UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

“RENTABILIDAD ECONÓMICA EN LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA INDUSTRIAL-ARTESANAL Y FORMALIZACIÓN DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LOS DISTRITOS DE MANANTAY, CALLERIA Y YARINACOCHA, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2016”

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO

LUZ MARLENE CHARRE REYES

PUCALLPA – PERÚ

2020

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 10:00 del día lunes 28 Enero del 2019, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes; **Dr. Enoc Lopez Navarro (Presidente), Mg. Saul Esau Saenz Lucas (Miembro) y Mg. CPC. Rusvelth Paima Paredes (Miembro).**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada; **"RENTABILIDAD ECONOMICA EN LA FABRICACION DE MUEBLES DE MADERA INDUSTRIAL ARTESANAL Y FORMALIZACION DE LAS MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS EN LOS DISTRITOS DE MANANTAY, CALLERIA Y YARINACOCHA, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2016"**, por el/la Bachiller en Contabilidad: **Luz Marlene Charre Reyes** y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra, dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR MAYORIA CON OBSERVACION DE TESIS

Siendo las 11:44 del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Enoc Lopez Navarro
Presidente

Mg. Saul Esau Saenz Lucas
Miembro

Mg. CPC. Rusvelth Paima Paredes
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, como requisito para optar el Título Profesional de Contador Público.

Dr. Enoc López Navarro

Presidente

Mg. Saúl Esaú Sáenz Lucas

Miembro

Mg. Rusvelth Paima Paredes

Miembro

Dr. Walter Ortiz Meza

Asesor

Bach. Luz Marlene Charre Reyes

Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL

Constancia

N° 348

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

La Dirección General de Producción Intelectual, hace constar por la presente, que el Informe Final (Tesis) titulado:

RENTABILIDAD ECONÓMICA EN LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA INDUSTRIAL-ARTESANAL Y FORMALIZACIÓN DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LOS DISTRITOS DE MANANTAY, CALLERIA Y YARINACOCHA, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2016

Cuyo autor (es)	:	**CHARRE REYES, LUZ MARLENE**
Facultad	:	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela profesional	:	CONTABILIDAD
Asesor (a)	:	Dr. ORTIZ MEZA, WALTER

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 10 %.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se FIRMA Y SELLA la presente constancia.

Fecha: 26/09/2019

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
DIRECCION GENERAL DE PROPIEDAD INTELECTUAL
DRA. DINA PARI QUISPE
Direc. Gral Prod. Intel

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, LUZ MARLENE CHARRE REYES

Autor de la TESIS titulada:

"RENTABILIDAD ECONOMICA EN LA FABRICACIÓN DE MUEBLES DE MADERA INDUSTRIAL-ARTESANAL Y FORMALIZACIÓN DE LOS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS EN LOS DISTRITOS DE MANANTAY, CALLERIA Y YARINACOCHA, PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI, 2016."

Sustentada el año: 2019

Con la asesoría de: WALTER ORTIZ MEZA

En la Facultad de: CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES.

Carrera Profesional de: CONTABILIDAD

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [X] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 13 / 04 / 2020

Email: luz_marlenita2009@hotmail.com

Firma:

Teléfono: 958578981

DNI: 45944242

DEDICATORIA

A Dios, quien me guió, en todo este caminar, en toda esta lucha diaria para poder conseguir una carrera profesional.

A mis queridos padres, por su apoyo constante y permanente, para lograr una de mis metas trazadas, mi logro es para ellos.

A todos mis familiares y amigos, por su cariño y buenos deseos.

AGRADECIMIENTO

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

A mi familia, por su apoyo, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

Al Dr. Walter Ortiz Mesa, por la orientación, paciencia y confianza brindada para que la presente investigación se cristalice.

A todas las personas que participaron e hicieron posible la culminación de esta investigación.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

Pág.

DEDICATORIA……vi
AGRADECIMIENTO……vii
ÍNDICE DEL CONTENIDO……viii
ÍNDICE DE TABLAS……x
RESUMEN……xi
ABSTRACT……xii
INTRODUCCIÓN……xiii
CAPÍTULO I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA……1
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA……1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA……7
1.2.1. Problema General……7
1.2.2. Problemas Específicos……7
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN……9
1.3.1 Objetivo General……9
1.3.2 Objetivos Específicos……9
1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS……10
1.4.1. Hipótesis General……10
1.4.2. Hipótesis Específicas……10
1.5. VARIABLES……11
1.5.1. Variable 1……11
1.5.2. Variable 2……11
1.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES……12
1.7. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA……12
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO……14
2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA……14
2.1.1. A Nivel Internacional……14
2.1.2. A Nivel Nacional……18
2.2. BASES TEÓRICAS……25
2.2.1. Teoría de la rentabilidad económica……25
2.2.2. Teoría de la formalización……30
2.2.3. Teoría de la micro y pequeña empresa……32

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS……..46
CAPÍTULO III. METODOLOGÍA……....53
3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN……..……53
3.1.1. Tipo de investigación……..53
3.1.2. Nivel de la investigación……53
3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN……..……..53
3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA……..……54
3.3.1. Población……54
3.3.2. Muestra……54
3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS……..56
3.4.1. Técnicas……..56
3.4.2. Instrumentos……56
3.5. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS……..57
3.6. TRATAMIENTOS DE LOS DATOS……....……..57
3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS……..58
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN……60
4.1. RESULTADOS……..60
4.2. DISCUSIÓN……..……75
CAPÍTULO V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES……77
5.1. CONCLUSIONES……77
5.2. RECOMENDACIONES……79
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA……..……..……...80
ANEXOS……..……84

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Muestra de estudio…….....55

Tabla 2. Empleo de madera para muebles artesanal y semi-industrial….....60

Tabla 3. Recursos humanos……..61

Tabla 4. Seguridad del ambiente de trabajo……62

Tabla 5. Oficinas administrativas……62

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Analizar y determinar la rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal y formalización por los micro y pequeños empresarios de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016. La investigación fue cuantitativo- de nivel descriptivo-correlacional, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 12 empresas, utilizando como instrumento un cuestionario. Los datos fueron procesados a través del programa SPSS en su versión 24 y el Excel Científico, el análisis de datos se realizó con la correlación de r de Pearson y para el contraste de hipótesis. Los resultados fueron: la prueba Z de Gaus arroja un valor calculado de Zc de 8.6 mayor que su valor teórico de Zt de 4.7, en el programa estadístico de un p valor de p=3.9 por el cual el nivel habitual de significado es más 3.9. Se confirma la hipótesis formulada, respecto a la rentabilidad en la fabricación de muebles con un 60% del costo de producción. La elaboración de muebles es oneroso y genera utilidades a los empresarios a diferencia a diferencia de los trabajadores que solo tienen un salario, para satisfacer sus necesidades primarias y un pequeño margen para el sustento familiar. La prueba de hipótesis se revela que existe la necesidad de obtener créditos de las entidades financieras a bajo interés a fin de mejorar la compra de maquinarias y herramientas. Finalmente la venta de muebles en el mercado local, nacional y regional son óptimas y con ello mejoraran su rentabilidad sucesivamente.

Palabras claves: Rentabilidad; formalización; Mypes.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Analyze and determine the economic profitability in the manufacture of industrial-artisanal wood furniture and formalization by the micro and small entrepreneurs of the Districts of Manantay, Callería and Yarinacocha, province of Coronel Portillo, department of Ucayali, 2016. The research was quantitative- descriptive-correlational level, not experimental-cross-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted manner to 12 companies, using as a tool a questionnaire. The data were processed through the SPSS program in its version 24 and the Scientific Excel, the data analysis was performed with the correlation of Pearson's r and for the hypothesis test. The results were: the Z test of Gaus yields a calculated value of Zc of 8.6 greater than its theoretical value of Zt of 4.7, in the statistical program of a p value of p = 3.9 by which the usual level of meaning is more than 3.9. The formulated hypothesis is confirmed with respect to profitability in the manufacture of furniture with 60% of the production cost. The production of furniture is expensive and generates profits for entrepreneurs, unlike workers who only have a salary, to satisfy their primary needs and a small margin for family support. The hypothesis test reveals that there is a need to obtain loans from financial institutions at low interest in order to improve the purchase of machinery and tools. Finally the sale of furniture in the local, national and regional market are optimal and thus improve their profitability successively.

Keywords: Profitability, formalization, Mypes.

INTRODUCCIÓN

El propósito de esta investigación de tesis es analizar y determinar la rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial y artesanal y formalización de los micro y pequeños empresarios de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016; para conocer con mayor profundidad desde un punto de vista científico cual es el grado de relación de la rentabilidad económica sobre la formalización de las micro y pequeñas empresas de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha; esto conllevó a recopilar información para verificar el nivel de conocimiento, del marco conceptual de la rentabilidad y formalización, de las micro y pequeñas empresas.

Ha sido desarrollado teniendo en cuenta cinco capítulos:

Capítulo I. Planteamiento del Problema el cual menciona detalladamente la contextualización de las variables, antecedentes del problema que guardan relación con las variables en estudio, objetivos de la investigación, justificación e importancia, hipótesis, variables y operacionalización de las variables.

Capítulo II. Marco Teórico, basados en teorías de las variables y la definición de términos básicos.

Capítulo III. la Metodología el cual menciona y se sustenta el método, tipo, nivel y el diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos, el procedimiento de recolección de datos, tratamientos de datos y los principios éticos de la investigación.

Capítulo IV. Resultados y discusión el cual hace referencia al análisis sobre los resultados, los antecedentes y la teoría.

Capítulo V. Conclusiones y recomendaciones del informe de tesis,

finalmente se presentan las referencias bibliográficas y los respectivos anexos que incluyen la matriz de consistencia y las evidencias fotográficas.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (en adelante Mypes) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Asimismo, Castro (2008), en su investigación “Importancia y contribución de la pequeña empresa”, expresa que, en Italia, Japón y Francia, las pequeñas empresas representan entre un 45% a 60% de los empleos de manufacturas; mientras que Inglaterra, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania su participación esta entre los 18% a 28%. En ambos grupos existen países desarrollados, a pesar de sus diferencias el fenómeno de la pequeña empresa es un tema expectante. Lo relacionado con la generación de empleos en las pequeñas empresas aumenta rápidamente en el sector de producción de bienes. Los empleos en la

pequeña empresa aumentaron 7,8% en la minería y un 3,2% en el sector de servicios y esta tendencia que es de los Estados Unidos, es similar en otros países.

Agrega Castro, para las economías en desarrollo, que de alguna u otra manera no se veían bien a las pequeñas empresas, llegando a considerar una pérdida de tiempo para su desarrollo. Con el crecimiento desmesurado de la economía informal (economía clandestina) y los empleos por cuenta propia, llegan a constituirse en parte integrante de la estructura industrial. Resulta claro que la economía informal representa una parte importante del aspecto económico y social de los países menos desarrollados; sin embargo, se conoce poco sobre este sector, es decir lo que representa en términos de empleo o del valor de producción.

