



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

INCIDENCIA DEL FINANCIAMIENTO Y LA
CAPACITACIÓN EN LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES
DEL SECTOR CAFETALERO EN LAS EXPORTACIONES
ATRAVES DE COOPERATIVAS A LOS MERCADOS DE
EE UU Y EUROPA, DISTRITO DE SATIPO, AÑO 2015.

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE LICENCIADO
EN ADMINISTRACION

AUTOR

EDSON CASAFRANCA QUISPE

ASESOR

MBA. CRYSBER MOISES VALDIVIEZO SARAVIA,

PUCALLPA – PERU

2016

FIRMA DE JURADO Y ASESOR

Mg. Sergio Ortiz García
Secretario

Lic.Adm. Marleni Sáenz Villaverde
Miembro

Dr. Geider Grandes García
Presidente

MBA. Crysber Moisés Valdiviezo Saravia
Asesor

AGRADECIMIENTO

A mi Alma Mater, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote y sus docentes, por brindarme una educación de alto nivel y calidad.

Al Lic. Crysber M. Valdiviezo Saravia, por su apoyo y gentileza.

DEDICATORIA

A mi esposa Carla y mi hija Samy por su comprensión y apoyo. A mi papá Pablo y mamá Dina, por su formación y a mis hermanos por sus atenciones.

RESUMEN

La investigación se realizó en el distrito de Satipo, tuvo como objetivo determinar la Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las mypes del sector cafetalero. La investigación fue descriptiva y se formuló una encuesta de 32 preguntas, y los resultados fueron: Respecto a los empresarios; El 100,0% son del sexo masculino. Están en el rango de edad de 30 a 44 años (66.7%). Respecto a las características; el 75,0% tienen más de 3 años en el rubro. El 91.7% son formales. El 100% indica que formó la mype para obtener ganancias. Contratan trabajadores eventuales (58,3%). Respecto al financiamiento; el 66.7% cuenta con capital propio. Un 33.7% acude a financiamiento de terceros. La banca extranjera, les brindan más facilidades y otorga créditos a bajo interés, desde 0.83% a 1.5% mensual. Al 66.7% le otorgaron préstamos según el monto solicitado y van desde S/.50,000 a S/.200,000 y fueron gestionados a corto plazo (91,7%), los cuales se utilizaron como capital de trabajo (91,7%). Respecto a la capacitación; el 66,7% no recibió capacitación, pero si gestionó al menos un curso y relacionado a las actividades productivas de café (41,7%). Consideran que la capacitación es una inversión y es relevante para la empresa (100,0%). Respecto a la percepción de la rentabilidad; el 100,0% indica que el financiamiento y la capacitación mejoraron su rentabilidad, la cual no ha disminuido en los dos últimos años y por el contrario, ha mejorado. Finalmente, cumplen con la calidad y lo acordado con sus clientes extranjeros.

Palabra clave: Financiamiento, capacitación y rentabilidad.

ABSTRACT

The research was conducted in the district of Satipo, aimed to determine the incidence of financing and training in the profitability of the mypes of the coffee sector. The research was descriptive and a questionnaire of 32 questions was formulated, and the results were: With respect to the entrepreneurs; 100.0% are male. They are in the age range of 30 to 44 years (66.7%). Regarding the characteristics; 75.0% have more than 3 years in the industry. 91.7% are formal. 100% indicate that you formed the mype to make a profit. Temporary workers are contracted (58.3%). With regard to financing; 66.7% have their own capital. 33.7% goes to third-party financing. Foreign banks provide them with more facilities and grant loans at low interest rates, from 0.83% to 1.5% per month. To 66.7%, they granted loans in the amount requested, ranging from S / .50,000 to S / .200,000 and were managed in the short term (91.7%), which were used as working capital (91.7%). Regarding training; 66.7% did not receive training, but did manage at least one course and related to productive coffee activities (41.7%). They consider that the training is an investment and is relevant for the company (100.0%). Regarding the perception of profitability; 100.0% indicate that financing and training improved their profitability, which has not diminished in the last two years and, on the contrary, has improved. Finally, they comply with the quality and agreed with their foreign customers.

Keyword: Financing, training and profitability

INDICE GENERAL

	Pág
CARATULA	i
HOJA DE FIRMA DEL JURADO	ii
AGRADECIMIENTO	iii
DEDICATORIA	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
INDICE GENERAL	vii
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE GRAFICOS	xiii
INTRODUCCION	15
CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN	18
1.1 Caracterización del problema:	18
1.2 Enunciado del problema:	19
1.3 Objetivos de la investigación:	19
1.3.1 Objetivo general:	19
1.3.2 Objetivos específicos:	20
1.4 Justificación de la investigación:	20

CAPÍTULO II	MARCO TEÓRICO Y CONCEPTUAL	22
2.1	Antecedentes	22
2.2	Bases Teóricas	28
2.3	Marco conceptual:	37
2.4	Hipótesis	54
CAPÍTULO III	METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	55
3.1	Tipo de investigación	55
3.2	Nivel de la investigación	55
3.3	Diseño de la investigación	55
3.4	Población y muestra	56
3.5	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	57
3.6	Plan de Análisis	57
3.7	Principios Éticos	57
CAPÍTULO IV	RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN	59
4.1	Resultados	59
4.2	Análisis de resultados	91
CAPÍTULO V	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	96
5.1	Conclusiones	96

5.2 Recomendaciones	98
CAPÍTULO VI REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	100
6.1 Referencias Bibliográficas	100
CAPÍTULO VII ANEXOS	105
7.1 Cronograma	105
7.2 Presupuesto General	106
7.3 Base de datos de las encuestas	107

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01: Caracterización de las mypes	38
Tabla N° 02: Caracterización de las mypes en el Perú. Ley 28015	39
Tabla N° 03: Característica de las mypes en el Perú. D.S.Nro.007-2008	40
Tabla N° 04: Característica de las mypes en el Perú. Ley Nro.30056	41
Tabla N° 05: Ventajas y desventajas de las distintas definiciones encontradas	41
Tabla N° 06 : Cargo en la mype	59
Tabla N° 07 : Edad del emprendedor de la mype	60
Tabla N° 08 : Sexo de emprendedor de la mype	61
Tabla N° 09 : Grado de instrucción del emprendedor	62
Tabla N° 10: Profesión u ocupación del emprendedor	63
Tabla N° 11: Su empresa, ¿cuántos años tiene la mype en el rubro?.	64
Tabla N° 12: ¿Su empresa se encuentra formalizada?	65
Tabla N° 13: ¿Tiene trabajadores permanentes?	66
Tabla N° 14: ¿Tiene trabajadores eventuales?	67
Tabla N° 15: ¿Qué motivó a formar su mype?	68
Tabla N° 16: ¿Cómo financia su actividad productiva?	69
Tabla N° 17: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?	70
Tabla N° 18 : ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de créditos?	71

Tabla N° 19 : ¿Qué tasa de interés mensual pagó?	72
Tabla N° 20 : Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	73
Tabla N° 21 : Monto promedio del crédito otorgado	74
Tabla N° 22: Tiempo del crédito otorgado	75
Tabla N° 23 : En que fue invertido el crédito solicitado	76
Tabla N° 24: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito	77
Tabla N° 25 : ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?	78
Tabla N° 26 : Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó?	79
Tabla N° 27 : El personal de su empresa ¿ha tenido algún tipo de capacitación?	80
Tabla N° 28 : Si la respuesta es “Sí”, indique la cantidad de cursos.	81
Tabla N° 29 : ¿En qué año recibió más capacitación?	82
Tabla N° 30: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?	83
Tabla N° 31: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	84
Tabla N° 32 : ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	85
Tabla N° 33 : ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	86
Tabla N° 34: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?.	87
Tabla N° 35 : ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	88
Tabla N° 36 : ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	89

Tabla N° 37: Su empresa respeta los acuerdos comerciales con sus clientes	90
Tabla N° 38: Cronograma de la investigación	105
Tabla N° 39: Presupuesto General	106
Tabla N° 40: Base de Datos	107

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico N° 01: Ciclo de la Plaga de Roya Amarilla	54
Grafico N° 02 : Cargo en la mype	59
Grafico N° 03 : Edad del emprendedor de la mype	60
Grafico N° 04: Sexo de emprendedor de la mype	61
Grafico N° 05 : Grado de instrucción del emprendedor	62
Grafico N° 06: Profesión u ocupación del emprendedor	63
Grafico N° 07: Su empresa, ¿cuántos años tiene la mype en el rubro?.	64
Grafico N° 08¿Su empresa se encuentra formalizada?	65
Grafico N° 09: ¿Tiene trabajadores permanentes?	66
Grafico N° 10: ¿Tiene trabajadores eventuales?	67
Grafico N° 11¿Qué motivó a formar su mype?	68
Grafico N° 12: ¿Cómo financia su actividad productiva?	69
Grafico N° 13: Si el financiamiento es de terceros ¿A qué entidad recurre?	70
Grafico N° 14 : ¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de créditos?	71
Grafico N° 15 : ¿Qué tasa de interés mensual pagó?	72
Grafico N° 16 : Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?	73
Grafico N° 17 : Monto promedio del crédito otorgado	74
Grafico N° 18: Tiempo del crédito otorgado	75
Grafico N° 19 : En que fue invertido el crédito solicitado	76
Grafico N° 20: Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del	77

crédito financiero

Grafico N° 21 : ¿Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años?	78
Grafico N° 22 : Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó?	79
Grafico N° 23 : El personal de su empresa ¿ha tenido algún tipo de capacitación?	80
Grafico N° 24 : Si la respuesta es “Sí”, indique la cantidad de cursos.	81
Grafico N° 25 : ¿En qué año recibió más capacitación?	82
Grafico N° 26: ¿Considera Ud. que la capacitación es una inversión?	83
Grafico N° 27: ¿Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa?	84
Grafico N° 28 : ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	85
Grafico N° 29 : ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?	86
Grafico N° 30: ¿Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa?	87
Grafico N° 31 : ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?	88
Grafico N° 32: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años?	89
Grafico N°33: Su empresa respeta los acuerdos comerciales con sus clientes	90

INTRODUCCIÓN

El presente documento constituye el proyecto de investigación enfocado en el lineamiento de incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a EE.UU. y Europa del distrito de Satipo; que conforman ese dinamismo económico que es promovida por emprendedores y que son respuesta al nuevo esquema empresarial emergente.

Es interesante citar el aporte del autor Ávila y Sanchis, que mencionan que “ las Micro y Pequeñas Empresas, conocidas como Mype, surgieron como un fenómeno socioeconómico que busca responder a muchas de las necesidades insatisfechas de los sectores menos favorecidos de la población. También como respuesta y alternativa frente al desempleo, a los bajos recursos económicos y la falta de oportunidades de desarrollo personal. Pero a pesar de estas bondades, el sector aún no ha logrado alcanzar su máxima potencialidad, debido a una serie de factores como: la falta de apoyo financiero, principalmente, y la poca relevancia de otorgaron los gobiernos de turno ”.

A diferencia de otras realidades, como cita el autor Flores A (2004), que menciona que en Europa, se acordaron y establecieron políticas y programas de apoyo a las MYPE como: capacitaciones, préstamos y subvenciones, de tal manera que estas entidades generadoras de ingreso tengan las facilidades necesarias para que| desarrollen sus actividades.

Y en América latina y el Caribe, las Mype generan la mayor parte del empleo, donde la totalidad de empresas suman once millones, de los cuales menos de un millón son empresas medianas y grandes. Las Mype generan el 47 % del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19 % del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, según el informe de la OIT "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar los 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28 % del empleo, y otro 5 % corresponden al trabajo doméstico. El predominio de las Mype plantea un desafío para los países de la región ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

En el Perú, la labor que llevan a cabo las Mype es de indiscutible relevancia, no solo por su contribución a la generación de empleo, sino también por su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

En términos económicos, en la situación que un empresario de una mype crece, se genera más empleo porque demanda una mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en una mayor medida, al crecimiento del producto bruto interno.

En el ámbito local, en el distrito de Satipo, las mypes del sector cafetalero están agrupadas en cooperativas como opción para administrar y participar en las operaciones del mercado de exportación. Nuestra investigación buscará resolver cual es la tendencia del financiamiento de estas mypes y si la capacitación tiene un impacto positivo en la rentabilidad, contribuir con el desarrollo del sector y permitir alcance beneficiarse con el impulso

que brindara el nuevo gobierno respecto a simplicidad para la formalización y ampliación de la base tributaria. Asimismo, se respaldará el estudio con la revisión de la literatura administrativa y la ejecución de un trabajo de campo que recogerá importantes datos de interés para el presente ejercicio académico.

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DE INVESTIGACION

1.1 Caracterización del Problema.

En nuestra investigación, el sector cafetalero de la provincia de Satipo es producto de la principal actividad de la localidad que es la agricultura. Durante años ha tenido que combatir una serie de dificultades, inclusive las plagas como la Roya Amarilla del Café, que este año, 2016, ha logrado hacer retroceder en 17% gracias al apoyo del Servicio Nacional de Sanidad Agraria-SENASA.

Sin embargo cierto sector de agricultores no tuvieron la misma fortuna y tuvieron que acogerse al comercio, conformando Mypes, las cuales se han caracterizado por no ser duraderas generando más pérdidas económicas y por consiguiente desempleo.

La provincia de Satipo, también está experimentado un crecimiento poblacional que es debido a la migración de pobladores de la sierra central en busca de oportunidades y es la razón por la que se han creado un gran número de Mypes en los diferentes sectores servicio, comercio o producción, identificándose como problemática principal dificultades para acceder al financiamiento; que al no contar con información financiera y económica razonable las mismas que se traducen en limitaciones para obtener en determinados bancos línea de crédito y determinados beneficios.

Estas iniciativas de los emprendedores requieren de apoyo financiero, capacitación y tratamiento especial para su desarrollo y conservación en el tiempo que se logrará al existir una asesoría seria y preocupada por su desarrollo.

Entre esas iniciativas se encuentra la puesta en práctica del cooperativismo, que es la ayuda mutua y organizada entre empresas para brindar servicios o colocar productos agrícolas como el café en el mercado y reporten beneficios a la comunidad.

1.2 Enunciado general del problema.

De la caracterización del problema se desprende la motivación de la presente investigación de averiguar:

¿Si el financiamiento y la capacitación inciden en la rentabilidad de las mypes del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín?

1.3 Objetivos de la Investigación.

1.3.1 Objetivo General

Determinar las principales características del financiamiento y la capacitación y su incidencia en la rentabilidad de las mypes del sector cafetalero en las

exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Describir las principales características del financiamiento en las Mypes del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015.
- Describir las principales características de la capacitación en las Mypes del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015.
- Describir las principales características de la rentabilidad en las Mypes del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015.

1.4 Justificación de la Investigación

La investigación se justifica porque nos va permitir conocer a nivel descriptivo las características del financiamiento y la capacitación y su impacto en la rentabilidad

de las micro y pequeñas empresas del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015. Con ello deseamos comprobar lo indicado por distintos autores que concuerdan que la Mypes enfrenta una serie de inconvenientes que limitan su desarrollo, principalmente por la falta de apoyo financiero, poco apoyo de los gobiernos de turno, la no existencia de verdaderos programas de capacitación y escasas facilidades para formalizar los negocios.

Investigando lo antes mencionado, nos permitirá tener ideas mucho más acertadas de cómo operan las micro y pequeñas empresas como objeto de estudio; así como también el estudio nos servirá de base para realizar otros estudios similares y conocer la realidad de la localidad realizándose otros estudios similares en sectores productivos y de servicios.

CAPITULO II MARCO TEORICO Y CONCEPTUAL

En este capítulo se han citado teorías y estudios más relacionados con el lineamiento de financiamiento y capacitación respecto a la gestión de las mypes en el país y que ayudaran a formular mejor la investigación del sector cafetalero en las exportaciones a través de cooperativas a los mercados de EE.UU. y Europa del distrito de Satipo, departamento de Junín año 2015.

2.1. Antecedentes

Nivel Nacional.

