



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO DE LAS  
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR  
AGRÍCOLA RUBRO PRODUCCIÓN DE PALTA, EN EL  
DISTRITO MATACOTO – 2016

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO.

**AUTOR**

MORENO MAGUIÑA, FERNANDO MIGUEL

ORCID: 0000-0002-2684-248X

**ASESOR**

SUÁREZ SÁNCHEZ, JUAN DE DIOS

ORCID: 0000-0002-5204-7412

**HUARAZ – PERÚ**

**2019**

## **Título de la Tesis**

Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016

## **Equipo de trabajo**

### **AUTOR**

Moreno Maguiña, Fernando Miguel

**ORCID:** 0000-0002-2684-248X

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Estudiante de Pregrado,  
Huaraz-Perú

### **ASESOR**

Suárez Sánchez, Juan de Dios

**ORCID:** 0000-0002-5204-7412

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

### **JURADO**

Salinas Rosales, Eladio Germán

**ORCID:** 0000-0002-6145-4976

Broncano Osorio, Nélica Rosario

**ORCID:** 0000-0003-8970-5629

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza

**ORCID:** 0000-0001-7876-5992

## **Jurado de sustentación**

Salinas Rosales, Eladio Germán  
ORCID: 0000-0002-6145-4976  
Presidente

Broncano Osorio, Nélica Rosario  
ORCID: 0000-0003-8970-5629  
Miembro

Sáenz Melgarejo, Justina Maritza  
ORCID: 0000-0001-7876-5992  
Miembro

Suárez Sánchez, Juan de Dios  
ORCID: 0000-0002-5204-7412  
Asesor

## **Agradecimiento**

A Dios, por su infinita bondad, por haberme dado sabiduría, por estar siempre en los momentos más débiles y ser mi fortaleza para alcanzar mis objetivos.

A mi docente asesor de tesis el Dr. CPCC Juan de Dios Suárez Sánchez, por la paciencia que tiene, por su apoyo incondicional y sobre todo por su entusiasmo que tiene para guiarnos en el desarrollo de nuestra tesis.

A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, por brindarme la oportunidad y dar facilidad de estudiar en esta prestigiosa casa superior de estudios.

A mis compañeros por estar a mi lado en todos los momentos, por todo el tiempo compartido con ellos a lo largo de la carrera profesional y por la paciencia que tuvieron y supieron brindarme.

**Fernando Miguel**

## **Dedicatoria**

A mí mismo, por la perseverancia, la insistencia, la tenacidad y las agallas para levantarme cada día ante las adversidades. Mi lucha fue constante y nunca me dejé vencer durante todo este proceso logrando lo propuesto para culminar este informe de Tesis en mi carrera profesional.

A mis padres María y Teófilo y Hermanos; Marco y Mariela quienes fueron un gran apoyo emocional durante el tiempo en que me dedique investigar esta tesis.

**Fernando Miguel**

## **Resumen**

El problema planteado en la presente tesis fue: ¿Cómo es la característica del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola, rubro producción de Palta en el distrito de Matacoto - 2016?, el objetivo logrado fue: Determinar la característica del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de Palta en el distrito de Matacoto - 2016. La metodología que se utilizó fue de tipo cuantitativo y el nivel de investigación fue descriptivo puesto que la investigación se centró en la descripción del financiamiento y el diseño fue no experimental, se utilizó la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario. Los resultados fueron: el 77.5% de los encuestados dicen que han recibido capacitación por parte de la instituciones públicas, el 72.5% de los encuestados dicen que les han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura, el 80% no sabe sobre los Business Angels o ángeles inversores, el 90% le gustaría contar con el apoyo de un inversor, el 82.50% no cuenta con una página web, el 82.50% no promociona a sus inversores en página web; el 70% mencionó que existen proyectos de inversión. Concluyendo que los productores de palta recibieron apoyo de los gobiernos locales y del Estado por intermedio del Agro Perú, Agro Ideas y Gobierno Local, estas entidades les han facilitado dando apoyo económico, abonos, capacitaciones, charlas sobre la producción y exportación de la Palta.

**Palabras clave:** Busines Angels, Financiamiento, MYPE.

## **Abstract**

The problem posed in this thesis was: What is the characterization of the financing of micro and small enterprises in the agricultural sector, production sector of Palta in the district of Matacoto in the period 2016? the objective achieved was: describe the characterization of the financing of micro and small enterprises in the agricultural sector production of Palta, in the district of Matacoto, in the period 2016. The methodology used was quantitative and the level of research was descriptive since the research was focused in the description of the financing and the design was non-experimental, the survey technique was used and the questionnaire was used as an instrument. The results were: 77.5% of respondents say they have received training from the public institution, 72.5% of respondents say they have been trained to avoid water pollution, ditches, rivulets with garbage, 80% know about Business Angels or angel investors, 90% would like to have the support of an investor, 82.50% do not have a website, 82.50% do not promote their investors on the website; 70% mentioned that there are investment projects. It concludes, avocado producers received support from local and state governments through Agro Peru, this entity has provided them with support, fertilizers, talks on the production and export of avocado.

**Keywords:** Busines Angels, Financing, MYPE



## ÍNDICE

Contenido	pág.
Título de la Tesis .....	ii
Equipo de trabajo.....	iii
Jurado de sustentación.....	iv
Agradecimiento .....	v
Dedicatoria .....	vi
Resumen .....	vii
Abstract.....	viii
Contenido (Índice).....	ix
Índice de tablas .....	x
Índice de figuras .....	xii
I.    Introducción .....	1
II.   Revisión de literatura .....	13
2.1.Antecedentes.....	13
2.2.Bases teóricas .....	50
2.3.Marco conceptual.....	53
III.  Hipótesis.....	62
IV.  Metodología .....	63
4.1.Diseño de la Investigación.....	63
4.2.Población y muestra.....	64
4.3.Operacionalización de variables .....	66
4.4.Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	68
4.5.Plan de Análisis .....	68
4.6.Matriz de consistencia .....	69
4.7.Principios Éticos .....	70
V.   Resultados .....	71
5.1.Resultados.....	71
5.2.Análisis de Resultados.....	79
VI.  Conclusiones y recomendaciones.....	92
6.1. Conclusiones.....	92
6.2. Recomendaciones.....	95
Aspectos complementarios .....	97
Referencias bibliográficas.....	99
ANEXOS .....	107
Figuras .....	108
Cuestionario.....	119

<b>Índice de tablas</b>	<b>pág.</b>
Tabla 1: La institución pública que les apoya, capacita a sus personales en la producción de sus productos.	71
Tabla 2: Les han capacitado para evitar la contaminación del agua, sequias, riachuelos y sustancias toxicas usadas en la producción de Palta.	71
Tabla 3: La institución que les financia les ha enseñado a fidelizar a sus clientes.	71
Tabla 4: Sus clientes conocen todo sobre sus negocios.	72
Tabla 5: Les han enseñado a vender sus productos de manera eficaz.	72
Tabla 6: Ustedes Saben cómo optimizar energéticamente la producción de la Palta, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero.	72
Tabla 7: Ustedes como agricultores en producción de paltas planifican sus actividades diarias.	73
Tabla 8: El clima es un factor determinante para la cosecha de sus productos (paltas).	73
Tabla 9: Ustedes saben o conocen sobre Business Angels o ángeles inversores.	73
Tabla 10: En el futuro les gustaría contar con el apoyo de un inve (Business Angels).	74
Tabla 11: La asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos.	74
Tabla 12: En la página web promocionan el spot publicitario de sus inversores.	74
Tabla 13: Existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de Palta.	75
Tabla 14: Aparte del apoyo de la Autoridad Local existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de Palta.	75
Tabla 15: Como productores han participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo para el mejoramiento de la producción de Palta.	75
Tabla 16: El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas.	76
Tabla 17: Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de Palta.	76
Tabla 18: Están dispuestos que el gobierno local implemente grandes proyectos de	

inversión en producción agrícola.	76
Tabla 19: En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de Palta.	77
Tabla 20: Saben si el gobierno local promueve planes estratégicos de mejoramiento en la producción de Palta.	77
Tabla 21: El estado apoya financieramente para la Producción de sus Paltas.	77
Tabla 22: Ustedes Cuentan con el apoyo financiero del sector privado para la producción de paltas.	78

<b>Índice de figuras</b>	<b>pág.</b>
Tabla 1: La institución que les apoya, capacita a sus personales en la producción de sus productos.	110
Tabla 2: Les han capacitado para evitar la contaminación del agua, sequias, riachuelos y sustancias toxicas usadas en la producción de Palta.	110
Tabla 3: La institución que les financia les ha enseñado a fidelizar a sus clientes	111
Tabla 4: Sus clientes conocen todo sobre sus negocios.	111
Tabla 5: Les han enseñado a vender sus productos de manera eficaz.	112
Tabla 6: Ustedes Saben cómo optimizar energéticamente la producción de la Palta, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero.	112
Tabla 7: Ustedes como agricultores en producción de paltas planifican sus actividades diarias.	113
Tabla 8: El clima es un factor determinante para la cosecha de sus productos (paltas).	113
Tabla 9: Ustedes saben o conocen sobre Business Angels o ángeles inversores.	114
Tabla 10: En el futuro les gustaría contar con el apoyo de un inve (Business Angels).	114
Tabla 11: La asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos.	115
Tabla 12: En la página web promocionan el spot publicitario de sus inversores.	115
Tabla 13: Existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de Palta.	116
Tabla 14: Aparte del apoyo de la Autoridad Local existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de Palta.	116
Tabla 15: Como productores han participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo para el mejoramiento de la producción de Palta.	117
Tabla 16: El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas.	117
Tabla 17: Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de Palta.	118
Tabla 18: Están dispuestos que el gobierno local implemente grandes proyectos de	

inversión en producción agrícola.	118
Tabla 19: En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de Palta.	119
Tabla 20: Saben si el gobierno local promueve planes estratégicos de mejoramiento en la producción de Palta.	119
Tabla 21: El estado apoya financieramente para la Producción de sus Paltas.	120
Tabla 22: Ustedes Cuentan con el apoyo financiero del sector privado para la producción de paltas.	120

## **I. Introducción**

La consiguiente labor de investigación nace de la línea de investigación que nos propone la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, la misma que está titulada como: Auditoría, tributación, finanzas y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas (MYPE), se tomó como tema de investigación “Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto - 2016”.

El panorama en el sector agrícola es crucial, ya que compone uno de los pilares fundamentales en el desarrollo y crecimiento del país, bajo ese contexto este sector no ha tenido la priorización que corresponde de parte de los sectores privados de la banca, en responder de manera rápida eficiente y flexible a las múltiples necesidades de financiamiento, para conllevar una agricultura sostenible, sobre todo para aquellos pequeños productores de zonas rurales, que emprenden nuevos proyectos a través de emprendimiento propio. En efecto el acceso al mercado crediticio para este sector primario de la economía ha sido uno de los puntos de quiebre para su desenvolvimiento, en ese sentido el Estado debe ejercer control a través del Banco Central de Reserva del Perú, dictaminando políticas monetarias para converger un propósito justo, donde el deudor pueda acceder a una tasa de interés justa, ofertando créditos que pueda ser amortizado de acuerdo a la periodicidad de sus cosechas.

En la actualidad el gobierno ha tenido una importante participación a través del Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI) con su órgano adscrito AGRORURAL brindando capacitando con la metodología de Escuela de Campo gracias a esta inducción se está mejorando la producción de palta.

Además, el Fondo Estatal de Promoción Productiva AGROIDEAS aprobó financiamiento para los planes de negocio de producción de palta, con una entrega importante de dinero para la adquisición de, maquinarias, herramientas, abono sintético, capacitaciones y certificaciones a los productores de palto del distrito de Matacoto, como también la municipalidad distrital a través del presupuesto participativo ha destinado un monto importante para la construcción de reservorios a fin de almacenar el recurso hídrico. Es así como estas asociaciones canalizan aportes de fondos gubernamentales y recursos propios para conllevar una agricultura sostenible que favorezca a su crecimiento por el bien de la comunidad.