Concluye Castro, lo cierto es, que el fenómeno de la pequeña empresa es un fenómeno que crece en todo el mundo. Puede ser, resultado de un sector de empresarios emprendedores, vital, dinámico que preconiza el futuro de la las operaciones o es acaso el reflejo de la incapacidad de las grandes empresas, para prevalecer en la creciente competencia internacional. Dentro de este debate contemporáneo, sobre la eficacia de las grandes empresas y pequeñas empresas, no se considera una variable, se refiere al nivel del bienestar.

También, Gonzales (2014), en “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, nos dice que, en Colombia el parque empresarial está conformado principalmente por microempresas en un 96,35%, Pymes en un 3.5% y grandes empresas tan solo un 0.13%, se evidencia que las Pymes generan

una tercera parte del empleo del país (30.5%) y se encuentran ubicadas principalmente en Bogotá, Antioquia, Valle y Cundinamarca con un participación del 22.8%, 13.5% 9.6% y 6.30% respectivamente. El sector comercio es uno de los sectores más importantes de la economía, con una alta aportación al PIB y a la generación de empleo, en los últimos 4 años dicho sector ha presentado una tasa de crecimiento constante superior al 4% y ha experimentado un incremento permanente en las ventas.

Por otro lado, las Mypes enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados. Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa.

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas. De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están

involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados. (Avolio, Mesones y Roca, s.f.)

Igualmente, Rubio (2014), en su investigación “La ley de formalización laboral N°30056 beneficios en los trabajadores de las mypes del sector calzado distrito del Porvenir. Trujillo”, sostiene que las Micro y Pequeñas Empresas surgen de la necesidad de progreso y desarrollo económico de las familias y empresas que tiene como consecuencia la generación de puestos de trabajo y por lo tanto estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar su propia fuente de ingreso y para ello se corresponden de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios con el fin de auto emplearse y emplear a sus familias pero algunas veces tienen que valerse de la informalidad para poder lograrlo.

Agrega Rubio, la informalidad es un problema que continúa afectando la actividad económica del país puesto que 1 millón 600 mil micro y pequeñas empresas son formales mientras que 6.9 millones de empresas son informales datos estadísticos según Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, este problema se origina porque muchas Mypes son conducidas por jefes de hogar que trabajan por necesidad, en otros casos son emprendedores, pero que al no ponerse en regla no se benefician del crecimiento económico del país, por el contrario

carecen de competitividad, no laboran asociadamente, no utilizan las herramientas de gestión modernas, y mantienen un esquema laboral sin protección y con sueldos limitados.

Continua Rubio, la informalidad es muy alta y las empresas parecen no estar interesadas en formalizarse por los altos costos que el trámite acarrea, por lo tanto una buena medida para atacar este problema fue la creación de la Ley Nº 28015 – Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, la cual reduce los costos laborales a 20% o 25%.

Concluye Rubio, las Mypes en la actualidad forman parte de la economía del país, el Estado debe tomar conciencia para así poder impulsar el crecimiento y desarrollo del país, se debe de aumentar los avances tecnológicos para que así las empresas crezcan más en la producción de sus productos Es importante por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las Micro y Pequeñas empresas es la informalidad, es la falta de capacitación y conocimiento de los beneficios que otorga el Estado para su formalización.

La investigación, se enfocó en conocer la rentabilidad económica de las mueblerías situadas en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, así también conocer si estas empresas son formales o informales a fin de orientarse a una mejora continua para su mejor rentabilidad. La producción de muebles de maderas de distintas especies es preparada mayormente en CITE FORESTAL que habilita a los fabricantes de muebles para agilizar su fabricación y con ello el ahorro de tiempo, energía, transporte y otros.

El recurso forestal de nuestra región ayuda aminorar el costo de los muebles debido que son apropiados para la elaboración de maderas; y con ello se obtiene mayor rentabilidad de los productos acabados. Asimismo, la posibilidad de incrementar la producción y rentabilidad de muebles debido al gran potencial forestal maderable de nuestra región, el cual es un valor económico que los micro y pequeños empresarios (artesanos e industriales), dedicados a la fabricación de muebles tienen las condiciones favorables para hacerlos, los mismos que están ubicados en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha.

Estas capacidades de crecimiento y desarrollo de la artesanía e industria de la madera, trae consigo el emprendimiento laboral con el apoyo financiero de las entidades de crédito, y de CITE FORESTAL, que posibilitan la mejora continua con capacitaciones, supervisiones, y de esta manera forjar la rentabilidad que les permita ampliar el espacio físico de sus establecimientos (o formalizarse), y la adquisición de nuevos bienes de producción de calidad y cantidad.

También, el poco conocimiento profesional de los empresarios, sobre las potencialidades de muebles de fino acabado en el mercado local, regional y nacional, trae consigo la quietud de solo producir para el sustento familiar, perdiendo una gran oportunidad para insertarse en el mercado internacional con la venta de sus productos que generarían mayores ingresos. Sin embargo una de las cosas que más desaniman a los micro y pequeños empresarios, es el precio de los muebles, porque el comprador o compradores no pagan lo justo, surgiendo el desánimo en el momento de transar la venta. En otras ocasiones cuando se produce

mediante un contrato, sí es beneficioso para los fabricantes porque tiene la certeza de cobrar el justiprecio por el producto ofertado.

Esta situación genera una orientación de los micro y pequeños empresarios de muebles de madera, en lidiar con la oferta y demanda; muchas veces al vender los muebles a precio de costo, sin la obtención de una considerable rentabilidad, que procure equilibrar los gastos efectuados. Siendo que las utilidades en el ejercicio anual, no se haya incrementado; y con esa utilidad no es fácil crecer financieramente.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tienen la rentabilidad y la formalización para el desarrollo y crecimiento de las Mypes. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio desconocemos fehacientemente, si las micro y pequeñas empresas, cuentan con una óptima rentabilidad, sin son formales, no sabemos cuáles son las consecuencias de una mala rentabilidad, no sabemos las implicancias en sus empresas si son informales; por todas estas razones, nuestro enunciado del problema de investigación es el siguiente:

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

- ¿Sería rentable económicamente la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal con la formalización de los micro y pequeños empresarios, en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿A qué se debe que la rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, es mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?

- ¿Cuáles son los factores limitantes por lo que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?

- ¿Por qué los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, no son proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?

- ¿Por qué los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben insuficiente asistencia técnica para mejorar su rentabilidad económica, 2016?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

- Determinar la rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial y artesanal por los micro y pequeños empresarios de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar la rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, que es mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

- Determinar los factores limitantes por los que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

- Determinar que los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, no sean proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de

Ucayali, 2016.

- Determinar por qué los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben insuficiente asistencia técnica para mejorar de su rentabilidad económica, 2016.

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

- La rentable económicamente en la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal con la formalización es significativa en los micro y pequeños empresarios, en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

1.4.2. Hipótesis Específicas

- La rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, es significativamente mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

- Los factores limitantes por los que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, es significativamente en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

- En los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, es significativamente proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.

- Los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben significativamente insuficiente asistencia técnica para mejorar su rentabilidad económica, 2016.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable 1

- **Rentabilidad Económica**

Es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se trata, por tanto, de establecer cuál es la capacidad de generar resultados positivos de todos los activos y recursos de la compañía, independientemente de cómo se hayan financiado o cuánto hayan supuesto para la empresa. (Espinosa, 2019)

1.5.2. Variable 2

- **Formalización**

La formalización representa el uso de normas en una organización. Aparece cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno. En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas. (Zamora, 2011)

1.6. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

1.6.1. Variable 1

- Rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal

Dimensiones

- Marco referencial.
- Línea de crédito.
- Calidad y cantidad.
- Asistencia técnica.

1.6.2. Variable 2

- Formalización de los micro y pequeños empresarios.

Dimensiones

- Línea de base.
- Formalización de las micro y pequeña empresa.
- Niveles de rentabilidad económica.
- Certificación con propósitos de exportación.

1.7. JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA

- **Desde el punto de vista metodológico**

La investigación aplicará procedimientos y técnicas del análisis de la rentabilidad económica y la formalización, cuyos resultados constituirán la base para una mejor toma de decisiones respecto a la forma como se aplica la rentabilidad económica y el conocimiento de la formalización.

- **Desde el punto de vista teórico**

El desarrollo de la presente investigación se justifica debido a que las micro y pequeñas empresas ligadas necesitan ir creciendo en orden, en materia financiera, administrativa y laboral. Para la evaluación de las dimensiones del control interno se tomó como base los componentes del control interno y un cuestionario tipo COSO.

- **Desde el punto de vista práctico**

La presente investigación, se orienta medir la incidencia del control interno en los estados financieros; a efectos de generar acciones que constituyan valor para la toma de decisiones de las empresas del sector forestal rubro compra y venta de madera.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá conocer la incidencia de la variables control interno sobre los estados financieros cuya importancia es que los hallazgos científicos servirán a los tesistas para la solución de problemas prácticos en su vida laboral; a la Universidad Nacional de Ucayali le ayudara en enriquecer el acervo bibliográfico y servirá como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

2.1.1. A Nivel Internacional

Gonzales (2014), en su tesis “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”, cuyo objetivo general fue: Determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las Pymes del sector comercio de Bogotá. Para desarrollar los propósitos de esta investigación se ha seleccionado una población de 1465 Pymes que reportaron información a la Superintendencia de Sociedades de 2008 a 2013; el tipo de investigación corresponde a un enfoque cuantitativo, no experimental, longitudinal, exploratorio y correlacional.

Agrega, Gonzáles, los resultados fueron: un 25% de las empresas se han financiado durante los seis años (2008-2013) con recursos patrimoniales. El 75% de las empresas restantes ha presentado una estructura que combina pasivo y patrimonio en una proporción que oscila entre 13,08% y 86,66% respectivamente. Detallando la estructura del pasivo de las Pymes, se encuentra que el pasivo a corto plazo tiene gran representatividad (86,47% del total del pasivo) especialmente a través de las cuentas de proveedores, costos y gastos por pagar y obligaciones financieras. El pasivo a largo plazo solo está presente en un 5% de las Pymes analizadas y corresponde principalmente a obligaciones

financieras.

Continua Gonzáles, las Pymes del sector comercio no están diversificando sus fuentes de financiamiento, presentando un financiamiento mayoritario y concentrado en fuentes internas a través del patrimonio, lo cual es coincidente con los señalamientos planteados en la teoría del pecking order, la cual establece que las empresas usualmente recurren a recursos propios a través de las utilidades y aportes antes que a fuentes externas (Brealy & Myers, 2005). De igual forma se evidenció una mayor utilización de los recursos en el corto plazo, destacándose principalmente el apalancamiento a través de proveedores.

