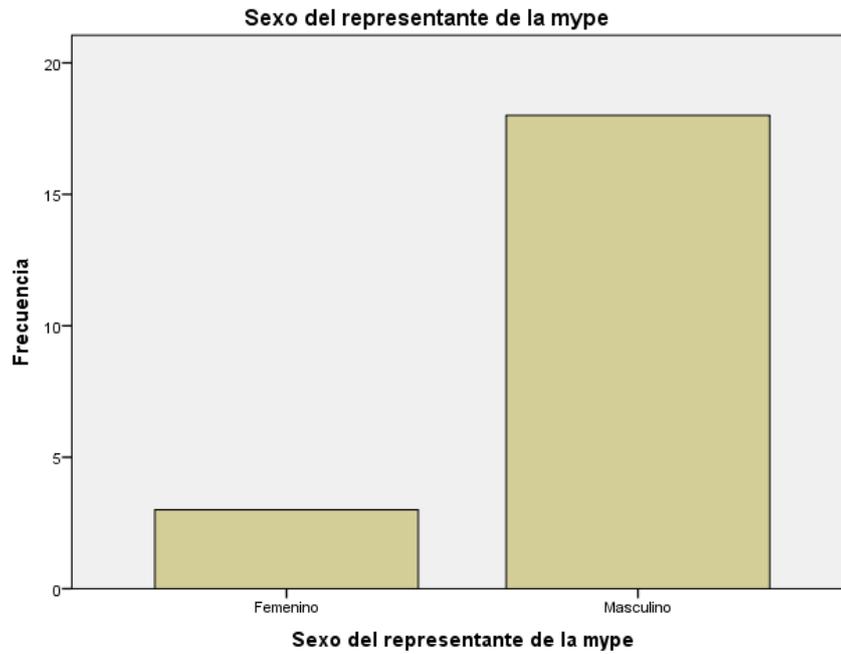
Fuente: Tabla N° 01

*Tabla 2: Sexo de los representantes legales*

<b>Sexo del representante de la mype</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	03	14,3
	Masculino	18	85,7
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 2

**Figura 2: Sexo de los representantes legales**



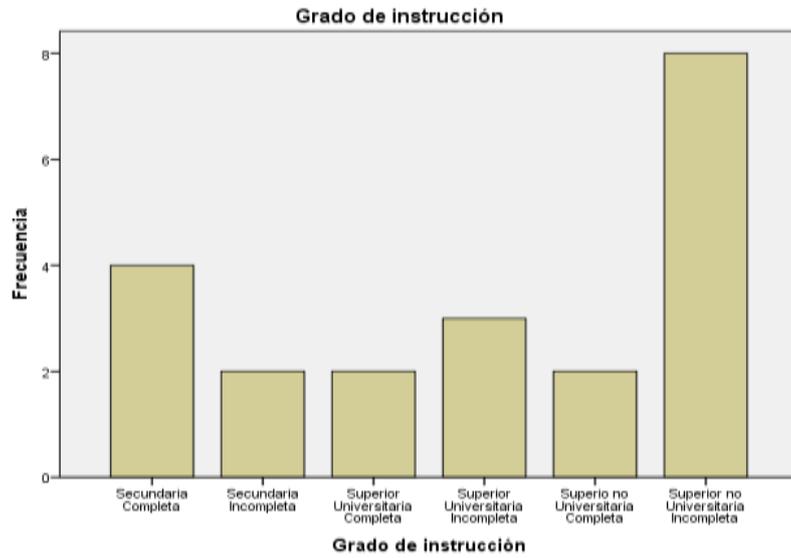
Fuente: Tabla N° 02

**Tabla 3: Grado de instrucción de los representantes legales**

		Grado de instrucción	
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Secundaria Completa	4	19,0
	Secundaria Incompleta	2	9,5
	Superior Universitaria	2	9,5
	Completa	3	14,3
	Superior Universitaria		
	Incompleta	2	9,5
	Superior no Universitaria		
	Completa	8	38,1
	Superior no Universitaria		
	Incompleta	21	100,00
	Total		

Fuente: Tabla N° 03

**Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales**



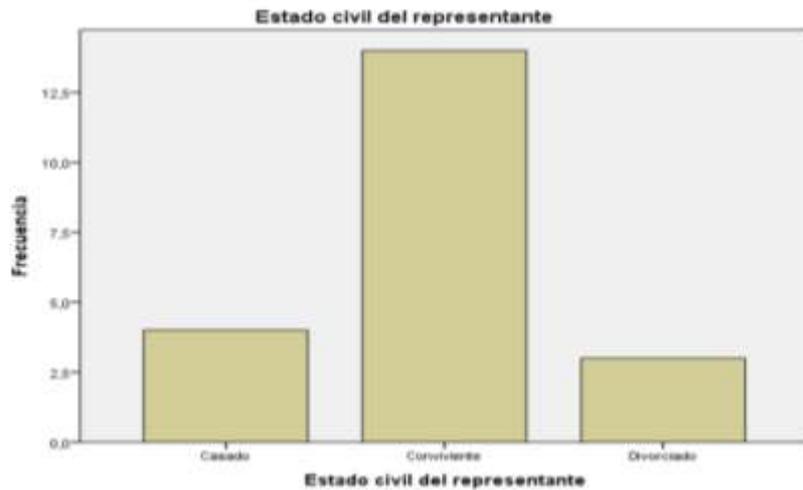
Fuente: Tabla N° 03

**Tabla 4: Estado civil de los representantes legales**

Estado Civil del representante		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Casado	4	19,0
	Conviviente	14	66,7
	Divorciado	3	14,3
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 04

**Figura 4: Estado civil de los representantes legales**



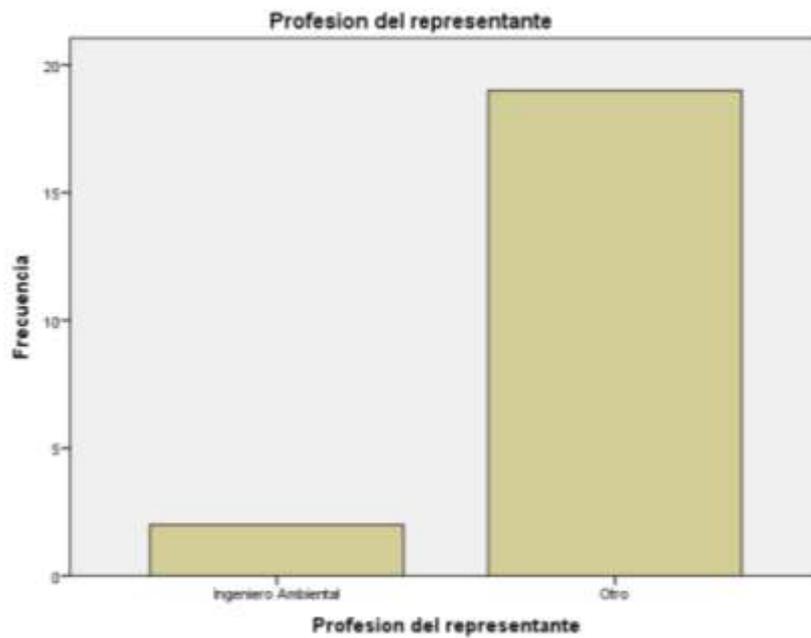
Fuente: Tabla N° 04

**Tabla 5. Profesión de los representantes legales**

<b>Profesión del Representante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Ingeniería Ambiental	2	9,5
	Otro	19	90,5
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 05