Se ha escudriñado a través de las diferentes fuentes internacionales para tener conocimiento entre los cuales de Fresh Plaza, Prohass del Perú, Infohass de México, y otros , indican que el precio de la palta se encuentran en índices ventajosos para nuestros productores, difícilmente logrados en periodos pasados, por ejemplo en caso de España, el costo en el campo se encuentra entre 3 y 3.20 Euros por kilogramo, situaciones que empezaron a notarse a inicios del mes de junio del periodo anterior, especialmente tuvo una connotación clara en el mercado de Estados Unidos, que ha progresado de manera notorio, en el transcurso del mes de abril, se espera que se mantenga hasta junio de este año. Entre los indicadores que dan origen este cambio en el comportamiento, según Infohass de México, es por las considerables caídas de la oferta de una de las principales zonas productoras de palta en México- Michoacan en ese sentido según Fresh Plaza, se calcula este descenso para toda la región de México en un 30%, a la que se añade el aumento de consumo masivo en el mercado internacional. El principal mercado de demanda mundial de palta son los Estados Unidos que también es productor de palta en

los valles de California a la vez, también alimenta parcialmente a su mercado. La comisión de palto de California ha indicado que para marzo ya deberían estar precisamente en plena cosecha. En efecto indicaron también que habría sufrido una caída en sus producciones, en cifras considerable por efectos de una fuerte sequía que se está enfrentando, a este hecho se suma el retraso del envío de palta de parte del Perú hacia Norte América y Europa (debió iniciarse en mes de abril) a consecuencia del impacto del fenómeno del niño costero, que perjudico a toda la población peruana; aun ya se habían rescatado algunas cosechas de la zona sur y de otras zonas productoras del Perú, donde visualiza un gran potencial de exportación de la palta. No obstante, representantes de Prohass mencionaron que la mayor cantidad de las exportaciones de las plantaciones de palta del norte como el centro del país, se va cosechar con cierto retraso, por efecto devastador del niño costero y además esperar que se restablezcan las infraestructuras dañadas.

Asimismo, los productores de palta han visto por conveniente retener sus cosechas hasta que segregue la humedad causada por las lluvias o si afecta algunas enfermedades, para tratarlo oportunamente a la fruta, dependiendo a los diferentes mercados que se desee exportar. En cuanto al mercado europeo, la situación se vuelve difícil para aquellos consumidores, ya que la palta de variedad hass se ha ganado una inmensa popularidad en el mercado en los últimos seis años.

Las ventas se incrementan cuando se aproxima la estación de verano. Los precios ya son altos, casi entre ochenta céntimos a un euro la unidad o pieza, en especial a consecuencia del retraso de las exportaciones desde el Perú, que figura como uno de los principales proveedores de los Mercados Europeos. Los países que se ven afectados son



Holanda, Bélgica, Italia, entre otros, cabe la posibilidad que estos traten de cubrir el mercado insatisfecho que Perú está generando a consecuencia del fenómeno. Con otros proveedores como Colombia, Israel, España y recientemente Sudáfrica. Por su parte Chile ya cerró su campaña de cosecha, pero cabe precisar que la oferta de la palta seguirá congelada, que la demanda hasta aproximadamente mediados de año.

La globalización de la economía significa movilidad en los flujos de capital, caída de las barreras comerciales y apertura de los mercados financieros. La estrategia de integración del país se ha traducido en la suscripción de diferentes acuerdos de libre comercio y el incremento de nuestras exportaciones. Sin embargo, la dinámica de nuestra balanza comercial se debe a las exportaciones de materias primas o productos con bajo valor agregado.

La rentabilidad hallada sobre la forma y el manejo de la producción orgánica de la organización PROPALTO, tiene una visión netamente económica teniendo en el mercado internacional mayor aceptación y competitividad por el hecho de ser de cultivo orgánico, frente a lo tradicional que es tratado con agroquímicos dañinos para la salud y el medio ambiente.

Actualmente se observa una brecha de mercado internacional sobre estos productos (palta), que carecen de certificación orgánica - biológica. Esta asociación de 24 socios está adoptando estrategias de marketing a nivel global del uso de certificaciones de calidad que en efecto lo están respaldando como productores netamente orgánicos y avalando que el manejo de la producción está en equilibrio con el medio ambiente. Hoy en día la globalización significa el tráfico de mercaderías, servicios, tecnología, capital, etc. Se están canalizando por todo el mundo, de manera

que países con diferentes posiciones económicas, de forma íntegra participan en la economía mundial. Estos procedimientos repercuten de manera positiva en el cambio de la estructura del mercado global.

Bajo esta línea se define que la producción orgánica está tratada con un conjunto de procedimientos técnicas selectivas que van a contribuir al cuidado y protección de los diversos cultivos afectados por las plagas, enfermedades que no produzcan daños a la salud, resaltando y asumiendo que esta forma de producción agraria no permite el uso de productos sintéticos denominados agroquímicos, ya que estos representan un daño irreversible para la salud integral.

Recientemente las exportaciones de Perú referente a la palta Hass se envían mayormente a los países bajos de Europa el cual, pues se observó un alza en relación con España, donde la asequibilidad de la fruta descendió a un 5% en cantidad en relación al periodo 2008.

Es imprescindible mencionar que la palta fresca peruana que cumple con los controles de calidad, para fomentar y promover la introducción en el mercado internacional, además de la palta industrializada en formas de pulpa y en conservas de palta. El tráfico del comercio mundial de palta ha crecido con un índice de 48% en los últimos cinco años, parecida tendencia al alza se visualiza lo índices en cuanto a las exportaciones con índices de 2,942% en los últimos periodos de cinco años, llegando a introducirse en el ranking de los diez absolutos exportadores de palta en el mundo. Este producto bandera peruana en los últimos años se está convirtiendo en uno de los bienes de mayor aceptación y demanda de exportación nivel global de manera que en la actualidad se está promoviendo la inserción en los nuevos mercados internacionales.

En el periodo 2015 la palta peruana llego a circular por 23 mercados internacionales, entre los principales destinos de abastecimiento fueron los países bajos de Europa, que en la actualidad siguen figurando como los principales mercados de la exportación de palta, que compro por un total de US\$ 116 millones de dólares americanos, que representa el 27% del todo ; España, con US\$ 50 millones de dólares, esto representa el 17%, Reyno Unido, US\$ 31.6 millones de dólares, haciendo un 4%, mientras que Costa Rica, US\$ 3 millones de dólares, representando el 1%; esto países representan el 98% de sus ventas de palta.

La palta que se cultiva en el Perú cuenta con una sólida reputación de cualidades como el sabor y calidad que ya es ganada frente a otros productores de palta, cuyo producto de utiliza de forma natural sin alterar sus beneficios y a la vez es procesada para la alimentación humana como en pasta y pulpa refrigerada. El suelo y las condiciones climatológicas lo convierten a la palta Peruana un excelente producto , además es cultivada con modernos métodos y procedimientos de cultivo moderno en el cual se emplea el sistema de riego tecnificado por goteo micro aspersión, efectivizando y optimizando los recursos hídricos y aprovechamiento de fertilizantes orgánicos ya que el riego no es por inundación, brindando así el aprovechamiento máximo del fruto que se reflejara en alta productividad y calidad(INIA,2017)

El Programa Sierra y Selva Exportadora del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) apoya la siembra de 100,000 plantones de palta Hass en la región Ancash, a fin de contribuir al crecimiento de los productores agrícolas de esta parte del país. Los plantones serán instalados en el vivero municipal del distrito de la primavera sobre 200 hectáreas, también con apoyo de sierra y selva exportadora. El distrito de la primavera,

provincia Bolognesi, región Ancash, ha destinado 200 hectáreas para la producción de palto en la variedad “Hass” con una proyección de 100,000 plantones a instalarse durante el 2017. Precisamente en el mes de enero se inicia la siembra de 15,000 plantones (en 30 hectáreas), con apoyo de sierra y selva exportadora del ministerio de agricultura y riego. Dicha instalación se realizará en el vivero municipal del mencionado distrito y la producción será orientada al mercado externo; beneficiando alrededor de 50 pequeños productores de la zona. También debemos comentar que, las comunidades rurales del distrito de Caraz, provincia de Huaylas, región Ancash vienen implementando innovaciones tecnológicas para incrementar la productividad de sus pequeñas parcelas o terrenos agrícolas, así como emprendimientos para la autogeneración de ingresos económicos. Estas iniciativas son ejecutadas por los usuarios del proyecto Haku Wiñay de Foncodes, institución que trabaja con 415 hogares usuarios de los centros poblados de Yuco, LLacshu, Queral, Miramar y Huandoy del distrito de Caraz, en donde se están invirtiendo 1 millón 545 mil nuevos soles desde julio del año 2014, explicó María Peña Wong, directora ejecutiva de FONCODES. Esta intervención se realiza en convenio con la población organizada en núcleos ejecutores y la Municipalidad Provincial de Huaylas, en el marco del eje 4 de inclusión económica de la estrategia nacional incluir para crecer que impulsa el Ministerio de Desarrollo e Inclusión Social (MIDIS) del cual forma parte FONCODES. Se ha inspeccionado la elaboración y uso de abonos orgánicos como el compost y el biol, construcción de micro reservorios de agua, instalación de sistemas de riego por aspersión, cultivos de pastos asociados y de granos andinos, así como huertos de hortalizas a campo abierto; durante una visita a los hogares usuarios en el centro poblado de Yuco, distrito de Caraz,

ubicado en las faldas del nevado Huandoy, en la Cordillera Blanca. (SSE-Minagri, 2014).

El progresivo incremento de la producción y exportación del Perú es notable, lo que hace pensar que el país va por un excelente camino hacia la obtención de mejores oportunidades de desarrollo. La palta, en especial la Variedad Hass, tiene una gran demanda mundial, tanto por sus propiedades nutritivas como por la preferencia que tienen los consumidores, siendo Estados Unidos el principal importador desde hace varios años, con una demanda que va creciendo a pasos agigantados.

La palta es una fruta que se encuentra con una tendencia creciente en su producción debido al incremento de la demanda en el mercado mundial. Su cultivo está en expansión, debido a que su fruto ha demostrado poseer valiosísimas propiedades alimenticias, destacándose su alta concentración de proteínas y aceites insaturados y la ausencia de colesterol, destacando este vegetal, con relación a otros, por su fácil preparación y en su estado natural sin necesidad de cocción, permaneciendo intactas todas las concentraciones de vitaminas, minerales y nutrientes que posee. Las características agroecológicas de la región costa peruana, valles interandinos, microclimas y ceja de la selva, brindan excelentes condiciones climatológicas para su producción, es factible producir todo el año, siendo una ventaja competitiva frente a otros productores de palto y que la mayor producción de cosechas coincide con la ventana de exportación a países del continente europeo. Nuestros productores serán más competitivos en la medida que hagan uso de los paquetes tecnológicos validados, las buenas prácticas agrícolas, bajen costos de producción a través de la Asociatividad y con ello logren la apertura de nuevos mercados, así como consolidarse en los ya ganados.

Los gobiernos locales como la Municipalidad provincial de Huaylas, en la actualidad están promoviendo el plan de desarrollo concertado 2013-2021, el presente plan se efectuó con la plena convicción de que será un documento de consulta permanente para evaluar y monitorear de manera democrática a través de las opiniones públicas y que sean válidas reconocidas para la integración de opiniones de manera que contribuyan al logro de los objetivos enmarcados, de esta manera lograr una mejor calidad de vidas para lo Hialinos de corazón. La provincia de Huaylas es parte del callejón de Huaylas que integra a la región Ancash, por tanto su desarrollo esta adherido a las actividades y visión de la ciudades que lo integran, si habría una concertación más certera entre autoridades locales fortalecería aún más el desarrollo integral, el corredor económico gracias a las inversiones de rubro minero generan fuentes de financiamiento que promueven al desarrollo de las diferentes actividades turísticas que se practica en la región, como también en la exportación de algunos frutos como el (melocotón y palta), flores, hortalizas y el cuy, manteniendo en una permanente economía de subsistencia para la región .En el Perú existen innumerables corredores turísticos que gozan de preferencia y atención para los visitantes, por el norte, centro y sur, por eso es importante trabajar en la buena atención de los visitantes y la calidad de los servicios turísticos que se ofertan.

A partir de esta perspectiva, nos hemos trazado el siguiente problema de indagación y quedó ideado de la siguiente manera: ¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, rubro producción de Palta en el distrito de Matacoto - 2016? Para dar respuesta al problema general se ha formulado el siguiente objetivo general: Determinar las características del

financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto – 2016, del cual se ha separado en cuatro objetivos específicos:

Describir las características del enfoque social para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto - periodo 2016.

Describir las características de la planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto, periodo 2016.

Describir las características del enfoque político para el financiamiento del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto, periodo 2016.

Describir las características de la dimensión económico para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el distrito de Matacoto – en el periodo 2016.

La investigación se justifica de diferentes perspectivas:

Justificación Teórica, comprende un conjunto de teorías relacionadas con la investigación de las variables e indicadores, el marco conceptual se conforma por definiciones, conceptos, principios, componentes, que le dieron un sustento teórico a la investigación.

Justificación Práctica, porque el estudio contribuirá a la comunidad académica de ULADECH católica, y también servirá como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad y para el responsable de la investigación constituirá una fuente de información en la solución de problemas prácticos en su vida laboral.