Concluye, Gonzales, respecto a los indicadores de rentabilidad a nivel general se evidenció una asociación negativa baja con la variable endeudamiento, lo cual muestra que dicha variable no es altamente determinante en los niveles de endeudamiento de las Pymes del sector comercio de la ciudad de Bogotá, por lo cual en la medida en que los márgenes de rentabilidad arrojen resultados aceptables habrá mayor inclinación por obtener financiamiento a través de fuentes internas antes que externas. La evidencia encontrada denota debilidades en la gestión de su financiamiento al ser ésta muy dependiente de recursos patrimoniales, además de una gran concentración en apalancamiento en el corto plazo, esto puede desprenderse de posibles fallas en la dirección respecto a la proyección de las empresas, teniendo una visión focalizada en el corto plazo, por lo cual es importante mejorar la operación administrativa en el largo considerando nuevos proyectos y evaluando distintos instrumentos de financiamiento.

Asimismo, Guerrero (2011), en su investigación “Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica”, sostiene que las pymes son percibidas como entidades de alto riesgo, por lo que los bancos prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones. La heterogeneidad de las pymes es un problema mayúsculo cuando tratamos de dirigir el crédito y esto hace que los estudios de crédito sean más costosos. Esto hace que automáticamente se reduzcan las posibilidades que un banco se interese siquiera por adelantar este proceso de selección con solicitudes de montos pequeños que son los que las pymes solicitan.

Agrega, Guerrero, una dificultad más está en el poco desarrollo del mercado de capitales (capitales de riesgo) del que tanto se habla en la academia. La región muestra una marcada tradición al financiamiento con deuda por parte de las mismas empresas, lo que es un grave problema de democratización de los recursos. En gran parte de los países de América Latina aún hoy se pretenden cubrir estas falencias en crédito y recursos con organizaciones de fomento de segundo piso. Esta afirmación de por sí parece contradictoria. Los bancos de segundo piso no cumplen con la verdadera función de fomento, ya que pasan por el intermediario de primer piso y este a su vez busca maximizar su beneficio y no brindar un servicio a la sociedad.

Concluye, Guerrero, frente a esta situación tan difícil de falta de garantías por parte de la empresa, de falta de crédito por parte del sector financiero y de falta de políticas aplicables a nuestra realidad es preciso que exijamos del estado y de la banca regional mayor transparencia en el

manejo de los recursos para poder acceder a ellos a costos más razonables y que iniciemos un desmantelamiento de las leyes obsoletas que amarran los recursos y adoptemos en cambio leyes que utilicen las nuevas herramientas de control para que los recursos lleguen a su destino como inversión y no como préstamo. Si el sistema financiero prefiere seguir con las empresas grandes debemos obligarlos por medio de mecanismos de cuotas para que una parte llegue a las pequeñas empresas. Y si para eso deben implementar herramientas de evaluación más modernas que disminuyan costos entonces se los debe obligar a hacerlo para que presten un mejor servicio.

Además, Vega (2014), en su tesis “Impacto de los Beneficios Promovidos por la Ley de Formalización Empresarial y Laboral. – Colombia”, concluye: La informalidad laboral y empresarial, con certeza, limita el crecimiento y productividad de las empresas, de los trabajadores y en general de la economía de un país.

La relación existente entre la informalidad laboral y la informalidad empresarial, se evidencian con las cifras que muestran con los niveles de evasión y con el nivel de empleo generado con la aplicación de la estudiada Ley, en relación con el número de trabajadores a quienes se les garantizan sus derechos mínimos laborales. Por lo que siempre se identifica a la informalidad laboral con bajos salarios, más horas de trabajo, desprotección social, abuso y desigualdad en comparación con el empleo formal.

Concluye, Vega, al finalizar esta investigación, podemos concluir que el impacto producido por la aplicación de los beneficios ofrecidos por

la misma, al menos en un corto plazo, dentro del contexto social y económico nacional, es en el mejor de los casos: nulo.

2.1.2. A Nivel Nacional

Igualmente, Rubio (2014), en su tesis “La Ley de Formalización Laboral N°30056 Beneficios en los Trabajadores de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) del Sector Calzado Distrito del Porvenir”, concluye que, según los resultados obtenidos en el presente investigación, del total de las Micro y pequeñas empresas formales e informales del sector calzado en el Distrito El Porvenir.

Agrega, Rubio, se obtuvo que dentro de las MYPE formales, los empleadores cumplen el 60% de los beneficios laborales que otorga la Nueva Ley MYPE a los trabajadores, si bien es cierto que están protegidos por la Ley, los empleadores y trabajadores tienen sus propios acuerdos, los trabajadores son protegidos en sus derechos básicos como la jornada básica de ocho horas con pago de sobretiempos y descanso semanal; los conductores de las MYPE también reciben apoyo del Estado al pagar una tasa especial en materia provisional, así también solo el 50% del SIS en el caso de las Microempresas entre otros beneficios, lo más resaltante es el 40% de los trabajadores formales que señalan que la Nueva Ley MYPE es regular porque no exigen que los conductores de las MYPE cumplan a cabalidad todos los derechos y beneficios que otorga dicha Ley, por ejemplo el cumplimiento de los beneficios de vacaciones y gratificaciones correspondientes, ante ello el 35% señala que la Nueva Ley MYPE es regular, si bien es cierto la Nueva Ley es buena en cuanto a los beneficios

Laborales, lo malo es la poca fiscalización del cumplimiento de dicha Ley por parte de los conductores de las MYPE.

Continua Rubio, de las 200 encuestas a MYPE informales, el 100% señala no presentar ningún beneficio laboral por parte de La Nueva Ley MYPE, por estar fuera del marco de la formalización, la informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva, según la encuesta a los trabajadores y conductores de las MYPE informales el 35% señala tener noción sobre la Nueva Ley MYPE pero que lamentablemente no lo aplica, en relación del 65% donde no tienen conocimiento y a la vez no lo aplican; fomentando así la informalidad y el desarrollo de las MYPE.

Concluye Rubio, laboralmente están fuera del acceso de los beneficios como la atención de seguridad social o provisionales como la ONP, AFP, además están desprotegidos en sus derechos básicos como la jornada básica de ocho horas con pago de sobretiempos y descanso semanal y lo importante no contar con seguro social; en cuanto a los conductores de las MYPE el 75% señala que la razón por la cual son informales son los costos que implica ser formales, el 12% no tienen conocimiento de la Ley MYPE, el 9% por evitar trámites engorrosos y el 4% por motivos de seguridad; los resultados obtenidos reflejan el alto nivel de informalidad en las retribuciones que contraen sus trabajadores

Asimismo, Suarez (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo, año 2015”, cuyo objetivo general fue: determinar y

describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo, año 2015. La investigación es de tipo y nivel descriptivo, se utilizó la técnica de la encuesta e instrumento un cuestionario, el tamaño de muestra fue censal de 16 representantes legales de las Mypes, llegando a la siguiente conclusión: Las variables investigadas fueron, las características de los representantes legales, capacitación, rentabilidad, competitividad de las Mypes, siendo las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector turismo rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo, periodo 2015.

Concluye Suarez, el 75% su actividad productiva desarrolla con financiamiento propio, el 25% se financió con Mi banco, el 44% de los prestamistas pagaron a las entidades bancarias una tasa de 5% a más, el 19% recurren a las entidades no bancarias como caja Huancayo para solicitar un préstamo, el 56% de los representantes legales o dueños solicitaron sus créditos a las entidades bancarias, el 38% acuden a los prestamistas como la señora Leo y señora Lili respectivamente.

Además, Jaymes (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016”, cuyo objetivo general fue: determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016, la investigación fue de diseño no

experimental, cuantitativo y descriptivo, para el recojo de información de 13 MYPE´s, la misma que representó el 100% de la población en estudio a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Jaymes, los principales resultados fueron: El 30,8% (4) microempresarios tienen de 50 a 59 años, El 61,5% (8) microempresarios son del sexo masculino; El 30,8% (4) cuentan con primaria completa; el 53,8% (7) microempresarios son casados; el 76,9% (10) microempresarios no tienen profesión. El 53,8% (7) son comerciantes; el 30,8% (4) tienen de 16 a 20 años; El 100% (13) microempresas son formales; El 76,9% (10) empresas tienen 1 trabajador permanente; el 46,2% (6) empresas tienen 2 trabajadores eventuales; El 100% (13) fueron para obtener ganancia; El 100% (13) no fueron formadas para subsistencia

Continua Jaymes, el 92,3% (12) no usaron autofinanciamiento; El 92,3% (12) si usaron financiamiento de terceros; El 60,0% (3) recibieron financiamiento del BCP; El 80,0% (4) pagan un interés mensual de 2,9%; el 50,0% (4) recibieron financiamiento de la Caja Piura; 37,5% (3) pagan un interés mensual de 3,1 %; el 83,3% (10) son las entidades no bancarias; El 33,3% (4) empresas recibieron 1 préstamo y el 33,3% (4) recibieron 2 préstamos; el 41,7% (5) recibieron préstamo de la Caja Piura; 58.3% (7) no les otorgaron los montos solicitados; El 33,3% (4) recibieron S/.8.000; el 83,3% (10) fueron a largo plazo; el 75,0% (9) en el rubro de Mejoramiento y/o Ampliación del Local; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito; El 100% (12) microempresarios manifestaron que no recibieron ningún tipo de

capacitación en los últimos dos años; El 100% (13) de microempresarios no ha participado en ningún tipo de cursos de capacitación; El 100% (13) del personal de la empresa no ha recibido ningún tipo de capacitación; El 100% (13) del personal de la empresa no tiene ningún curso de capacitación; El 100% (13) del personal de la empresa no ha recibido en ningún tipo de capacitación desde que entró a trabajar en dicha empresa.

Concluye, Jaymes, el 100% (13) de microempresarios consideran que la capacitación no es una inversión sino un gasto; El 100% (13) de microempresarios consideran que la capacitación del personal es relevante para la empresa; El 100% (13) de los trabajadores de la empresa no se han capacitado en ningún tema; El 100% (13) de microempresarios consideran que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa; El 100% (13) de microempresarios no creen que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa; El 100% (13) de microempresarios si creen que la rentabilidad de la empresa ha aumentado en los 2 últimos años; El 100% (13) de microempresarios no creen que la rentabilidad de la empresa ha disminuido en los 2 últimos años.

Abundando en la opinión, Saldívar (2015), en su tesis “Incidencia del financiamiento y capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2015”. Cuyo objetivo general fue: determinar la caracterización del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las Mypes en el sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, año 2015. Fue descriptiva, se escogió una muestra poblacional de 30 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas.