**Figura 5. Profesión de los representantes legales**



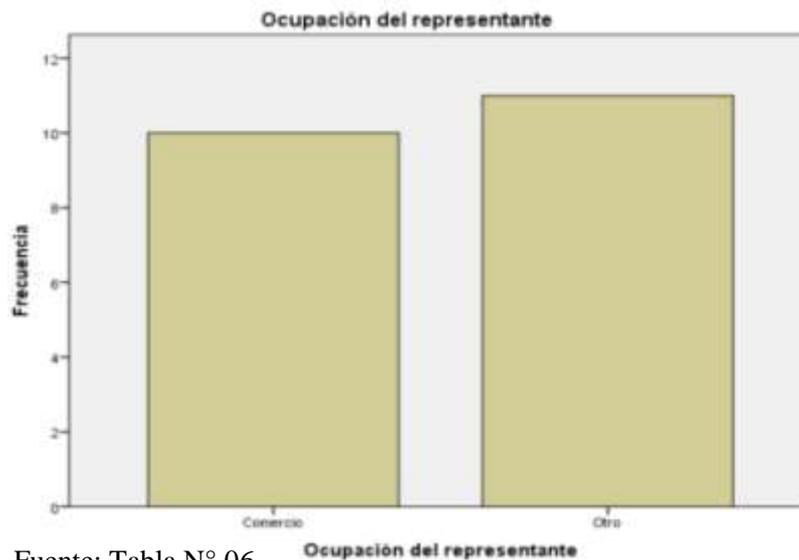
Fuente: Tabla N° 05

**Tabla 6. Ocupación de los representantes legales**

<b>Ocupación del Representante</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Comercio	10	47,6
	Otro	11	52,4
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 06

**Figura 6. Ocupación de los representantes legales**



Fuente: Tabla N° 06

## 1. Datos de la empresa

**Tabla 7. Tiempo en el rubro de los representantes legales**

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

Fuente: Tabla N° 07

**Figura 7. Tiempo en el rubro de los representantes legales**



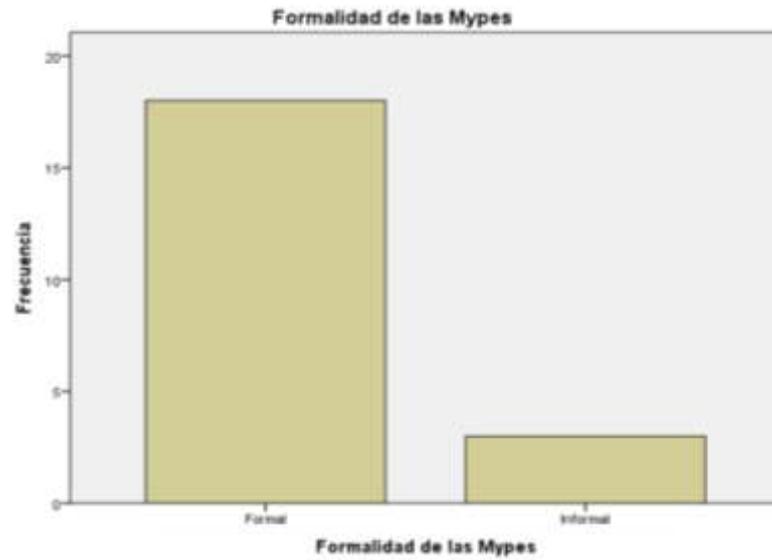
Fuente: Tabla N° 07

**Tabla 8. Formalidad de las microempresas**

Formalidad de las Mypes			
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Formal	18	85,7
	Informal	3	4,8
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 08

**Figura 8. Formalidad de las microempresas**



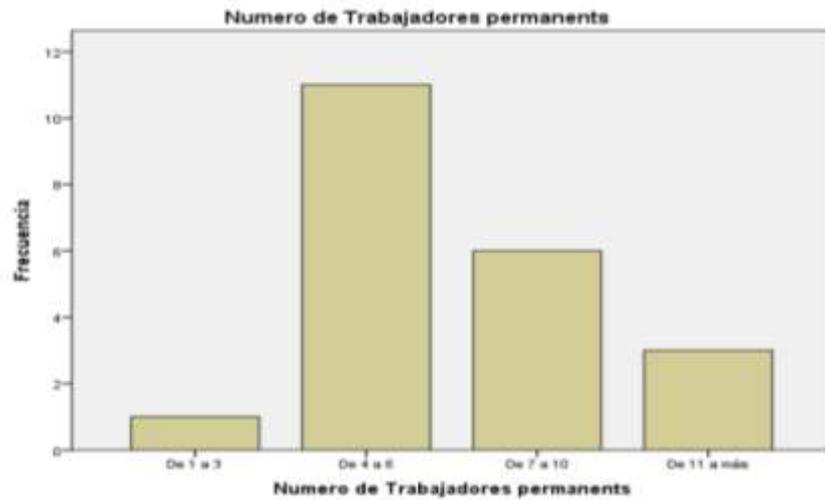
Fuente: Tabla N° 08

**Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las microempresas**

Formalidad de las Mypes			
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	De 1 a 3	1	4,8
	De 4 a 6	11	52,4
	De 7 a 10	6	28,6
	De 11 a más	3	14,3
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 09

**Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las microempresas**



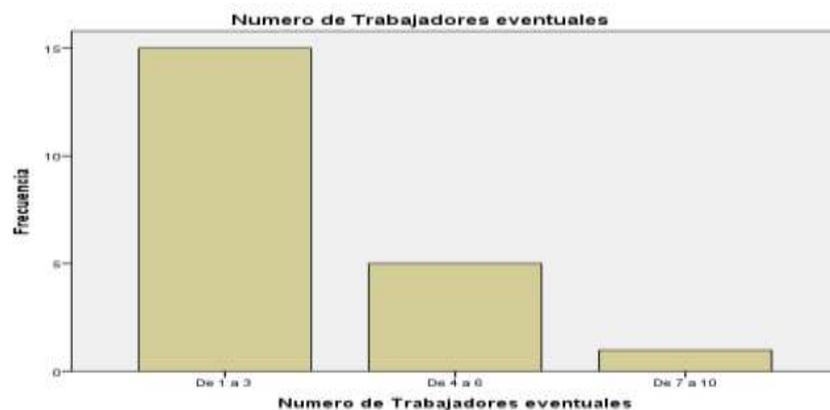
Fuente: Tabla N° 09

**Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 10

**Figura 10. Número de trabajadores eventuales de las microempresas**



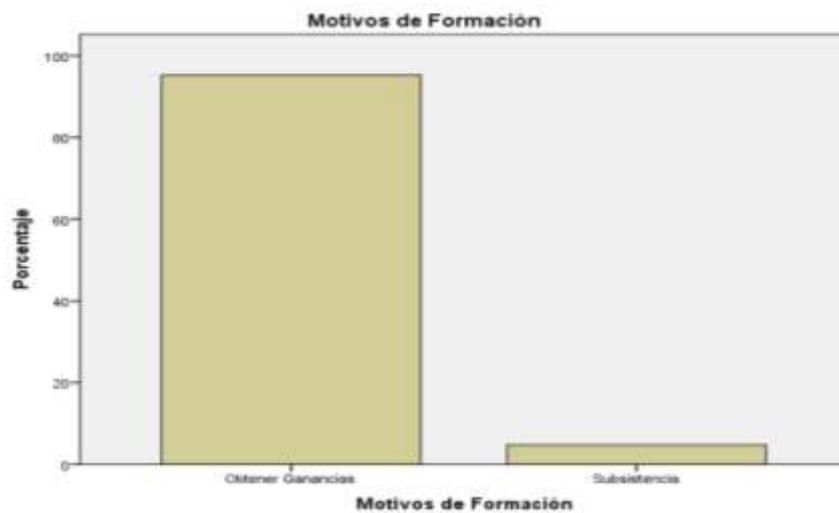
Fuente: Tabla N° 10

**Tabla 11. Motivo de formación de las microempresas**

<b>Motivos de formación</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Obtener ganancias	20	95,2
	Subsistencia	1	4,8
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 11