Justificación Metodológica, el trabajo de investigación contribuyó a la elaboración de los instrumentos de medición y la aplicación de la técnica adecuada al estudio, con base a las variables e indicadores de investigación, también el estudio fue posible porque se contó con los recursos humanos, materiales y económicos para la indagación.

La investigación fue de tipo cuantitativo y el nivel de investigación fue descriptivo, puesto que la búsqueda se centró en la descripción del financiamiento; y el diseño de investigación fue descriptivo no experimental; Como población fue 42 productores de palta de Distrito de Matacoto y como muestra 40 productores de palta. La técnica de recolección de datos fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario de preguntas cerradas.

Los principales resultados fueron: 75% de los encuestados goza de apoyo económico del estado, el 85% de los encuestados mencionan que sí, ellos les dan un valor agregado a sus productos, el 77.5% de los encuestados dicen que han recibido capacitación por parte de la institución que les brinda el apoyo, el 72.5% de los encuestados dicen que les han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura, el 80% no saben sobre los Business Angels o ángeles inversores, el 90% le gustaría contar con el apoyo de un inversor, el 82.50% no cuenta con una página web, el 82.50% no promociona a sus inversores en página web; el 70% mencionó que existen proyectos de inversión.

Se concluyó que los productores de palta recibieron apoyo del gobierno por intermedio del Ministerio de Agricultura y Riego, a través de sus órganos adscritos y ejecutores como Agro Perú, Agro Rural, Agroemprende, Foncodes y gobierno local,



suministrando herramientas, sistemas de riego presurizado, micro reservorios, canales de riego, abono orgánico-compost charlas y capacitaciones y asesorías técnicas en manejo del palto. Como también, un mayor número de agricultores se encuentran a la espera de los Ángeles Inversores ya que su inversión en capitales y conocimiento significaría de mucho aporte, para ampliar proyectos de sembrío y colocar los productos al mercado exterior.

## **II. Revisión de literatura**

### **2.1. Antecedentes**

#### **2.1.1. Antecedentes internacionales**

Amadeo (2013) en su tesis titulada: “Determinación del comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, plata-argentina”. Tuvo como objetivo, determinar el comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, plata – Argentina. Cuya metodología fue de tipo exploratorio, como un examen preliminar de un problema u oportunidad, tomando como base la obtención de datos ideas y conocimientos por medio de encuestados. La población estuvo conformada por 100 personas, de las cuales la muestra se compuso de 40 integrantes. Los resultados obtenidos, de las expectativas de la demanda interna por parte de los empresarios a partir de estas referencias, se concluye que las diferencias entre la opción “mejora” y la opción “empeora”, son significativas ya que el 60% de los encuestados estima que la demanda interna para el 2013 va a sufrir una disminución con respecto a la del año en curso, mientras que el 40% piensa que la misma no va a sufrir cambios. como claramente se demuestra en la gráfica 1, los empresarios encuestados tienen la expectativa que la demanda interna futura sufrirá una disminución y que la economía se desacelerará, dejando en claro que el optimismo para el año próximo no es el de una economía pujante. Las expectativas en la evolución del acceso al crédito para los próximos meses. Esta investigación a pesar de tener como objeto de estudio una muestra pequeña concuerda con algunos resultados obtenidos en otras investigaciones relacionados con el tema de este trabajo.

Naupari (2017) en su tesis titulada: “Estrategias para desarrollar la exportación de

paltas Hass a Estados Unidos por parte de los productores del valle de Huayan-Huaral, periodo 2016”. Tuvo como objetivo principal establecer qué estrategias se implementarían para desarrollar la exportación de paltas Hass a estados unidos por parte de los productores del valle de huayan-huaral, siendo la Asociatividad y el liderazgo en costos, como principales estrategias que se podrían seguir para lograr el éxito en los productores del valle de Huayan. Como metodología de estudio correspondió al diseño exploratorio cualitativo de investigación, para la recolección de datos se utilizó el cuestionario dirigido a los productores y entrevistas a ingenieros agrónomos y especialistas relacionados con la producción y exportación de paltas Hass. El estudio se centra en la comercialización de paltas Hass, ya que es aquí donde se ha observado los principales problemas y limitantes de los productores de paltas Hass del valle de Huayan- Huaral para exportar exitosamente sus productos al mercado norteamericano. entre las estrategias identificadas que probablemente favorecería y optimizaría la exportación de paltas Hass resaltan las estrategias competitivas como la diferenciación, liderazgo en costos. Se concluye que el enfoque de mercado debido a que nos brindarían una mejor perspectiva del producto frente a la competencia, estrategias de comercialización como el precio, producto, plaza, promoción y personal las cuales permitirán llegar al mercado objetivo que se busca, todas ellas orientadas a satisfacer las necesidades de un público objetivo con preferencias específicas, respecto al consumo de paltas.

Rodríguez (2015) estudio de pre-factibilidad para la producción y exportación de aceite de palta “El aceite de palta extra virgen es un producto atractivo para el mercado Gourmet ya que posee un sabor exótico y especial, además de sus particulares

características que lo hacen muy beneficioso para la salud”. El objetivo general propuesto es realizar el análisis del potencial mercado, así como determinar la viabilidad técnica, económica y comercial para la producción y exportación de aceite de palma, como una forma de añadir valor agregado, a la palta, ofreciendo una alternativa para pequeños y medianos productores de palta en el país. La propuesta como producto, comprende: extraer, procesar y ofrecer un aceite con fines culinarios el cual esté orientado a segmentos con demandas por aceites gourmet y consumidores que buscan estilos de vida saludables. En la construcción del posicionamiento se busca resaltar los múltiples beneficios funcionales del producto y una atractiva presentación. Se añade, además, su contribución social al ofrecer a los pequeños y medianos agricultores una alternativa que ofrezca mejores condiciones y oportunidades para sus productos, mejora de los estándares e incremento de su producción. Con relación a la metodología empleada, para la selección del mercado objetivo, se ha seguido la sugerencia de la Magister en Marketing Magali Angulo Daneri 11. Como primer paso, se procede a identificar el país de destino. Para ello se identifica una lista de factores relevantes para la selección de potenciales países destino. El cálculo de importancia de los factores se hará de acuerdo a una matriz de comparaciones pareadas. La tabla 10 muestra los resultados del cálculo de la valorización de factores. Los resultados de la evaluación económica y financiera muestran la factibilidad del proyecto. El monto total de la inversión asciende a 2, 074,890 soles mientras que la tasa interna de retorno económico (tire) se calcula en 22.76 % y valor actual neto económico (vane) de 1, 145,215 nuevos soles lo que hace del proyecto atractivo para los inversionistas. Se concluyó: En el primer capítulo de describió las bondades del aceite de palta extra virgen demostrando

que es una propuesta que busca añadir valor a la producción de palta hass en el país. Además, se mostró que el Perú se encuentra dentro de los mayores productores de palta por lo cual se debe aprovechar nuestra ubicación y buscar el ingreso al mercado internacional de aceites con un producto no tradicional.

Rojas (2015) en su tesis titulada: “Financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina, cuyo objetivo general fue: investigar las causas por las cuales las pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en argentina, para el período 2002-2012”. El objetivo fue investigar las causas por las cuales las pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en argentina. De acuerdo a la investigación realizada se arribó a las siguientes conclusiones, es claro que el sistema bancario de argentina es inusual en varios aspectos. Incluye una relativamente extendida participación de grandes bancos extranjeros y una continua presencia de bancos estatales. Como metodología fue investigativo, con población de 17 del sector PYME de ecuador y 17 como muestra. El actual sistema refleja una importante secuencia de cambios sucedidos desde los años noventa. Algunos de estos cambios son resultados de la política financiera del país y algunos otros se derivan de sucesivas crisis. Se concluyó que Las PYMES representan el 99% de la totalidad de las empresas de dicho país, generando el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales. La importancia de las PYMES en las distintas economías del mundo es debido a que las micro, pequeñas y medianas empresas conforman una porción muy importante de la actividad económica. Al igual que en la Argentina, en casi todos los países del mundo, más del 90% de estas, son quienes generan más de la mitad del empleo y una fracción algo menor del producto nacional. En muchos países representan el sector más dinámico

de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y nuevos trabajos.

Gonzales (2014) en su tesis titulada: “La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá”. Tuvo como objetivo general: determinar la vinculación entre la gestión financiera y la obtención de financiamiento en las pymes del sector comercio de Bogotá. Para su investigación la metodología que se utilizó como estrategia un diseño metodológico que se caracteriza por emplear un enfoque empírico analítico, el tipo de diseño de la investigación será en primer lugar documental, puesto que los datos base para el análisis serán tomados de fuentes secundarias (Balestrini, 2006). Al final de la investigación se arribaron a las siguientes conclusiones: reflexionando los estudios que se han ejecutado respecto a las principales problemáticas de las pymes a nivel nacional y latinoamericano, se observó que una de los mayores aprietos que presentan estas empresas es la obtención de recursos a través de fuentes externas con el fin de solventar sus operaciones y empezar proyectos que favorezcan su desarrollo y crecimiento. De este modo se obtuvieron dos variables objeto de estudio: gestión financiera y financiamiento, las cuales fueron desarrolladas bajo un soporte teórico y un análisis de la información financiera de las organizaciones del sector comercio en la ciudad de Bogotá para el periodo comprendido de 2008 a 2013.

### **2.1.2. Antecedentes nacionales**

Núñez (2016) en su tesis sobre “Impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (presea americana), de la región Junín a estados unidos”. La exportación de palta peruana está en crecimiento, con una ventaja comparativa y una

ventaja competitiva en cuanto a calidad y costos de producción, en toda la sierra peruana las áreas de producción están en crecimiento debido a ello los productores requieren de estrategias de mercado para el comercio internacional. Objetivos logrados. Analizar las estrategias de mercado para la exportación de la palta (presea americana) en el distrito de paria huanca, región Junín, que permita hacer viable la oferta comercial, lograr una mayor rentabilidad y posicionar el producto en el mercado internacional y ser rentable en el desarrollo de la actividad. Metodología. Para obtener datos se tuvo que utilizar la investigación descriptiva correlacionar, con diseño no experimental. Resultados. Se realizó un análisis de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica al mercado internacional; el rendimiento de producción obtenida, siendo mayor a los 10,000 kg/ha, en promedio, a partir del tercer año, además los bajos costos de producción de s/. 9,310.00 por ha y s/. 1.50 soles/kg. En chacra; los atributos y la calidad del producto y las ventajas competitivas en base a costos de producción con una rentabilidad de 21% con respecto a sus utilidades e ingresando al mercado exterior su rentabilidad es del 86% ya que solo se requerirían programas de asistencia y optimización del sistema productivo. La ventana comercial es de noviembre a abril con precios superiores a 1.90 is/kg. Conclusión. La palta producida en el distrito de paria huanca de la región Junín, tiene una ventaja comparativa por su ubicación geográfica y su exportación se daría en los meses de noviembre a abril sin competir con los países exportadores del mundo. El proceso de exportación de la palta es relativamente complejo siendo necesaria conocer la regulación alimentaria del país importador.

Soto (2014) en su tesis sobre “Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - Departamento de Lambayeque”. En un contexto

netamente agrícola en el cual durante los últimos años se ha priorizado la agro exportación se ha hecho mención en ¿si, es esta la actividad que garantiza el desarrollo de la actividad agrícola? lo cual ha llevado a prestar suma atención sobre la situación actual de la misma y de sus actores. con la finalidad del estudio se hizo necesario empezar por conocer mediante un diagnóstico, la situación actual de la actividad agrícola de los productores de palta en el distrito de Motupe y para ello se realizó un minucioso proceso de encuestado, los resultados obtenidos de la investigación señalan que existen deficiencias y restricciones del sector que no son superadas pero que con los recursos existentes, la intervención de instituciones y la generación de capacidades en los productores agrícolas se puede lograr excelentes resultados a fin de brindar una solución a sus problemas. Bajo un minucioso análisis y con el apoyo de las fuentes consultadas se plantea una propuesta acorde a la realidad, y es que el presente proyecto tiene por objetivo establecer una propuesta de modelo asociativo a los productores de palta del distrito de Motupe. En un mundo globalizado los modelos asociativos nacen como un medio de desarrollo, la agricultura invita a pequeños y medianos productores a asistir a esta alternativa que se abre paso como una estrategia que otorga oportunidades de progreso. En nuestro país el asociarse no es algo común pues ha habido experiencias negativas en el pasado, la participación en esta es un proceso voluntario y solo para quienes conformen un modelo asociativo este puede representar un mecanismo de cooperación y acción conjunta. El poder asociarse permite enfrentar los problemas de manera conjunta en lo organizacional, financiero y comercial. Al final del estudio se tiene que los productores agrícolas creen que se debe dar impulso a la cooperativa de trabajo asociado con la finalidad superar deficiencias y restricciones del sector.