Brenda Liz Supulú (2008), señala que en Perú son varias las investigaciones que analizan la problemática de las Micro y Pequeñas Empresas, destacándose como factor restrictivo para su desarrollo el limitado acceso al financiamiento y la ausencia de una adecuada gestión financiera y administrativa para la toma de decisiones que generen valor económico. Algunas de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos financieros y menores posibilidades de desarrollo; en cambio otras, no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujetos de crédito. Actualmente, existen otros mecanismos que permitirán dinamizar este sector tan importante, uno de ellos es la formación de

Fondos de Capital Riesgo (FCR) quienes otorgan financiamiento mediante la participación accionariado de un grupo de socios que inyectan capital a la empresa asumiendo el riesgo.

Velecela (2013), en su trabajo de investigación: “ Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES”. Universidad de Cuenca, Ecuador, con la finalidad de dar una visión general sobre las pequeñas y medianas empresas, llegó a los siguientes resultados: que no existe una oferta estructurada de financiamiento para las PYMES; recién en los últimos años se han creado entidades financieras especializadas para estas empresas; pero el empresario por su falta de cultura financiera no toma estas opciones. Las dificultades de obtener un crédito no se relaciona únicamente con el hecho de que las PYMES no estén en posibilidad de acceder a fondos mediante un procedimiento financiero. Las auténticas dificultades suceden en ocasiones en las que un proyecto rentable a la tasa de interés no se efectiviza porque el empresario no consigue fondos del mercado, más aún porque desconoce las variadas opciones de financiamiento para las PYMES, pues sus propietarios no las utilizan porque desconocen sobre su existencia, consideran que sus procesos son tediosos ”.

Casana (2003), “ en su trabajo de investigación sobre las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro abarrotes de Casma – Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios del 100% de los representantes legales

de las Mypes encuestados del sector comercio - rubro abarrotes de la ciudad de Casma dieron a conocer la siguiente información: el 100% de los representantes o empresarios son adultos, el 83% es de sexo masculino y el 17% es de sexo femenino, por otro lado el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa, el 17% grado de instrucción superior, el 83% es de profesión comerciante y finalmente el 50% es de estado civil casado, el 33% de estado civil conviviente y el 17% de estado civil casado, dándonos así a conocer un poco de los representantes o empresarios. Respecto a las características de las Mypes, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 100% de los representantes o dueños se dedican al negocio por más de 03 años respectivamente, el 50% tiene de 01 a 05 trabajadores laborando en su empresa comercial, el otro 50% tiene de 06 a 10 trabajadores que también laboran, el 67% su objetivo principal de tener su propia empresa comercial es de generar más ingresos y finalmente el 100% de las Mypes son formales en el sector comercio. Respecto al financiamiento, el 67% de los empresarios tiene su financiamiento propio, el 67% de los empresarios solicito un crédito para financiar su negocio, el 67% de los empresarios que solicitaron crédito recibieron su crédito, el 33% no ha tenido ningún crédito en el 2010 y el otro 52 33% ha tenido dos veces la oportunidad de solicitar crédito, el 100% de los encuestados manifiestan que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa y el 100% de los encuestados aseguran que sus comercios mejora con el financiamiento recibido. Respecto a la capacitación, el 67% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 33% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que recibió algún tipo de

capacitación el 67% no ha recibido ninguna capacitación, el 67% de los empresario no ha recibido ningún curso de capacitación, el 100% del personal que labora en los centros comerciales no obtuvieron ningún curso de capacitación, finalmente el 100% de los empresarios están de acuerdo en que la capacitación es una inversión ya que ayuda al personal en sus funciones a realizar. Respecto a la rentabilidad, el 100% cree que el financiamiento otorgado mejoro la rentabilidad de su empresa comercial, también que la capacitación mejoro la rentabilidad de su empresa, el 50% afirma que la rentabilidad de su empresa mejoro en los dos últimos años y el 50% de los empresarios dio a conocer que no ha disminuido la rentabilidad en los dos últimos años “.

Araujo (2011), en un estudio sobre la “ caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes, del distrito de Callería – Pucallpa, llega a las siguientes conclusiones: Respecto a los empresarios, Del 100% de los representantes legales de las Mypes encuestados: el 100% su edad fluctúa entre 26 a 60 años, el 80% son del sexo masculino, el 35% tienen grado de instrucción secundaria completa y el 30% tienen secundaria incompleta. Respecto a las características de las Mypes Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 80% tienen más de tres años en el rubro empresarial, el 35% poseen más de tres trabajadores permanentes, el 85% no poseen ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 95% formaron sus Mypes para obtener ganancias. Respecto al financiamiento Los empresarios encuestados manifestaron que respecto al financiamiento, sus

Mypes tienen las siguientes características: el 90% obtuvieron financiamiento de terceros, el 78% obtuvieron financiamiento de entidades bancarias (sistema bancario). Así mismo, en el año 2009, el 88% de los créditos recibidos fueron de corto plazo, y en el año 2010, el 75% de los créditos otorgados fueron de corto plazo y el 100% de los créditos recibidos en los años 2009 y 2010, fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación, los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus Mypes son: el 65% sí recibieron capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibieron dos capacitaciones en los dos últimos años, el 100% de su personal no recibieron ninguna capacitación, para el 90% la capacitación es una inversión y el 90% consideran que la capacitación es relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad el 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento y la capacitación si mejoraron la rentabilidad de sus empresas ”.

Reyna (2008), en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote, llega a las siguientes conclusiones: a) La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b) En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c) En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d) En cuanto al financiamiento el monto promedio del microcrédito fue de S/. 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%.

Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mypes que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e) En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%.

Zambrano (2008), se enfocó en el acceso al financiamiento de las Mypes, desde el punto de vista de la demanda se encuentra el alto costo del crédito, la falta de confianza de las entidades financieras respecto a los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros; y la petición de excesivas garantías y plazos muy cortos y la falta de información para llegar a este; dadas estas dificultades nuestros micro y pequeños empresarios tienen que recurrir a prestamistas y asociaciones de crédito. El primero se da en el corto plazo y con altas tasas de interés mientras el segundo consiste en la confianza entre los socios que puede fallar en contra de quien lo propuso.

Respecto a la formalización, incide el costo de la formalización de la empresa, siendo una pequeña o micro empresa que no cuenta con un capital suficiente y en muchos casos el costo puede llegar a ser significativo, hay que someterse a una gran cantidad de papeleos (requisitos específicos, licencia de funcionamiento,

certificados de seguridad), no contando sobre todo con el tiempo que demore este proceso en el cual hacen citas en diferentes días invirtiendo tiempo y dinero.

La falta de información de mercado, economía y capacitación incide en los emprendedores, que siendo personas tan ingeniosas, creativas y con inmensa capacidad para solucionar problemas, se atenta contra el éxito de su iniciativa por el desconocimiento también de técnicas y procesos de gestión. Hay muchas personas con ganas de emprender un negocio y no pueden porque no cuentan con los conocimientos necesarios del negocio. Hay varios casos de malas administraciones del dinero, disminuye el capital hasta que llegan a quebrar. En otros casos la persona conoce del tipo de negocio pero no de finanzas ni de contabilidad.

2.2 Bases teóricas de la Investigación

2.2.1 Teorías del financiamiento

“En nuestros días, las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser adverso para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación. La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas ”.

“Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario

analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital. Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir, que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda vs instrumentos de capital, es lo que se conoce como: estructura financiera de la empresa. ”

“ Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento. Cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como al nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones, siendo incluso a veces contradictorios. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. La teoría

tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO. Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general “.

La Teoría de Modigliani y Miller.

“Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto se contraponen a los tradicionales. M&M parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son: Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar

las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero. Éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio. Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por: Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.

Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.

Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.

Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que

adquieren los bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.

Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir.

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por la Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.

Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.

Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.

Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago

de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes ”.

2.2.2 Teorías de la capacitación

A través de la capacitación y el desarrollo, las organizaciones hacen frente a sus necesidades presentes y futuras utilizando mejor su potencial humano, el cual, a su vez, recibe la motivación para lograr una colaboración más eficiente, que naturalmente busca traducirse en incrementos de la productividad. Las acciones del proceso de capacitación están dirigidas al de la calidad de los recursos humanos, y buscan mejorar habilidades, incrementar, cambiar actitudes y desarrollar al individuo .

Respecto de la capacitación, en principios de una nueva cultura laboral se reconoce la importancia de la educación y la capacitación para introducir un cambio de actitudes y conductas que promuevan la creación de una nueva cultura laboral, y para elevar la productividad de los trabajadores y de las empresas, formulando, en materia de educación, capacitación y productividad diversas consideraciones. La transformación productiva y organizacional implica que tanto trabajadores como empresarios adquieran y actualicen, permanente y respectivamente, conocimientos, habilidades y destrezas, tanto para el trabajo como para la actividad empresarial. La educación y la

capacitación, además de ser fuentes fundamentales de productividad y eficiencia en las empresas, de mejores condiciones de trabajo y remuneración para los trabajadores, inculcan valores como los de responsabilidad, solidaridad, superación continua, capacidad de adaptación al cambio y trabajo en equipo, entre otros. En el proceso de educación y capacitación, el trabajador encuentra el medio para ejercer plenamente su libertad con responsabilidad para su propia realización y, en consecuencia, la de su sociedad, proceso básico que se debe dar a partir de las familias, las escuelas, los sindicatos y los propios centros de trabajo .

Según Peter Drucker en el trabajo que realizo nos dice: el trabajo de estudio teórico e investigación que realicé me permite describir observaciones obtenidas mediante el análisis de las teorías y técnicas correspondientes a la disciplina administrativa y las observaciones de la práctica empresarial. Seguidamente enunciaré las mismas: Un elemento que se puede observar es la participación del cliente como parte integral de la evaluación. El nivel de exigencia de medición de resultados para los servicios internos, como lo es la capacitación, es sustancialmente menor de lo que lo es para los procesos productivos o centrales de la organización”. "Estamos entrando en la sociedad del conocimiento. El recurso económico básico ya no es el capital, ni los recursos naturales, ni el trabajo, sino que es y seguirá siendo el conocimiento. En esta sociedad

el trabajador del conocimiento tendrá un papel protagónico .

Chacaltana, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. Trata sobre la capacitación proporcionada por el empleador. Es uno de los tópicos donde hubo más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. Predomina la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero existen también algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista.

2.2.3 Teorías de la Rentabilidad

La determinación de la rentabilidad exigida a una empresa tanto por sus acreedores como por sus accionistas es uno de los problemas centrales de las finanzas de la empresa, en el mercado accionario la toma de decisiones se enmarca en un concepto genérico para la medición del riesgo - rendimiento y su relación, pues hay demostraciones que indican que a los inversionistas no les gusta el riesgo, por lo que hay que ofrecerles un retorno mayor a cambio del riesgo en el que incurran. La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o beneficio; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera más ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos .

Según Sánchez, existen dos tipos de rentabilidad: la rentabilidad económica o de la inversión, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de la financiación de los mismos. A la hora de definir un indicador de rentabilidad económica nos encontramos con tantas posibilidades como conceptos de resultado y conceptos de inversión relacionados entre sí. Sin embargo, sin entrar en demasiados detalles analíticos, de forma genérica suele considerarse como concepto de resultado el “Resultado antes de Intereses e Impuestos”, y como concepto de inversión el Activo Total a su estado medio.

$$\text{RE} = \frac{\text{Resultado antes de intereses e impuestos}}{\text{Activo total a su estado medio}}$$

El resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad. La rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura

anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

$$RF = \frac{\text{Resultado neto}}{\text{Fondos Propios a su estado medio}}$$

Como concepto de resultado la expresión más utilizada es la de resultado neto, considerando como tal al resultado del ejercicio .

2.3 Marco Conceptual

Las MYPES

El concepto MYPES tiene un sinnúmero de acepciones, dependiendo de la institución que lo define o a la realidad en la que se ubica. A continuación se exponen algunas de ellas, para posteriormente determinar qué acepción se tomará en cuenta en esta investigación.

Según un estudio promovido por la GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes, Álvarez y Durán proponen definir homogéneamente a las empresas según su tamaño, como se observa en la Tabla 1 (2009, pp.31-32):

Tabla 1. Caracterización de las MYPES según número de trabajadores (GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes).

Tamaño de economía vs Empresa	Micro	Pequeñas
Grandes	1 a 10	76 a 250
Medianas	1 a 10	11 a 50
Pequeñas	1 a 10	11 a 35

Adaptado de: Álvarez y Durán (2009)

Según este estudio, el Perú se encuentra caracterizado como una economía mediana, por lo cual, las MYPES, para este contexto, se definen como empresas que tienen entre 1 a 50 trabajadores (Álvarez y Durán, 2009, p.32).

Por otro lado, la Organización Internacional del Trabajo, define a las MYPES según el número de los asalariados, tal como se muestra en la Tabla 05 (Oficina Internacional del Trabajo, 2004, párr.322):

La definición de MYPES en el Perú ha variado a través del tiempo. Para este estudio analizaremos las tres últimas variaciones: la Ley N° 28015 correspondiente al año 2003, el Decreto Legislativo N°1086, correspondiente al año 2008, y la Ley N°30056, correspondiente al año 2013. A continuación se exponen los dos casos:

Según la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios ((Ley N° 28015, 03/07/2003).

Asimismo, según la Ley en mención, las MYPES tienen como características esenciales poseer de 1 a 50 trabajadores y ventas de 1 a 850 UIT, tal como se muestra en la Tabla 02:

Tabla 2. Características de las MYPES en el Perú, según la Ley N°28015

Tamaño de empresa	N° Trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	1-10	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	1-50	De 150 a 850 UIT

Adaptado de: Ley N°28015 (2003)

Según el Artículo N°4 del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPES (Decreto Supremo N° 007-2008-TR,2008), se define a la Micro y Pequeña 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”.

De igual modo, según el Decreto Supremo en mención, las MYPES tienen como características esenciales poseer hasta 100 trabajadores y ventas anuales de hasta 1700 UIT, tal como se muestra en la siguiente Tabla 03:

Tabla 3. Características de las MYPES en el Perú, según el DS N° 007-2008

Empresa según criterio	N° Trabajadores	Ventas anuales
Microempresa	1-10	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	1-100	De 150 a 1700 UIT

Adaptado de: Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 2008

De acuerdo a las modificaciones a los artículos 1, 5,14 y 42 Ley que Modifica Diversas Leyes para Facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial (Ley N° 30056), las MYPES se definen sólo por el volumen de ventas anuales, como se detalla en la Tabla 04:

Tabla 4. Características de las MYPES en el Perú, según la Ley N° 30056

Tipo de empresa	Ventas anuales
Microempresa	Hasta 150 UIT
Pequeña empresa	De 150 a 1700 UIT

Adaptado de: Ley N° 30056 (2013)

A partir de estos conceptos recogidos a través de estas tres instituciones, se ha elaborado un cuadro de ventajas y desventajas para poder definir el término MYPE para esta investigación. A continuación se detalla en la Tabla 5:

Tabla 5. Ventajas y desventajas de las distintas definiciones encontradas acerca de MYPES

Propuesta según la entidad	Ventajas	Desventajas
GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y CenproMYPES	Es un indicador que trata de abordar un concepto común de MYPES en el mundo, lo cual nos	Sólo proponen un indicador, el cual aborda el número de trabajadores en la empresa, más no el de

	<p>permitirá medir a las MYPES peruanas en términos de desarrollo de comercio electrónico, no sólo en el Perú, sino con respecto a otros países.</p>	<p>ventas u otras características. El indicador no es igual para las MYPES de todos los países, sino que difiere en función a tres niveles económicos, lo cual nos limita en cierto grado la comparación</p>
<p>Organización Internacional del Trabajo</p>	<p>Es un indicador que dentro de un rango general, de 1 a 50 trabajadores, es igual al que propone la GTZ-Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes en la opción elegida para el Perú</p>	<p>Sólo proponen un solo indicador para medir a las MYPES: número de trabajadores en una empresa. Los rangos propuestos para este indicador son muy imprecisos y no se logra ubicar en qué posición se encuentra el Perú</p>
<p>Gobierno Peruano</p>	<p>Muestra dos indicadores: el número de trabajadores y el rango de ventas. Existen dos estudios para definir MYPES</p>	<p>Los rangos propuestos, sobre todo con el número de trabajadores, son muy disímiles a los propuestos por las otras dos entidades. El nivel de ventas se mide a través del indicador UIT (monto no fijo).</p>

A partir de este análisis de ventajas y desventajas acerca del uso de conceptos, se ha optado por crear una definición apropiada de MYPE para esta investigación, al acoplar las definiciones propuestas por la GTZ-Cooperación Técnica Alemana,

CEPAL y Cenpromypes y la definición propuesta por Gobierno Peruano en la Ley N°28015 del año 2003. Con respecto a esto último, se tomará en cuenta la legislación anterior, ya que nos permitirá comparar el nivel de ventas y juntar este indicador con aquel propuesto por la GTZ- Cooperación Técnica Alemana, CEPAL y Cenpromypes, el cual es el número de empleados.