Concluye Saldívar, los resultados fueron: Respecto a los empresarios, el 53,3% oscilan entre 26 a 35 años. El 56,7% son de sexo masculino. El 80,0% no tienen profesión. Respecto a las características de las microempresas, el 63,3% tienen de 4 a 8 años en el rubro. El 100% de las empresas son formales. El 66,7% de las empresas cuentan de 1 a 3 trabajadores permanentes. El 80,0% cuentan de 1 a 3 trabajadores eventuales. El 100% tuvo como motivo de formación obtener ganancia. Respecto al financiamiento, el 86,7% contaron con financiamiento de terceros. El 66,7% contaron con financiamientos bancarios. Al 53,3% se le otorgó el crédito a largo plazo. El 40,0% de las empresas invirtió el crédito en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, el 86,7% no recibió capacitación en crédito. El 80,0% del personal sí recibió capacitación relevante. Respecto a la percepción de la rentabilidad, el 86,7% el financiamiento si mejora su rentabilidad. Para el 86,7% la capacitación si mejora su rentabilidad. El 73,3% mejoró su rentabilidad en los dos últimos años. Finalmente, para el 73,3% no disminuyó su rentabilidad en los dos últimos años.

Es más, Santander (2013), en su tesis “Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva”, se presenta un Manual orientado a la Micro y Pequeña Empresa (Mypes) de la Industria Gráfica Offset como estrategia ante la informalidad existente de ese sector, utilizando como herramienta competitiva una esquematización de la propuesta de las políticas públicas y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC) que brindan diferentes organismos públicos. La informalidad empresarial ha ido

evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad.

Concluye Santander, hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la Mypes y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la Mypes de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria. (p.5)

2.2. BASES TEÓRICAS

2.2.1. Teoría de la rentabilidad económica

Revisando las teorías la rentabilidad económica mide la capacidad generadora de renta de los activos de la empresa o capitales invertidos y es independiente de la estructura financiera o composición del pasivo. Es el ratio o indicador que mejor expresa la eficiencia económica de la empresa. Se obtiene dividiendo el beneficio total anual de la empresa antes de deducir los intereses de las deudas o coste del capital ajeno por el activo total, multiplicado por 100.

- **Rentabilidad económica y financiera**

El análisis económico ayuda a verificar cómo genera resultados una empresa y cómo mejorarlos.

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total.

- **Rentabilidad financiera**

La rentabilidad financiera es la relación entre el beneficio neto y los capitales propios (neto patrimonial).

- El beneficio antes de intereses e impuestos (BAII) o beneficio bruto.
- El beneficio neto.
- La rentabilidad económica

La rentabilidad financiera mide la rentabilidad de los accionistas o rentabilidad del capital propio, la rentabilidad económica mide la capacidad

generadora de renta de los activos de la empresa, con independencia de la clase de financiación utilizada (propia o ajena) y su costo.

Abundando en la opinión, Bertein (2016), en su investigación “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

- **La Rentabilidad en el análisis contable**

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

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad.

- **Análisis de la rentabilidad:** Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones

financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento.

- **Análisis de la estructura financiera**; de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

- **Rentabilidad económica**

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

- **Rentabilidad financiera**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los

accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

- **Consideraciones para construir la rentabilidad**

En su expresión analítica, la rentabilidad se expresa como cociente entre un concepto de resultado y un concepto de capital invertido para obtener ese resultado. A este respecto es necesario tener en cuenta una serie de cuestiones en la formulación y medición de la rentabilidad para poder así elaborar una ratio o indicador de rentabilidad con significado, las cuales se relacionan a continuación: Las magnitudes cuyo cociente es el indicador de rentabilidad han de ser susceptibles de expresarse en forma monetaria. Debe existir, en la medida de lo posible, una relación causal entre los recursos o inversión considerados como denominador y el excedente o resultado al que han de ser enfrentados.

En la determinación de la cuantía de los recursos invertidos habrá de considerarse el promedio del periodo, pues mientras el resultado es una variable flujo, que se calcula respecto a un período, la base de comparación, constituida por la inversión, es una variable stock que sólo informa de la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por ello, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del período. También es necesario definir

el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad (normalmente el ejercicio contable), pues en el caso de breves espacios de tiempo se suele incurrir en errores debido a una periodificación incorrecta.

- **Niveles de análisis de rentabilidad**

Aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere. Así, tenemos un primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa.

Y un segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos.

La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario.

2.2.2. Teoría de la formalización

La formalización, es el grado hasta el cual una empresa está formalizada, una organización es un indicador de las perspectivas de quienes toman decisiones en ella respecto de los miembros de la misma. Las reglas y procedimientos diseñados para mejora las contingencias que enfrentan las organizaciones forman parte de lo que se llama formalización.

La formalización representa el uso de normas en una organización. La codificación de los cargos es una medida de la cantidad de normas que definen las funciones de los ocupantes de los cargos, en tanto que la observancia de las normas es una medida de su empleo, la formalización aparece naturalmente cuando las organizaciones crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno, algunas instituciones desarrollan características extremas, perdiendo flexibilidad. Las sucesivas generaciones de dirigentes que la organización pone al frente crean condiciones de distorsión de la formalización. En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas.

Asimismo, Deelem (2015), Comenta que teniendo en cuenta la baja capacidad contributiva del segmento de micro y pequeñas empresas, los incentivos relacionados con la seguridad social para formalizarse deben ser realmente importantes para los diferentes actores involucrados. Asimismo, debe haber suficiente confianza en la institucionalidad que proporciona los beneficios en el corto y largo plazo.

En primer lugar se requieren incentivos claros en la etapa laboral activa para los asalariados. Siendo las pensiones un beneficio de más largo

plazo y siendo la protección en salud en algunos países un derecho universal o extendido para los ingresos bajos– se requiere diferenciar más intensamente los beneficios actuales, de corto y mediano plazo de la seguridad social, para que sean realmente atractivos para los ocupados en las empresas de menor tamaño. Para ello tiene sentido relacionarla con necesidades sentidas o servicios de gran utilidad para los cotizantes, como créditos hipotecarios para vivienda, educación o inversiones en emprendimientos. Factor bastante decisivo es la calidad de las coberturas y de los servicios brindados por los sistemas de seguridad social. La relación precio-calidad de los beneficios ofrecidos determina si los sistemas responden realmente a las necesidades de los afiliados.

2.2.2.1. Instrumentos de promoción de las micro y pequeñas empresas

Según el D.S. 013-2013 los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son: Los mecanismos de acceso a los servicios del desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicio, los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios, los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE, y los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

2.2.2.2. Registro REMYPE

Beltrán y otros, precisan que conforme con la nueva regulación de la Micro y Pequeña Empresa (MYPE), las empresas que desean acogerse a los beneficios laborales y de seguridad social deberán inscribirse en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), el cual tiene por finalidad: acreditar que una micro o pequeña empresa cumple con las características establecidas por la ley (nivel de ventas) y autorizar su acogimiento.

También nos indica que tenemos que las Micro y Pequeñas Empresas dirigidas directamente por su propietario (persona natural) deberán presentar los siguientes documentos: solicitud de registro, de acuerdo con el formato elaborado por el REMYPE y señalar el número de Registro Único de Contribuyentes (RUC).

Asimismo, las Micro y Pequeñas empresas que recién inicien su actividad económica deben adjuntar una declaración jurada donde conste su compromiso de cumplir con las características señaladas en el párrafo anterior.

2.2.3. Teoría de la micro y pequeña empresa

2.2.3.1. Micro y pequeña empresa

Es una empresa de tamaño pequeño. Su definición varía de acuerdo a cada país, aunque, en general, puede decirse que una microempresa cuenta con un máximo de diez empleados y una facturación acotada. Por otra parte, el dueño de la microempresa suele trabajar en la misma. (Definición, 2009)

Asimismo, es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las micro y pequeñas empresas se definen:

- Por su dimensión: Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc.
- Por la tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria).
- Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

2.2.3.2. La empresa

Es una organización económica donde se combinan los factores productivos para generar los bienes y servicios que una sociedad necesita para poder satisfacer sus necesidades, por lo que se convierte en el eje de la producción.

Una de las problemáticas se centra en que las Pymes; que actualmente operan en el Perú, no tiene esperanzas de surgir y llegar a un nivel superior, en lo que respecta a la calidad de sus trabajos, a la tecnología utilizada en ellos, y a la eficiencia y capacitación de sus empleados. Las Pymes, debido a su menuda utilidad no tiene la capacidad de contratar a gente capacitada, y por eso no tiene el material humano para surgir, en consecuencia quedan truncados en el mismo nivel, por eso que

las Pymes aparecen y desaparecen con suma facilidad, ya que no se necesita mucho capital, recursos humanos ni tecnología.

2.2.3.3. Características

- **Fin económico:** Busca crear bienes y servicios para la sociedad.
- **Objetivo:** Busca maximizar las ganancias.
- **Fin Mercantil:** Busca producir para el mercado.
- **Tiene cierta responsabilidad:** Con la sociedad el cual está motivado por las utilidades.
- **Asume riesgo**: Está sujeta a los factores que determinan comportamiento y estado de la empresa.

2.2.3.4. Clasificación

- **Empresa privada:** Organizada y controlada por propietarios particulares cuya finalidad es lucrativa y mercantil.
- **Empresa pública:** Controlada por el Estado u otra corporación de derecho público cuya finalidad es el bien público.
- **Empresa mixta:** Intervienen el Estado y particulares.

2.2.3.5. Otras formas de empresa

- **Empresas de propiedad social:** Cuyos propietarios son los trabajadores de las mismas el fondo de éstas van al fondo nacional de propiedad social, reciben apoyo de la corporación financiera de desarrollo.
- **Cooperativas:** Formada por aportaciones de los socios

cooperativistas, su función es similar al de las Sociedades Anónimas.

2.2.3.6. Según el tamaño de la Empresa

- **La micro empresa**: Sus dueños laboran en la misma, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) el valor total de las ventas no excede de las 12 UIT.
- **La pequeña empresa**: El propietario no necesariamente trabaja en la empresa, el número de trabajadores no excede de 20 personas, el valor total anual de las ventas no excede de las 25 UIT.
- **La mediana empresa**: Número de trabajadores superior a 20 personas e inferior a 100.
- **La gran empresa:** Su número de trabajadores excede a 100 personas.

2.2.3.7. La micro y pequeña empresa

La microempresa es un término que de su composición se desprende la palabra micro refiriéndose a pequeña y la palabra empresa, una empresa pequeña. La microempresa es una unidad económica pequeña que genera ingresos para su propietario. Este término varía su definición de acuerdo al país.

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) establece que la microempresa es “la unidad de producción de bienes o servicios donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del negocio”. Menciona también que por ser una unidad pequeña tiene la capacidad para

tener entre tres a cinco personas asalariadas que pudieran ser miembros de la familia o personas de la comunidad donde ubica la microempresa.