**Figura 11. Motivo de formación de las microempresas**



Fuente: Tabla N° 11

## 2. Respecto a la auditoría

**Tabla 12. Financiamiento de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 12

**Figura 12. Financiamiento de las microempresas**



Fuente: Tabla N° 12

**Tabla 13. Financiamiento a terceros de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 13

**Figura 13. Financiamiento a terceros de las microempresas**



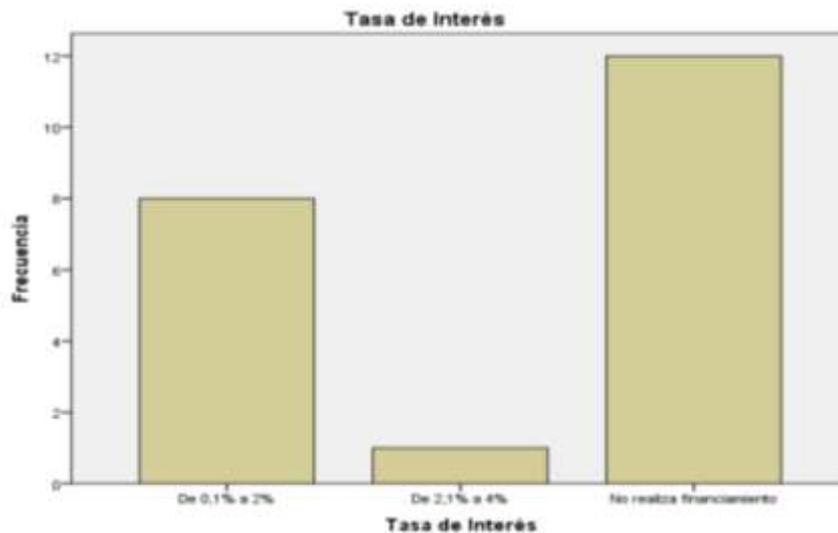
Fuente: Tabla N° 13

**Tabla 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 14

**Figura 14. Tasa de interés mensual de las entidades bancarias que pagan las microempresas**



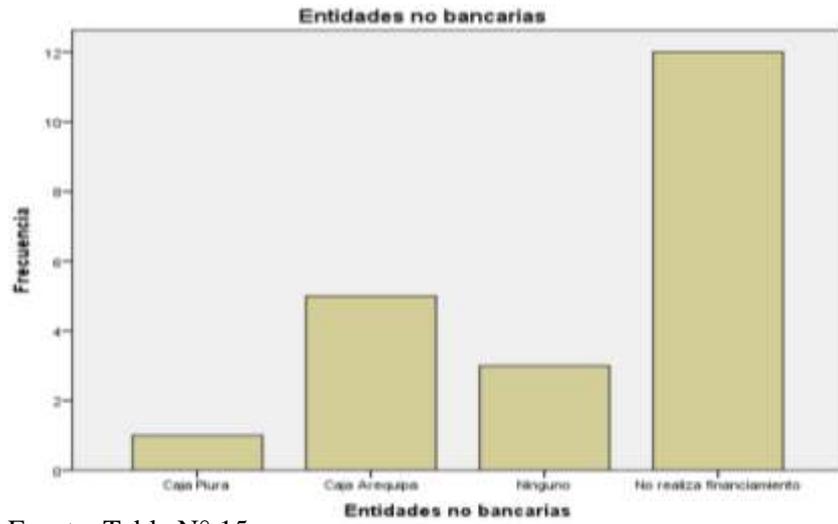
Fuente: Tabla N° 14

**Tabla 15. Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 15

**Figura 15. Entidades financieras no bancarias de las cuales obtienen préstamos las microempresas**



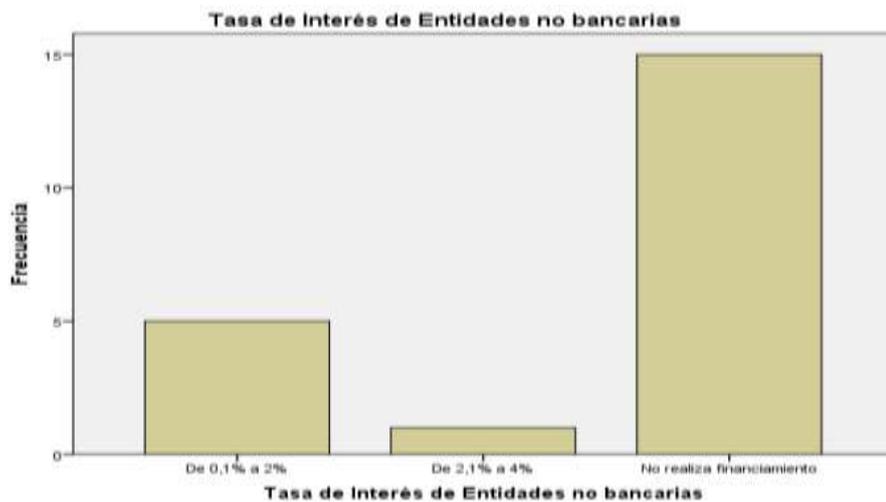
Fuente: Tabla N° 15

**Tabla 16. Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas**

Tasa de interés de Entidades No bancarias			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	De 0,1% a 2%	5	23,8
	De 2,1% a 4%	1	4,8
	No realiza financiamiento	15	71,4
Total		21	100,0

Fuente: Tabla N° 16

**Figura 16. Tasa de interés mensual de las entidades no bancarias que pagan las microempresas**



Fuente: Tabla N° 16

### 3. Respecto a la tributación

**Tabla 17. Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 17

**Figura 17. Prestamistas o usureros de los que obtiene financiamiento las microempresas**



Fuente: Tabla N° 17

**Tabla 18. Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas**

		Tasa de interés de usureros	
Válido		Frecuencia	Porcentaje
	Ninguno	1	4,8
	No realiza financiamiento	20	95,2
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 18