En este sentido la definición de MYPES que se utilizará en esta investigación estará definida por tener 1 a 50 trabajadores y ventas de 1 a 850 UIT.

Nivel de innovación de las MYPES en el Perú

Existe poca cultura e innovación en las MYPES del Perú, ya que según la investigación de la OCDE para el Perú en el 2011, las empresas que representan el mayor porcentaje del empresariado nacional peruano tienen aversión al riesgo, lo cual posiblemente ha sido generada por experiencias fallidas que usualmente son relacionadas a cambios que ha sufrido el entorno, como económicos, políticos, efectos sobre tasas de interés, inflación, etc. Además, se ha encontrado que existe “predominio de estrategias rentistas” y “bajos niveles de presión competitiva” en los empresarios conservadores, lo cual ocasiona que éstas MYPES no logren innovar (OCDE O., 2011).

Asimismo, lo explica Gladys Triveño (2010), en la MYPES debe incorporarse la innovación en todas las áreas de la empresa, principalmente, en las áreas de la gestión, comercialización y diseño, ya que de esta depende el factor de éxito y

competitividad de las organizaciones. Además, es necesario el empoderamiento de los empresarios en términos de innovación.

Triveño (2010) también reconoce que las MYPES conocen de competitividad, porque saben de ella en el día a día, sin embargo, existe una falta de esta. Afirma que es el deber del Gobierno promover un entorno favorable para todo el tejido empresarial. En la Figura 7 se muestran las conclusiones claves que Triveño desarrolla en su investigación, las cuales destacamos para la presente investigación:

- La alianza público-privada para el desarrollo de una plataforma que ayude a crear y desarrollar productos nuevos de las MYPES.
- Se debe dar empoderamiento a los empresarios, éstos deben estar comprometidos con iniciar la innovación y competitividad

Limitaciones de las MYPES

Según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006, p.19), las MYPES presentan factores, tanto internos como externos, que les impiden llevar a cabo sus actividades de forma satisfactoria ante la fuerte competencia en el mercado (MTPE M., 2006). Estos se detallan a continuación:

- Presentan un ambiente laboral deficiente, en tanto no pueden ofrecer un clima que satisfaga de manera económica y psicológica a sus trabajadores (sensación

de competencia, seguridad, reconocimiento, satisfacción, retribución, etc.)
(MTPE M., 2006, p. 19)

- Existe competencia a través del juego de precios, en tanto los empresarios al no tener la capacidad económica-financiera suficiente frente a las grandes corporaciones no hacen análisis económicos ni de mercadeo. Las empresas tienen dificultad en planificar sus ingresos, a través de sus ventas, establecer precios y formas ingeniosas de darle valor agregado al cliente o consumidor (MTPE M., 2006, p.20).
- Existe un problema de apalancamiento financiero para nuevas inversiones, ya que no están dispuestos a hacerlo o no tienen los recursos necesarios. Esta realidad les resta nuevas oportunidades de crecimiento, lo que podría traducirse en mayores ingresos por defecto (MTPE M., 2006, p.20).
- Existe una estrategia de ventas muy precaria, en la cual las personas designadas a estas funciones deberían tener un conocimiento profundo sobre el tema y esta debería de estar en estrecha coordinación con todas las áreas de la empresa, ya que son el elemento necesario para la prosperidad de la empresa (MTPE M. , 2006, p.20).
- Existen muchas ventas por cobrar vencidas, lo que deviene en ingresos planificados no efectuados y, por tanto, en pérdidas para la empresa. Esto se debe al estilo de funcionamiento de las MYPES, las cuales trabajan a consignación y al crédito. En este punto, es necesario que la empresa aplique políticas de cobranza muy rigurosas (MTPE M., 2006, p.20).

- Deficiente gestión y de conocimiento de los empresarios, lo que resulta en el desconocimiento de los factores que presionan el sector, la industria o el mercado en el que se desenvuelve la empresa y, peor aún, el desconocimiento del uso adecuado de herramientas internas de gestión para poder afrontarlas de manera exitosa (MTPE M., 2006, p. 21)

Estos limitantes identificados representan una realidad de las MYPES hoy en día en el Perú, por lo que es importante remarcarlos.

Cooperativismo

Es un sistema que promueve la colaboración, la ayuda mutua, la reciprocidad y la solidaridad entre sus miembros, todos ellos promovidos por una necesidad y con fines de luego ser cubiertas con creces; el poblador peruano lo ha practicado desde tiempos inmemoriales encontrando con ello la solución a sus problemas y la satisfacción de sus necesidades. Es decir, el Perú de antes y de ahora nunca fueron ajenos al desarrollo cooperativo (Fuente Wikipedia).

En nuestra país, el cooperativismo surge a fines del siglo XIX y la segunda década del siglo XX con las primeras cooperativas peruanas dentro del incipiente movimiento obrero junto con el mutualismo artesanal, constituyéndose en la primera corriente cooperativista en el Perú.

Legislación del cooperativismo

La Ley General de Cooperativas N° 15260 se dictó en el Perú el 14 de diciembre de 1964 en el primer gobierno del Arquitecto Fernando Belaunde Terry.

- El Decreto Legislativo N° 085, en el segundo gobierno de Fernando Belaunde Terry (1981).
- Texto Único Ordenado aprobado por Decreto Supremo N° 074-90-TR del 1 de julio de 1991 en el gobierno de Alberto FUJIMORI.
- Ley N° 29271 - Ley que establece que el Ministerio de la Producción es el sector competente en materia de Promoción y Desarrollo de Cooperativas.

"Artículo 2.- Competencia en materia de promoción y fomento de Cooperativas El Ministerio de la Producción formula, aprueba y ejecuta las políticas de alcance nacional para el fomento y promoción de las cooperativas como empresas que promueven el desarrollo económico y social. Para tal efecto, dicta normas de alcance nacional y supervisa su cumplimiento."

Los Principios del Cooperativismo

“Desde la generación de la Ley 15260 se contemplan los Principios Cooperativos de tipo universal, sin embargo los adecuados a la universalidad también han sido recogidos en el Decreto Legislativo N° 085, en el Decreto Supremo N° 074-90-TR que, a su vez, recoge los principios de Rochdale y de la Alianza Cooperativa Internacional (ACI). Estos principios son ”:

Interpretación Básica de los Principios Cooperativos:

Membrecía Abierta y Voluntaria: “ Se refiere a la adhesión y retiro voluntario, es decir, las cooperativas son organizaciones voluntarias abiertas para todas aquellas personas dispuestas a utilizar sus servicios y dispuestas a aceptar las responsabilidades que conlleva la membrecía sin discriminación de género, raza, clase social, posición política o religiosa ”.

Control Democrático de los Miembros: “Las empresas cooperativas son organizaciones democráticas controladas por sus miembros quienes participan activamente en la definición de las políticas y en la toma de decisiones. Los hombres y mujeres elegidos para representar a su cooperativa responden ante los miembros. En las cooperativas de base los miembros tienen igual derecho de voto (un miembro, un voto), mientras en las cooperativas de otros niveles también se organizan con procedimientos democráticos, Que se traduce en la frase “*A cada socio un voto*” con la facultad de elegir y ser elegido como autoridad dirigenal en la marcha de la cooperativa. El monto de la operación, por mínima que sea no interesa, todos son iguales en deberes y derechos ”.

Participación Económica de los Miembros: “ Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membrecía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la

cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membrecía. Toda cooperativa se constituye con el aporte de los socios que, en conjunto, forman un capital social que les permite realizar sus actividades. Los aportes, en consecuencia, perciben un interés no competitivo con el de los bancos puesto que no tienen fines de lucro, es menor, de tal manera que les permite un margen de ahorro en el seno de la institución cooperativa ”.

Autonomía e independencia. “Las cooperativas son organizaciones autónomas de ayuda mutua, controladas por sus miembros. Si entran en acuerdos con otras organizaciones (incluyendo gobiernos) o tienen capital de fuentes externas, lo realizan en términos que aseguren el control democrático por parte de sus miembros y mantengan la autonomía de la cooperativa ”.

Educación, Formación é Información: “Las cooperativas brindan educación y entrenamiento a sus miembros, a sus dirigentes electos, gerentes y empleados, de tal forma que contribuyan eficazmente al desarrollo de sus cooperativas. Las cooperativas informan al público en general -particularmente a jóvenes y creadores de opinión- acerca de la naturaleza y beneficios del cooperativismo. Este principio es considerado como la “*Regla de oro*” del sistema cooperativo. A través de él se capacita a los socios para que se adentren e identifiquen en el quehacer cooperativo que comprenda el movimiento, que se

encuentren llanos y listos para ejercer la ayuda mutua, colaboración y solidaridad. A que no solo exijan derechos sino que, especialmente, cumplan con sus obligaciones. La educación cooperativa busca, además, promover y difundir el movimiento cooperativo como expresión fraterna y democrática bajo el lema: “*No por lucro sino por servicio*” para beneficio de la humanidad ”.

Cooperación entre Cooperativas: “ Consiste en la participación del proceso permanente de integración, Las cooperativas sirven a sus miembros más eficazmente y fortalecen el movimiento cooperativo, trabajando de manera conjunta por medio de estructuras locales, nacionales, regionales e internacionales. La integración busca unir a las cooperativas porque entienden que, así, la fuerza socio-económica que representan es y sería mayor. Por ello las cooperativas simples, llamadas de primer grado y de un mismo tipo, ejemplo: Cooperativas de Ahorro y Crédito, se integran en centrales y federaciones (FENACREP) y éstas, a su vez, en confederaciones (CONFENACOO) - Confederación Nacional de Cooperativas del Perú ”.

Compromiso con la Comunidad: La cooperativa trabaja para el desarrollo sostenible de su comunidad por medio de políticas aceptadas por sus miembros.

Valores Cooperativos.

Las empresas cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. “ Siguiendo la tradición de sus fundadores sus miembros creen en los valores éticos de

honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás. El cultivo de las mismas serán medibles en la actitud que cada miembro le ponga en su accionar “.

Consideraciones Normativas del Cooperativismo Peruano.

Adicional de los principios enumerados y analizados, el Decreto Legislativo N° 085 así como el Decreto Supremo N° 074-90-TR, texto único y concordado de la Ley general de cooperativas, se impone la exigencia a estas instituciones a cumplir con las siguientes normas básicas.

- “Mantener neutralidad religiosa y política partidaria”: Significa que las cooperativas son entidades destinadas a fomentar la unión, camaradería y solidaridad, en consecuencia, no pueden ser organizadas para servir a determinado sector u orden religiosa, ni mucho menos para ponerse al servicio de determinado grupo político. Es, pues, un crisol donde se funden todos los credos y partidos en procura de la unión y ayuda universal.
- “Reconocer la igualdad de derechos y obligaciones en todos los socios integrantes, sin discriminación alguna”: Significa que en una institución donde todos cooperan para lograr el bien común, no caben las desigualdades. Todos de acuerdo a ley, estatuto y reglamento, tienen los mismos derechos y obligaciones; socios comunes y dirigentes. Es, pues, una consecuencia y carácter distintivo de la práctica de democracia institucional.
- “Reconocer a todos los socios el derecho de un voto por persona, independiente de la cuantía de sus aportaciones”: “Establecidas sobre la base de la igualdad

y la ayuda mutua, las cooperativas otorgan a cada persona un solo voto en los comicios electorales que la institución convoque. Aquí no predomina el número o cantidad de aportaciones, que pueden ser muchas o pocas, todos votan por igual, en concordancia además con el control democrático de un voto por socio”.

- Tener duración indefinida: Esto es, las cooperativas no pueden instituirse por un tiempo limitado; su duración se prolonga a fin de favorecer y vigorizar el movimiento al tiempo que satisfacer mejor las necesidades de sus asociados aportantes.
- “Estar integradas por un número variable de socios y tener capital variable e ilimitado”: Significa que no hay límite en el número de socios, cuantos más, mejor; la empresa se favorece, presta mejores servicios los mismos que pueden ser ampliados. Esto último se aplica al capital que, si bien es cierto, como los socios, se exigen un mínimo, en cambio no se señala el máximo del capital social. Esto apoya el crecimiento y la expansión de la cooperativa.

La plaga de roya amarilla del café

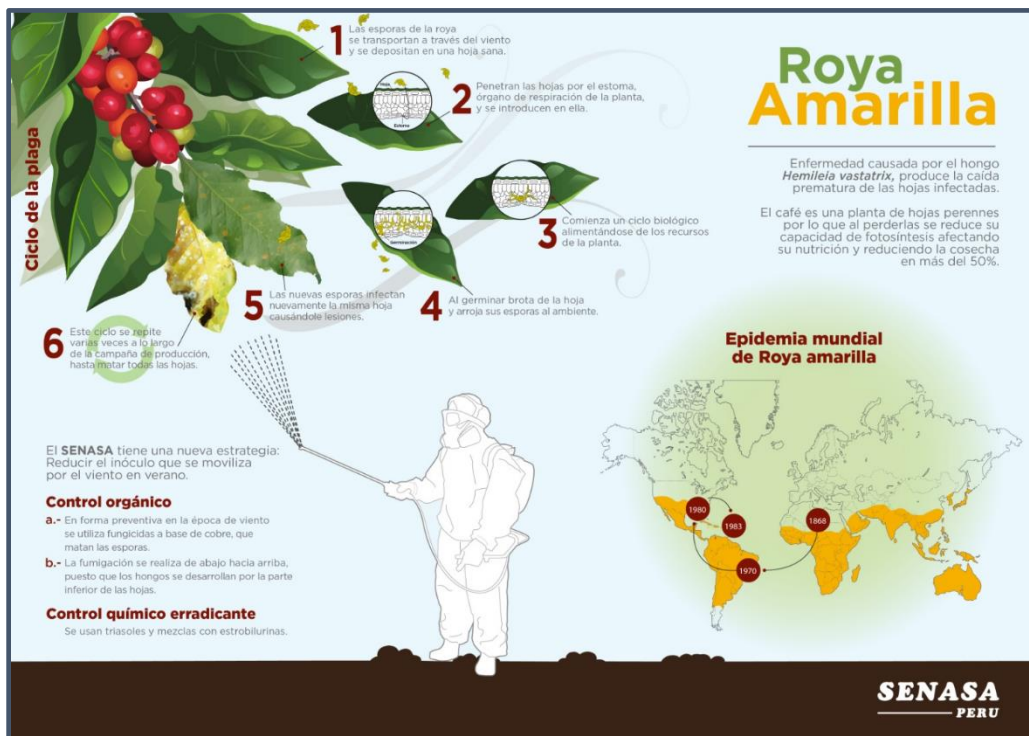
Es una enfermedad que ataca las plantaciones de café y que se caracteriza por la aparición de pústulas de color pardo anaranjado, que avanzan siguiendo los nervios de las hojas en dirección a las puntas. Es producida por el hongo *Hemileia vastatrix Berkeley & Broome*. La plaga también es conocida como Roya del cafeto.

Cuando la infección es fuerte rápidamente se produce una clorosis en la hoja y posteriormente ésta se necrosa, produciéndose su destrucción cuando las condiciones se tornan secas. Se puede incluso llegar a infectar el grano.

Según Senasa (Servicio Nacional de Sanidad Agraria), los principales factores que influyen en el desarrollo de la enfermedad son la lluvia, el inóculo residual del campo al principio de la estación lluviosa y el grado de densidad foliar del árbol. La enfermedad se inicia poco después de la estación lluviosa.

El director de Promoción de la Competitividad del Ministerio de Agricultura y Riego, Augusto Aponte, estimó que la roya amarilla **ha afectado unas 108.000 hectáreas de cultivo** en los diferentes valles del país (Fuente: Gestión, 26/08/2016).