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) en la década del 70 destacaba una serie de características fundamentales de las microempresas, tales como: facilidad de entrada, el desenvolvimiento en mercados no controlados, y altamente competitivos, la micro escala en las operaciones comerciales, la dependencia de recursos autónomos, la importancia de la mano de obra familiar, la flexibilidad del tipo de trabajo que se desarrolla y las aptitudes aprendidas fuera de los sistemas escolares.

Microempresas son unidades económicas dedicadas a la producción, comercialización o prestación de servicios, que tienen un tamaño reducido tanto en lo que se refiere a capital, activos y volumen de ventas, y que utilizan de forma intensiva la mano de obra, generando empleo e ingresos para unos trabajadores que no tienen otro medio de vida. En el caso de las microempresas del sector informal, se encuentra la característica de la legalidad entendiéndose como ausencia de cumplimiento de la obligación de registrar públicamente la actividad que se desempeña.

En los países en vías de desarrollo se pueden encontrar empresas en las que trabajan pocas personas y con activos muy reducidos, pero generan ventas elevadas y al contrario microempresas con un alto número de trabajadores con unas ventas muy reducidas, (De Asís, Labie, Mataix, Sota (2000). Esto indica que no necesariamente por la cantidad de trabajadores ni por el volumen de ventas se puede determinar que es una

microempresa. Es posible que esta sea una de las razones por las que no se ha establecido una definición única y que cada país tenga su propia definición. A continuación, se incluye algunas definiciones por país.

En Argentina las microempresas las definen de acuerdo a su nivel de ventas. Veamos la siguiente tabla.

Tabla A. Tipo de empresa

Tipo de Empresa	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
MicroEmpresa	$456.00	$1,250.00	$1,850.00	$467.00	$480.00
Pequeña Empresa	$3,040.00	$7,500.00	$11,100.00	$3,355.00	$3,000.00
Mediana Empresa	$18,240.00	$60,000.00	$88,800.00	$22,440.00	$24,000.00

Para Colombia la microempresa es una unidad de explotación económica realizada por persona natural o jurídica, en actividades tales como empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicio, rural o urbano con un personal de hasta 10 trabajadores y activos hasta 500 salarios mínimos legales mensuales vigentes. Esta definición es de acuerdo a su ley 590 de 2000 y 905 de 2004.

Tabla B. Categorías

Categoría	Valor del Activos	Número de Trabajadores
Mediana	Entre 5001 y 30.000 equivalentes a $2040.408.000 y $12.240.000	Entre 51 y 200
Pequeña	Entre 501 y 5000 smlmv equivalentes a $204.408.000 y $2040.000.000	Entre 11 y 50
Micro Empresa	Hasta 500 smlmv equivalentes a $204.000.000	Hasta 10

En el Perú según el estudio de Encuestas Nacionales de Hogares realizado del 2002 al 2006 identificó que dos de cada tres empleos están

en el trabajo independiente y la microempresa familiar. Esto refleja que se considera seriamente el rol de las microempresas en la economía. También tienen política pública para este sector y a través de la Ley 28015 nos señala que la micro y pequeña empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente.

El término microempresa se refiere, genéricamente, a las unidades productivas de baja capitalización, que operan bajo riesgo propio en el mercado; por lo general, nacen de la necesidad de sobrevivencia de sus propietarios. En esta definición se incluye a la microempresa, propiamente, y al autoempleo. Específicamente, se entiende por microempresa a las unidades económicas que contratan habitualmente mano de obra asalariada, mientras que auto empleado son aquellos que trabajan por cuenta propia y no contratan mano de obra.

Las microempresas tienen de 1 a 10 trabajadores en promedio al año. Una microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica.

Puede adoptar cualquier forma u organización o gestión empresarial (E.I.R.L., S.R.L., S.A.), y está dedicada a la extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Además, la MICROEMPRESA deberá cumplir con las siguientes características en forma concurrente.

- No superar las 150 UIT en ventas anuales (S/. 532,500 - Nivel de ventas brutas anuales) Cada UIT para el 2009 tiene un valor de S/. 3,550.00 mensual.
- No superar los 10 trabajadores en promedio al año (de 1 a 10), todos en planilla.
- Se clasifica como microempresa a aquella unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados.

La micro y pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y el número de personas que la conforma no excede un determinado límite, y como toda empresa, tiene aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras, todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad".

Teniendo en cuenta que el término "pequeño" es relativo en el mundo empresarial, porque depende de varios factores como la realidad económica, social y demográfica de cada región, país e incluso ciudad, resulta imprescindible tomar en cuenta las siguientes consideraciones antes de responder a ésta básica pero fundamental pregunta: En varios países se toma en cuenta un límite numérico de personas que puede emplear la pequeña empresa para ser considerada como tal.

Ese límite varía de un país a otro y de una industria a otra, por ejemplo, en Estados Unidos en la industria de la manufactura el número

máximo de empleados puede estar dentro del rango de los 500 a los 1.500 dependiendo del tipo de producto que se fabrique; en cambio, en la venta al mayoreo el número máximo de empleados puede variar de 100 a 500 dependiendo de la particularidad del producto que se supla. En el caso de México, tiene un límite de 50 trabajadores para industria y servicios y de 30 para el comercio, en Colombia el límite es de 50 empleos y en el Perú es de 20.

En algunos países se toma en cuenta otros factores que son importantes en la definición de la "Pequeña Empresa". Por ejemplo, en Estados Unidos además del límite de personas se toma en cuenta el hecho de que la pequeña empresa es aquella que es operada independientemente, creada para ser rentable y que no es dominante en su campo de operación. En el caso de la Argentina, se considera pequeña empresa a aquella que no sobrepasa un tope de ventas anuales, el cual, depende del sector al que pertenezca (Agropecuario, industria y minería, comercio, servicios o construcción). En el caso del Perú, una pequeña empresa es aquella cuyo número de empleados y su valor anual de ventas no excede una determinada cantidad.

2.2.3.8. Características de la micro y pequeña empresa

La pequeña empresa tiene determinadas características que la distinguen de otros tipos de empresa (micro, mediana o grande empresa).

- Ritmo de crecimiento por lo común superior al de la microempresa y puede ser aún mayor que el de la mediana o grande.
- Mayor división del trabajo (que la microempresa) originada por una

mayor complejidad de las funciones; así como la resolución de problemas que se presentan; lo cual, requiere de una adecuada división de funciones y delegación de autoridad.

- Requerimiento de una mayor organización (que la microempresa) en lo relacionado a coordinación del personal y de los recursos materiales, técnicos y financieros.
- Capacidad para abarcar el mercado local, regional y nacional, y con las facilidades que proporciona la red de internet, puede traspasar las fronteras con sus productos (especialmente si son digitales, como software y libros digitales) y servicios.
- Está en plena competencia con empresas similares (otras pequeñas empresas que ofrecen productos y/o servicios similares o parecidos).
- Su financiamiento, en la mayoría de los casos, procede de fuentes propias (ahorros personales) y en menor proporción, de préstamos bancarios, de terceros (familiares o amistades) o de inversionistas.
- El propietario o los propietarios de pequeñas empresas suelen tener un buen conocimiento del producto que ofrecen y/o servicio que prestan y además, sienten pasión, disfrutan y se enorgullecen con lo que hacen.
- El flujo de efectivo es uno de los principales problemas con los que atraviesa la pequeña empresa, especialmente en sus inicios.
- Realizan compras de productos y servicios a otras empresas y hacen uso de las innovaciones, lo cual, genera crecimiento económico.

- Proporciona a la economía beneficios catalíticos. Contribuye a la producción nacional y a la sociedad en general, aparte de los gastos y ganancias que generan.
- Un buen porcentaje de pequeñas empresas opera en la casa o domicilio de sus propietarios. Por ejemplo, peluquerías, consultorías, etc.
- Tiene sistemas administrativos menos jerárquicos y una fuerza laboral menos sindicalizada que la mediana y grande empresa.
- En muchos casos, son proveedores de medianas y grandes empresas.

2.2.3.9. Ventajas de la micro y pequeña empresa

La pequeña empresa tiene sus ventajas en comparación con las medianas y grandes empresas, como se verá a continuación:

- Tiende a ser económicamente más innovadora que las compañías más grandes, es más apta para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuesta a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y para emprender actividades en las zonas empobrecidas.
- Tiene la capacidad de realizar alianzas y sociedades, a diferencia de las grandes empresas con intereses competitivos demarcados.
- Actúa como punto de entrada a la economía de trabajadores nuevos o previamente menospreciados.

- La pequeña empresa brinda satisfacción y autonomía de trabajo a aquellos emprendedores que no tienen la capacidad financiera o técnica para iniciar una mediana o gran empresa.
- La pequeña empresa, en un mundo agobiado por la pobreza y la necesidad, tiene la capacidad no solo de mitigar el sufrimiento, sino también de crear una clase media sólida, generar una base impositiva segura y fomentar la estabilidad social.

2.2.3.10. Desventajas de la micro y pequeña empresa

Como es natural, paralelamente a las ventajas, la pequeña empresa tiene también sus desventajas, como se detalla a continuación:

- Los emprendedores de pequeñas empresas, en muchas ocasiones, tienen que dejar su empleo para iniciar su empresa o lo hacen cuando sufren un despido; lo cual, implica un cambio drástico no solo en lo económico, sino también en el modo de vida.
- En la primera etapa, los emprendedores de pequeñas empresas suelen pasar por momentos de privaciones, como consecuencia de haber invertido sus ahorros, haber incurrido en préstamos y contraído obligaciones (sueldos, alquileres, impuestos, etc.).
- Las pequeñas empresas suelen cerrar sus puertas con más frecuencia que las grandes empresas, debido principalmente a la falta de recursos económicos, capacidad técnica (para ofrecer productos de calidad) y/o de suficientes clientes como para mantenerlos en funcionamiento.

- Las pequeñas empresas tienen menor poder de negociación con los proveedores que las medianas o grandes, debido a sus bajos volúmenes de compras.
- Las pequeñas empresas tienen menor acceso al financiamiento o mayor dificultad para obtenerlo.

2.2.3.11. Pymes

La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro Empresa) como: “la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, debiendo contar con las siguientes características:

- **Microempresa**: Número total de trabajadores entre uno (1) y diez (10). Niveles de ventas anuales no mayores a 15 0 UIT.
- **Pequeña empresa**: Número total de trabajadores hasta un máximo de cincuenta (50). Niveles de ventas anuales entre 51 y 85 0 UIT.

  Dentro de las microempresas, existe una clasificación según el criterio de los niveles de acumulación. El primer nivel sería el que corresponde a empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de ingresos, en las que se ubican las empresas cuyo nivel de ingresos es menor que sus egresos y se descapitalizan permanentemente (empresas de sobrevivencia) y aquellas que logran equiparar ingresos con egresos (empresas de subsistencia).