**Figura 18. Tasa de interés mensual de los usureros que pagan las microempresas**



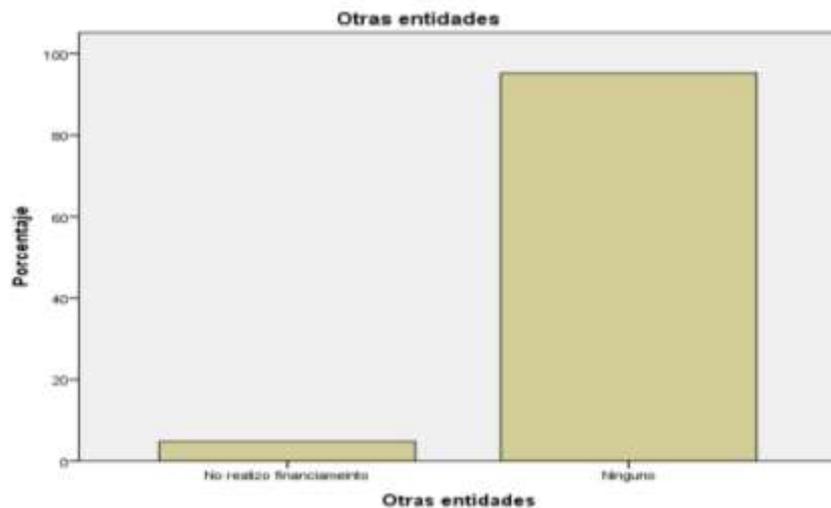
Fuente: Tabla N° 18

**Tabla 19. Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 19

**figura 19. Otras entidades de las cuales obtienen prestamos las microempresas**



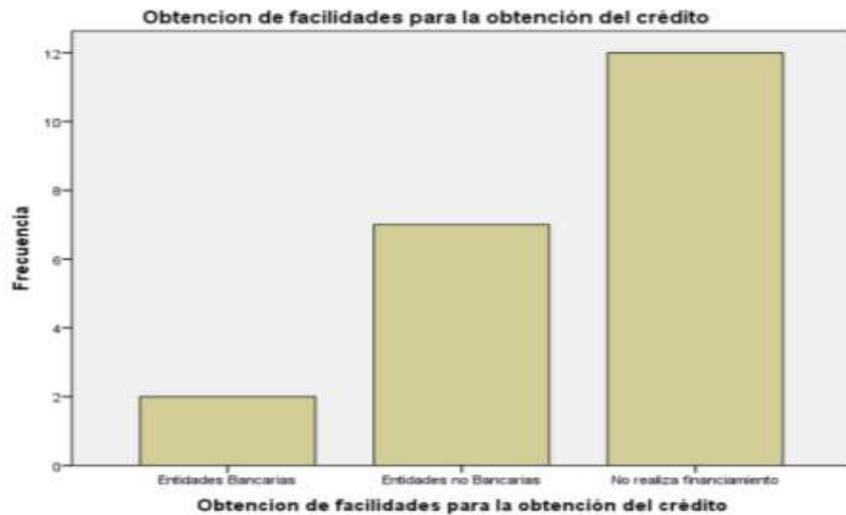
Fuente: Tabla N° 19

**Tabla 20. Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 20

**Figura 20. Entidades que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las microempresas**



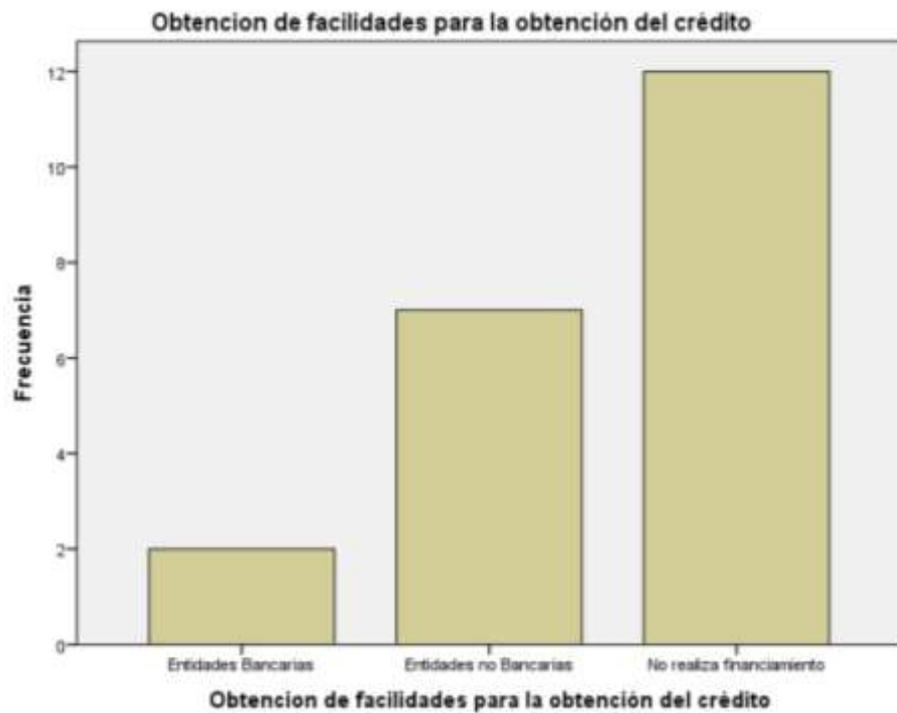
Fuente: Tabla N° 20

**Tabla 21. Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 21

**Figura 21. Los créditos solicitados fueron en los montos solicitados para las microempresas**



Fuente: Tabla N° 21

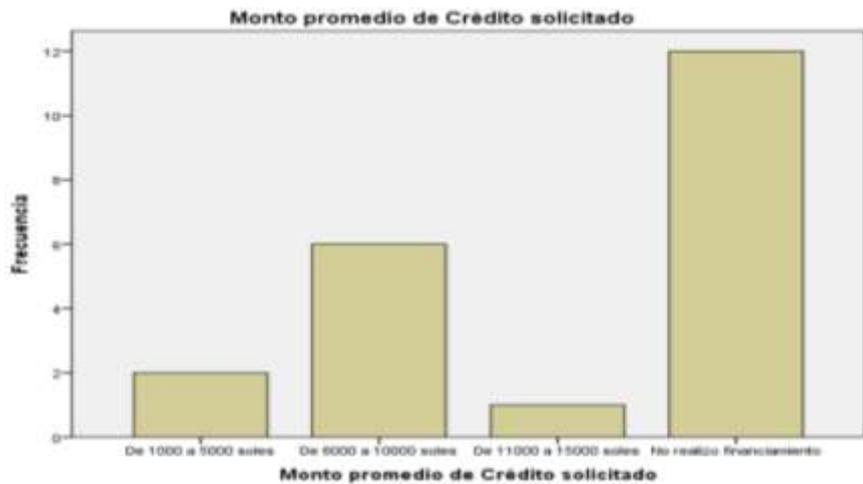
#### 4. Respecto al financiamiento

**Tabla 22. Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 22

**Figura 22. Monto promedio de crédito otorgado a las microempresas**



Fuente: Tabla N° 22

**Tabla 23. Tiempo de crédito solicitado por las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 23

**Figura 23. Tiempo de crédito solicitado por las microempresas**



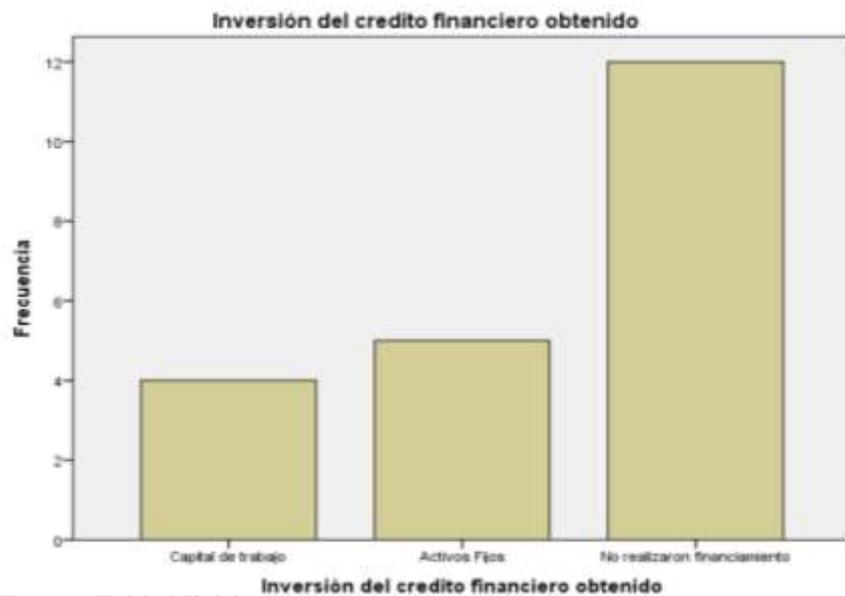
Fuente: Tabla N° 23

**Tabla 24. Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 24

**Figura 24. Inversión de crédito financiero que obtuvieron las microempresas**



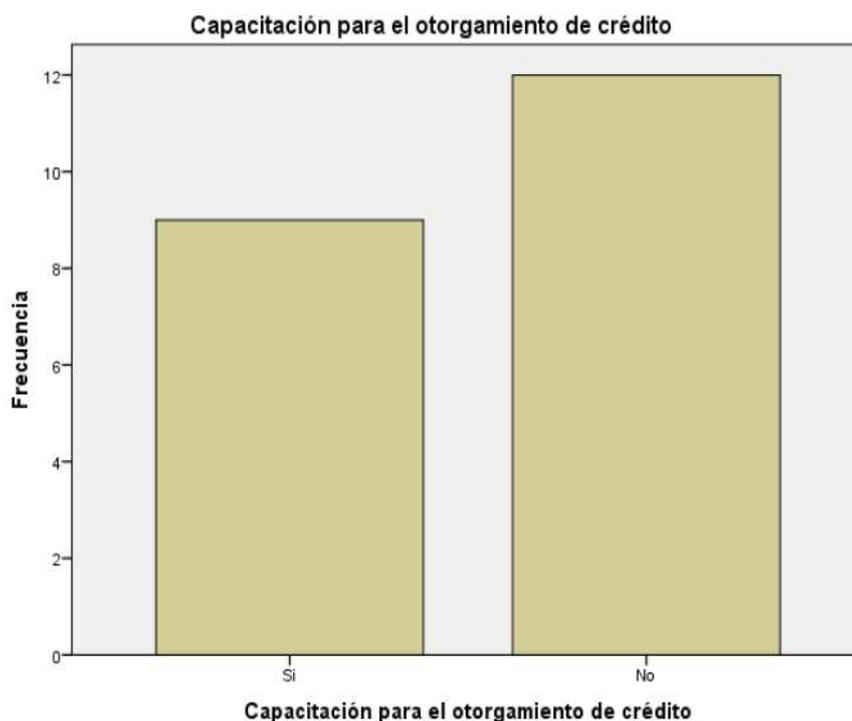
Fuente: Tabla N° 24

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

<b>Capacitación para el otorgamiento de crédito</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	42,9
	No	12	57,1
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 25