Convenciéndose así que esta es la mejor forma de afrontar su situación actual, favoreciendo a todos por igual.

Cruzado & Mujica (2016) en su tesis sobre “El drawback como alternativa de financiamiento en la empresa campo sol de la ciudad de Trujillo – Perú en el año 2013”. Como objetivo fue demostrar como el drawback puede utilizarse como herramienta de financiamiento para la empresa Camposol S.A. Desde que existen fronteras físicas, los gobernantes aprendieron que los productos tenían gran diferencia en la percepción de los consumidores y que un producto raro, exótico, escaso, podía generar ingresos adicionales para las arcas fiscales si se permitía su compra desde los países en donde se producían (importación) gravándola con un porcentaje determinado arbitrariamente. Esta figura de generación de ingresos se denominó “arancel” (impuestos a los productos importados). Estos se utilizaron también para gravar la producción desde territorios colonizados y hasta para financiar las continuas guerras que se generaban. Paralelo a este esfuerzo de unificación de criterios para la adopción de aranceles a los productos importados, los países enfrentaban también la necesidad de generar excedentes de producción para venderlos a otros países y obtener las divisas necesarias para comprar aquellos productos que no producían. en este marco, la creación de un régimen especial de devolución de los aranceles que se hayan pagado sobre materias primas importadas que luego se utilizaron para producir un producto de exportación o incluso para la importación de un producto que luego se reexportaba sin haber sido modificado en el país al que ingresó, se convirtió en una herramienta que los diferentes países adoptaron sea como parte de su política fiscal o como parte de una política de promoción de exportaciones, denominándolo drawback. En diversos países el drawback es un

mecanismo de promoción de las exportaciones no tradicionales. Como metodología fue de población se tomó la información financiera de la empresa de CAMPOSOL, muestreo fue ventas de exportación, como técnicas fueron con análisis de documentos y de diseño experimental. Como conclusión: La empresa CAMPOSOL S.A. debería optar por la trasmisión electrónica de restitución arancelaria habilitada por SUNAT, a través del Sistema Integrado de Gestión Aduanera – SIGAD, de tal forma que se pueda optimizar tiempo y costos en la determinación del solicitudes de drawback, así como mejorar la calidad de su presentación y tramite en aduanas, lo cual provocaría que la empresa cuente oportunamente con el monto de restitución solicitada, y por lo tanto estar de acorde a la planeación financiera estructurada por el área de finanzas.

Gonzales & Vargas (2016) en su investigación: “Plan de negocios para la exportación de palta Hass para el mercado de Canadá de la asociación de productores augusta López arenas de Pitipo – Ferreñafe 2016”. Tuvo como objetivo demostrar la facilitación e ingreso de la palta Hass mediante la exportación directa hacia el mercado de Canadá. El consumo de palta en Canadá es uno de los más altos a nivel mundial con dos kilogramos por persona anualmente. Canadá es un gran importador de frutas por que los problemas climatológicos impiden la producción de frutas y hortalizas. Como metodología fue descriptiva, propositiva, no experimental, El diseño de la investigación presenta un enfoque cuantitativo, población son empresas importadoras de la palta Hass en Canadá. Se concluye que un plan de negocios es un instrumento de análisis y propuesta estratégica con impacto en los indicadores empresariales de ingreso, lo cual sería de una gran ayuda para la Asociación de Productores Augusta López Arenas del Distrito de Pítipo, sin embargo, no es determinante en la comercialización internacional

de Palta Hass debido a producción obtenida hasta el momento.

Agro del Perú (2017) en su informe sobre: “La sierra exportadora y el Minagri presentaron como logro; el impacto causado por los desastres del niño costero en el verano del 2017”. el ministro de agricultura y riego, José Manuel Hernández, manifestó hoy que el sector agropecuario crecerá este año entre 2.8% y 3%, impulsado por la pujante actividad agroexportadora, que se convertirá en la locomotora de la agricultura. Al agro exportación aumentó 9.5% entre enero y julio de este año, y esto nos da la esperanza que este año podamos tener entre 2.8% y 3% de crecimiento (del sector agropecuario). La meta de las exportaciones agrarias en el 2017 es alcanzar los is 6,000 millones”, afirmo que en los primeros siete meses del año, las exportaciones agrarias conquistaron 135 países del mundo, principalmente en Asia, y sumaron ventas por is 2,999 millones, impulsadas por uvas, quinua, mangos, arándanos, espárragos, cacao, bananas, entre otros. en el período enero-julio, las agro exportaciones peruanas dirigidas a los mercados asiáticos se incrementaron en 47% superando los is 360 millones, donde destacaron los países como indonesia (275%), corea del sur, china (99%), india (65%), Taiwán (64%), frente a lo registrado por las ventas peruanas orientadas al continente americano (8%) y europeo (3%). el Minagri solicitó un presupuesto aproximado de s/ 10,333 millones para las acciones de reconstrucción, y hasta el momento al sector agricultura se le ha asignado una suma que oscila entre los s/ 6,000 y s/ 6,500 millones. los fondos serán destinados en la reconstrucción de infraestructura hidráulica dañada por las lluvias e inundaciones (bocatomas, derivaciones principales, drenes colectores, pozos tubulares, canales de riego, entre otros); mientras en materia de prevención se comprende siembra y cosecha de agua, así como presas, diques y pozas (elaboración de

estudios).

Tello (2014) en su tesis titulada: “Financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo”. Cuyo objetivo es establecer el nivel de financiamiento en el capital de trabajo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo. Para este estudio la población estuvo conformada por una población estratificada de 45 MYPES, de la cual la muestra estuvo compuesta por 30 MYPES del distrito de Pacasmayo. El investigador utilizó la técnica de observación, entrevistas, cuadros estadísticos y análisis documentarios. Su instrumento de recolección de datos fueron las entrevistas y test. El estudio arrojó los siguientes resultados para contribuir al crecimiento y desarrollo, en su investigación halló que el 32% obtuvo financiamiento de una entidad financiera y el 68% de una entidad no bancaria, además el 60% que tuvo dificultad para el acceso al financiamiento y 40% que no tuvo dificultades, por otro el 26% señaló que es complicado cumplir con los requisitos, 34% no cuenta con las garantías solicitadas y 40% considera que las tasas de interés son elevadas. En su conclusión soporta que los principales problemas que enfrentan las mype del distrito de Pacasmayo es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que delimita su crecimiento y desarrollo y son las entidades no bancarias las que conceden una mayor política de financiamiento en dicho lugar. Los obstáculos de las mype para acceder al crédito son: el alto costo, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los terceros financieros, y solicitud de descomunales garantías, además señala que existe un tercio de incumplimiento entre las mype del distrito de Pacasmayo lo que incide en el cumplimiento ser sujetos de crédito para el

financiamiento del capital de trabajo.

Vega (2014) en su tesis titulada: “Análisis del financiamiento para las mype en la región Piura”. Tuvo como objetivo, analizar el financiamiento para las micro y pequeñas empresas en la región Piura. Como metodología fue de diseño descriptivo simple, con una población de 150 MYPE y muestra de 15 MYPE. Hace evocación que las micro y pequeñas empresas en el Perú instituyen un elemento clave para el desarrollo económico y social del país, sin embargo aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú, además exterioriza que está débil escenario se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad, las cajas municipales de ahorro y crédito se han compuesto en las principales instituciones financieras de las provincias debido a que han asimilado a convivir con la informalidad y han crecido con sus clientes. Se concluye que el país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual.

Aguilar (2014) en su tesis titulada: “El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en puno”. Como objetivo fue determinar el análisis del financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas en Puno. Metodología fue de enfoque adoptado tiene como sustento la literatura reciente existente sobre el tema, al iniciar se presenta un análisis breve de la demanda y oferta de crédito en esta zona, se prosigue con un esbozo de las

principales características de cada una de las unidades empresariales, así como de las personas encargadas de conducirlos que bajo nuestro esquema constituyen los Micro y Pequeños empresarios, ambos aspectos reflejan la situación en la que se encuentran en la actualidad. Seguidamente se identifican los aspectos principales asociados en tres bloques. Concluyendo: el primero, referido a las características de las unidades empresariales relativo a su tamaño considerándose a la Micro y Pequeña empresa, cuyas diferencias fundamentalmente radican en la cantidad de trabajadores y el valor de los activos. El segundo, referido a las características de los Micro y pequeños empresarios, aquí se considera la edad destacándose el hecho de que una porción importante tiene más de 30 años, luego se analizan aspectos de capacitación y el conocimiento que tienen sobre la existencia de otras fuentes de financiamiento diferentes al tradicional. En el último bloque, se analizan los aspectos de solicitud y acceso al crédito, caracterizándose las principales fuentes de financiamiento, así como los problemas de acceso al financiamiento que enfrentan cada una de las unidades empresariales y finalmente se intenta indagar si el crédito mejora o no la situación de cada una de las unidades empresariales.

Cerna & Vásquez (2016) en sus informes de tesis: “Plan estratégico para los productores de palta fuerte (presea americana) del valle de Nepeña con fines de exportación”. Como objetivo general tuvo: mejorar eficientemente el desempeño del personal que labora en el sector producción, transformación y comercialización de palta fuerte en el Valle de Nepeña. Con diseño de la investigación aplicada, a través de una muestra conformada por productores, la aplicación de un cuestionario validado y la técnica de la matriz toda, se realizó el análisis interno-externo del sector. Conociendo la

situación, mediante la herramienta del análisis estructural y el plano de influencia-dependencia se determinaron los factores claves o ejes estratégicos como base para la aplicación de la técnica de marco lógico, donde se establecieron la visión, objetivos y acciones. del diagnóstico se resalta que el 94% de productores son del género masculino pertenecientes a asociaciones; el 50% tienen menos de 20 años dedicados a la actividad agrícola de manera convencional, el 52.86% con palta fuerte y cultiva áreas menores a una hectárea, 42.86% y de ello obtiene un rendimiento promedio que va de 5 – 10tm y en su mayoría (86.84%) desconocen de la existencia de un plan estratégico. del sistema, de 15 factores confrontados cuatro se convirtieron en ejes estratégicos: 1. recursos humanos 2. innovación tecnológica, 3. organización y asociación y 4. cadenas productivas, quienes delimitaron y orientaron al logro de la visión. Como conclusión: Se detectaron mediante análisis sistémico cuatro factores más influyentes y dependientes del sector: 1. Recursos Humanos 2. Innovación Tecnológica, 3. Organización y Asociación y 4. Cadenas Productivas, convirtiéndose en los ejes estratégicos del Plan por ser aptas para la intervención de la dirección y por provocar reacciones en cadena.

Cárdenas & Figueroa (2015) en su tesis sobre: “El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana; periodo 2016-2020”. Como objetivo tuvo; Analizar en qué medida el mercado canadiense constituiría una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana hass durante el periodo 2016-2020. Planteándose como hipótesis que el mercado canadiense si constituiría una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana Hass durante el periodo 2016 – 2020. para contrastar la hipótesis se utilizó, como diseño de investigación, una investigación no experimental – longitudinal, así como para la

recolección de datos, entrevistas, información estadística de páginas web, estudios de mercado, fichas bibliográficas, etc. a lo largo de la investigación se pudo observar que la palta peruana Hass conforma uno de los productos con mayor crecimiento durante los últimos 5 años representando así mayor potencial a futuro, puesto que éste es un fruto muy distinguido ypreciado en los mercados extranjeros, especialmente en Canadá por el valor que este producto goza respecto a sus propiedades y características complementándose con las tendencias favorables de consumo con que este mercado cuenta. En el estudio se resaltó que el Perú presenta ventajas competitivas en comparación con el resto del mundo. Perú no solo posee las tierras y la variedad climática que le propician una importante primacía a nivel global, sino que también cuenta con el adicional de su posición geográfica, contando con estaciones anuales inversas a muchos mercados del mundo. Como conclusiones: el mercado Canadiense si constituye una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta peruana hass durante el periodo 2016-2020, afirmándose la hipótesis de investigación y La evolución de las exportaciones peruanas de productos a base de palta Hass al mundo durante el periodo 2009-2014, es creciente.