El segundo nivel corresponde a empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de ganancias, conocidas como empresas de acumulación o desarrollo. Es por este motivo que algunos autores precisan que las microempresas de supervivencia deben ser objeto de políticas sociales y las de acumulación deben fomentarse en el marco general de las políticas de desarrollo.

2.2.3.12. Gestión de pequeñas empresas

Toda actividad empresarial, independiente de su tamaño, requiere de la adecuada aplicación de técnicas y estrategias legales, financieras, tributarias, comerciales, de organización y dirección general. Las empresas y negocios de pequeña escala, en su gran mayoría, no lo hacen, principalmente por deficiente capacitación o por falta de ella, limitando así su desarrollo formalizado.

No existe un manual definitivo sobre la creación y gestión de una pequeña empresa. Es una de esas cosas que, inevitablemente, sólo se aprende a través de la propia experiencia. Los éxitos y los fracasos de los demás, sin embargo, pueden proporcionar información muy valiosa que le guiará en su camino. Así que los cinco mayores errores que se cometen cuando se gestiona una pequeña empresa son: Subestimar el esfuerzo. Una de las mayores frustraciones en los negocios es lo fácil y rápido que es tener una idea, pero ¿cuánto tiempo y cuánto esfuerzo se necesita para que la idea sea real y se convierta en algo material? En los negocios, las cosas rara vez salen exactamente como se planifican, llevan más tiempo de lo esperado.

2.2.3.13. Situaciones que Originan la Creación de Pequeñas Empresas

Existen diferentes situaciones que despiertan en muchos emprendedores el deseo y el compromiso de iniciar una pequeña empresa, sin embargo, las principales son las siguientes:

- La identificación de una oportunidad en el mercado (por lo regular, un nicho de mercado) en el que el emprendedor determina o supone que puede obtener ganancias al ofrecer productos y/o servicios que las grandes empresas no ofrecen.
- La tenencia de un producto o servicio que apasiona al emprendedor, al punto de querer producirlo y comercializarlo por cuenta propia.
- La realidad económica en la que las oportunidades laborales son escasas o los salarios muy bajos; por tanto, emprender una pequeña empresa es vista por muchos emprendedores como una solución.
- El impulso de las sugerencias de familiares o amistades para que el emprendedor establezca un nuevo negocio o empresa por cuenta propia.
- El hecho de poder trabajar en familia o de brindar trabajo a otros miembros de la familia.
- La pérdida de un empleo.

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **Carpintería**

La carpintería es el nombre del oficio y del taller o lugar en donde se trabajan tanto la madera como sus derivados, y a quien lo ejerce se le

denomina carpintero. Su objetivo es cambiar la forma física de la materia prima para crear objetos útiles al desarrollo humano, como pueden ser muebles para el hogar, marcos para puertas, molduras, juguetes, escritorios, librerías y otros.

El oficio del carpintero es el trabajo con la madera, ya sea en la construcción (puertas, ventanas, etc.) o en la manufactura de mobiliario. El ebanista1 es el carpintero especializado en la elaboración de muebles y otros trabajos más elaborados orientados a decoración fundamentalmente. El trabajo de la madera es una de las actividades de la industria humana más antiguas que existen, por lo cual en cada cultura y región encontraremos diferentes maneras y herramientas para trabajar este material.

Originalmente, una de las principales manufacturas en la carpintería eran las puertas y ventanas. Debido a la aparición de nuevos materiales para la elaboración de puertas y ventanas, la de madera se ha ido sustituyendo por el aluminio o PVC, y los antiguos carpinteros que trabajaban con madera se especializaron en la realización de estas manufacturas conocidas también como carpintería metálica, «carpintería de aluminio» y «carpintería de PVC».

- **Carpintería y Ebanistería**

La ebanistería es una especialización de la carpintería orientada a la construcción de muebles. El término procede de un tipo de madera, el ébano, considerada preciosa desde la antigüedad, procedente de un árbol angiospermo dicotiledóneo de origen africano (Diospyros ebenum), que da una madera dura y pesada, negra en el centro y blanca en la corteza.

La ebanistería se distingue de la carpintería en que produce muebles más elaborados, generando nuevas técnicas y complementándolas con otras para la manufactura de algunas piezas, tales como la marquetería, la talla, el torneado y la taracea, entre otras técnicas. Aun sin ser característica propia el uso de algún material específico, la ebanistería busca desarrollar muebles de mejor calidad y diseño. Este es el oficio que acompaña el proceso de diseño del mobiliario, ya sea comercial o doméstico.

La ebanistería es una especialización de la carpintería orientada a la construcción de muebles. La ebanistería se distingue de la carpintería en que produce muebles más elaborados, generando nuevas técnicas y complementándolas con otras para la manufactura de algunas piezas, tales como la marquetería, la talla, el torneado y la taracea, entre otras técnicas. Aún sin ser característica propia el uso de algún material específico, la ebanistería busca desarrollar muebles de mejor calidad y diseño. Las maderas que emplea el ebanista son las llamadas finas o preciosas, exóticas e indígenas por punto general. Pero, por razones de economía, también se suelen hacer los muebles con maderas ordinarias chapeadas de las maderas antes indicadas.

Las herramientas que emplea el ebanista son las mismas de que hace uso el carpintero, pero más finas, ya porque así lo exige el grano de la madera, ya porque no debe perder de ésta sino la menor cantidad posible. Además, utiliza cuchillas de alisar, piedra pómez, esmeril y papel de lija. El ebanista debe saber chapear, barnizar, embutir y teñir las maderas, así como utilizar las vetaduras y lobanillos de aquéllas por el bello

aspecto que ofrecen, y hasta debe conocer algo de las artes del tornero y del tallista. Las sierras del ebanista son de dientes finos.

- **Empresa**

Es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios. Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas. En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios. (Debitoor, 2018)

- **Forestal**

Etimológicamente la palabra forestal proviene del latín “forestālis” que significa “correspondiente o perteneciente a los bosques y a los aprovechamientos de madera, leñas, pastos, entre otros”. Además la forestación es la especialidad que se encarga de la cultivación, aprovechamiento de los bosques, o montes. (Concepto, 2014)

- **Gestión financiera**

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. En una empresa esta responsabilidad la tiene una sola persona: el gestor financiero. De esta manera podrá llevar un control adecuado y ordenado de los ingresos y gastos de la empresa. (Aula más, 2012)

- **Información financiera**

Es aquel manjar es aquella información cuantitativa que se expresa económicamente (unidad monetaria) y generalmente es emanada por la contabilidad. También se puede definir como aquel conjunto de datos que se obtienen de la actividad financiera o económica que realiza una organización y expresa la relación tanto de los derechos, como obligaciones que se tienen en un periodo o fecha determinada. Uno de sus propósitos primordiales es mostrar el desempeño de una entidad económica para que la usuaria o usuario pueda tomar decisiones. (Wikipedia, 2018)

- **Industria maderera**

Es el sector de la actividad industrial que se ocupa del procesamiento de la madera, desde su plantación hasta su transformación en objetos de uso práctico, pasando por la extracción, corte, almacenamiento o tratamiento bioquímico y moldeo. El producto final de esta actividad puede ser la fabricación de mobiliario, materiales de construcción o la obtención de celulosa para la fabricación de papel, entre otros derivados de la madera.

La industria maderera es la mercancía es un sector muy importante en países como Brasil, Malasia e Indonesia, así como en varios países de Europa del Este. Esta industria es diferente de la carpintería y del trabajo en madera, tanto por su industrial (en cuanto estas últimas se realizan bajo un modelo artesanal de producción) como por incluir no solo el corte, moldeo y finalización, sino también todo el proceso anterior que incluye la tala de árboles o replantación de áreas taladas (reforestación).

La industria maderera concierne, pues, la logística necesaria para procesamiento de la madera desde el bosque en que ha sido talada hasta un aserradero. El término también se usa para indicar un amplio rango de actividades forestales o de silvicultura.

- **Madera**

Materia prima que se obtiene de la parte de abajo de la corteza de los árboles con tallo leñoso. Así tenemos diferentes tipos de madera, tales como:

- **Maderas Blandas:** Son las de los árboles de rápido crecimiento, normalmente de las coníferas, árboles con hoja de forma de aguja. Son fáciles de trabajar y de colores generalmente muy claros. Constituye la materia prima para hacer el papel. Ejemplo: Álamo, sauce, acacia, pino, etc.

- **Maderas Duras:** Son las de los árboles de lento crecimiento y de hoja caduca. Suelen ser aceitosas y se usan en muebles, en construcciones resistentes, en suelos de parqué, para algunas herramientas, etc. Las antiguas embarcaciones se hacían con este tipo de maderas. Ejemplo: Roble, Nogal, etc.

- **Maderas Resinosas:** Son especialmente resistentes a la humedad. Se usa en muebles, en la elaboración de algunos tipos de papel, etc. Ejemplos: Cedro, ciprés, etc.

- **Maderas Finas:** Se utilizan en aplicaciones artísticas, (escultura y arquitectura), para muebles, instrumentos musicales y objetos de

adorno. Ejemplo: Ébano, abeto, arce, etc.

- **Maderas Prefabricadas:** La mayoría de ellas se elaboran con restos de maderas, como virutas de resto del corte. De este tipo son el aglomerado, el contrachapado, los tableros de fibras y el táblex. (Área Tecnológica, s.f.)

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Tipo de investigación

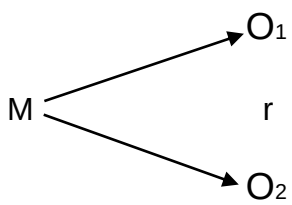
El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p.4)

3.1.2. Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo correlacional, debido a que se describirá las principales características de las variables en estudio y su respectiva relación. Como lo menciona, Tresierra (2000), las investigaciones de nivel descriptivos correlacional, “son aquellos estudios que se utiliza cuando se quiere comparar qué relación tienen diferentes variables que se pueden obtener de una misma muestra”. (p.81)

3.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño que se utilizó en la investigación fue no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo correlacional.



Dónde:

M = Muestra conformada por micro y pequeños empresarios fabricantes de muebles de madera industrial-artesanal.

O = Observación de las variables rentabilidad económica y formalización de las micro y pequeños empresarios fabricantes de muebles de madera industrial-artesanal.

3.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.3.1. Población

La población estuvo conformado por 36 propietarios, gerentes, administradores, trabajadores, compradores, y trabajadores de la micro y pequeñas empresas dedicadas a la industria de muebles de madera en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha.