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



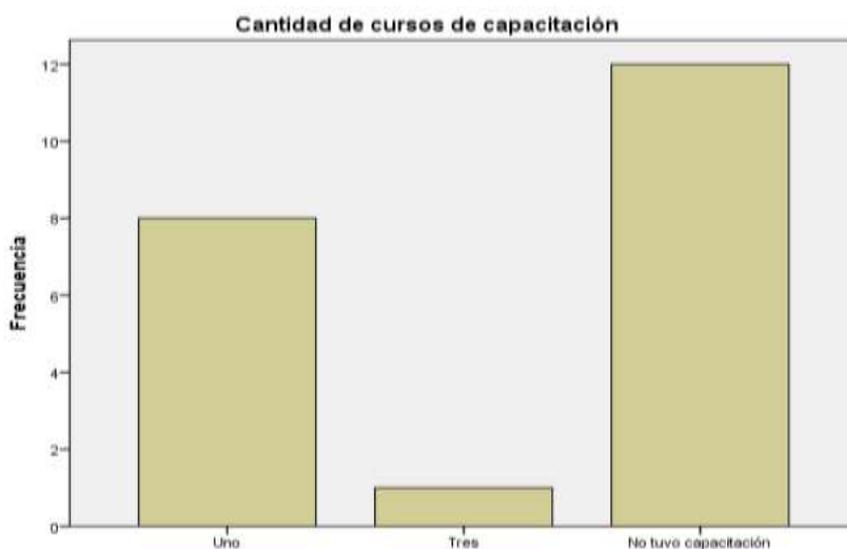
Fuente: Tabla N° 25

**Tabla 26. Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 26

**Figura 26. Cantidad de cursos en el que participaron los representantes legales de las microempresas**



Fuente: Tabla N° 26

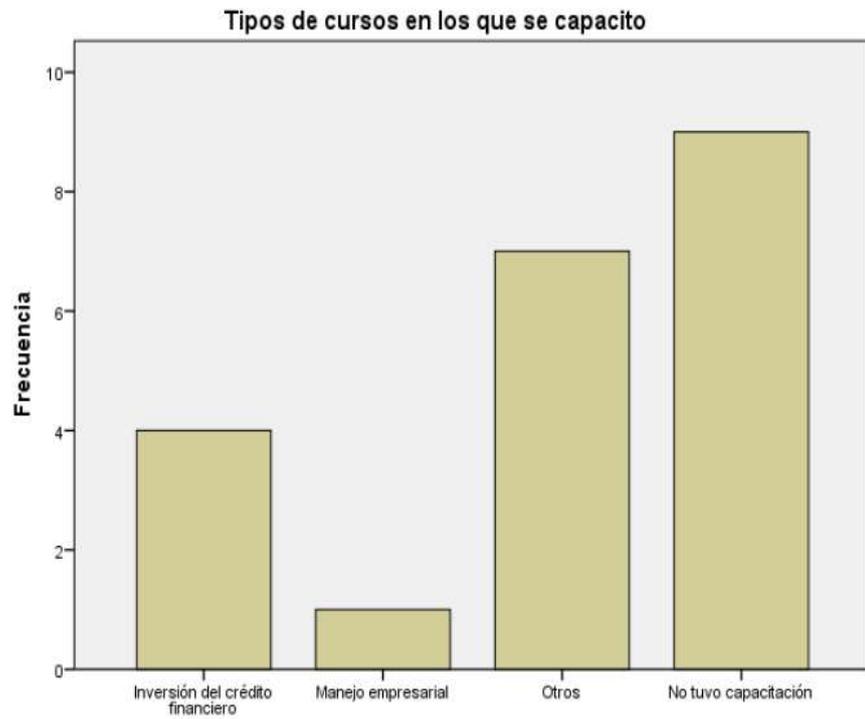
## 5. Respecto a la rentabilidad

**Tabla 27. Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 27

**Figura 27. Tipo de curso en el que participaron los representantes legales las microempresas**



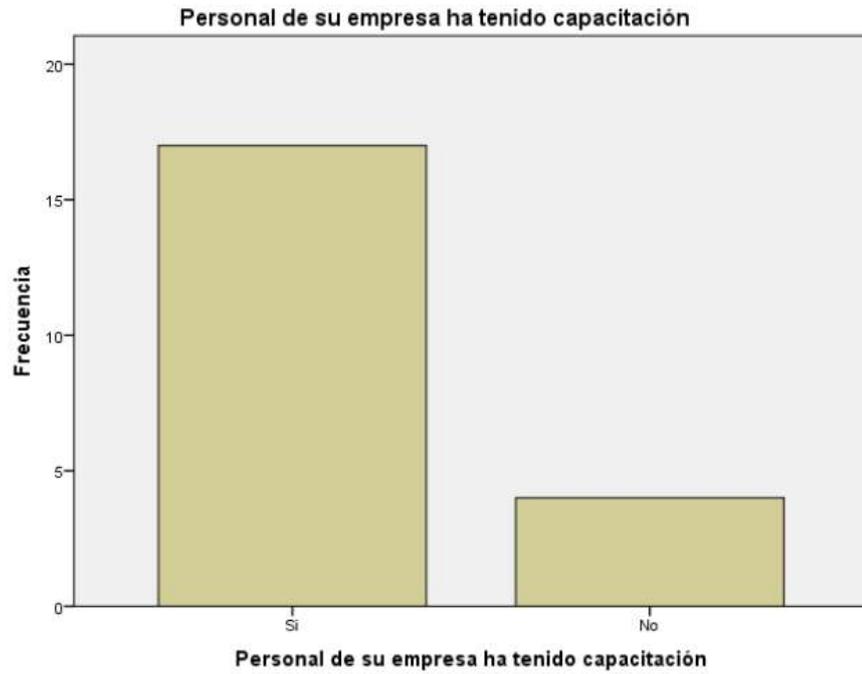
Fuente: Tabla N° 27

**Tabla 28. Recibió capacitación el personal de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 28

**Figura 28. Recibió capacitación el personal de las microempresas**



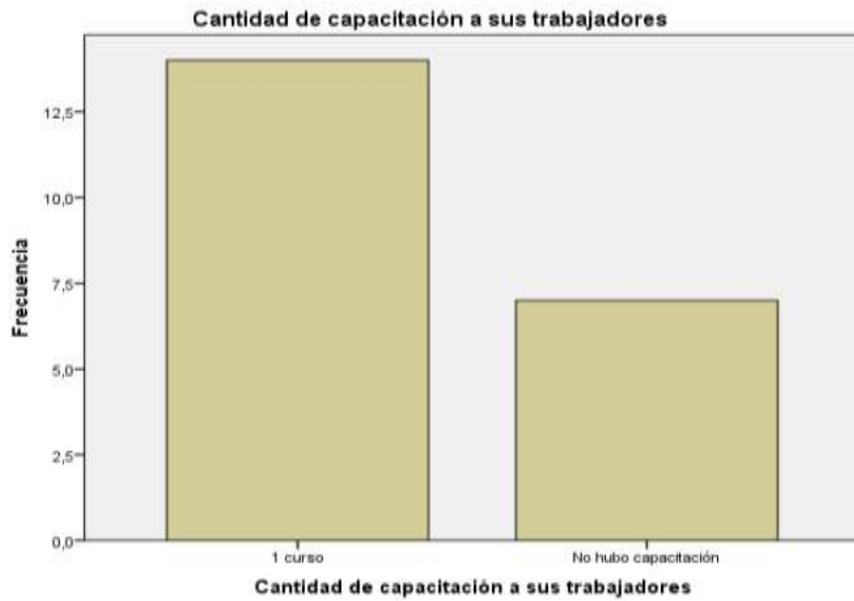
Fuente: Tabla N° 28

**Tabla 29. Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas**

<b>Cantidad de capacitación a sus trabajadores</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	1 curso	17	66,7
	No hubo capacitación	4	33,3
	Total	21	100,0

Fuente: Tabla N° 29

**Figura 29. Cantidad de cursos recibidos por el personal de las microempresas**



Fuente: Tabla N° 29

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

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

Fuente: Tabla N° 30