Kong y Moreno (2014) en su tesis titulada: “Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012”. Su objetivo general fue, determinar la influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las MYPES del distrito de san José, en el período 2010-2012. Cuya metodología fue de tipo correlacional, ya que evalúa la relación entre las dos variables, su diseño fue de tipo ex post facto, ya que busca recolectar datos en un solo momento. De las cuales se desprenden los siguientes objetivos específicos. Primero,



evaluar el crecimiento y desarrollo de las mypes del distrito de san José durante el período 2010-2012 y evaluar las fuentes de financiamiento relacionadas a las mypes de los diversos sectores del distrito de san José durante el período 2010-2012. La población estuvo constituida por todas las mypes del distrito de san José. Dicha población, que es materia de esta investigación, está formada por 130 mypes. (Municipalidad distrital de san José. 2013). La muestra fue de tipo poblacional ya que la conformaron las 130 mypes del distrito de san José. Para el desarrollo de la presente investigación, los datos se obtuvieron aplicando un cuestionario a través de una encuesta para las mypes del distrito de san José, con el fin de medir el desarrollo de las mismas. En la investigación se arribó a las siguientes conclusiones: las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las mypes del distrito de san José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes.

Tineo (2016) en su tesis titulada: “Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015”. Tuvo como objetivo general determinar en qué medida la falta de organización y financiamiento influye en el logro de la competitividad de las mypes en el sector de producción de muebles en la región de Ayacucho. La metodología utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica - documental, mediante la recolección de información de fuentes como textos, revistas, tesis, artículos periodísticos e información de internet. Dada la naturaleza de la

investigación el análisis de los resultados se hizo comparando las informaciones recolectadas y encuestando a una muestra de 30 mypes en la región de Ayacucho. El tema de investigación tiene como resultado: que el proceso de financiamiento, de acuerdo al cuadro 5 el 60% de los encuestados afirman que durante el proceso de financiamiento encontraron limitaciones, convirtiéndose en uno de los principales problemas que enfrentan las mypes, del mismo modo. La inadecuada organización dentro de la empresa es una falta que se presenta como barrera ante un desarrollo y crecimiento de las mypes, de acuerdo al cuadro 7 el 90% de los encuestados afirman que la falta de organización influye en el logro de la competitividad. Donde las entidades financieras tienen que complementar mecanismos apropiados para facilitar el acceso al financiamiento y debe realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue, con el fin de asegurar y garantizar el buen uso de este, del mismo modo brindar un asesoramiento financiero e inversión, para que pueda desarrollar sus fortalezas, su potencialidad y alcanzar un mayor nivel de competitividad. Se concluyó de acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, considera que el financiamiento que otorga la financiera Proempresa incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la Provincia de Huamanga.

García (2015) en su tesis titulada: “Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar que el financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa influyen en la obtención de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga – 2015.se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

determinar que el financiamiento que otorga la financiera pro empresa influye en la obtención de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga – 2015. determinar que la capacitación eficaz y eficiente incide en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga – 2015. analizar en qué medida el riesgo crediticio incide en el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga – 2015. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis e información de internet. El tema de investigación tiene como resultados de acuerdo a las encuestas formuladas lo siguiente: de acuerdo al cuadro y gráfico 1 el 87% de los encuestados, consideran que el financiamiento que otorga la financiera pro empresa incide sobre la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en la provincia de huamanga. Se concluye de acuerdo al cuadro y gráfico 2 el 90% de los encuestados consideran que la capacitación por parte de las empresas financieras incide en la rentabilidad de las pequeñas y medianas empresas en la provincia de huamanga. De acuerdo al cuadro y gráfico 3 el 97% de los encuestados consideran que la capacitación a los pequeños y medianos empresarios que otorga la financiera pro empresa debe ser permanente y constante.

### **2.1.3. Antecedentes regionales**

Casimiro (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Huarmey, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a

cabo se escogió una muestra dirigida de 20 mype de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios de las mype: el 65% de los representantes y/o dueños de las mype encuestados son adultos de 38 a 51 años, el 75% son del sexo masculino y el 45% tienen estudios superiores no universitarios. Respecto a las mype: el 70% de las mype encuestadas se dedican al sector y rubro por más de 3 años, el 85 % son formales, el 45% posee solo un trabajador y el 70% formaron sus mype para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: el 80% de las mype encuestadas obtuvieron financiamiento de terceros, el 56% obtuvo financiamiento de entidades bancarias, el 69% fue a corto plazo y el 75% fue invertido en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: el 55% de las mype encuestadas recibió capacitación, el 70% considera que la capacitación es una inversión, el 65% considera que la capacitación es relevante para su empresa y el 45% se capacitaron en temas de inversión de crédito. Finalmente, se concluye que la mayoría (80%) de las mype encuestadas financiaron sus actividades de comercio a través de préstamos de terceros, más 2/3 (75%) lo destinaron como capital de trabajo y la mayoría (80%) fueron capacitados.

Agreda (2016) en su tesis titulada: “El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, 2013”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir la influencia del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú y de la empresa servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, 2013. La investigación fue descriptiva, bibliográfica, documental y de caso. para el recojo de información se utilizó como instrumentos las fichas bibliográficas

y el cuestionario de preguntas, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a la revisión bibliográfica: la mayoría de autores nacionales en sus trabajos de investigación se han limitado a describir de manera separada las variables del financiamiento y rentabilidad, desde el punto de vista de su caracterización, sin embargo, Castañeda et al (2012) e Hidalgo (2014) son los únicos autores de los consultados que han abordado a través de un caso de una empresa específica, la proyección de estados financieros, demostrando estadísticamente la influencia que existe del financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas. Conclusión: Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

Nieves (2017) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías de Sihuas, 2016. la investigación fue de diseño no experimental, cuantitativo y descriptivo; para el recojo de la investigación se escogió una muestra poblacional de 10 mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta;

obteniéndose los siguientes resultados: respecto a las características de los dueños de las mypes: el 100% de los representantes legales de las mypes estudiadas son adultos, el 90% son del sexo masculino, el 40% tiene instrucción superior universitaria completa, el 30% tiene grado de instrucción superior no universitaria incompleta y el 10% tiene secundaria completa. respecto a las características de las mypes: el 70% de las mypes estudiadas se dedica al negocio por más de 3 años, el 100% son formales, el 30% poseen más de 2 trabajadores permanentes y el 50% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto a las características del financiamiento: el 60% de las mype estudiadas financian su actividad con fondos financieros propios y el 40 % lo hace con fondos de terceros, el 30% de las mype estudiadas que recibieron créditos de terceros precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 70% precisa que el crédito fue a largo plazo, y el 70% dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. finalmente, se concluye que la principal característica es que las mypes encuestadas financia sus actividades comerciales con fondos propios, ya que poco menos de 2/3 (60%) financia sus actividades comerciales con fondos propios y poco más de 1/3 (40%) lo hace con fondos de terceros, siendo dichos fondos de corto plazo, fundamentalmente.

Maguiña (2015) en su tesis titulada “caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo de Chimbote, 2014. La investigación fue cuantitativa - descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 10 mypes de una población de 20, a quienes

se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios: el 100% de los representantes legales de las mypes encuestados son adultos, el 60% son del sexo masculino y el 30% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de la mypes: el 90% de las mypes encuestadas tiene una antigüedad de más de 3 años en el rubro empresarial, el 50% posee un trabajador permanente y el 60% no posee ningún trabajador eventual. Respecto al financiamiento: el 70% de las mypes encuestadas obtuvo financiamiento de terceros, el 70% de dicho financiamiento lo obtuvo de entidades no bancarias, el 100% recibió el crédito solicitado y el 90% dijo que los créditos recibidos fueron invertidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: el 60% de las mypes encuestadas recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 40% recibió una capacitación en los dos últimos años, el 70% considera que la capacitación es una inversión y el 70% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluye que más de  $\frac{2}{3}$ (70%) de las mypes encuestadas para realizar sus actividades comerciales solicitaron crédito financiero de terceros y poco menos de  $\frac{2}{3}$ (60%) recibieron capacitación previa al otorgamiento de dicho crédito.

Pérez (2017) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “librería la familia” de Chimbote, 2016”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú y de la empresa “librería la familia” de Chimbote, 2016. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas

bibliográficas y un cuestionario de 19 preguntas cerradas; obteniéndose los siguientes resultados: respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de los autores revisados coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeña empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, porque el financiamiento lo pueden utilizar como capital de trabajo y en la compra de activos; además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. Respecto a la empresa en estudio, recurrió a financiamiento propio y al sistema no bancario para la adquisición de útiles escolares, libros universitarios y útiles de oficina, lo que a su vez mejoró sus ingresos y utilidades, permitiéndole ser más competitiva en el sector comercio de Chimbote. Finalmente, se concluye que una de las características fundamentales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio a nivel del Perú y de la empresa del caso, es que el financiamiento es mixto; es decir, es propio y de terceros; y además, el financiamiento de terceros es del sistema no bancario formal (cajas municipales, rurales, entre otros).

Aguilar (2017) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de accesorios y autopartes vehiculares – Cajamarca, 2016. La investigación fue descriptiva- no experimental, para llevarla a cabo se tomó una muestra de 12 micro y pequeñas empresas de una población de 20 mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 26 preguntas cerradas;



obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 91.67% de los dueños o representantes legales de las mypes son adultos, porque sus edades fluctúan entre los 26 y 65 años; el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino; el 50% tienen secundaria completa, el 16.67% secundaria incompleta, 16.67% superior universitaria completa y el 16.67% superior universitaria incompleta. Respecto al objetivo específico 2: el 91.67% de las mypes encuestadas tienen de 4 a 11 años de actividad en el sector y rubro de estudio; el 100% son formales; el 50% tienen dos trabajadores permanentes y el 25% tienen dos trabajadores eventuales. Respecto al objetivo específico 3: el 66.67% de las mypes encuestadas financian su actividad comercial con recursos de terceros y el 33.33% lo hacen con financiamiento propio; el 87.5% de las mypes que obtuvieron financiamiento de terceros, lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: el 100% de las mypes que obtuvieron financiamiento de terceros no recibieron capacitación alguna previa al otorgamiento del crédito financiero; el 66.67% de las mypes no capacitó a su personal; el 66.67% consideran que la capacitación no es una inversión; el 41.67% de los microempresarios consideran que la capacitación de su personal si es relevante para su empresa mientras que el 58.33% consideran que la capacitación no es relevante para su empresa. Finalmente, se concluyó que alrededor de 2/3 (66.67%) de las mypes encuestadas financian su negocio con recursos de terceros y que la totalidad (100%), no recibieron capacitación antes del otorgamiento de los créditos financieros.

Lezama (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015”.

Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del barrio mercado centenario de Cajabamba, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra poblacional de 15 micro y pequeñas empresas a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios: el 100% de los representantes legales de las mype encuestadas son personas adultas, el 53% son del sexo femenino, el 33% tiene instrucción superior universitaria completa. Respecto a las características de las mype: el 60% de las mype encuestadas están en el rubro de abarrotes por más de 3 años, el 87% son formales y el 40% tiene un trabajador permanente. Respecto al financiamiento: el 80% de las mype encuestadas recibieron crédito financiero de entidades no bancarias, el 83% fue a corto plazo y el 67% invirtió los créditos recibidos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: el 67% de las mype encuestadas sí recibió capacitación previa al otorgamiento de los créditos, el 87% de sus trabajadores no recibieron capacitación, para el 80% la capacitación es una inversión y para el 80% la capacitación es relevante para su negocio. Respecto a la rentabilidad: el 87% de los dueños de las mype encuestada percibe que mejoró la rentabilidad de sus empresas y además, que en los dos últimos años la rentabilidad de sus empresas había mejorado, respectivamente. Finalmente, se concluyó que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes del barrio del mercado centenario de Cajabamba en el año 2015.

Ramos (2015) en su tesis titulada: “Factores que influyen en las decisiones financieras de los microempresarios para tomar un financiamiento en la caja municipal de la santa en Chimbote periodo 2013 – 2014”. Tuvo como objetivo que factores que influyen en las decisiones financieras de los microempresarios para tomar un financiamiento en la caja municipal del santa en Chimbote periodo 2013 – 2014”, básicamente fue un estudio necesario porque la búsqueda del financiamiento constituye un problema real en las finanzas y porque nunca antes se ocuparon de estudiar variables tan complejas pero muy dinámicas cuando se otorgan créditos en Chimbote, era necesario prestar atención a ellas, su importancia radica en su condición de pionera en la profesión contable el método empleado fue el deductivo es una investigación descriptiva y de acuerdo al enfoque cuantitativo, la muestra estudiada se conformó de los 350 microempresarios clientes de la clacs, todos colaboraron previo conocimiento de los objetivos de investigación. Para el estudio de variables se consideró la técnica de encuesta, por lo que se diseñó y aplicó un cuestionario. Los resultados fueron procesados con la estadística descriptiva siguiendo los objetivos. La discusión estableció la concatenación de los principales aportes teóricos corroborados por las evidencias del trabajo de campo. El procesamiento estadístico se desarrolló en una hoja de cálculo con el programa spas versión 20. Se concluyó que los factores influyentes en la decisión financiera del microempresario para tomar un financiamiento en la caja municipal de la santa son básicamente la tasa de interés, rapidez del servicio, el servicio personalizado y especializado. Finalmente, con los resultados finales se procedió a aceptar la hipótesis de investigación y se rechazó la hipótesis nula.