3.3.2. Muestra

La muestra estuvo conformado en forma intencionada por 36 micro y pequeños empresarios, dedicados a la industria de muebles de madera en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, que representa el 100% de la población**.** Al respecto Hernández *et al.* (2014), afirma que “Las muestras probabilísticas, la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador cuyo procedimiento no son mecánicos ni se basa en fórmulas de la probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones del investigador”. (p.176)

La data de la muestra de estudio se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 1. Muestra de estudio

N°	MANANTAY		CALLERÍA		YARINACOCHA
01	César RUIZ VARGAS. Jirón Masisea 167-RUC 100009192	13	CITE FORESTAL. Av. centenario km.4.200	25	IND.SOLUTIONS SAC. Calle Cahuide N° 132-RUC 20600559142
02	Ivi Reátegui Tenazoa. Jirón 19 de mayo Mz. R. Lt. 10. RUC 10412309085	14	Industria de la Madera D° Brano EIRL. Jirón Madre Aneta Mz. E lote 4	26	Mariluz Mendoza Av. Las alamedas frente al jardín virgen maría. RUC 10000467048
03	Mario Reátegui Pérez. Frente al parque la manitas. RUC 10000236785	15	Jorge Sangama Guzmán Jr. Los libertadores Mz 1 lote 17	27	Negociaciones Oriente. Av. México s/n RUC 2000985149
04	Victoria Panduro Ríos Jirón Masisea 271-RUC 00037556	16	Evam Monteluiz Rucoba Jirón Cuzco Mz ñ lote B	28	Mueblería Ramírez. Jirón Bolivia Mz. b lote 13 RUC 100001265143
05	Industrial Montes EIRL. Av. Santa Clara N°205 RUC20309659491	17	Roger Benavente Flores Av. Túpac Amaru 222	29	Mary Mendoza Correa Mz f lote 12tavarria.Jr.Masisea
06	Zacarías Ortiz Olivares. Psje. San Antonio Mz k lote 9 AA.HH. La Victoria.	18	Wilfredo Chuquillanqui campos. Av. Centenario N° 347-C	30	Forestal gol Jr. Juan Villacorta Ríos. Mz n lote 5
07.	Jorge Córdova Dávila. Psje San Antonio Mz. A, Lt. 9 AA.HH. Victoria	19	Bryam Saavedra Roca Jr. César Vallejo Mz. G Lote 6	31	Héctor Borja Camargo C.F. Km. 6.500. Las Palmeras.
08	José Moran Arirama Jr. Juan Villacorta 3 AA.HH. El Triunfo. Mz M lote	20	Ritter Mozombite Amasifuen Jr. Pasco Mz30-A LOTE 2 AA.HH Víctor Maldonado Begazo.	32	Sinecio Peches Florindez. Av. Yarinacocha 2740
09	Westop Senepo Senepo. Jr. Alfonso Ugarte 399.	21	Aquiles Loja Flores Jr. 9 de Diciembre 826	33	CITE INDIGENA Jr. Los Pinos El pescador Mz 133 l 11
10	Julio Ribeyro Barbaran. Jr. Ricardo Nitzuma Mz 11 lote 17	22	Lucila Shuña Cordova. Av. 5 Esquinas 298.Micaela Bastidas.	34	Adiel Cacique Arévalo Jr. Lupuna Mz b L 4El Gran Pajaten.
11	Carpintería LLaiqui. Jr. Yarinacocha 576	23	Consultores y Ejecutores FISA. Av. Sánchez Carrión Mz. M lote	35	José Paredes Pérez. Jr. Lima AA.HH 15 de julio
12	Industrias Nudup. Jr. Inti Raymi Mz c L.11 AA.HH.28 de enero	24	Ronal Duran Gonzales. Jr. Raimondi 885	36	José Pérez Saldaña Av. San José Mz 16 L. 8

Fuente: Elaboración propia.

3.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

3.4.1. Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, que se realizó a los gerentes y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas y sus usuarios.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información, se aplicó un cuestionario estructurado de preguntas cerradas en función con los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables, con la finalidad de determinar la relación existente entre la rentabilidad económica y la formalización en los micro y pequeños empresarios que se dedican a la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha.

Teniendo en cuenta los niveles de autenticidad de los instrumentos de valoración, se determinó utilizar la prueba de Alfa de Cronbach teniendo el propósito determinar el grado de afinidad que mantienen los ítems referentes a los instrumentos y escalas de utilización para la medición ordinal. Siendo la forma que estos instrumentos confeccionen los veredictos estables, razonables. Por ende, se puede afirmar que su aplicación de forma frecuente a la misma persona dará resultados idénticos mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, ya que este es determinante en el estudio del software SPSS versión 24.

3.5. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la aplicación del cuestionario se seguirá los siguientes procedimientos:

- Se coordinó con los gerentes y/o representantes legales de las micro y pequeñas empresas que se dedican a la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha.
- Se buscó un lugar apropiado para la realización de la encuesta.
- Se registró la información obtenida de los encuestados.
- Se codificó la información obtenida de los encuestados.
- Y por último se tabuló la información obtenida de los encuestados.

3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

En esta investigación, los datos recolectados se trataron y/o analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva, para la tabulación de los datos se tuvo como soporte el programa Excel Científico y para el procesamiento de los datos el Software SPSS científico versión 24 (Programa de estadística para ciencias sociales). Al respecto, Tresierra (2010), afirma el análisis estadístico es indispensable en casi toda la investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en cuadros y gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos". (p.107)

3.7. PRINCIPIOS ÉTICOS

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, las sociedades están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia. Así tenemos:

- **Respeto por las personas:** Se basa en reconocer la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad. El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

  Es importante tener una atención especial a los grupos vulnerables, como pobres, niños, marginados, prisioneros. Estos grupos pueden tomar decisiones empujados por su situación precaria o sus dificultades para salvaguardar su propia dignidad o libertad.

- **Beneficencia:** La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección

del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás.

- **Justicia:** El principio de justicia prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios. La justicia requiere de imparcialidad y de una distribución equitativa de los bienes. Toda persona debe recibir un trato digno. (Koepsell y Ruíz, 2015, Pp. 8,94,98,102)

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Las mueblerías ubicadas en el distrito de Manantay, Callería y Yarinacocha presentan el siguiente análisis:

- **Madera**

Empleo de madera para elaborar los muebles de carácter semi artesanal y semi industrial utilizan madera de Tornillo, Muena, Lagarto Caspi, Isphingo, Capirona, Quinilla, Yacu Shapana; entre otros. Estas maderas son obtenidas a bajo costos por que son las llamadas maderas cortas y viene a ser la mitad del costo de la madera comercial, lo que genera que las materias primas al ser de calidad y bajo costo tengan rentabilidad en su fabricación. Un gran porcentaje de estas maderas son de tala ilegal, aserradas en las zonas rurales y a gran distancia. Y lo mezclan con madera comercial y rolliza en el transporte.

Tabla 2. Empleo de madera para muebles artesanal y semi-industrial

Nº	MANANTAY	CALLERÍA	YARINACOCHA
1	CAPIRONA	CAPIRONA	CAPIRONA
2	YACUSHAPANA	ISPHINGO	YACUSHAPANA
3	QUINILLA	QUINILLA	QUINILLA
4	QUILLO BORDON	TORNILLO	QUILLO BORDON
5	MUENA	LAGARTO CASPI	MUENA
6	CASHIMBO	ESTORAQUE	ISPHINGO
7	TORNILLO	TORNILLO	TORNILLO

- **Recursos humanos**

Los trabajadores que laboran en están mueblerías tienen un jornal semanal entre 130 a 160 soles semanal cada uno con un promedio de 4 a 6 trabajadores por cada mueblería, solamente 2 de ellos están en planillas y el resto son eventuales y no gozan de ningún beneficio de seguro social, y no gozan de liquidación por tiempo de servicios.

Tabla 3. Recursos humanos que trabajan en las mueblerías

Nº	MANANTAY	CALLERÍA	YARINACOCHA
1	130 a 145 soles	140 a 160 soles	140 a 155 soles
2	5 trabajadores	6 trabajadores	4 trabajadores
3	2 planilla	4 planilla	3 planilla

- **Seguridad del ambiente de trabajo**

Los cables eléctricos que alimentan de energía las maquinas muchas de ellas son cables añadidos y de diferentes colores; las malocas muchas de ellas están inclinadas debido a los años en las que han sido construido; las maderas están apiñadas que dificulta el transito fluido de los trabajadores, el cual son sorteados con dificultad; muy pocos trabajadores usan mascaras protectora para los ojos y para la boca siendo la mayoría de trabajadores que no lo usan. La jornada laboral de los trabajadores son de 40 horas semanales sin embargo cuando la empresa confecciona el mobiliario escolar estas horas se alargan a 60 horas aproximadamente, siendo la compensación de están horas extras una mínima cantidad de soles . En los locales donde laboran no cuentan con extintor y agua para el consumo en la jornada laboral.

Tabla 4. Seguridad del ambiente de trabajo en las mueblerías

Nº	MANANTAY	CALLERIA	YARINACOCHA
1	60 horas	40 horas	50 horas
2	2 máscaras protectoras	4 máscaras protectoras	3 máscaras protectoras

- **Oficina Administrativa**

En ella se encuentra el propietario o socio de la empresa, observándose que tienen capacidad para 4 personas cuyo ambiente está cubierto por el aserrín de las maderas.

Analizados estos aspectos se deduce que los costos de producción de mueblería artesanal y semi-industrial es rentable para los empresarios dedicados a este rubro, con un aproximado de 40 a 65 mil soles anuales.

En los 3 distritos, el 80% son micro pequeñas empresas y el 20% son micro empresas informales. El 85% de estas mueblerias para aperturar su empresa han requerido de creditos de las entidades financieras y el 15% han comenzado con capital familiar y de socios.

Tabla 5. Oficina administrativa de las mueblerias

Nº	MANANTAY	CALLERIA	YARINACOCHA
1	3 capacidad	4 capacidad	3 capacidad
2	40 a 55 mil soles	50 a 65 mil soles	45 a 60 mil soles

4.2. DISCUSIÓN

La rentabilidad económica en la fabricación de muebles en los distritos de Manantay, Calleria y Yarinacocha están constituidas por micro y pequeñas empresas y mínimamente por empresas no formalizadas, en la muestra la prueba Z de Gaus arroja un valor calculado de Zc de 8.6 mayor que su valor teórico de Zt de 4.7 en el programa estadístico de un p valor de p=3.9 por el cual el nivel habitual de significado es más 3.9.

Con estos resultados se confirma la hipótesis formulada, correspondiendo que la rentabilidad en la fabricación de muebles es de más del 60 % del costo de producción.