Grafico Nro. 1: Ciclo de la Plaga de Roya Amarilla.



Fuente: Servicio Nacional de Sanidad Agraria-SENASA.

2.4 Hipótesis

Las fuentes de financiamiento a las que acuden los emprendedores de las Mypes del sector cafetalero, en las exportaciones a través de cooperativas a EE.UU. y Europa del distrito de Satipo no sería el sistema bancario, asimismo, el manejo de estos recursos no es el adecuado por la ausencia de capacitación y esto incidiría negativamente en las rentabilidad de estos negocios.

CAPITULO III METODOLOGIA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de investigación

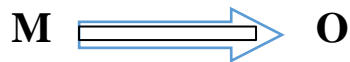
Cuantitativa, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.2 Nivel de investigación

Descriptivo, ya que se pretende comprender, describir, registrar, analizar e interpretar la naturaleza actual y la composición de los procesos de los fenómenos del problema planteado.

3.3 Diseño de la investigación.

El diseño que se ha utilizado en esta investigación fue no experimental – transversal- descriptivo. Esto significa la recolección de datos en un solo momento, en un tiempo único.



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes a encuestar.

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

3.2.1 No experimental,

La investigación es no experimental, porque se realizó sin manipulación deliberada de las variables, observándolas tal como se muestran dentro de su contexto.

3.2.2 Descriptivo,

La investigación es descriptiva porque sólo se describirán las partes más relevantes de las variables en estudio.

3.2.3 Transversal,

Porque el estudio se realizará en un determinado espacio de tiempo.

3.4 Población y muestra.

3.4.1 Población

Está constituida por las 12 micro y pequeñas empresas del sector cafetalero del distrito de Satipo, departamento de Junín, año 2015.

3.4.2 Muestra

La muestra por conveniencia de la investigación será toda la población, es decir el 100,0%.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos.

3.5.1 Técnicas

Se utilizó la observación, entrevistas y la realización de una encuesta para la obtención de los datos para la investigación.

3.5.2 Instrumentos

El instrumento para obtener los datos para la investigación, ha sido mediante la elaboración de un cuestionario contenido en una encuesta.

3.6 Plan de análisis de datos

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizará el programa IBM SPSS Statistics V 22, para estadística e investigación.

3.7 Principios éticos.

La presente investigación dirigida a las Mypes, está fundamentada en los principios éticos como la justicia, que exige el derecho a un trato de equidad, a la privacidad, anonimato y confidencialidad y por último, el principio de la

solidaridad, ya que el trabajo de investigación que se realizará, solo será con fines académicos.

CAPITULO IV RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

4.1 Resultados

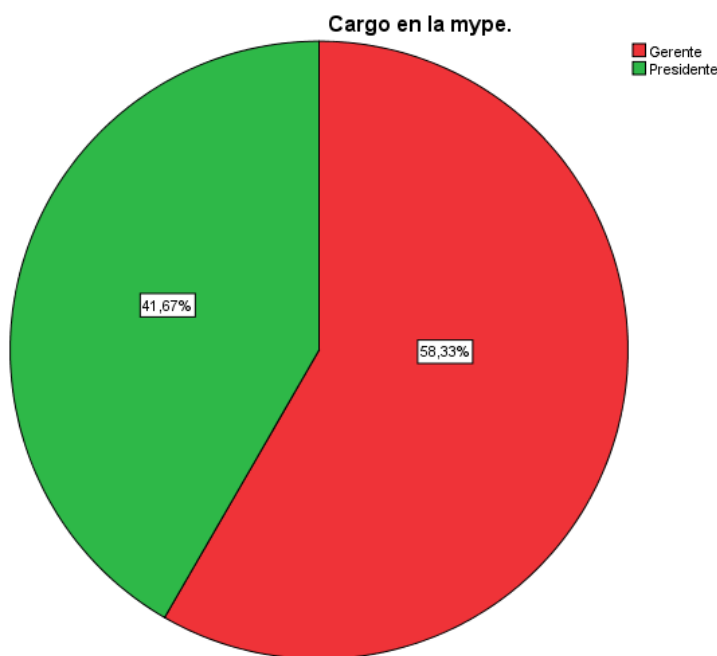
TABLA N° 06

Cargo en la mype.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gerente	7	58,3	58,3	58,3
	Presidente	5	41,7	41,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 02



Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores del sector ocupan el cargo directriz de las mypes: denominan al cargo “Gerente” el 58.3% y con la denominación “Presidente” un 41.7%.

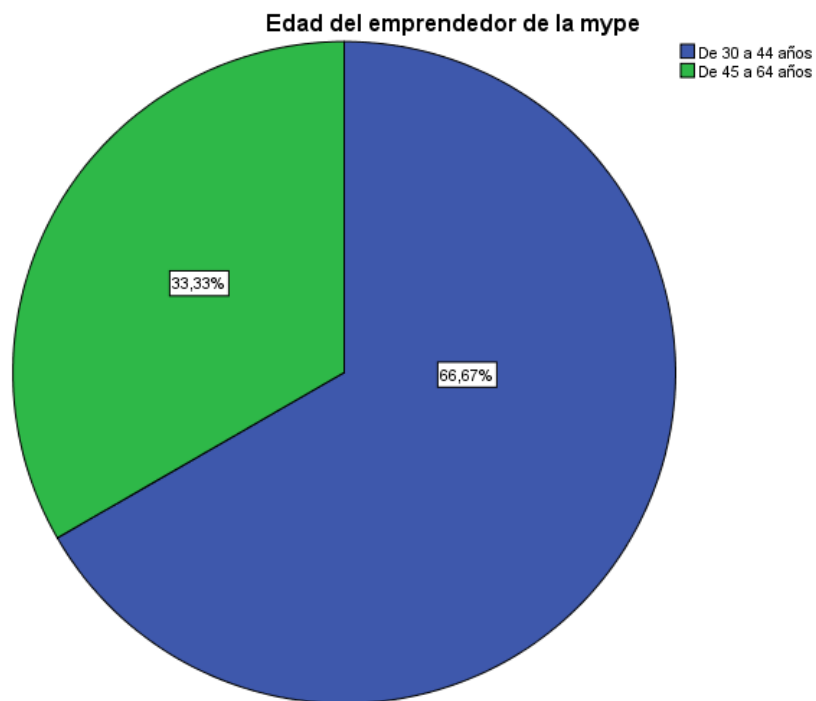
TABLA N° 07

Edad del emprendedor de la mype

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 30 a 44 años	8	66,7	66,7	66,7
	De 45 a 64 años	4	33,3	33,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 3



Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores en su mayoría, se encuentran en el rango de 30 a 44 años (66.7%) y del rango de 45 a 64 años representa el 33.3%.

TABLA N° 08

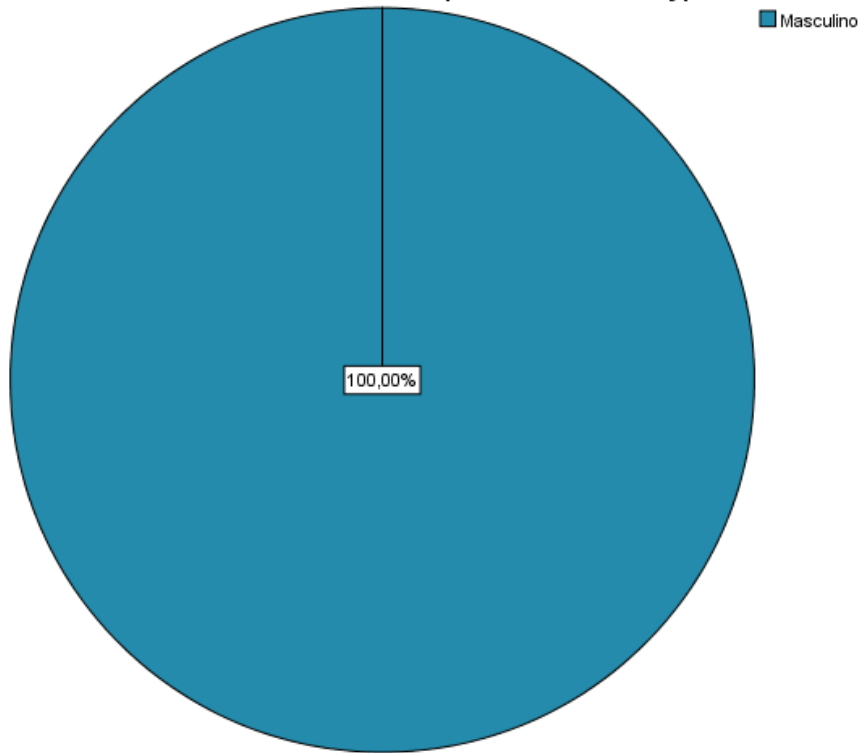
Sexo del emprendedor de la mype

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 4

Sexo del emprendedor de la mype



Comentarios: La investigación nos muestra el predominio del sexo masculino en el rubro: 100,0%.

TABLA N° 09

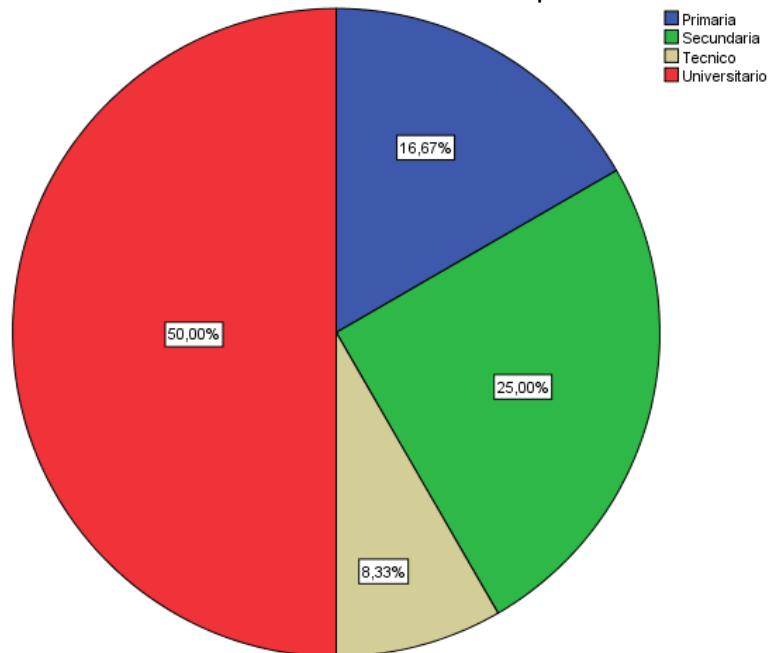
Grado de instrucción del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primaria	2	16,7	16,7	16,7
	Secundaria	3	25,0	25,0	41,7
	Técnico	1	8,3	8,3	50,0
	Universitario	6	50,0	50,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 5

Grado de instrucción del emprendedor



Comentarios: La investigación nos muestra que el 58.3% ha tenido formación profesional: Son universitarios (50%) y técnico (8.33%); con menor instrucción: primaria (16.7%) y secundaria (25%).

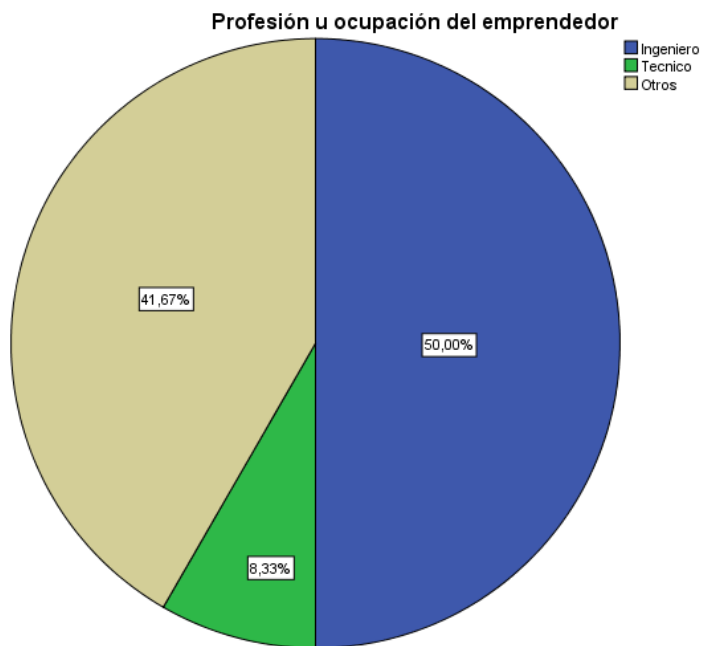
TABLA N° 10

Profesión u ocupación del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ingeniero	6	50,0	50,0	50,0
	Técnico	1	8,3	8,3	58,3
	Otros	5	41,7	41,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 6



Comentarios: La investigación nos muestra que en los emprendedores, destaca la especialidad de Ingeniería (50%), técnico 8.3% y otras especialidades diferentes a educación superior: 41.7%. Los resultados nos indican que existe una mejor preparación para conducir los destinos de las mypes del sector.

TABLA N° 11

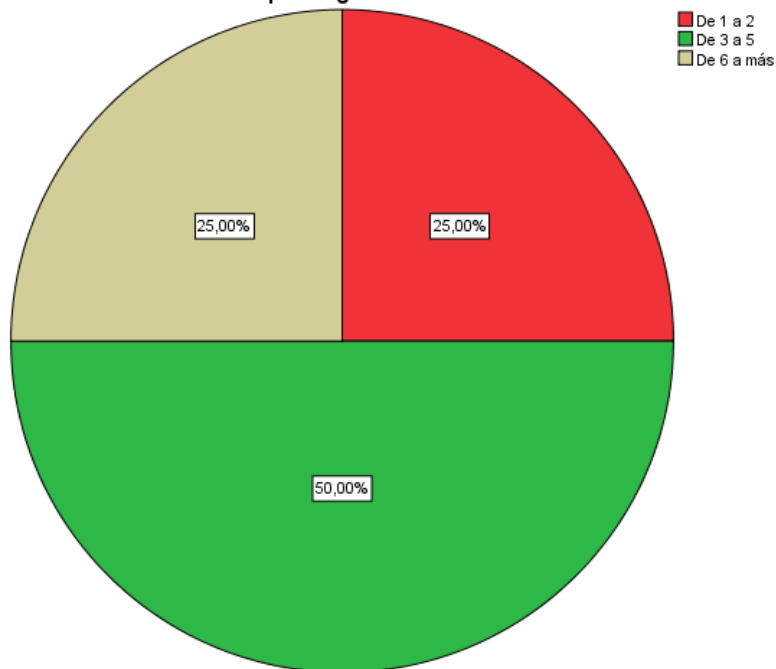
Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2	3	25,0	25,0	25,0
	De 3 a 5	6	50,0	50,0	75,0
	De 6 a más	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 7

Su empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?



Comentarios: Según la investigación, el 75% de las mypes tiene más de tres años en el rubro: De 1 a 2 años (25%), de 3 a 5 años (50%) y de 6 a más años (25%).

TABLA N° 12

¿Su empresa se encuentra formalizada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	91,7	91,7	91,7
	No	1	8,3	8,3	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 8



Comentarios: La investigación nos muestra que las mypes están totalmente formalizadas (91.7%). No están formalizadas (8.33%).

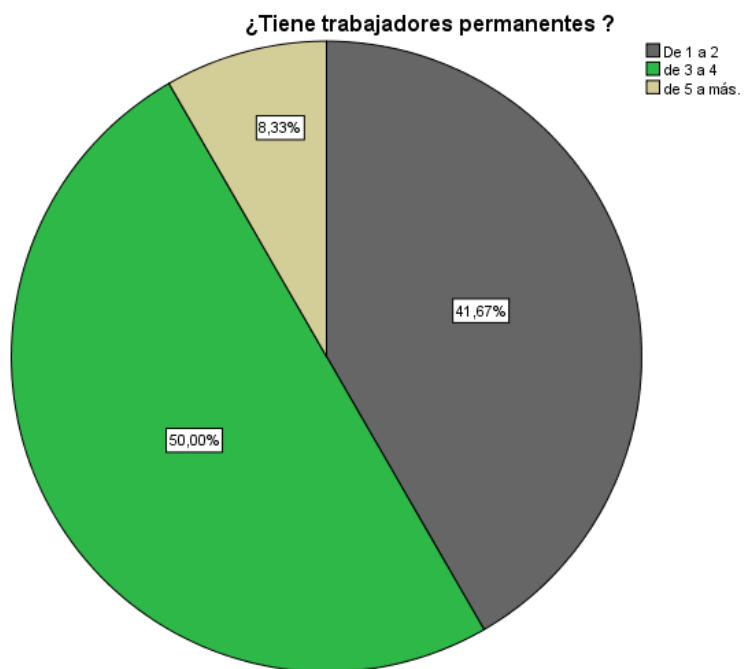
TABLA N° 13

¿Tiene trabajadores permanentes?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 2	5	41,7	41,7	41,7
	de 3 a 4	6	50,0	50,0	91,7
	de 5 a más.	1	8,3	8,3	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 9



Comentarios: De la investigación resulta: de 1 a 2 trabajadores (41.7%). De 3 a 4 trabajadores (50.0%) y de 5 a más (8.3%). Representa que es un sector donde existe una interesante demanda de mano de obra.