Flores (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las

micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú: caso empresa arco iris s.a. a1 de nuevo Chimbote, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú y de la empresa arco iris s.a. a1 de nuevo Chimbote, 2015. La investigación fue cualitativa-bibliográfica-documental y de caso. para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y entrevista, así como los instrumentos de fichas bibliográficas y un cuestionario de preguntas cerradas, respectivamente; encontrando los siguientes resultados: respecto a la revisión bibliográfica, la mayoría de los autores(investigadores) nacionales revisados, coinciden en establecer que el acceso al financiamiento permite a las micro y pequeñas empresas tener una mayor capacidad de crecimiento y desarrollo, porque dicho financiamiento lo pueden utilizar como capital de trabajo y en la compra de activos; además, el financiamiento es uno de los pilares más importantes para el sostenimiento, fortalecimiento y crecimiento de los ingresos de dichas empresas. En lo que respecta a la empresa de transportes del caso en estudio, esta empresa recurrió a financiamiento de terceros, más concretamente del sistema no bancario formal (caja municipal del santo) para la adquisición de unidades de transporte de pasajeros fundamentalmente, lo que a su vez le permitió mejorar sus ingresos y utilidades, y así poder ser más competitiva en el mercado de transporte colectivo de pasajeros de nuevo Chimbote. Finalmente, concluimos que una de las características fundamentales de las micro y pequeñas empresas de transporte de pasajeros a nivel del Perú y de la empresa del caso, es que el financiamiento es mixto; es decir, el financiamiento es propio y de terceros, fundamentalmente del sistema no bancario formal (cajas municipales, rurales, entre

otros).

Crespín (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 16 mypes de una población de 25, a quienes se les aplicó un cuestionario de 27 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios de las mypes: el 56% de los representantes legales de las mypes encuestados, son adultos, el 62% son del sexo femenino y el 56% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las mypes: el 88% de las mypes encuestadas, se dedica al sector y rubro por más de 3 años y el 88% son formales. Respecto al financiamiento: el 56% de las mypes encuestadas financia sus actividades con fondos de terceros y el 64% ha obtenido su crédito financiero de entidades bancarias. Respecto a la capacitación: el 100% de las mypes encuestadas, no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 81% de su personal no recibió capacitación y el 88% sí considera relevante a la capacitación para su empresa. Finalmente, se concluye que la mayoría de los mypes necesitan del financiamiento para poder crecer y desarrollarse en el mercado; sin embargo, el crédito financiero que obtienen es a corto plazo; por otro lado, la poca valoración que tienen a la capacitación es una debilidad de las mypes encuestadas; por lo tanto, sería conveniente que el estado, debería empezar a implementar programas de capacitación ad hoc a las mypes en general y a las mypes

estudiadas en particular.

Guerrero (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería-Chimbote, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería de Chimbote, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 16 mypes de una población de 30, a quienes se les aplicó un cuestionario de 29 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados: respecto a las características de los dueños de las mypes: del 100% de los representantes legales de las mypes encuestados, el 62% son adultos, el 56% son del sexo femenino y el 44% tiene secundaria completa. Respecto a las características de las mypes: el 56% tienen más de 3 años en el sector y rubro, el 94% son formales, el 68% posee un trabajador permanente, el 63% no posee ningún trabajador eventual y el 75% se formaron por subsistencia. Respecto a las características del financiamiento: el 63% de las mypes encuestadas financian sus actividades con fondos de terceros, el 90% lo obtuvo de entidades bancarias, el 80% dijo que el crédito fue a corto plazo y el 60% lo invirtieron en capital de trabajo. Respecto a las características de la capacitación: el 87% no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 63% dijo que su personal no recibió capacitación y el 75% consideran que la capacitación es relevante para su empresa. Finalmente, se concluyó: podemos afirmar que la mayoría de las microempresas necesitan del financiamiento para poder operar en el mercado, sin embargo, el crédito que obtienen es a corto plazo que no ayuda mucho, por otro lado

está la poca valoración que tienen a la capacitación; es decir, la mayoría de las mypes sólo sobreviven, porque el poco financiamiento que reciben es de corto plazo y escasa la capacitación para que puedan potenciar su conocimiento en el ámbito empresarial.

Domínguez (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de san miguel- Cajamarca, 2015”. Tuvo como objetivo general: determinar y describir las características del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de san miguel- Cajamarca, 2015. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra dirigida de 11 micros y pequeñas empresas de una población de 22, a quienes se les aplicó un cuestionario de 28 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta; obteniéndose los siguientes resultados. Respecto al objetivo específico 1: el 100% de los representantes legales de las mypes encuestados son adultos de 26-59 años, el 73% son del sexo femenino; el 82 % tienen secundaria completa y el 18% tienen educación superior no universitaria completa. respecto al objetivo específico 2: el 73% de las mypes encuestadas se dedica al rubro compra/venta de prendas de vestir hace más de 3 años, el 73% son formales, el 100% tienen 1 trabajador permanente y el 100% no poseen ningún trabajador eventual. Respecto al objetivo específico 3: el 82% de las mypes encuestadas desarrollan sus actividades de comercio con financiamiento propio y el 18% lo hace con financiamiento de terceros, el 100% de los que solicitaron financiamiento de terceros obtuvo su crédito de entidades bancarias y el 50% lo invirtió en capital de trabajo. Respecto al objetivo específico 4: el 100% no recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito, el 64% dijo que su

personal no recibió capacitación, 73% considera que la capacitación es una inversión y el 73% considera que la capacitación es relevante para su empresa. Como conclusión: podemos afirmar que estas microempresas que se dedican a este rubro no necesitan financiamiento de terceros, es decir su actividad lo realizan con financiamiento propio para poder operar en el mercado, esto quiere decir que este tipo de negocio es bastante rentable en este distrito; por otro lado, no valoran la capacitación ya que la mayoría de las mypes encuestadas no capacitan a su personal. Sin embargo, los dueños consideran que la capacitación es importante para el desarrollo de su negocio.

Fajardo (2015) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías del mercado las Malvinas del distrito de Chimbote, 2014”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas (mype) del sector comercio -rubro ferreterías del mercado las Malvinas del distrito de Chimbote, 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió de manera dirigida una muestra de 15 mypes de una población de 40, a quienes se les aplicó un cuestionario de 19 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las mypes: el 100% de los empresarios encuestados son adultos, el 73.33% son del sexo masculino y el 33.33% tienen instrucción superior universitaria incompleta. Así mismo, el 100% de las mypes encuestadas afirman que tienen más de 4 años en la actividad empresarial, el 73.33% tienen de 1 a 3 trabajadores y el 100% formo la mype para generar ganancias. Respecto al financiamiento: el 100% de las mypes encuestadas obtuvo financiamiento en el 2014, de los cuales el 60% lo obtuvo de una entidad bancaria y el 40% de una entidad no



bancaria, el 100% invirtió el financiamiento recibido en capital de trabajo, el 100% considera que el financiamiento recibido contribuyó a la rentabilidad de su empresa. Finalmente, se concluye que la totalidad (100%) de las mypes encuestadas solicitaron créditos a terceros para financiar su capital de trabajo, lo que les ayudó a incrementar la rentabilidad de sus empresas.

Machuca (2015) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de suministros de cómputo - distrito de Cajamarca, 2013 – 2014”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro distribuidoras de suministros de cómputo, distrito de Cajamarca, 2013 - 2014. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se tomó una población muestral de 20 mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 31 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: respecto a los empresarios y las mypes: los empresarios dijeron que: el 65% su edad fluctúa entre los 30 a 44 años, el 65% son del sexo femenino y el 30% tiene grado de instrucción superior no universitaria completa. Se concluye respecto al financiamiento: los empresarios manifestaron que: el 80% solicitaron crédito para su negocio de entidades no bancarias y el 85% de los créditos recibidos los invirtieron en activos fijos y capital de trabajo. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 85% recibieron una capacitación previa para la administración del microcrédito financiero; el 65% recibieron capacitación en inversión del crédito financiero y el 90% recibió capacitación entre una a cuatro veces. Respecto a la rentabilidad: el 80% creen que la capacitación

mejoro la rentabilidad de su negocio y el 80% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los dos últimos años.

#### **2.1.4. Antecedentes locales**

Bonifacio (2016) en su tesis titulada: “Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, 2016”. Tuvo como objetivo general: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las mype del ámbito de estudio. La metodología que se ha empleado es el enfoque cuantitativo. el nivel fue descriptivo simple, no experimental y de corte transversal, además de ello la población y muestra estuvo conformada por los 23 propietarios y/o representantes legales de las mype, a los cuales se les aplico 24 interrogantes y se utilizó la encuesta y con ello llegando a los siguientes resultados de mayor relevancia. Respecto al financiamiento el 87% tiene financiamiento de terceros, el 48% recurren a entidades no bancarias, el 100% aseguran haber obtenido financiamiento solicitado, el 65% obtuvieron crédito a corto plazo, el 39% nos dicen que han invertido en el capital de trabajo el préstamo conseguido. Respecto a la capacitación el 61% tuvieron capacitación para el otorgamiento de crédito, el 17% se capacitaron en más de 2 cursos, el 65% aseguran que su personal ha sido capacitado, el 70% afirman que la capacitación es una inversión. Respecto a la rentabilidad el 91% consideran que su rentabilidad ha mejorado con el financiamiento, el 70% aseguran que con la capacitación aumento su rentabilidad y el 44% dicen que su rentabilidad no ha disminuido en el periodo de estudio. En conclusión, queda demostrada que el financiamiento y la capacitación si inciden en la obtención de una buena rentabilidad; en concordancia con los resultados conseguidos de

la muestra mediante los instrumentos de medición que se relacionan positivamente con el marco teórico.

Celmi (2016) en su tesis titulada: “caracterización del financiamiento y rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz 2015”. Tuvo como objetivo general determinar las principales características del financiamiento y rentabilidad de las mype del sector comercio rubro abarrotes en el mercado de pedregal – provincia de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo y de nivel descriptivo, para desarrollarla se escogió una muestra poblacional de 19 mype, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de encuesta, se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a los representantes legales de las mype, el 68% son adultos, el 58% son del sexo femenino, el 74% son casados y el 42% tienen secundaria incompleta. Respecto al perfil de las mype, el 100% tienen de 1 a 5 trabajadores, el 68% son formales y el 100% fueron creadas con el propósito de obtener más ganancias. Respecto al financiamiento, el 58% afirman que, si es importante el financiamiento, y el 53% recibieron créditos financieros de terceros para su negocio. Respecto a la rentabilidad, el 68% consideran que el financiamiento sí mejora la rentabilidad de las empresas, y el 84% manifestaron que la rentabilidad de su empresa si mejoró en los últimos años. Llegando a las siguientes conclusiones; la mayoría de las mype financian su actividad con fondos ajenos y dijeron que la rentabilidad de su empresa mejoró en los últimos años.

López (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las mype del sector servicio-rubro agencias de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015”. Tuvo como objetivo determinar las principales características del financiamiento

de las mype del sector servicio- rubro agencias de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015. La investigación fue de tipo cuantitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental, para llevarla a cabo se escogió una muestra de 21 representantes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 21 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniendo los siguientes resultados: respecto a los representantes legales: el 67% son de sexo masculinos, entre 26 a 35 años de edad y el 52% tienen superior completa. Así mismo, respecto a las mype: el 48% tienen de 10 a más años de permanencia en el mercado, el 38% tiene 2 trabajadores permanentes y el 90% de las mype se formó con la finalidad de obtener ganancia. en cuanto al financiamiento: el 62% financió su actividad productiva con financiamiento propio, el 38% han obtenido créditos de las entidades bancarias, el 19% indican que solicitaron créditos a mi banco para financiar su empresa, pagando de 1 a 5% de tasa de interés por el crédito otorgado y el 24% invirtió el crédito en el capital de trabajo. Se concluye que las mype del rubro estudia están representadas por personas adultas con experiencia en el rubro y en su mayoría recurren al financiamiento propio con menor uso del crédito bancario, ya que los empresarios perciben que las entidades financieras cobran altas tasas de interés.