Se confirma que la rentabilidad en la elaboración de muebles es oneroso y genera utilidades a los empresarios a diferencia de que los trabajadores que laboran en dichas empresas solo tienen un salario que sirve para la satisfacción de sus necesidades primarias y un pequeño margen para el sustento familiar y confort. Los trabajadores muestran conformismo por los bajos ingresos económicos que perciben y están en constante suspenso por el temor de que los empresarios los despidan o resignan contrato. En la prueba de hipótesis revela que existen muchas empresas deseoso de obtener créditos de las entidades financieras y que estos los otorguen créditos con bajos intereses a fin de mejorar la compra de maquinarias y herramientas así mismo elevar los salarios de los trabajadores y con ello las micro y pequeñas empresas se les exonere el pago de impuestos de las maquinarias y herramientas importadas que ingresan a la región.

La prueba de Z de Gaus muestra que las ventas de los muebles en el mercado local nacional y regional son óptimas y con ello la rentabilidad de sus empresas mejoraran en los periodos sucesivos.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONESY RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

La investigación titulada Rentabilidad Económica en la fabricación de muebles madera industrial- artesanal y formalización de las micro y pequeñas empresas en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Cortillo, departamento de Ucayali 2016 concluye en lo siguiente:

1. En todas las mueblerías ubicadas en los distritos de Manantay, Calleria y Yarinacocha tienen una buena rentabilidad que les permite sostenerse en el mercado y están en la mejora continua de sus herramientas y maquinas. Los trabajadores que laboran en dichas empresas, el 80% manifiesta tener experiencia de más de diez años de trabajo de muebles. Sin embargo, se han notado que los ambientes en los que se desarrolla la confección de los muebles son espacios reducidos por la gran variedad de madera que están estibadas en el ambiente, y que, en cualquier momento podría ocasionar accidentes de trabajos.

2. La mayoría de mueblerías consideran que es más rentable la confección de mobiliario escolar por el volumen que sobre pasa el millar de muebles por año, cuyo monto de utilidad les permite generar las compras de nuevas máquinas.

3. El 80% de las empresas de muebles están formalizadas por que les permite obtener créditos de las entidades financieras y con ello trabajar grandes volúmenes de muebles, el 20% son informales o micro empresas de carácter familiar que elaboran muebles en forma artesanal para el consumo de las personas de menores recursos, esto es más notorio en el distrito de Manantay.

4. Las mueblerías semi-industriales solamente están ubicados en el distrito de Callería que producen muebles de buen acabado y preparan maderas para muebles para ser ensamblados en la ciudad de Lima, lo que significa que la cotización en el mercado de estos muebles responde a los consumidores de mayores recursos económicos.

5.2. RECOMENDACIONES

Teniendo en cuenta las deducciones adquiridas en la reciente indagación se realiza las recomendaciones siguientes:

1. Le convendría a las micro y pequeñas empresas darse a conocer mediante publicidad para que así se eleve su nivel de ventas, y por consiguiente mejore su comercialización y rentabilidad.

2. Diseñar e implementar un plan estratégico de mejoramiento de la producción para obtener una mayor rentabilidad.

3. Recomendar a las instituciones públicas faciliten e informen a las empresas para la formalización de sus negocios, propiciando datos

que generen ganancias y beneficios de empresas públicas o privadas, como prestamos con interés bajos. Propiciando capacitaciones pertinentes para un buen mercado y obtención de mejores ganancias.

4. Se podría mediante supervisión exigir que las empresas permitan que sus trabajadores gocen de servicios sociales que les pueda proporcionar la empresa así como gratificaciones, escolaridad y vacaciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Área Tecnológica. (s.f.). *La madera*. Recuperado de http://www.areatecnologia.com/materiales/madera.html

Aula más. (2012). ¿Qué es la gestión financiera? Recuperado de http://aula.mass.pe/manual/%C2%BFque-es-la-gestion-financiera

Avolio, B.; Mesones, A.; Roca, E. (s.f.). *Micro y pequeñas empresas en el Perú (Mypes)*. Recuperado de:

. php/strategia/article/viewFile/4126/4094

Bertein, L. (2016). *Rentabilidad*. Recuperado de:

https://www.ecured.cu/Rentabilidad

Castro, W. (2008). *Importancia y contribución de la pequeña empresa*. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Publicaciones/ administracion/v 02_n3/importancia.htm

Conceptos. (2014). *Definición de forestal*. Recuperado de:

http://conceptodefinicion.de/forestal/

Debitoor. (2018). *¿Qué es una empresa?* Recuperado de https://debitoor.es/glosario/definicion-empresa

Definición. (2009). *Micro empresa*. Recuperado de http://definicion.de/micro-empresa/

Deelem, L. (2015). *Políticas para la formalización de las micro y pequeñas empresas en América Latina*. Santiago, Chile: OIT.

Espinoza, E. (2019). *Rentabilidad económica y financiera: Diferencia entre ROI y ROE.* Recuperado de https://www.edenred.es/blog/rentabilidad-economica-y-financiera-diferencia-entre-roi-y-roe/

Gonzales, S. (2014). *La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las*

Pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. (pp.121-125). (Tesis de maestría. Universidad Nacional de Colombia). Recuperado de http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/1/Tesis%20La%20Gesti%C3%B3n%20Financiera%20y%20el%20acceso%20a%20Financiamiento%20de%20las%20Pymes%20del%20Sector%20Comercio%20en%20la%20ciudad%20de%20Bogot%C3%A1.pdf

Guerrero, M. (2011). *Problemas de financiamiento para Pymes en Latinoamérica*. Recuperado de https://www.gestiopolis.com/ problemas-financiamiento-pymes-latinoamerica/

Hernández, S.; Fernández, C.; Baptista, L. (2014). Metodología de la investigación. Investigación cuantitativa (pp. 4, 176), México. McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Jaymes, M. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hospedajes en el distrito de Ramón Castilla, 2016*. (pp. 6-7, 22-23). Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Koepsell, D.; Ruíz, M. (2015). *Ética de la Investigación. Integridad Científica.* (pp. 8, 94, 98, 102). México: Edamsa Impresiones.

Rubio, N. (2014). *La ley de formalización laboral N° 30056 Beneficios en los trabajadores de las mypes del sector calzado distrito del Porvenir*. Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo.

Saldívar, L. (2015). *Incidencia del financiamiento y capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector servicio rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, 2015*. (p.5). Tesis de pregrado en Administración. Universidad

Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Santander, C. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la Mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. (p. 4). (Tesis de maestría). Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/4961

Suarez, E. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación, rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector turismo, rubro hospedajes del distrito, provincia de Satipo, año 2015*. (p.6). Tesis de pregrado en Administración. Universidad Católica los Ángeles Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Tresierra, A. (2000). Metodología de la investigación. Trujillo-Perú. Editorial Biociencia. p.80.

Vega, R. (2014). *Impacto de los beneficios promovidos por la ley de formalización empresarial y laboral. Colombia*: Universidad de Cartagena de Indias. Recuperado de: http://repositorio.unicartagena.edu.co:8080/jspui/bitstream/11227/1442/1/Trabajo%20de%20Grado%20-%20IMPACTO%20DE%20BENEFICIOS%20LEY%20DE%20FORMALIZACION%20-%20Ronald%20Cama%C3%B1o%20V.pdf

Wikipedia (2018). *Información financiera.* Recuperado de https://es.wikipedia.org/wiki/Informaci%C3%B3n_financiera

Zamora M. (2011). *Formalización*. Recuperado de: https://www.monografias.com/trabajos11/formaliz/formaliz2.shtml

ANEXOS

ANEXO 1
MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: "Rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal y formalización de los micro y pequeños empresarios en los distritos de Manantay, Calleria y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016"

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	MARCO TEÓRICO	DIMENSIONES	INDICADOR	METODOLOGÍA
Problema General	**Objetivo General**	**Hipótesis General**	Rentabilidad económica	Es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos (beneficio bruto) y el activo total. Se trata, por tanto, de establecer cuál es la capacidad de generar resultados positivos de los todos los activos y recursos de la compañía, independientemente de cómo se hayan financiado o cuánto hayan supuesto para la empresa. (Espinosa, 2019)	Marco Referencial	Utilidad	**Tipo:** Descriptivo - Correlacional
¿Sería rentable económicamente la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal con la formalización de los micro y pequeños empresarios, en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?	Analizar y determinar la rentabilidad económica en la fabricación de muebles de madera industrial y artesanal por los micro y pequeños empresarios de los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali,2016.	La rentable económicamente en la fabricación de muebles de madera industrial-artesanal con la formalización es significativa en los micro y pequeños empresarios, en los distritos de Manantay, Callería y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.			Línea de crédito	Montos del crédito	**Diseño:** No experimental - Transversal - Retrospectivo Descriptivo - correlacional
Problemas Específicas	**Objetivos Específicos**	**Hipótesis Específicas**					**Población:**
¿A qué se debe que la rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, es mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?	Diagnosticar la rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, que es mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.	La rentabilidad económica en la producción de muebles de madera de carácter industrial, es significativamente mínima al término del año, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.			Calidad y Cantidad	Producción de muebles	36 micro y pequeñas empresas confeccionistas de muebles de madera industrial-artesanal.
					Asistencia técnica	Asesoramiento en confección de muebles.	**Muestra:** Fue intencionada tomándose a 36 micro y pequeñas empresas confeccionistas de muebles de madera industrial-artesanal
¿Cuáles son los factores limitantes por los que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de	Identificar los factores limitantes por los que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, Provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.	Los factores limitantes por los que los productores de muebles de madera de carácter artesanal, tengan poca rentabilidad económica, es significativamente en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de	Formalización	La formalización representa el uso de normas en una organización. Aparece cuando las organizaciones	Línea de base	Base legal	**Técnicas:** La encuesta
					Niveles	Trámites para su formalización	**Instrumento:** Cuestionario de preguntas cerradas
							Métodos de Análisis

Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?		Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.		crecen, sea por el estilo de gestión o por condiciones de su entorno. En resumen la formalización es una técnica organizacional de prescribir como, cuando y quien debe realizar las tareas. (Zamora, 2011)	Certificación	Autorización y certificación de los muebles	**de Investigación** Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 24.
¿Por qué los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, no son proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016?	Establecer que los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, no sean proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.	En los micro y pequeños empresarios de muebles de madera de carácter industrial, artesanal, es significativamente proclives a formalizarse, en los distritos de Manantay, Callería, y Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2016.					
¿Por qué los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben insuficiente asistencia técnica para mejorar su rentabilidad económica, 2016?	Identificar por que los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben insuficiente asistencia técnica para mejorar de su rentabilidad económica, 2016.	Los micro y pequeños empresarios de muebles de madera reciben significativamente insuficiente asistencia técnica para mejorar su rentabilidad económica, 2016.					

ANEXO 2

EVIDENCIAS FOTOGRÁFICAS





LOUIS XV. CARVED AND GILT "FAUTEUIL,"
Upholstered with Beauvais tapestry. Subject from La Fontaine's Fables.