TABLA N° 14

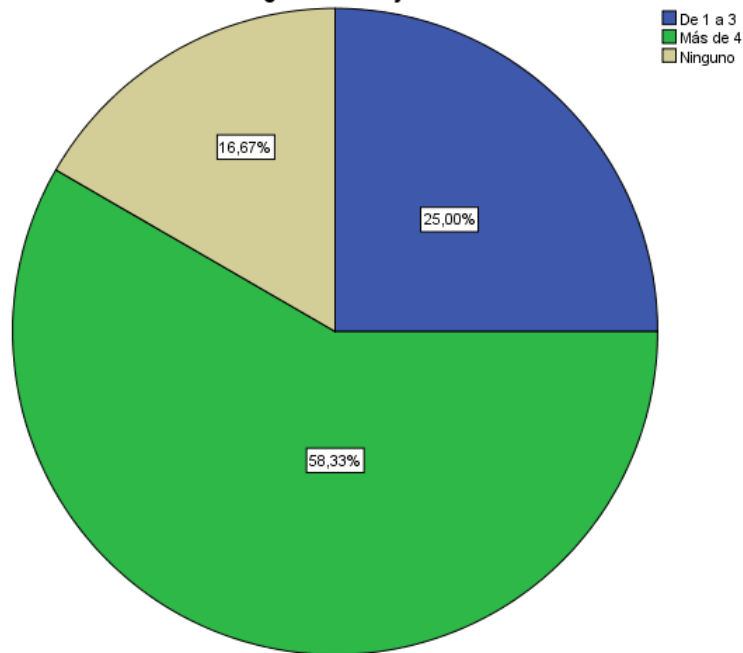
¿Tiene trabajadores eventuales?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 3	3	25,0	25,0	25,0
	Más de 4	7	58,3	58,3	83,3
	Ninguno	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 10

¿Tiene trabajadores eventuales ?



Comentarios: De la investigación resulta que las mypes tienen: de 1 a 3 trabajadores (25,0%); más de 4 trabajadores (58,3%) y ningún trabajador (17,7%). Los resultados son propios de la actividad productiva que tiene el café.

TABLA N° 15

¿Qué motivó a formar su mype?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Obtener ganancias	11	91,7	91,7	91,7
	Subsistencia	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 11



Comentarios: La investigación nos muestra que, los emprendedores del sector en estudio en un 91.67% busca obtener ganancias. Sólo una mype seleccionada (8.33%) tiene como objetivo la subsistencia.

TABLA N° 16

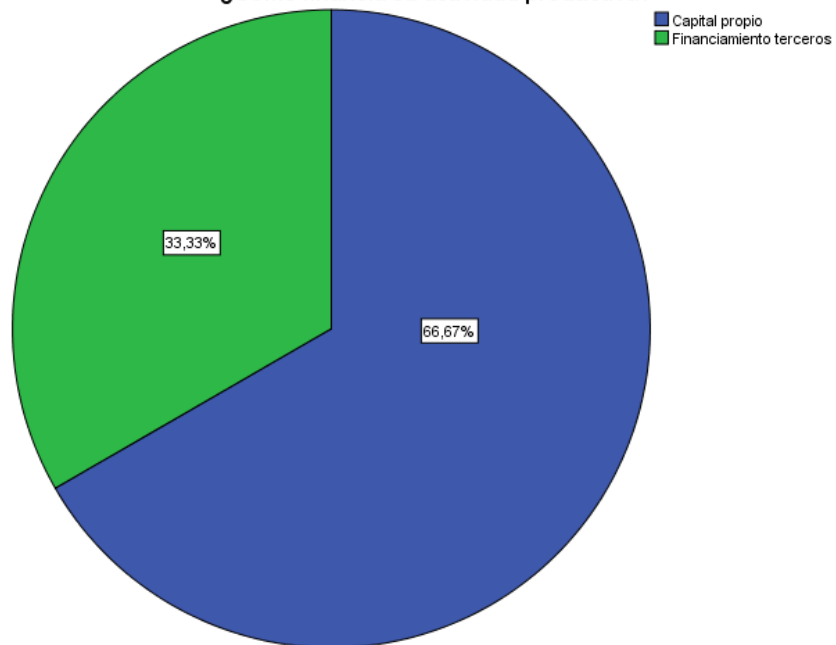
¿Cómo financia su actividad productiva?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Capital propio	8	66,7	66,7	66,7
Financiamiento terceros	4	33,3	33,3	100,0
Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 12

¿Cómo financia su actividad productiva?



Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores financian principalmente su actividad productiva con capital propio (66.7%). Con financiamiento de terceros (33.3%).

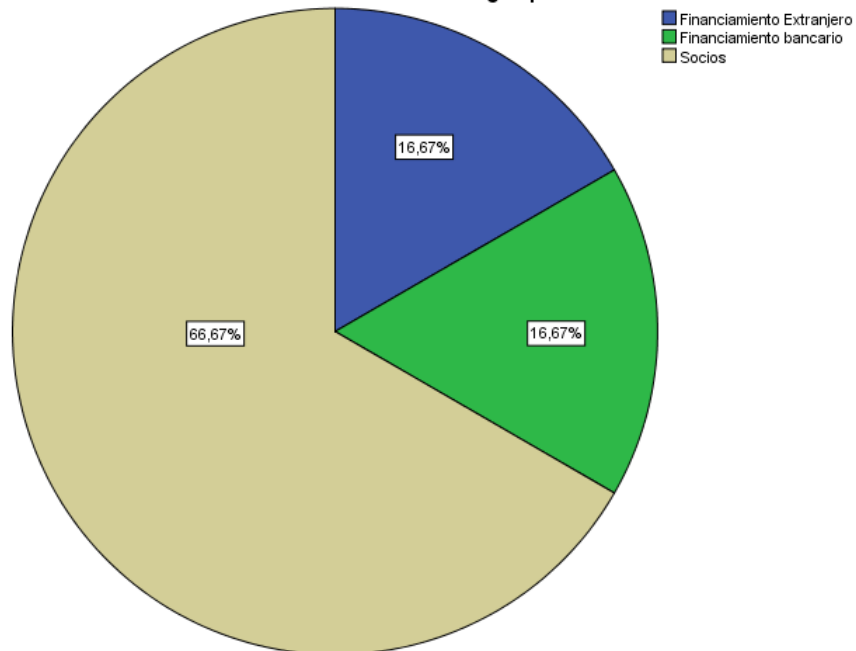
TABLA N° 17

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Financiamiento Extranjero	2	16,7	16,7	16,7
	Financiamiento bancario	2	16,7	16,7	33,3
	Socios	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

GRAFICO N° 13

Si el financiamiento es de terceros: ¿A qué entidades recurre?



Comentarios: En los casos de recurrir a fuentes de terceros para financiarse, los emprendedores acuden al “Financiamiento extranjero” (16.7%), “Financiamiento bancario (16.7%)”. Acuden a sus socios (66,7%) (Financiamiento propio).

TABLA N° 18

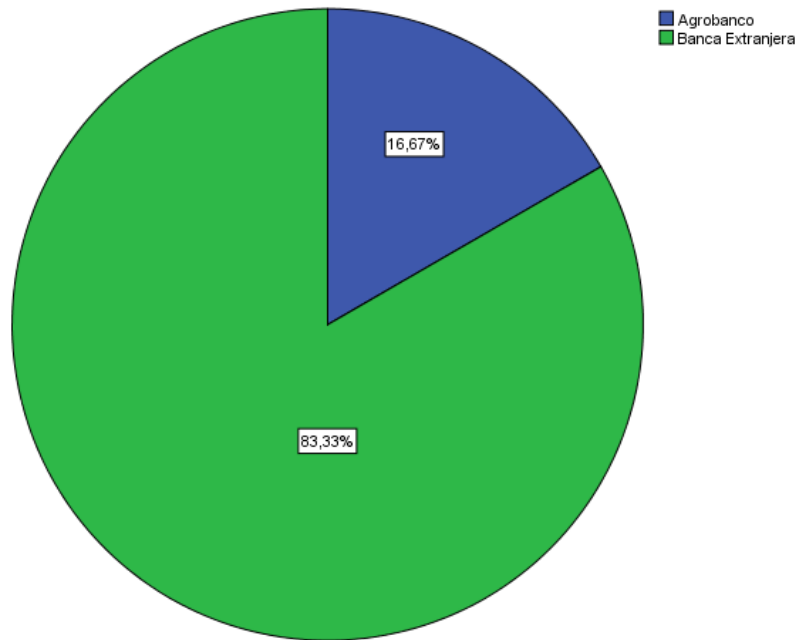
Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Agrobanco	2	16,7	16,7	16,7
	Banca Extranjera	10	83,3	83,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 14

Que entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito.



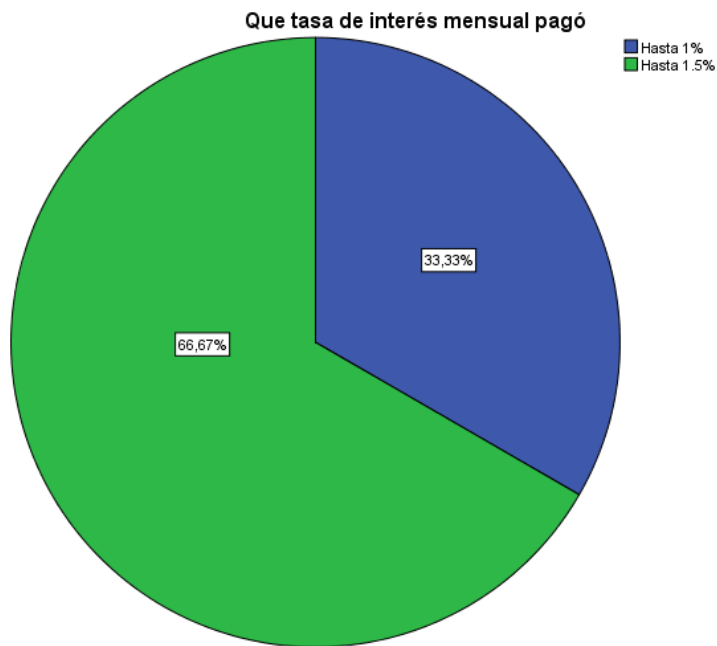
Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores informan que perciben mayores facilidades acudiendo a la “Banca Extranjera” (83.3%). También indicaron a la entidad “Agrobanco” (16.7%) como fuente nacional.

TABLA N° 19

		Que tasa de interés mensual pagó			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta 1%	4	33,3	33,3	33,3
	Hasta 1.5%	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 15



Comentarios: En la investigación se recogió que los emprendedores manifiestan que pagaron los préstamos que les otorgaron con tasas de “hasta 1%”(33.3%) y “hasta 1.5%” (66.7%). Indudablemente tasas muy atractivas.

TABLA N° 20

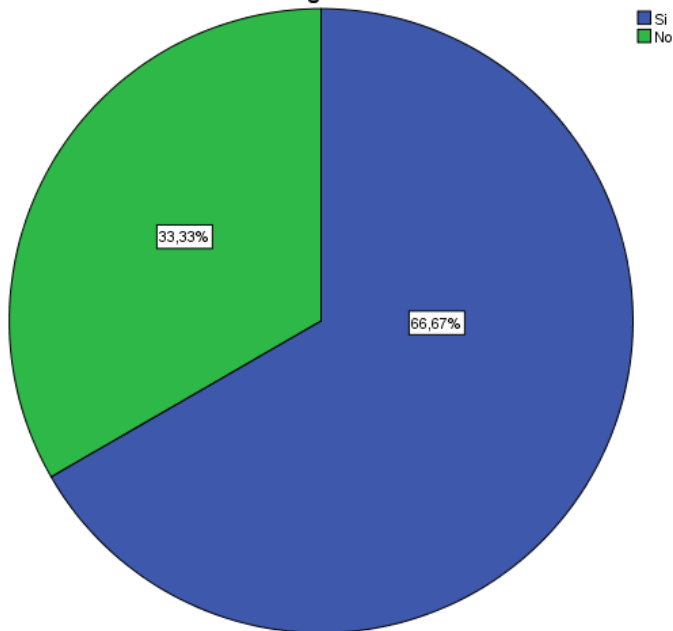
Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	8	66,7	66,7	66,7
	No	4	33,3	33,3	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 16

Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados



Comentarios: En la investigación se recogió que los emprendedores manifiestan que sí les otorgaron los préstamos como fue solicitado (66,7%). No les otorgaron el monto solicitado (33.3%).

TABLA N° 21

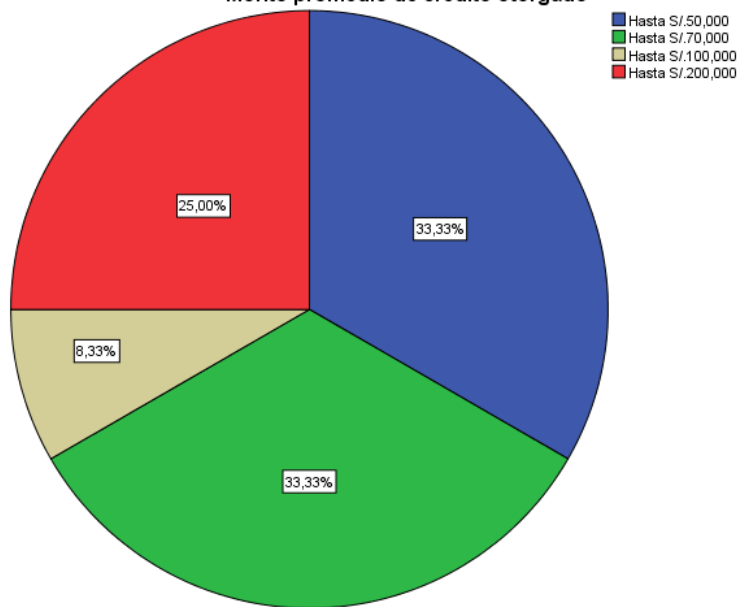
Monto promedio de crédito otorgado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta S/50,000	4	33,3	33,3	33,3
	Hasta S/70,000	4	33,3	33,3	66,7
	Hasta S/100,000	1	8,3	8,3	75,0
	Hasta S/200,000	3	25,0	25,0	100,0
Total		12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 17

Monto promedio de crédito otorgado



Comentarios: Los emprendedores manifiestan que los montos otorgados fueron: hasta S/50,000 (33.3%); hasta S/70,000 (33.3%); hasta S/100,000 (8.33%) y hasta S/200,000 (25%).