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



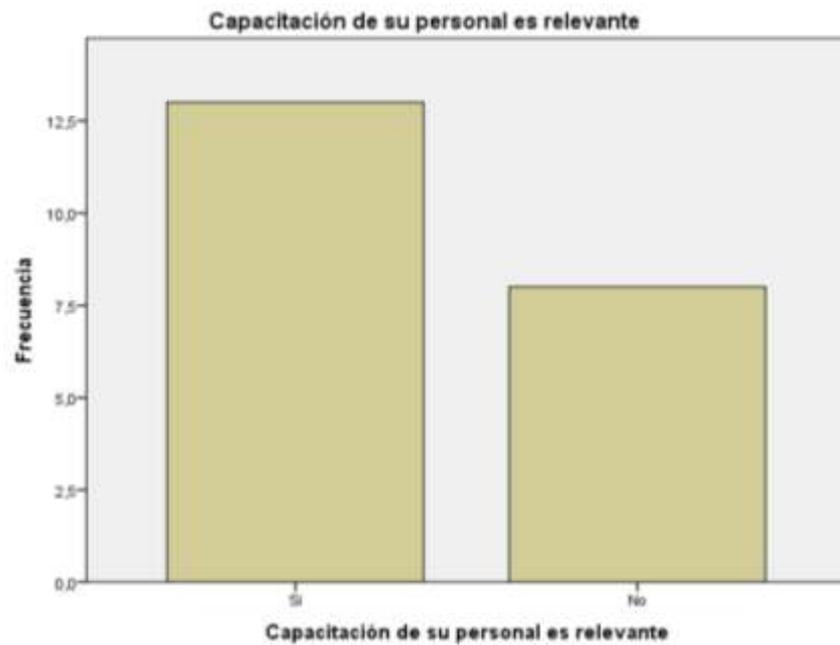
Fuente: Tabla N° 30

**Tabla 31. La capacitación del personal es relevante para las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 31

**Figura 31. La capacitación del personal es relevante para las microempresas**



Fuente: Tabla N° 31

**Tabla 32. Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas**

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

Fuente: Tabla N° 32

**Figura 32. Los temas en que se capacitaron el personal de las microempresas**



Fuente: Tabla N° 32

**Tabla 33. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa**

Temas de capacitación de sus trabajadores			
Válido		Frecuencia	Porcentaje
Si		20	95,2
No		1	4,8
Total		21	100,0

Fuente: Tabla N° 33

**Figura 33. El financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su microempresa**



Fuente: Tabla N° 33

**Tabla 34. La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa**

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

Fuente: Tabla N° 34

**Figura 34. La capacitación ha mejorado la rentabilidad de su microempresa**



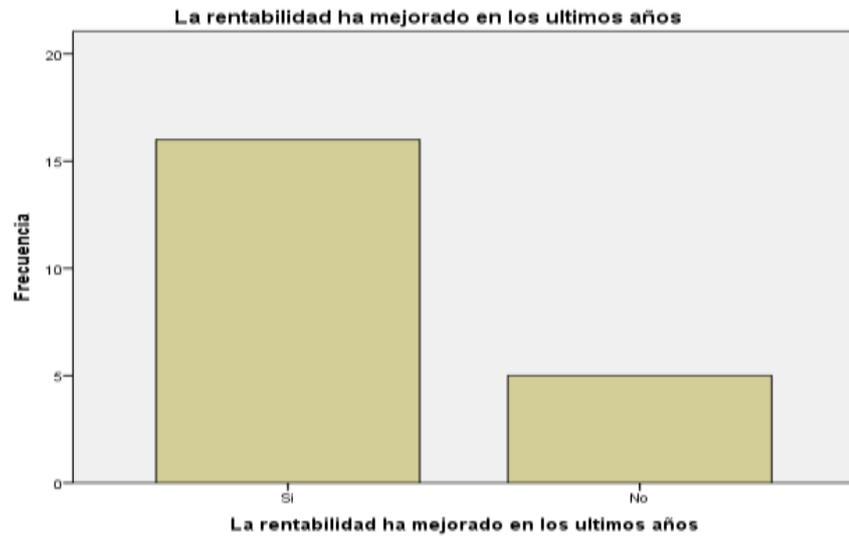
Fuente: Tabla N° 34

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

<b>La rentabilidad ha mejorado en los últimos años</b>			
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	15	76,2
	No	6	23,8
Total		21	100,0