Leyva (2014) en su tesis titulada: “El financiamiento y rentabilidad de las mype en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la ciudad de Huaraz – 2013”. Tuvo como objetivo describir las características del financiamiento y rentabilidad de las mype en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la ciudad de Huaraz - 2013. la muestra estuvo conformada por 37 empresarios de los cuales se aplicó un cuestionario estructurado dirigido a los propietarios de las empresas de transporte de carga pesada de Huaraz a través de la técnica de la encuesta de los cuales se obtuvieron

los siguientes resultados: que fueron en cuanto a la edad que el 76% contaban con edades de 25 a 39 años, el 78% varones, el 41% tenían de 6 a 10 años de funcionamiento de su empresa; el 95% solicitó crédito, el 57% solicitó el crédito en entidad bancaria de los cuales al 57% le otorgo el crédito el 57% solicitó crédito 3 veces en el año 2013, el 37% declaró que tuvo un margen de ganancia del 15% el 77% lo tuvieron de fuentes externas de financiamiento, el 57% lograron financiamiento del banco de la nación, el 64% de las cajas, el 46% fue a corto plazo, el 37% se prestó de 3 a 5 años, el 40% se prestó de más de 12,000 nuevos soles; aunque un 52% afirman que el interés es alto, el 83% afirma que incremento su rentabilidad, el 77% percibió mayor rentabilidad en el 2013 y el 71% percibió que su rentabilidad se debió al crédito financiero. Se determinó y llego a la conclusión que el financiamiento incide directamente en la rentabilidad de las mype del sector servicios rubro transporte carga de Huaraz. el 40% de microempresarios obtuvieron créditos de más de 12,000 soles y 31% entre 10,000 a 12,000 nuevos soles el 77% que perciben que su rentabilidad fue mayor en el año 2013, y el 71% tienen una mejor percepción sobre la rentabilidad empresarial generado por el financiamiento bancario y no bancario.

Castillo (2015) en su tesis titulada; “El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Recuay, 2014”. Tuvo como objetivo determinar el financiamiento y la rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Recuay en el 2014. El diseño de investigación fue descriptivo simple no experimental y de corte transversal; la población muestral estuvo constituida por 23 propietarios trabajadores de ferreterías de la provincia de Recuay; la técnica empelada fue la encuesta y el

instrumento fue el cuestionario estructurado; se consignaron los principios éticos. resultados: el 52% indicaron que no organizaron su micro empresa con capital propio; el 61% indicaron que sí su micro empresa se organizó con endeudamiento bancario; el 75% indicaron a veces conocer la renta variable de su micro empresa; el 78% indicaron siempre participar en el mercado local; el 78% indicaron a veces pertenecer a una integración vertical a grandes empresas; el 65% indicaron siempre administrar satisfactoriamente los costos operativos de su micro empresa; el 65% indicaron que valoraban como alto la rentabilidad de su micro empresa en el 2014. Conclusión: de acuerdo a los resultados empíricos y teóricos obtenidos en la presente investigación se puede confirmar que es determinada el financiamiento y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Recuay en el 2014; de acuerdo a los resultados obtenidos del cuestionario aplicado a los elementos de la muestra y las propuestas teóricas de los investigadores expresados en los antecedentes y las bases teóricas.

Morales (2016) en su tesis titulada: “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015”. Tuvo como objetivo general, determinar las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro – cerámica, distrito de Taricá, provincia de Huaraz – 2015. Para lo cual la investigación cuenta con un diseño no experimental, nivel descriptivo, tipo cuantitativo, y para su desarrollo se tomó una muestra del 100% de la población consistente de 14 mype del rubro en estudio, cuyo criterio de inclusión fue la formalización de las mismas, a las que se les aplicó la técnica de la encuesta utilizando

como instrumento cuestionarios de 25 preguntas cada uno, mediante la cual se obtuvieron los siguientes resultados: respecto a los empresarios: manifestaron que el 93% son mayores edad y de género masculino, respecto a las características mype: el 64% afirman que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el 14% tienen trabajadores eventuales, respecto al financiamiento el 86% de las mype estudiadas siempre suelen recurrir a créditos internos, y del 100% de las mype, un 21% tienen algún tipo de problema para poder acceder a ellos; con respecto a la formalización un 86% es formal. Las mype se financian a través de cajas municipales de ahorro y crédito con un 86%, mientras que de los bancos solo usan el 21% para financiar a las mype. Finalmente, las conclusiones son: la mayoría de las mype son manejados por personas adultas y obtienen financiamiento de las cajas municipales, los bancos no les otorgan facilidades para obtener financiamiento.

## **2.2.Bases teóricas**

Esta teoría afirma el valor de una compañía quien no se ve afectado por el perfil que está financiada por la ausencia de arbitrios o incoherencias de tener información con los funcionarios. Las proposiciones que indica el teorema de Modigliani – Miller en el caso de que no haya impuestos se consideran como empresas todos idénticos, es decir las empresas se financian únicamente por las aportaciones de los accionistas, y las otras empresas que cuentan, son apalancadas y ellas se financian con las acciones de la empresa y también forman parte de la deuda.

### **2.2.1. Teoría modelo del trade – off o equilibrio estático**

Esta teoría nace de la estructura financiera óptima, estas influyen en las presiones sobre las decisiones que se toman frente al financiamiento. De acuerdo a esta teoría

también se dice que son ventajas impositivas del financiamiento con deuda y también con los costos de quiebra. También según esta teoría se dice el pago de los intereses que se pagan por el endeudamiento son generalmente deducibles, y para lo cual se deben de pagar toda la deuda para no tener mayor quiebra como en la actualidad la tienen las empresas. Esta teoría agrupa a toda la teoría o modelos que sustentan que existe una mezcla de la deuda del capital óptimo (Zubizarreta, 1985).

### **2.2.2. Teoría de Jerarquía financiera**

Esta teoría se encuentra influyente en la toma de decisiones sobre el financiamiento respecto al apalancamiento corporativo. Esta teoría nos dice que se basa en la información asimétrica entre las empresas y también entre los mercados financieros. Para eso los directores de las empresas tienen el libre acceso a la información financiera de la empresa, las empresas o compañías para poder financiar sus inversiones con autofinanciación entre la deuda con riesgo (Zubizarreta, 1985).

De acuerdo a esta teoría se toma ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. También esta teoría nos dice que determina la estructura financiera de las empresas.

### **2.2.3. Teoría de estructura de capital**

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las micro y pequeñas empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante un largo tiempo, la metodología consiste en el que se debe realizar el apalancamiento basado en la hipótesis fundamento de la teoría de Modigliani & Miller, donde manifiesta que en los últimos años los únicos que afirman la ausencia del impacto financiero sobre el valor de la firma (Modigliani & Miller, 1958).



#### **2.2.4. Teoría de la agencia empresarial**

Esta teoría, nos afirma que es un método de desarrollo empresarial esto nace mediante un sistema de subcontratación de diversas tareas de la empresa y así se pueden conseguir un adecuado control en dicho trabajo. Esta teoría ha sido estudiada en los entornos financieros para conseguir una aplicación directa, la estructura aporta un concepto de empresa que se basa en la relación de agencia o contrato en el que se participan con préstamos de las entidades financieras (Jensen, & Meckling 1994).

### **2.3. Marco Conceptual.**

#### **2.3.1 Producción.**

Es el proceso mediante el cual los factores de producción se combinan entre sí para fabricar los bienes y servicios que desea la población. La producción puede medirse en unidades físicas o en su valor monetario (Aranda, 2007).

El concepto de producción es muy utilizado a instancias de nuestra lengua y se lo usa para referir diversas cuestiones y en diferentes contextos en todos los sentidos de su uso está estrechamente vinculado con la acción de producir y fabricar algo, ya sea nuevo o algo ya hecho, pero es necesario seguir generando por la demanda que ostenta. En términos generales, la palabra producción refiere a la acción de producir, a la cosa ya producida, al modo de producirla y a la suma de productos del suelo como de la industria. La obtención de frutos o cualquier otro bien que proviene directamente de la naturaleza sin tercerizaciones se denomina comúnmente como producción.

#### **2.3.2 Productividad.**

Es la relación entre lo obtenido tras un proceso productivo y los factores de producción utilizados. También se puede medir en unidades físicas (x kilos de trigo por

hectárea) o en términos de valor. Para medir la productividad del factor total, es decir, la suma de la productividad del conjunto de todos los factores, es necesario utilizar términos de valor (Aranda, 2007).

La productividad es una medida económica que calcula cuantos bienes y servicios se han producido por cada factor utilizado, durante un periodo determinado. Como objetivo la productividad es medir la eficiencia de producción por cada factor o recurso utilizado, entendiendo por eficiencia como un hecho de obtener el mejor o máximo rendimiento utilizando un mínimo recursos, es decir menos recursos para producir una misma cantidad, mayor será la productividad y, por tanto, mayor será la eficiencia.

Desde el punto de vista económico, la productividad es un vínculo que existe entre lo que se ha producido y los medios que se han empleado para conseguirlo. La productividad suele estar asociada a la eficiencia y al tiempo; cuanto menos tiempo se invierta el logro del resultado será superior y así la producción será mayor.

### **2.3.3. Productividad de los Factores de Producción.**

La productividad de los factores de producción depende de una multitud de elementos. Hay tierras más fértiles que otras y obreros más fuertes o más hábiles que otros. La productividad del capital depende en parte de la tecnología que incorpora: un tractor que rinda adecuadamente es más productivo que su equivalente en arados tirados por bueyes. Además, ciertas combinaciones de los factores de producción sirven para incrementar la productividad, por ejemplo, la fertilidad del suelo puede aumentar añadiendo abonos (es decir, capital); los trabajadores que disponen de maquinaria apropiada son más productivos que los que trabajan sólo con las manos o con

herramientas sencillas (Aranda, 2007).

#### **2.3.4 Estrategias.**

El término estrategia tiene un principio científico en el examen estratégico, misión, visión en el análisis de situaciones, interno, externo, matrices, escenarios, la conexión entre los objetivos con la estrategia, la participación permanente de los involucrados, la evaluación de desempeño de los mismos que se encuentran responsables de las organizaciones (Aranda, 2007).

Es así que la estrategia es discernida como la dirección y el logro de una organización a través de la planificación de los recursos en un ambiente volátil, para hacer frente a las exigencias de los mercados y cumplir la perspectiva de los accionistas.

Una estrategia es un conjunto de acciones que se llevan a cabo para lograr un determinado fin.

Estrategia es la determinación de los objetivos a largo plazo y la elección de las acciones y la asignación de los recursos necesarios para conseguirlos.

##### **2.3.4.1. Planeación Estratégica.**

La planeación estratégica se puede definir como el arte y ciencia de formular, implantar y evaluar decisiones internacionales que permitan a la organización llevar a cabo sus objetivos. Es la planeación a largo plazo que pretende lograr las metas organizacionales. El largo plazo se define como un periodo que se extiende aproximadamente a cinco años hacia el futuro. La importancia de esta es poder anticipar, en el futuro próximo, los ingresos que se van a obtener, los gastos y costos que se van a realizar, pero estos últimos, dentro de la planeación estratégica, se visualizan como inversión (Armijo, 2009).

La planeación estratégica, es un documento donde está plasmado las ocurrencias a nivel político, económico, financiero organizativo y estratégico, tomando estos indicadores sabremos nuestra posición actual y hacia dónde queremos enmarcar, es así que se generan interrogantes de nuestra Ente; se plantean algunas dudas de la organización, como la manera de hacer las cosas y de esa manera diseñar una estrategia en función de nuestra posición actual y del estado.

#### **2.3.4.2 Estrategias del mercado**

Las estrategias de mercado es un listado de informes donde se describe acciones inmediatas a tomar frente a una eventualidad de tipo estratégico de parte de la competencia y se esa manera estar en una ventaja competitiva en el mercado mediante la utilización de los recursos y capacidades que cuenta la empresa a fin de lograr los objetivos enmarcados, para diversos grupos (Armijo, 2009).

#### **2.3.4.3 Estrategia de financiamiento**

La ejecución de los proyectos identificados en el marco del plan demanda la disponibilidad de recursos financieros indispensables para poner en práctica las acciones propuestas, lo cual implica la adopción de procedimientos y mecanismos que garanticen la apropiación de recursos a nivel regional o local, nacional e internacional. Es pertinente, por lo tanto, definir estrategias de gestión de recursos para garantizar la convergencia de los diferentes canales de financiación en favor de la ejecución del plan. La participación en el nivel regional o local se prevé mediante la disponibilidad de los recursos humanos, institucionales y el apoyo logístico indispensable para el desarrollo de los proyectos, así como la participación comunitaria, la cual representa un aporte importante que garantiza la apropiación de los proyectos por parte de ellos (Armijo,

2009).