TABLA N° 22

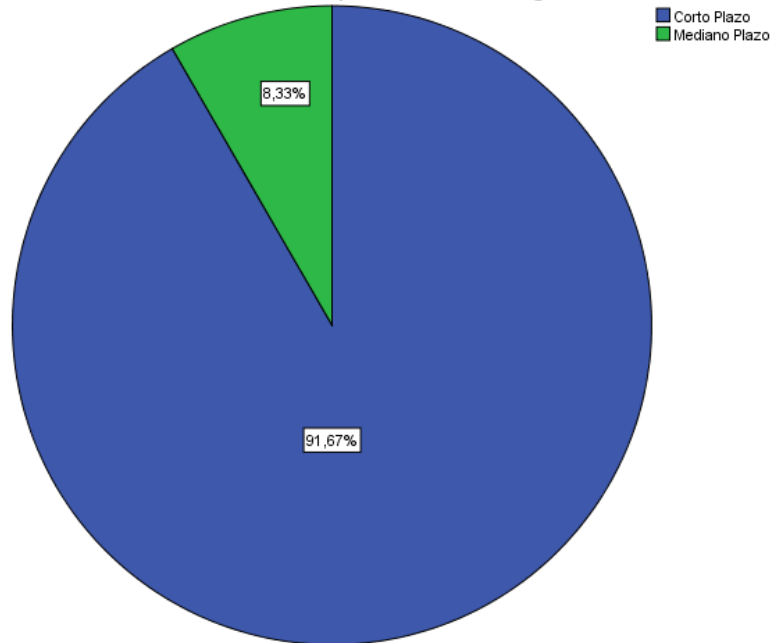
Tiempo del crédito otorgado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corto Plazo	11	91,7	91,7	91,7
	Mediano Plazo	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 18

Tiempo del crédito otorgado



Comentarios: Los emprendedores manifestaron que gestionaron el pago de los créditos otorgados en el “corto plazo” (91.67%) y “mediano plazo” (8.33%).

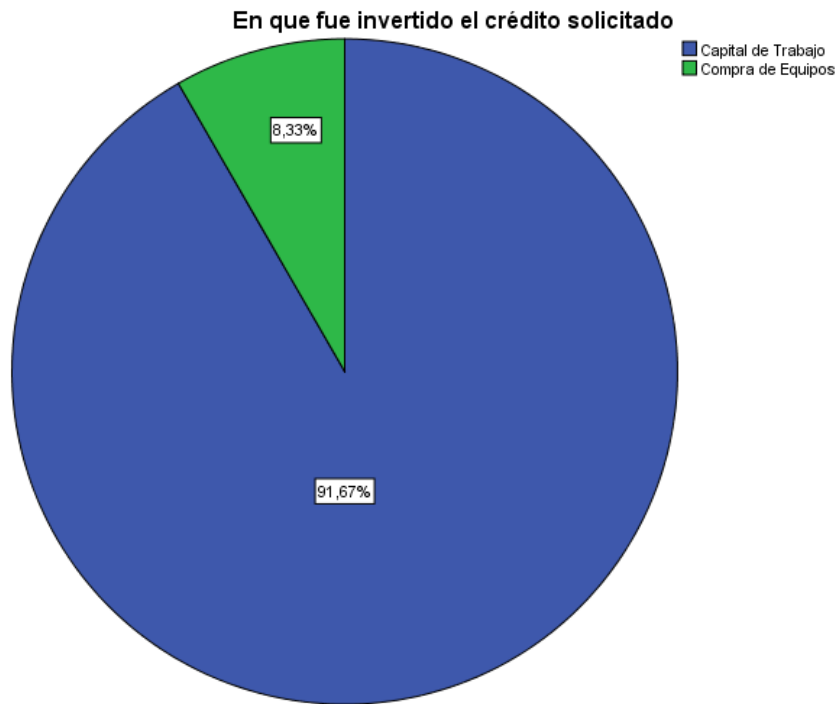
TABLA N° 23

En que fue invertido el crédito solicitado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de Trabajo	11	91,7	91,7	91,7
	Compra de Equipos	1	8,3	8,3	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 19



Comentarios: Los emprendedores manifestaron también que el recurso financiero otorgado lo invirtieron principalmente en “capital de trabajo” (91.67%) y “compra de equipos” (8.33%). Como “capital de trabajo” se refiere a las actividades de acopio del café.

TABLA N° 24

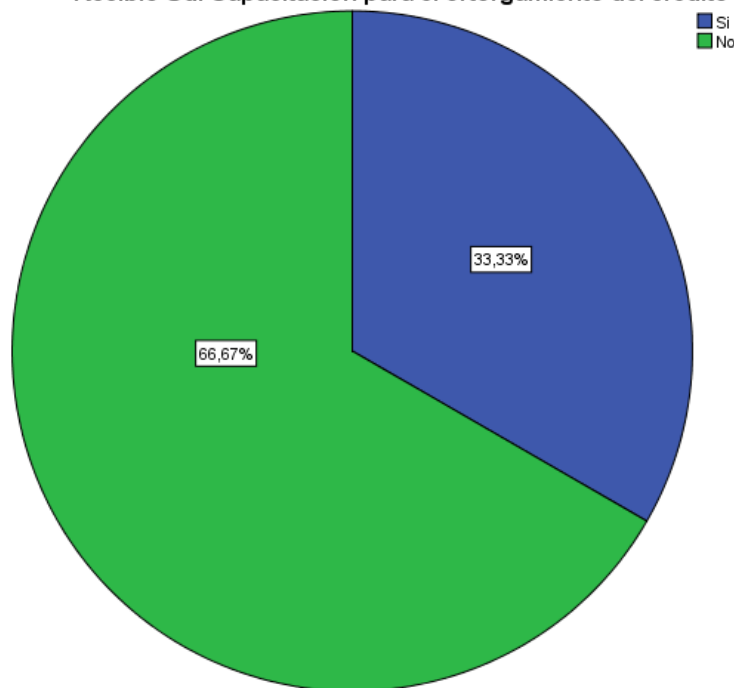
Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	4	33,3	33,3	33,3
	No	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 20

Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.



Comentarios: La investigación recoge que los emprendedores en su mayoría “No” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (66,67%). Solo un grupo conformado por 04 emprendedores (33,3%) si recibieron capacitación.

TABLA N° 25

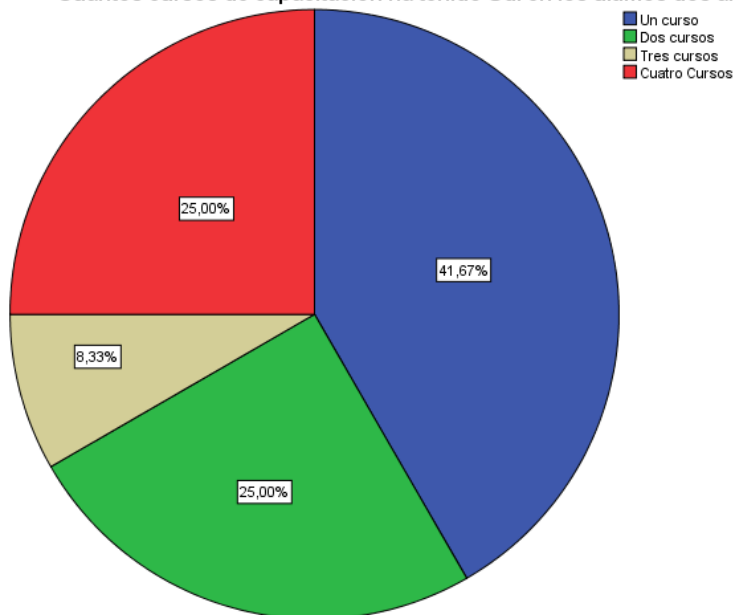
Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Un curso	5	41,7	41,7	41,7
	Dos cursos	3	25,0	25,0	66,7
	Tres cursos	1	8,3	8,3	75,0
	Cuatro Cursos	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 21

Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en los últimos dos años.



Comentarios: La investigación nos muestra que al menos los emprendedores recibieron un curso de capacitación (41.67%) en los últimos dos años. Dos cursos (25%); tres cursos (8.33%) y cuatro cursos (25%).

TABLA N° 26

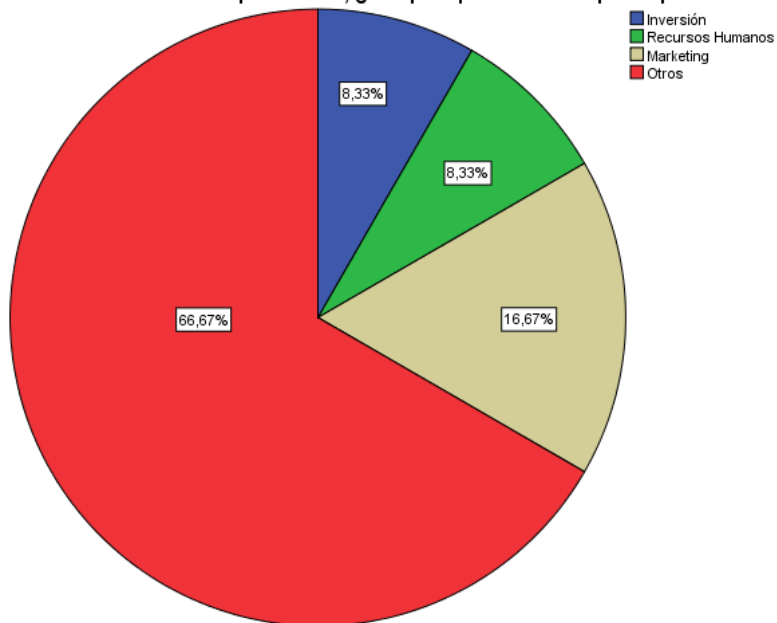
Si tuvo capacitación, ¿En qué tipo de cursos participo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión	1	8,3	8,3	8,3
	Recursos Humanos	1	8,3	8,3	16,7
	Marketing	2	16,7	16,7	33,3
	Otros	8	66,7	66,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 22

Si tuvo capacitación, ¿En que tipo de cursos participo?



Comentarios: La investigación también nos muestra que los emprendedores gestionaron cursos relacionados al tema de manejo del café, calidad, etc., por esta razón “otros” representan 66,67%; Marketing (16,7%); Recursos Humanos (8,3%); Inversión (8,3%).

TABLA N° 27

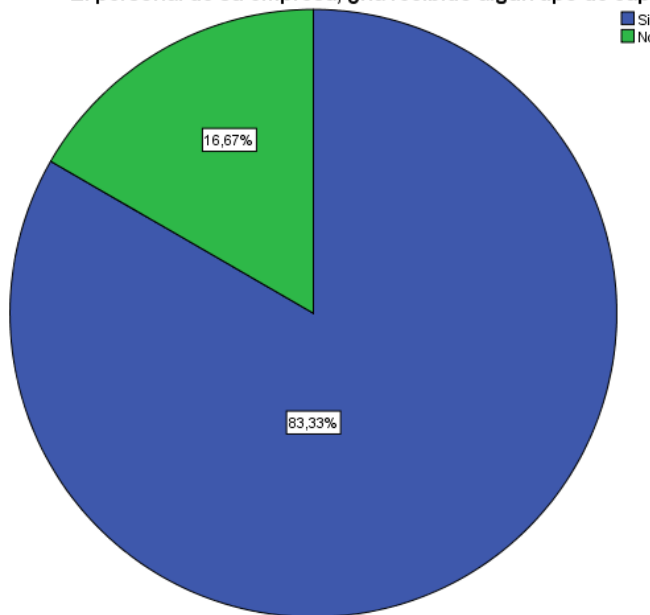
El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	10	83,3	83,3	83,3
	No	2	16,7	16,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 23

El personal de su empresa, ¿ha recibido algún tipo de capacitación?



Comentarios: Según la investigación se indica que “Sí” el personal de las mypes han recibido capacitación (83.3%). “No” han recibido capacitación (16.7%).

TABLA N° 28

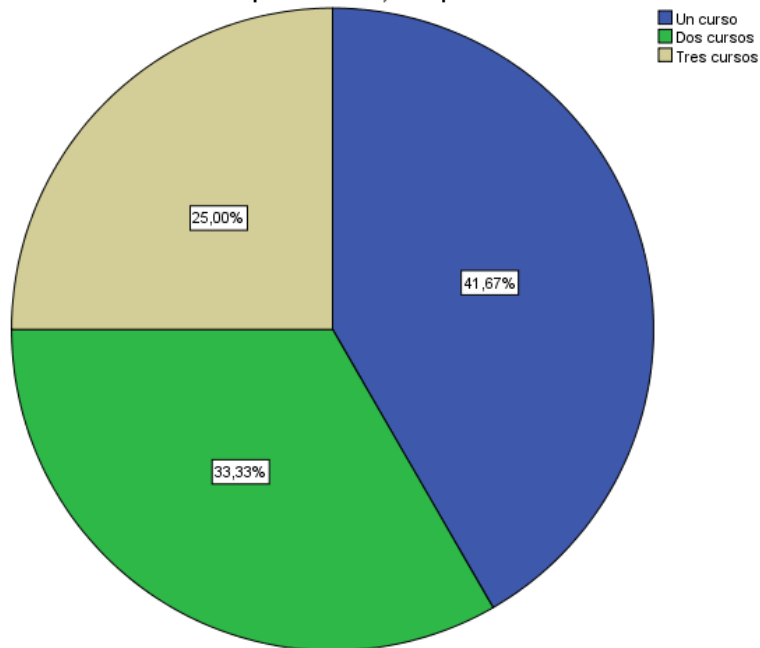
Si la respuesta es Sí, indique la cantidad de cursos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Un curso	5	41,7	41,7	41,7
	Dos cursos	4	33,3	33,3	75,0
	Tres cursos	3	25,0	25,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 24

Si la respuesta es Sí, Indique la cantidad de cursos



Comentarios: De acuerdo a la investigación, el personal de las mypes del sector recibieron –en su mayoría– al menos un curso (41.7%), dos cursos (33.3%) y tres cursos (25%).

TABLA N° 29

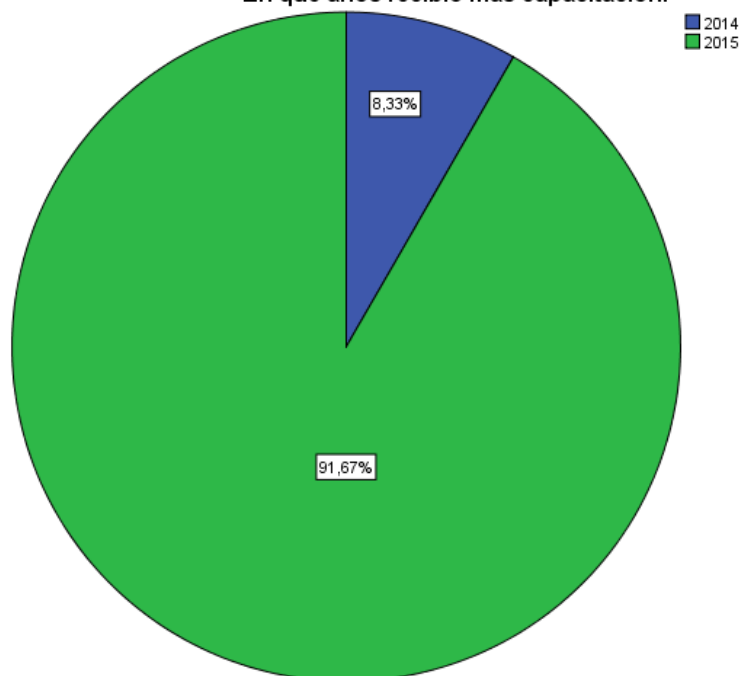
En qué años recibió más capacitación.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	2014	1	8,3	8,3	8,3
	2015	11	91,7	91,7	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 25

En qué años recibió más capacitación.



Comentarios: De acuerdo a la investigación, notablemente un 91,7% recibió más capacitación en el año 2015 respecto al 2014 (8.33%).

TABLA N° 30

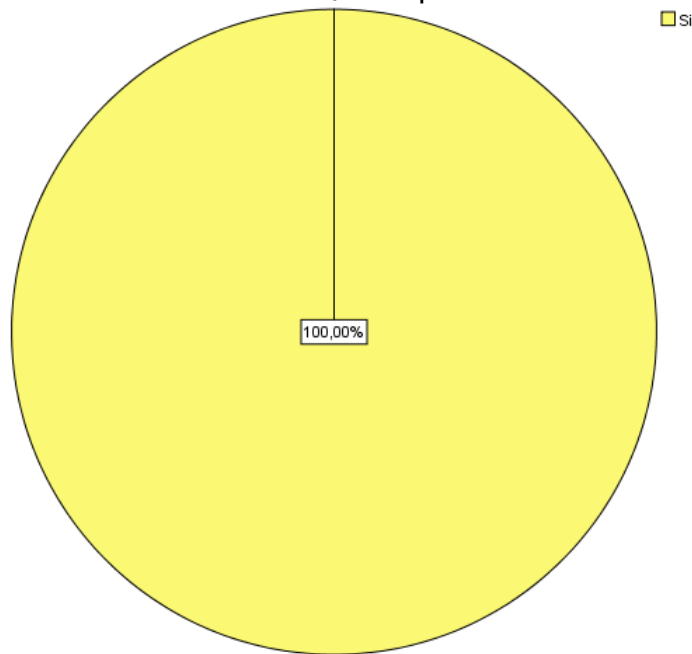
Considera Ud. que la capacitación es una inversión.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 26

Considera Ud. Que la capacitación es una inversión.



Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores están totalmente de acuerdo que la capacitación es una inversión (100%).

TABLA N° 31

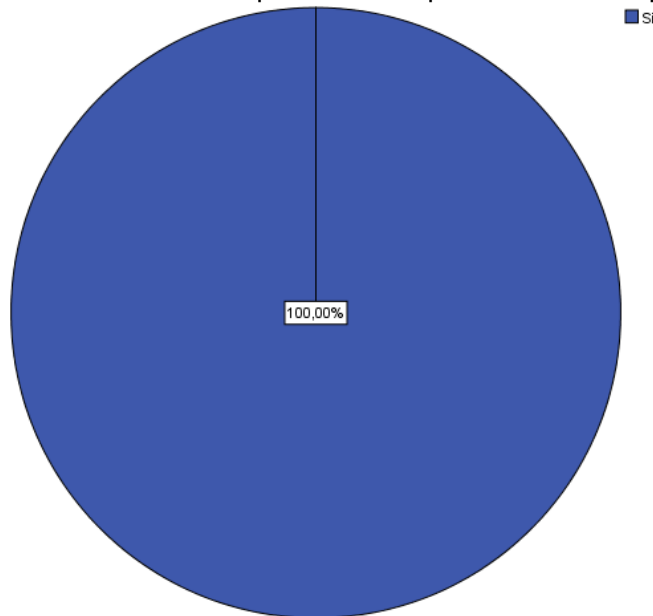
Considera Ud. que la capacitación de su personal es relevante para su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 27

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



Comentarios: La investigación también nos muestra que los emprendedores están totalmente de acuerdo que la capacitación es relevante, muy importante para sus empresas. (100%).

TABLA N° 32

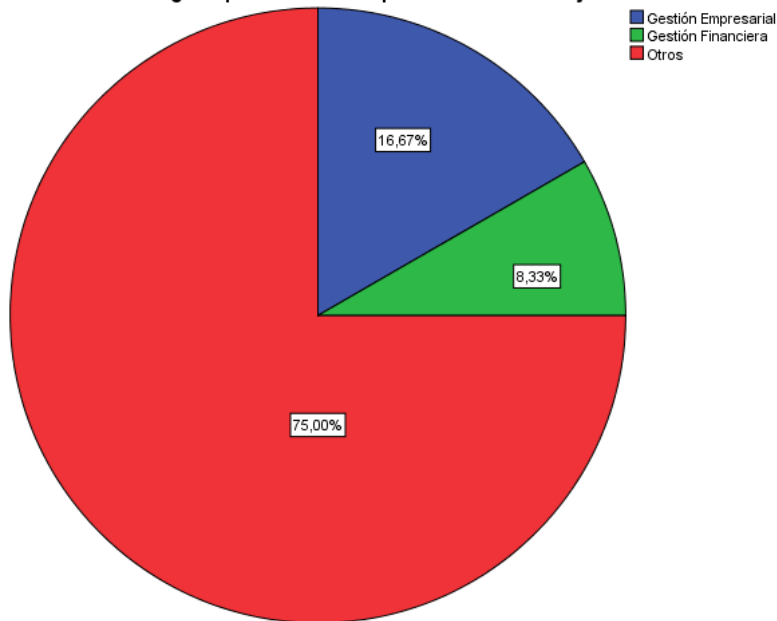
¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Gestión Empresarial	2	16,7	16,7	16,7
	Gestión Financiera	1	8,3	8,3	25,0
	Otros	9	75,0	75,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 28

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?



Comentarios: La investigación nos muestra que los emprendedores capacitaron a su personal en cursos para interés de la mype como: “Gestión Empresarial” (16,7%); “Gestión Financiera” (8,3%); “otros” (75,0%). En “otros”, se consideran cursos como “control de calidad”, “comercialización”, etc.

TABLA N° 33

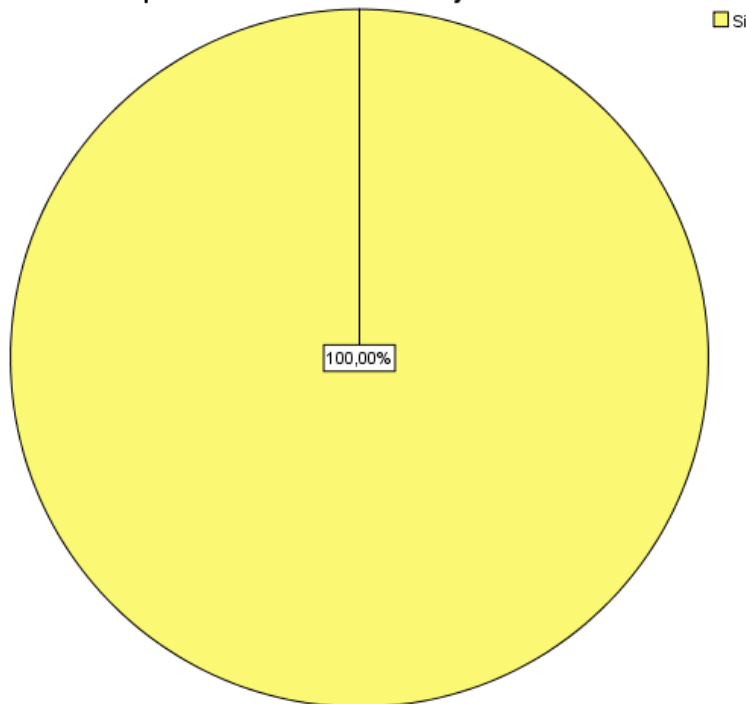
Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 29

Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa



Comentarios: La investigación realizada muestra que los emprendedores están totalmente de acuerdo que el financiamiento recibido impacta favorablemente en la rentabilidad del negocio (100%).

TABLA N° 34

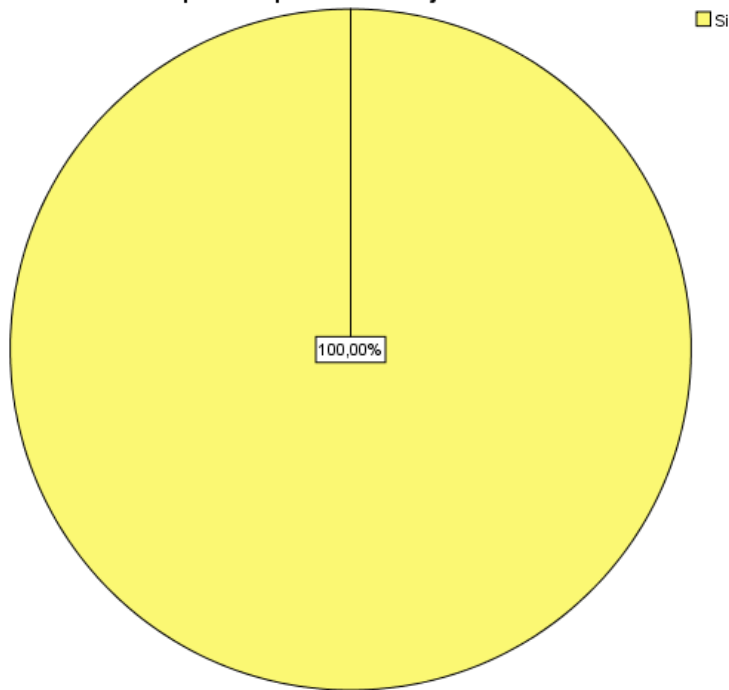
Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 30

Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa



Comentarios: La investigación realizada muestra también que los emprendedores están totalmente de acuerdo que la capacitación tiene un impacto favorable en la rentabilidad del negocio (100%).

TABLA N° 35

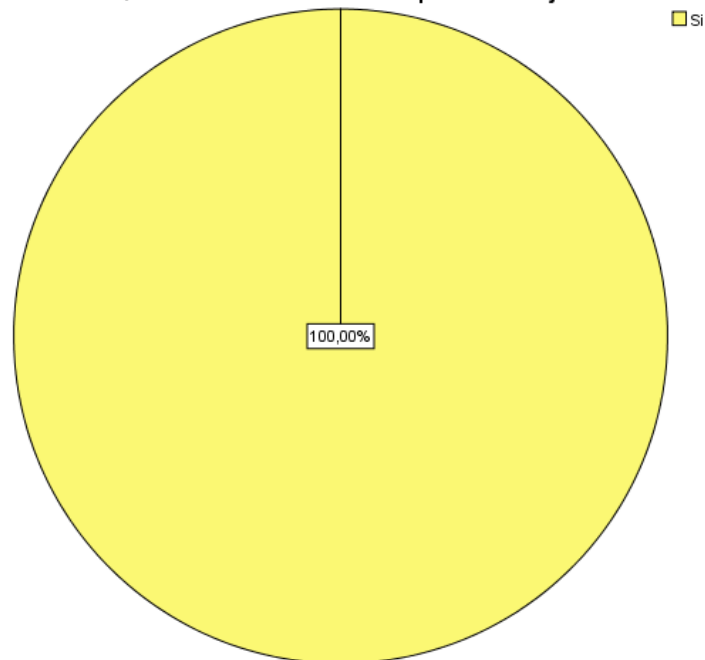
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 31

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años



Comentarios: La investigación realizada muestra también que los emprendedores han percibido una rentabilidad que ha mejorado en los dos últimos años. (100%).

TABLA N° 36

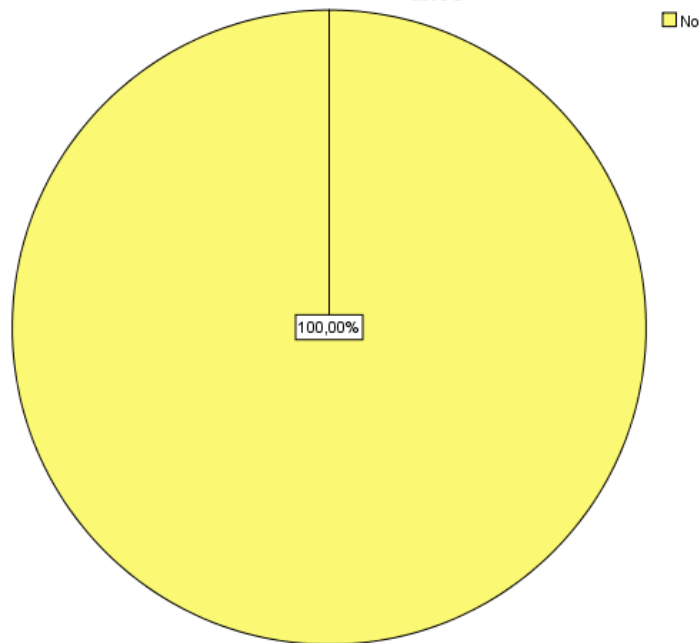
Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos dos años

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No	12	100,0	100,0	100,0

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 32

Cree Ud. Que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años



Comentarios: Los emprendedores están totalmente de acuerdo que la rentabilidad de sus negocios no ha disminuido en los últimos dos años (100,0%).

TABLA N° 37

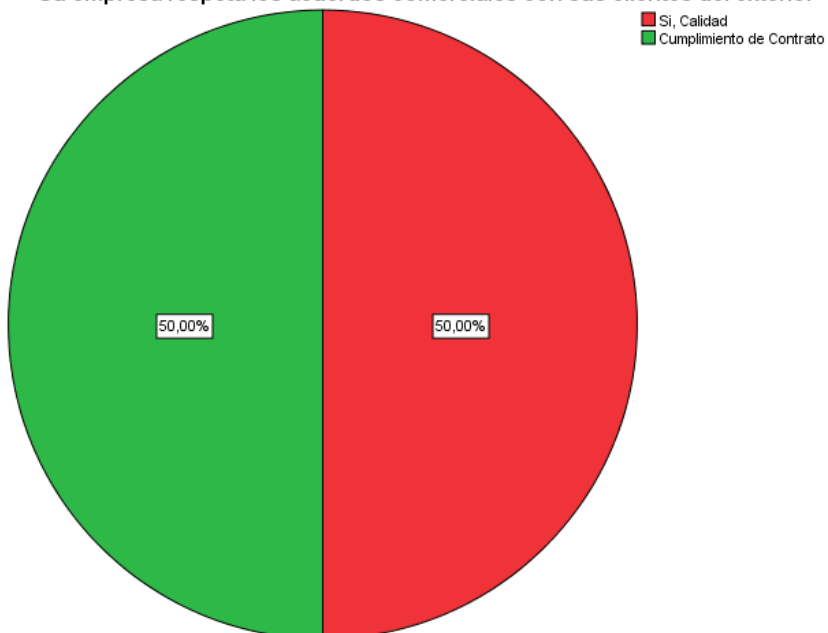
Su empresa respeta los acuerdos comerciales con sus clientes del exterior

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si, Calidad	6	50,0	50,0	50,0
	Cumplimiento de Contrato	6	50,0	50,0	100,0
	Total	12	100,0	100,0	

Fuente: Resultados de encuesta realizada a emprendedores.

GRAFICO N° 33

Su empresa respeta los acuerdos comerciales con sus clientes del exterior



Comentarios: La investigación recoge -según lo indicado por los emprendedores- que los clientes de las mypes del sector, valoran el “respeto, por la calidad” (50%) y “cumplimiento del contrato” (50%). Este resultado significa que existe una buena relación cliente-empresa, sobre todo cuando el cliente es extranjero.

4.2 ANALISIS DE RESULTADOS

Seguidamente, luego de graficar los resultados de la investigación, procederemos analizar dichos resultados ampliando y detallando la información.

Respecto a los empresarios

Cargo en la mype: Los emprendedores del sector denominan al cargo directriz “Gerente” (58.3%) y con la denominación “Presidente” (41.7%). Este resultado se da en razón al tipo de organización de la mype, donde es necesario afianzar la dirección.

Edad del emprendedor de la mype: La investigación nos muestra que los emprendedores en su mayoría, se encuentran en el rango de 30 a 44 años (66.7%) y del rango de 45 a 64 años representa el 33.3%. y predomina el sexo masculino 100,0%.

Grado de instrucción del emprendedor: La investigación nos brinda como resultado que el 58.3% ha tenido formación profesional: universitaria (50%) y técnica (8.33%); con menor instrucción: primaria (16.7%) y secundaria (25%). Es decir, existe personal directriz con mejor preparación para dirigir las mypes. Destacando la especialidad de Ingeniería (50%), técnico (8.3%).

Respecto a las características de las microempresas

¿Cuántos años tiene en el rubro? Según la investigación, el 75% de las mypes tiene más de tres años en el rubro: De 1 a 2 años (25%), de 3 a 5 años (50%) y de 6 a más años (25%).

Respecto a formalización, están totalmente formalizadas (91.7%). **Son fuentes de empleo a albergar** de 1 a 2 trabajadores (41.7%). De 3 a 4 trabajadores (50.0%) y de 5 a más (8.3%). También **trabajadores eventuales**: De la investigación resulta que las mypes tienen: de 1 a 3 trabajadores (25,0%); más de 4 trabajadores (58,3%) y ningún trabajador (17,7%). Los resultados son propios de la actividad de acopio y producción del café.

Finalmente, ¿Qué motivó a formar su mype? La investigación nos muestra que, los emprendedores del sector en estudio en un 91.67% busca obtener ganancias. Sólo una mype seleccionada (8.33%) tiene como objetivo la subsistencia. Este resultado se da principalmente, porque este tipo de empresa, busca lograr objetivos económicos para trasladarse a sus socios.

Respecto al financiamiento de las MYPE

¿Cómo financia su actividad productiva? Según la investigación, los emprendedores financian principalmente su actividad productiva con capital propio

(66.7%). Con financiamiento de terceros (33.3%); Acuden al “Financiamiento extranjero” (16.7%) y “Financiamiento bancario (16.7%)”. Sin embargo, de la investigación también se desprende que un acuden a sus socios (66,7%).