Fuente: Tabla N° 35

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



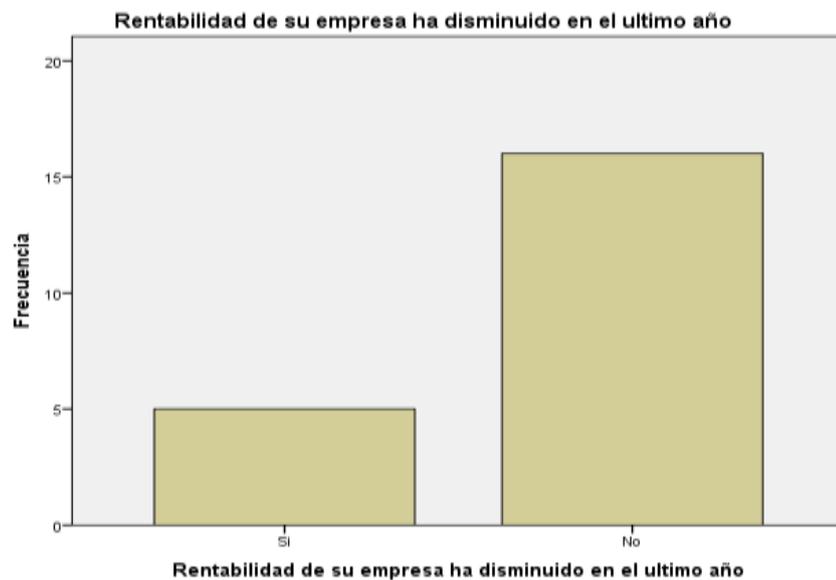
Fuente: Tabla N° 35

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

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

Fuente: Tabla N° 36

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



Fuente: Tabla N° 36

## **5.2. Análisis de resultado**

### **5.2.1. Respecto a los empresarios**

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

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

- El 9.5% (2) de los representantes legales de la empresa tienen entre 1 a 5 años en el rubro, mientras que el 85.7% (18) tienen entre 6 a más de 10 años en el sector y rubro.
- El 85.7% (18) de las empresas son formales.

- El 4.8% (1) de las empresas tienen de 1 a 3 trabajadores permanentes, y el 52.4% (11) tienen de 4 a 6 trabajadores permanentes.
- El 71.4% (15) de las microempresas tiene entre 1 a 3 trabajadores eventuales, mientras que el 23.8% (5) tiene entre 4 a 6 trabajadores eventuales.
- El 95.2% (20) de las empresas el motivo de la formación es para obtener ganancias.
- El 42.9% (9) de las microempresas han sido financiados por terceros, mientras que el 57.1% (12) se autofinancian.
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias, el 57.1% (12) no realizó financiamiento.
- El 38.1% (8) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento.
- El 23.8% (5) obtuvo crédito de entidades bancarias como Caja Arequipa, el 57.1% (12) no realizó financiamiento.
- El 23.8% (5) de las microempresas pagó entre 0.1% a 2%, el 4.8% (1) de las microempresas pagó 2.1% a 4%, mientras que el 71.4% (15) no realizó financiamiento.
- El 95.2% (20) no realizó financiamiento.
- El 95.2% (20) ninguno realizó financiamiento

- El 95.2% (20) de las micro y pequeñas empresas encuestadas no recibieron crédito de otras entidades bancarias.
- El 33.3% (7) de las microempresas indicó que las entidades no bancarias les otorgan facilidades para los créditos, el 57.1% (12) no realizó financiamiento.
- El 38.1% (8) de las microempresas les otorgaron el préstamo solicitado, el 61.9% (13) precisó que no se les otorgo el préstamo solicitado.
- El 9.5% (2) de las microempresas se les otorgo los montos de S/1,000 a S/5,000 soles, el 28.6% (6) no realizó financiamiento, mientras que al 22.2% (4) se les otorgo los montos de S/6,000 a S/10,000 soles.
- El 42.9% (9) de las microempresas se les otorgo el crédito a largo plazo, mientras que el 57.1% (12) no realizó financiamiento.
- El 19% (4) de las microempresas invirtió en capital de trabajo, el 23.8% (5) no realizó financiamiento, mientras que el 57.1% (12) no realizaron financiamiento.
- El 42.9% (9) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibieron capacitación en el crédito otorgado, mientras que el 57.1% (12) no recibió capacitación.
- El 38.1% (8) de los representantes de la micro y pequeña empresa recibió una capacitación.
- El 33.3% (9) de los representantes legales de la micro y pequeña empresa participó en capacitación relacionados a otros temas.

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

### **5.3. Referente a la rentabilidad**

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

## **VI. CONCLUSIONES**

### **a) Respecto a los empresarios:**

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

### **b) Respecto a las características de las microempresas:**

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

### **c) Respecto al financiamiento:**

- El 57.1% (12) de las microempresas han sido autofinanciados
- El 28.6% (6) de las microempresas realiza su financiamiento en otras entidades bancarias.
- El 38.1% (8) de las microempresas paga intereses de 0.1% a 2% a las entidades bancarias.

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

**d) Respecto a la capacitación:**

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

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

**e) Respecto a la rentabilidad:**

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

## VII. RECOMENDACIONES

### 7.1. Respecto a los empresarios

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

### 7.2. Respecto a las características de las microempresas

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

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

### 7.3. Respecto al financiamiento

- El ahorrar es muy necesario para evitar financiamiento externo, evitando el pago de interés
- Al momento de requerir un crédito, primero realicen un estudio de las ofertas que tiene el sistema financiero.
- Realizar un análisis de costo-beneficio del monto a prestar.
- Realizar el análisis del interés que ofrecen las entidades bancarias y no bancarias.
- Evitar el préstamo a usureros, porque contribuyen con la informalidad.
- Las tasas que presentan los usureros son elevadas por un plazo corto evaluar antes de sacar un préstamo.
- Se recomienda que antes de sacar un préstamo, se cuente con un historial crediticio, evitar la falta de opciones al requerir un préstamo.

- Se recomienda recurrir a cajas o financiera, ya que estas son las que otorgan mayores facilidades de préstamos.
- Se espera que los requisitos para las adquisiciones de préstamos sean mucho más accesibles, y dándoles la confianza necesaria al cliente.
- Se recomienda que las cantidades de los préstamos no sean tan elevados, y los empresarios se enfoquen en costos netamente necesarios para el negocio.
- Las evaluaciones del plazo de los créditos sean de las mismas entidades, previa evaluación
- Que los préstamos a invertir sean evaluados entre socios y en conjunto, para suplir todas las faltas que existan.