¿Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención de crédito? Al respecto, los emprendedores manifestaron que perciben mayores facilidades acudiendo a la “Banca Extranjera” (83.3%) y localmente con la entidad “Agrobanco” (16.7%).

El sector ha gestionado endeudamiento a tasas muy favorables, así lo demuestra la investigación donde se señala tasas de “hasta 1%” (33.3%) y “hasta 1.5%” (66.7%).

Indudablemente tasas muy atractivas. Asimismo, les otorgaron los préstamos como fueron solicitados (66,7%) y como montos destacan los siguientes rangos:

- hasta S/.50,000 (33.3%);
- hasta S/.70,000 (33.3%);
- hasta S/.100,000 (8.33%) y,
- hasta S/.200,000 (25%).

Tiempo del crédito otorgado: Los emprendedores manifestaron que gestionaron el pago de los créditos otorgados en el “corto plazo” (91.67%) y “mediano plazo” (8.33%). Esto demuestra la solvencia y el control sobre la actividad productiva, que garantice la devolución de los créditos en plazos no extensos.

¿En que fue invertido el crédito solicitado?; el recurso financiero otorgado se invirtió principalmente en “capital de trabajo” (91.67%) y “compra de equipos” (8.33%). Como “capital de trabajo” se refiere a las actividades de acopio del café.

Respecto a la capacitación de las Mypes

Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito financiero. Los emprendedores en su mayoría “No” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (66,67%). Un 41.67% gestionó y se capacitó en al menos un curso.

Respecto a capacitación al personal, indicaron que “Sí”, recibieron (83.3%). “No” han recibido capacitación (16.7%). La capacitación que recibieron también fue en al menos un curso (41.7%).

Considera Ud. que la capacitación es una inversión. La investigación nos muestra que los emprendedores están totalmente de acuerdo que la capacitación es una inversión (100%) y que se puede rentabilizar por lo tanto es relevante para el negocio.

¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores? Los emprendedores capacitaron a su personal en cursos para interés de la cooperativa como: “Gestión Empresarial” (16,7%); “Gestión Financiera” (8,3%); “otros” (75,0%). En “otros”, se consideran cursos como “control de calidad”, “comercialización”, etc.

Respecto a la percepción de la rentabilidad de las Mypes

Los emprendedores afirman que el financiamiento ha incidido favorablemente en la rentabilidad de su empresa; asimismo la capacitación tiene también una **incidencia** favorable en la rentabilidad del negocio (100%).

En la pregunta si “Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años”; la investigación realizada recoge que los emprendedores han percibido que “Sí” su rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años. (100%).

Asimismo, afirman que la rentabilidad de sus negocios no ha disminuido en los últimos dos años (100,0%).

Finalmente, si su **empresa respeta los acuerdos comerciales con sus clientes del exterior**; la investigación recoge -según lo indicado por los emprendedores-que los clientes de las mypes del sector, valoran el “respeto, por la calidad” (50%) y “cumplimiento del contrato” (50%). Este resultado significa que existe una buena relación cliente-empresa, sobre todo cuando el cliente es extranjero.

CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

El sector cafetalero es un sector dinámico y de acuerdo a nuestro estudio presenta características propias de una gestión gerencial encaminada a resultados. Esto se ejemplariza en la gestión del financiamiento a nivel extranjero, cuyas tasas de interés son muy atractivas por ser más bajas que del mercado local. Las principales conclusiones son:

- Esta dirigida por emprendedores en el rango de edad de “adulto” (30 a 44años) (66.67%); predomina el sexo masculino (100,0%); el 50% tiene instrucción universitaria y denominan al cargo directriz “Gerente” (58.3%) y “Presidente” (41.7%).
- El 75% de las mypes se encuentran en el rubro más de tres años, se encuentran formalizadas (91.7%); el 50% tienen entre 3 a 4 trabajadores permanentes y el 58% contrata trabajadores eventuales en razón de las actividades de temporada de cosecha.
- El motivo principal de la conformación de la mype, es el de obtener ganancias (91.7%) y el 66.7% cuenta con capital propio para iniciar actividades

productivas. En caso de requerir financiamiento, acuden principalmente a los socios (66.5%).

Sin embargo, un 33.3% si acude a fuentes de terceros, destacando el financiamiento extranjero cuyas tasas de interés resultan muy atractivas, inclusive con más facilidades que las fuentes nacionales.

- Las tasas de interés con las que se pagaron los préstamos son bastante bajas: 0.83%, 0.91%, 0.98%, 0.99% y hasta 1.5% mensual.

Asimismo, a la mayor parte de las mypes les facilitaron el otorgamiento de los préstamos en los montos solicitados (66.7%) cuyos montos estuvieron en el rango desde los S/.50,000 a S/.200,000; prefiriendo cancelarlos en periodos preferiblemente a corto plazo (91.7%).

- El destino principal de los recursos obtenidos son invertirlos en “Capital de Trabajo” (91.7%), específicamente en las actividades productivas del café como el acopio.

- La mayoría de los emprendedores, no tuvieron capacitación específica respecto a los préstamos otorgados (66.7%), sin embargo por iniciativa si gestionaron al menos un curso en el año 2015 (41.7%) pero relacionados al manejo de la producción de café.

En esa senda, también se capacitó al personal (100,0%) en temas también relacionados a las actividades productivas y comerciales (75,0%).

Los emprendedores del sector, afirman que tanto el financiamiento que han recibido y la gestión en la capacitación, han resultado variables que han impactado favorablemente en rentabilidad de su empresa (100,0%). Asimismo, consideran que esta no ha disminuido en los últimos dos años, por el contrario ha presentado una mejora en los años 2014 y 2015.

- Las mypes del sector cafetalero, son muy respetuosas con sus clientes; así los manifiestan los emprendedores que indican que su actividad está orientada a cumplir con los objetivos de calidad de producto (50%) y tiempos de entrega (50%).

5.2 **Recomendaciones**

Son las siguientes:

- En la investigación se encontró a un mype que no se encuentra totalmente formalizada. Se debe brindar las facilidades de asesoramiento a fin de que concluya sus trámites y pueda fortalecer el gremio de empresas cooperativas que realizan exportación de su producción a los mercados extranjeros.

- La necesidad de mantener al personal capacitado, invita a organizar profesionalmente las capacitaciones a través de un Plan Anual, a fin de tener al personal listo para las actividades productivas.
- Se debe crear un mecanismo que estandarice los procesos de la mype, tanto administrativos como productivos; esto con la finalidad de que se garantice los resultados productivos y financieros que permitan cumplir con los préstamos que les fueron otorgados.
- Se sugiere que las mypes del sector, elaboren un Plan Estratégico, a fin de garantizar el éxito del negocio en los próximos cinco años y en donde se contenga la aplicación de una gestión de calidad.

CAPITULO VI REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

6.1 Referencias Bibliográficas:

Abell, Derek F (1980). *Defining the Business: The Starting Point of Strategic Planning.*

Araujo (2011). Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes en el sector Comercio _ Rubro abarrotes del distrito de Callería (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Pucallpa, Perú.[Citada, p.21].

Avila R y Sánchis J. (s.f.), (2012). “Surgimiento y situación legal y socioeconómica de las Micro y Pequeño Empresas MYPES” [Citada p.11]. Recuperado de www.ehu.eus/ojs/index.php/Gezki/article/viewFile/6642/6080.

Trabajo de Consulta en línea.

Análisis de las fuentes de financiamiento para las MYPES, según Arinatwe, J (2006) [citada p.12] Wynn disponible en: <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Banco Mundial. (2011). *Indicadores de Gobernabilidad*. Obtenido de http://info.worldbank.org/governance/wgi/pdf_country.asp?region_ID=6

Casana, E. (2013). Característica del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las Mypes. Casma, Chimbote (para optar el título de contador). Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Chimbote, Perú. [Citada, p.19].

Centre for Industrial Studies [CSIL]. (2011). *World Furniture Outlook 2011-2012*. Obtenido de <http://www.worldfurnitureonline.com/showPage.php?template=homepage&id>.

Trabajo de Consulta en línea.

Centro de Desarrollo Emprendedor ESAN. (2010). *Global Entrepreneurship Monitor (GEM), Perú 2008*. Lima: ESAN Ediciones.

Cooperativismo: Arma de Desarrollo (2011). 24 de junio de 2011. Recuperado de *Cooperativismo* <http://finanzascooperativas.blogspot.pe/>.

Trabajo de Consulta en línea.

Congreso de la República. (2008). *Ley 29157. Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del*

acceso al empleo decente. Obtenido de http://www.5cityweb.com/apemives/nuevo//arch_prod_13.pdf. **Trabajo de Consulta en línea.**

Congreso de la República del Perú (1997). *Ley 26887. Ley General de Sociedades.* 05 de diciembre 1997.

Cueva, J.C., Ferradas, R. H., & O'Brien, J. (2005). *Un nuevo enfoque de proceso estratégico.* Perú: Lima: CENTRUM. Colección Gerencia al día.

D'Alessio, F. (2008). *El proceso estratégico: Un enfoque de gerencia.* México, D.F.: Pearson Educación.

Flores, A. (2004). “Metodología de gestión para las micros, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana”. Lima. [Citado 2012, p.11]; Disponible en: <http://sisbib.unmsm.edu.pe>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Gestión, edición del 26 de agosto de 2016. “*Senasa; Incidencia de la plaga roya amarilla del café disminuyó en 17%.*” Recuperado de <http://gestion.pe/economia/senasa-incidencia-plaga-roya-amarilla-cafe-disminuyo-17-2168809>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Horne V., James C. (2002) *Fundamentos de la Administración*.

Kotler, P. & Lane, K. (2006). En *Dirección del Marketing* (pág. 349; Cap. 11). México: Pearson Educación.

Las Mypes en América Latina y el Caribe, disponible en: http://www.rpp.com.pe/2015-09-09-oit-las-mype-son-la-mayor-fuente-de-empleo-en-america-latina-noticia_834270.html. **Trabajo de Consulta en línea.**

Latin Focus Consensus Forecast. (2009). *Indicadores Económicos: Perú*. Recuperado de <http://www.latin-focus.com/spanish/countries/peru/peru.htm>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE, Decreto Supremo N° 007-2008-TR (2008).

Ministerio de Economía y Finanzas [MEF]. (28 de Mayo de 2010). *Marco Macroeconómico Multianual 2011-2013*. Recuperado de http://www.mef.gob.pe/contenidos/ol_econ/marco_macro/MMM2011_2013.pdf. **Trabajo de Consulta en línea.**

Ministerio de la Producción. (2007). Crece MYPE. Censo Nacional de Establecimientos Manufactureros 2007. Obtenido de <http://www.crecemype.pe/portal/index.php/micro-y-peuqena-empresa/censo-nacional-de-establecimientos-manufactureros-2007>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Porter, M. (2004). *Estrategia Competitiva. Técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia* (Trigésima segunda reimpresión ed.). México, D. F.: Compañía Editorial Continental.

Schwab, K. (2011). *World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2010-2011.* Obtenido de <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. **Trabajo de Consulta en línea.**

Valencia, J. R. (2006). *Administración con enfoque estratégico.* México D.F.: Trillas S.A.

Veleceta, N. (2013) “Análisis de las fuentes de financiamiento de micro y pequeñas empresas Pymes” Universidad cuenca del Ecuador [citada p. 15] Disponible desde: dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/21071/1/TESIS.pdf. **Trabajo de Consulta en línea.**

CAPITULO VII ANEXOS

7.1 Cronograma

En el adjunto se detalla el desarrollo de las actividades de realización del proyecto de investigación.

Tabla Nro. 38

CRONOGRAMA DE AVANCE	2016																2017					
	Setiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre				Enero					
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4		
Se recibió asesoramiento del docente para la realización del proyecto de investigación	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X	X		
Identificación de las variables.		X	X	X																		
Determinación del sector y rubro a estudiar			X	X																		
Título del proyecto de investigación			X	X																		
Elaboración de Planteamiento de la investigación					X	X	X	X														
Elaboración del Marco Teórico y conceptual									X	X												
Elaboración de Metodología de investigación											X	X										
Presentación de informe final de investigación												X										
Elaboración de encuestas, tabulación, gráficos,												X	X									
discusión de resultados, conclusiones y recomendaciones.													X	X	X							
Revisión de referencias bibliográficas, APA.															X	X						
Presentación de informe final de investigación																X	X					
Elaboración de artículo científico, ponencia y pre banca.																	X	X				
Sustentación de informe final.																					X	

7.2 Presupuesto General

Para la realización del presente proyecto, se realizó una inversión de S/6,301.00

Tabla Nro. 39

item	CONCEPTO	Und. Medida	Cantidad	Valor Unitario	Costo Total
1	Asesoramiento	Sesiones	8	180	1440
2	Adquisición de documentos y libros	Und	6	40	240
3	Adquisición de copias	Juegos	60	3	180
4	Pago de internet	tarjetas	3	30	90
5	Impresión de informe final	Und	5	15	75
6	Anillados	Und	6	6	36
7	Pasajes	Und	8	15	120
8	Alimentación	Und	19	10	190
9	Empastado de tesis	Und	3	200	600
10	Curso de Titulación	Und	1	1600	1600
11	Tramites de Titulación	Und	1	1200	1200
12	Pagos Diversos	Und	1	530	530
				S/.	6301

7.3 Base de datos.

Tabla Nro. 40

3	2	1	4	3	3	1	2	3	1	1	4	1	2	1	1	2	2	1	3	5	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1
4	2	1	3	4	3	1	2	3	1	1	4	1	2	1	2	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	5	1	1	1	2	1	
3	2	1	5	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	4	1	1	2	4	4	1	2	2	1	1	5	1	1	1	2	1	
3	2	1	5	2	2	1	3	2	1	2	2	2	1	1	4	1	1	2	2	3	1	2	2	1	1	5	1	1	1	2	1	
3	2	1	5	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	4	5	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2	
4	2	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	2	
3	2	1	5	2	1	1	1	1	1	1	4	2	2	1	1	1	1	2	1	5	1	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2	
3	3	1	5	2	1	1	1	2	1	1	4	2	2	1	2	1	1	2	1	5	2	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2	
4	2	1	2	4	2	2	1	1	2	2	4	2	2	2	1	1	1	2	1	5	2	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2	
4	3	1	3	4	2	1	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	1	1	4	5	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	2	
4	3	1	3	4	2	1	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	1	2	1	5	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	1	
3	3	1	5	2	2	1	1	2	1	2	4	2	1	2	1	1	1	2	2	5	1	2	2	1	1	3	1	1	1	2	1	

3	2	1	4	3	3	1	2	3	1	1	4	1	2	1	1	2	2	1	3	5	1	2	1	1	1	1	1	1	1	2	1
4	2	1	3	4	3	1	2	3	1	1	4	1	2	1	2	1	1	1	1	4	1	1	2	1	1	5	1	1	1	2	1
3	2	1	5	2	1	1	1	2	1	2	2	2	2	1	4	1	1	2	4	4	1	2	2	1	1	5	1	1	1	2	1
3	2	1	5	2	2	1	3	2	1	2	2	2	1	1	4	1	1	2	2	3	1	2	2	1	1	5	1	1	1	2	1
3	2	1	5	2	2	1	2	2	1	1	1	2	1	1	4	1	1	1	4	5	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	2
4	2	1	2	4	3	1	2	1	1	1	1	2	1	1	3	1	1	2	2	1	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	2
3	2	1	5	2	1	1	1	1	1	1	4	2	2	1	1	1	1	2	1	5	1	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2
3	3	1	5	2	1	1	1	2	1	1	4	2	2	1	2	1	1	2	1	5	2	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2
4	2	1	2	4	2	2	1	1	2	2	4	2	2	2	1	1	1	2	1	5	2	1	2	1	1	5	1	1	1	2	2
4	3	1	3	4	2	1	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	1	1	4	5	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	2
4	3	1	3	4	2	1	2	2	1	1	4	2	2	2	2	1	1	2	1	5	1	3	2	1	1	5	1	1	1	2	1
3	3	1	5	2	2	1	1	2	1	2	4	2	1	2	1	1	1	2	2	5	1	2	2	1	1	3	1	1	1	2	1