#### 7.4. Respecto a la capacitación

- Es muy importante que los bancos y entidades financieras, puedan darles charlas preventivas sobre el uso y manejo de los préstamos bancarios.
- Que las charlas a los representantes sean gratuitas de manera bimestral
- Muy aparte de temas como inversión del crédito, se les de charlas sobre marketing y cultura bancaria
- Se recomienda que la capacitación de los trabajadores sea de manera permanente.
- Que la capacitación a los trabajadores se dé de manera más seguida para respetar la labor que desarrollan.

- Que se orienta en los trabajadores los valores idóneos para el desarrollo de la entidad.
- La capacitación a su personal de trabajo es de suma importancia, por el desarrollo estructural del negocio
- Que las capacitaciones a los trabajadores sean de diversos temas, cumpliendo con la normatividad del caso, que requiere de cuidado al trabajador.

#### 7.5. Respecto a la rentabilidad

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

## VIII. Aspectos complementarios

### Referencias bibliográficas

- ABC, D. (2018). Definición de Financiamiento. sitio web:  
<https://www.definicionabc.com/economia/financiamiento.php>.
- Alli, B. (2009). Principios fundamentales de salud y seguridad en el trabajo.  
Madrid: Colección informes Oit.
- Amaya, L., Berrio Acosta, G., & Herrera, W. (2016). Principio de autonomía.  
sitio web:  
<http://eticapsicologica.org/index.php/component/k2/item/21-principio-de-autonomia?showall=1&Itemid=0>.
- Avendaño Herrera, L. E. (2016). Caracterización del financiamiento de las  
micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas del  
distrito de Yarinacocha, 2016. Pucallpa: Universidad Católica Los  
Ángeles de Chimbote.
- Chiavenato, I. (1999). Administración de Recursos Humanos. Mexico:  
Editorial Mc Graw Hill.
- ConceptoDefinición. (2016). Definición de capacitación. sitio web:  
<https://conceptoDefinicion.de/capacitacion/>.
- Definición ABC. (2015). Definición de Capacitación. sitio web:  
<https://www.definicionabc.com/general/capacitacion.php>.
- Destinonegocio. (2016). Fondos y opciones de financiamiento empresarial en  
Perú. sitio web: <https://destinonegocio.com/pe/economia-pe/fondos-y-opciones-de-financiamiento-empresarial-en-peru/>.
- Effio Effio, B. A. (2015). Caracterización de la capacitación en las micro y  
pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta de ropa para

- damas y caballeros en el mercado modelo, del distrito de Chimbote, año 2014. Chimbote: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Frigo, E. (2011). ¿Qué es la capacitación? sitio web: Foro de Seguridad.
- Giz, & FSC. (2015). Diagnostico oferta madera FSC y potencial. sitio web: <http://www.proambiente.org.pe/umwelt/recursos/publicaciones/Compras-responsables-de-madera-en-Peru-Guia-para-organizaciones-publicas-y-privadas-FSC.pdf>.
- Harris, M., & Gibson, S. (2006). Determining the Common Problems of Early Growth of Small Businesses in Eastern North Carolina. sitio web: SAM Advanced Management Journal.
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (1997). Metodología de la Investigación. Mexico: Mc Graw Hill, Mexico.
- Logreira Vargas, C., & Bonett Brieya, M. (2017). Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil-confecciones en Barranquilla-Colombia. Barranquilla: Universidad de la Costa.
- Mantilla. (1996). Principio etico de confidencialidad. sitio web: <http://fcea.unicauca.edu.co/old/tgarf/tgarfse46.html>.
- Modigliani, & Miller. (1958). Teoria de financiamiento. sitio web: <https://www.monografias.com/docs/Teoria-de-financiamiento-FKC9VP4JMY>.
- Novo Lombao, A. (2014). Prevencion de Riesgos en la Actividad forestal. España: <http://www.insht.es/SectorAgrario/Contenidos/ficheros/PRL%20en%20actividad%20forestal.pdf>.
- Okpara, J., & Roca, E. (2009). SAM advance Management Journal. sitio web: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?di>.

- Osorio Hoyos, J. G. (2000). Principios éticos de la investigación en seres humanos y en animales. Buenos Aires: [http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60\\_n2\\_255\\_258.pdf](http://medicinabuenosaires.com/demo/revistas/vol60-00/2/v60_n2_255_258.pdf).
- Sánchez Segura, A. (1994). La rentabilidad económica y financiera de la gran empresa española. Análisis de los factores determinantes. España: Revista española de financiación y contabilidad.
- Sharpe. (1963). El tratamiento de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe. sitio web: <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>.
- Sunat. (2016). Micro y pequeña empresa. sitio web: <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/define-microPequenaEmpresa.html>.
- Trujillo, M., & Heinrichs, W. (2017). Compras Responsables de Madera en el Perú. Lima: FSC Perú.
- Vargas Guerra, E. P. (2016). Caracterización de competitividad y rentabilidad de las Mypes rubro autoboutique de la provincia de Talara, año 2016. Piura: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Vega Paredes, C. C. (2011). Análisis del financiamiento para las Pymes en la región de Piura (Perú). Santa María de la Rábida: Universidad Internacional de Andalucía sede iberoamericana Santa María de la Rábida.
- Zamora Torres, A. (2011). Concepto de rentabilidad. sitio web: Eumed.net.

## ANEXOS

### Anexo 1: Cronograma de Actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES																			
N°	ACTIVIDADES	AÑO 2020																	
		SEMANAS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	
1	Selección del tema de investigación																		
2	Presentación del título del proyecto de investigación																		
3	Presentación del tema de investigación																		
4	Planteamiento del problema. Enunciado y caracterización																		
5	Objetivos y justificación de la investigación																		
6	Marco teórico conceptual																		
7	Metodología de la investigación																		
8	Revisión del marco teórico																		
9	Revisión del borrador del proyecto																		
10	Calificación del proyecto de investigación por el DT.																		
11	Primera revisión del proyecto de investigación por el jurado de investigación																		
13	Segunda Revisión del proyecto de investigación por el Jurado de Investigación																		
14	Calificación del proyecto por el jurado de investigación																		
15	Sustentación																		
16	Publicación de promedios finales																		

## Anexo 2: Presupuesto

Presupuesto desembolsable – Titular de la investigación			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Suministros (*)			
• Impresiones			
• Fotocopias			
• Empastado			
• Papel bond A-4 (500 hojas)			
• Lapiceros			
Servicios			
• Uso de Turnitin		1	
Sub total			
Gastos de viaje			
• Pasajes para recolectar información			
Sub total			
Total de presupuesto desembolsable UNIVERSIDAD			
Categoría	Base	% o Número	Total (S/.)
Servicios			
• Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital – LAD)		0	
• Búsqueda de información en base de datos		2	
• Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University – MOIC)		1	
• Publicación de artículo en repositorio institucional			
Sub total			
Recurso humano			
• Asesoría personalizada (5 horas por semana)		1	
Sub total			
Total presupuesto no desembolsable			
Total (S/.)			

### Anexo 3: Cuestionario



---

**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 empresas del sector comercio, rubro compra y venta de sandalias distrito de Callería, 2018”**

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

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

*Razón Social:.....RUCN° .....*

**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 (....)

Callería, 2018