En el ámbito económico, el término financiamiento sirve para referirse a un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u organizacional. Es importante acotar que la manera más común de obtener financiamiento es a través de un préstamo de entidades financieras.

El financiamiento es el acto mediante el cual una organización se dota de dinero. La adquisición de bienes o servicios es fundamental a la hora de emprender una actividad económica, por lo que el financiamiento es un paso que sirve para emprender a un futuro.

El financiamiento es un conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario, el financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivados de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo.

La planeación financiera hace referencia a la administración referida tanto a la planeación a corto como a largo plazo, a lograr los objetivos de la empresa, así como a influir en la toma de decisiones financieras de la misma, en el sentido de saber si es el momento adecuado para realizar inversiones de crecimiento (ampliación o instalación de nuevas plantas, compra de maquinaria, creación de nuevos productos, entre otras), o en su caso, saber si la empresa necesita nuevo financiamiento para su funcionamiento.

La evaluación de proyectos, la que considera el valor del dinero en el tiempo, tiene métodos como el cálculo del periodo de recuperación de la inversión, la tasa promedio de rendimiento, el valor presente neto o valor presente actual y la tasa interna de retorno de la inversión.

A nivel empresarial, se presentan distintas fuentes de financiamiento, algunas de ellas son:

**Financiamiento a corto plazo:** en este tipo de financiación, el plazo del préstamo es menor a un año. Por ejemplo, los créditos bancarios (Chorro, 2010).

**Financiamiento a largo plazo:** el plazo para cancelar es mayor a un año, o no existe una obligación como tal de devolver el dinero. Un ejemplo de esta clase de financiamiento se realiza a partir de fondos de parientes o amigos (Chorro, 2010).

**Financiamiento interno:** se obtiene de recursos disponibles de la empresa. Ej. Amortizaciones, fondos de reserva, etc (Chorro, 2010).

**Financiamiento externo:** provienen de personas que no pertenecen a la empresa. ej.: préstamos bancarios (Chorro, 2010).

#### **Acceso al financiamiento bancario y al mercado de capitales**

El acceso al crédito a través de sistema financiero-bancario, es notorio que existe diversidad entre los múltiples países. Caso muy connotado es sobre las pequeñas empresas que no recuren al financiamiento bancario, de acuerdo a los indicadores es relativamente baja (Chorro, 2010).

#### **2.3.4.5 Regulaciones a las actividades económicas.**

Un indicador fundamental para el desarrollo de la actividad económica es la forma en que el sector público regula su desenvolvimiento a través de la simplificación

administrativa así, mientras las regulaciones entorpezcan lo menos posible la actividad económica, mejores serán las posibilidades de supervivencia, crecimiento y desarrollo de las empresas de diferentes rubros, especialmente cuando estas enfrentan competencia de Compañía de otros países que están sometidas a una menor carga en materia de regulaciones (Chorro, 2010).

#### **2.3.4.6 Principales obstáculos para las empresas**

En esta sección se escudriña sobre situaciones que las empresas indican como obstáculos, a partir de las encuestas realizadas por el banco mundial. De los 15 diferentes obstáculos considerados se seleccionaron los cinco que las empresas, señalan como los más importantes que enfrentan, a los fines de evaluar que proporcionan las empresas y los selecciona como obstáculo en cada país. En el acceso al sistema de financiamiento como obstáculo, para las pequeñas empresas es el segundo obstáculo más importante, mientras que para las medianas es el principal y para las grandes es el sexto, Fidelización de clientes (Chorro, 2010).

Actualmente, la fidelización de un cliente es un concepto muy complejo, que está cargado de esfuerzo debido a la profunda crisis y a los posibles competidores que cada vez se preparan más y mejor, buscan nuevas y novedosas alternativas de negocio basadas en estudios más profundos y concretos, aplicando las nuevas tecnologías a su alcance para un mejor funcionamiento del negocio. La estrategia de fidelización no solo se trata de puntos, regalos, descuentos, recompensas. Sino de la forma en que los procesos, tecnologías, ideas e interacciones que la empresa establece para llevar a cabo una vinculación del consumidor con la marca. Cuanto más profunda se establece una

vinculación con más posibilidades existirán de alcanzar la fidelización del cliente. En la actualidad, el momento de la captación de un cliente por parte de la empresa, se convierte en el momento más importante del día. Que un posible cliente se acerque a nuestra empresa, quiere conocernos y saber de nuestros productos, debe mejores servicios, de manera que la empresa o cliente solicitante de la información quede satisfecho y hable bien de la empresa.

#### **2.3.4.5 Micro y Pequeñas Empresas.**

No existe conceptos oficiales y consensuados respecto a las Micro y Pequeñas empresas, ya que estas definiciones varían de acuerdo al rubro y enfoque. Para algunos autores la importancia que se asume es en las ventas, en el capital de la empresa, en el número de sus colaboradores y en el volumen de la producción; mientras que para otros se basan en el criterio económico, financiero, monetario – tecnológico. Por otro lado, existe el criterio de volumen de capital para conceptualizar las diferentes magnitudes de la Micro y pequeñas Empresas. La cantidad de capital relaciona sus activos con la cantidad de trabajadores existente en la empresa. Comúnmente se recurre al capital que tiene la empresa para invertir fomentando la creación de puestos de trabajo y por consiguiente la actividad misma del ente. Un estudio y análisis efectuado por la OIT en los diferentes países, muestra que existen más de cincuenta definiciones sobre pequeñas empresas. Las opiniones ameritan diferentes conceptos, como el tipo de gestión, número de colaboradores y la magnitud de ventas o algunos indicadores de consumo de fluido eléctrico, y de manera imprescindible el uso de herramientas tecnológicas (Chorro, 2010).

La OIT, en su documentación sobre el fomento de las Pequeñas y Medianas



Empresas, en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del trabajo, realizada en Ginebra – Suiza en el año 1986 , conceptualiza de manera amplia el tema de la medianas y pequeñas empresas, considerando en ella las empresas grandes que no tienen un número mayor de cincuenta trabajadores, también hace de conocimiento que existen empresas familiares donde el número de sus colaboradores son de tres a cuatro personas, inclusive a los trabajadores autónomos.

La CEPAL, define a las Microempresas como unidad motriz – productora, con menos de diez colaboradores eficaces, esto incluye al dueño del negocio, familiares y colaboradores estables – eventuales.

Fernando Villarán, en el seminario “Microempresas y Medio Ambiente”, desarrollado en ciudad lima en el año 1993, explicito lo siguiente, refiriendo a este sector, que está caracterizado por el mínimo de trabajadores, entre uno a cuatro, que presentan una insuficiente cantidad de capital, equivalente a un monto de seiscientos dólares americanos, por puesto de ocupación. La misma que canaliza una cantidad mínima de capital y es predominante en mano de obra, estos niveles bajos se presentan porque existe nula capacitación de productividad.

La empresa industrial, se describe por tener un tamaño no mayor a 19 trabajadores, y un capital establecido por puesto de trabajo de 3000 dólares americanos, cuenta con herramientas tecnológicas modernas y tiene mayor capacidad de producción, puesta esta es capaz de producir mayor valor agregado, generando estabilidad en la económica de la entidad.

Vemos que hay muchas posiciones sobre el tema de Micro y Pequeñas Empresas, sin embargo, nuestra legislación, ha establecido límites, en cuanto a los reglamentos y

promociones en este sector de las Micro y Pequeñas Empresas.

### **III. Hipótesis**

Al presente trabajo no le corresponder formular hipótesis por ser una investigación descriptiva.

Galán (2009) sostiene que no todas las investigaciones tienen formulado una hipótesis, las investigaciones de nivel descriptivo, no las requieren por el mismo hecho de que ya se plantean preguntas en la operacionalización de la investigación.

## **IV. Metodología**

### **4.1. Diseño de la Investigación**

#### **4.1.1. Tipo de investigación**

Para la investigación se utilizó como tipo de investigación cuantitativo.

Hernández (2006) establece teorías y preguntas iniciales de investigación, de las cuales se derivan hipótesis, estas se someten a prueba utilizando diseños de investigación apropiados. Mide las variables en un contexto determinado, analiza las mediciones, y establece conclusiones. Si los resultados corroboran las hipótesis, se genera confianza en la teoría, si no es refutada y se descarta para buscar mejores. Reduccionista. Utiliza medición numérica, conteo, y estadística, encuestas, experimentación, patrones, recolección de datos

#### **4.1.2. Nivel de investigación**

Para la investigación se utilizó el nivel descriptivo.

Hernández (2006) es descriptivo ya que indagan la incidencia de las modalidades y categorías o niveles de una o más variables en una población.

#### **4.1.3. Diseño de investigación**

Se utilizó como diseño de investigación descriptivo no experimental.

Hernández (2006) la investigación no experimental es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables, es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos.



## **4.2. Población y muestra**

### **4.2.1. Población**

Tamayo (2012) señala que la población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis que integran dicho fenómeno y que debe cuantificarse para un determinado estudio integrando un conjunto N de entidades que participan de una determinada característica, y se le denomina la población por constituir la totalidad del fenómeno adscrito a una investigación.

N = 42 productores de palta de Distrito de Matacoto.

### **4.2.2. Muestra**

Francisca (1988). Afirma que la muestra es una parte del conjunto de todos los elementos de los cuales se refiere la investigación. La muestra de esta investigación fue de 40 productores de palta:

n= 40 productores de palta

### **4.2.3. Criterios de inclusión**

- ✓ A los Micro empresarios quienes nos aceptaron realizar la encuesta.
- ✓ A los micro empresarios con más antigüedad, para que la investigación sea más profunda.

### **4.2.4. Criterios de exclusión**

- ✓ A los Micro empresarios, quienes recién empieza con la actividad y no tienen mucho conocimiento.
- ✓ A los Micro empresarios quienes no quisieron responder las encuestas.

### 4.3. Operacionalización de variables

**Título:** Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016

VARIABLE	Definición conceptual	DIMENSIÓN	INDICADOR	ITEMS
<b>FINANCIAMIENTO</b>	Están relacionadas con la definición de objetivos y alternativas de acción asociadas con la obtención de recursos que cubran las necesidades de efectivo de la organización, es decir, que financien sus operaciones en el corto y largo plazo, para lograr los objetivos trazados.	DIMENSIÓN SOCIAL	Capacitación	¿La Institución pública que les apoya, capacita a su personal en la producción de tus productos? ¿Te han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias toxicas usadas en la producción de palta?
			Fidelización del cliente	¿La Institución que te financia te ha enseñado a fidelizar tus clientes? ¿Tus clientes conocen todo sobre tu negocio, su entorno, modo de trabajo, el valor agregado que le damos a la producción de palta?
			Optimizar la producción	¿Te han enseñado a vender tus productos, de manera eficaz? ¿Usted sabe, como optimizar energéticamente la producción de palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero?
		DIMENSIÓN ESTRATEGICA	Planificación	¿Usted, como agricultor en producción de paltas, planificas tus actividades diarias? ¿Es un factor determinante, el clima, para la cosecha de tus productos (paltas)?
			Business Angels	¿Usted sabe o conoce sobre Business Angels o ángeles inversores? ¿En el futuro le gustaría contar con el apoyo de un inversor (Business Angels)?

			Play Funding	<p>¿La asociación de productores de palto, cuenta con una página web para promocionar sus productos?</p> <p>¿En la página web, promociona el spot publicitario de sus inversores?</p>
		DIMENSIÓN POLÍTICO	Plan político del gobierno local	<p>¿Existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de palta?</p> <p>¿Aparte del apoyo por parte de la autoridad local, existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de palta?</p>
			Presupuesto Participativo	<p>¿Cómo productor, has participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo, para el mejoramiento de la producción de palta?</p> <p>¿El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas?</p>
			Proyectos de Inversión	<p>¿Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de palta?</p> <p>¿Estarías dispuesto a que tu gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola?</p> <p>¿En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de paltas?</p> <p>¿Sabes, si tu gobierno local promueve, planes estratégicos de mejoramiento en la producción de palta?</p>
		DIMENSIÓN ECONOMICA	Público	¿El estado u otro órgano público te apoya financieramente para la producción de tus paltas?
			Privado	¿Cuentas con apoyo financiero, del sector privado para la producción de paltas?

## **4.4. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos**

### **4.4.1. Técnicas**

Méndez (1999) define como un procedimiento dentro de los diseños de una investigación descriptiva en el que el investigador recopila datos mediante un cuestionario previamente diseñado, sin modificar el entorno ni el fenómeno donde se recoge la información ya sea para entregarlo en forma de tríptico, gráfica o tabla.

Para la investigación se utilizó, la técnica de la encuesta.

### **4.4.2. Instrumentos**

Para el recojo de la información, se utilizó un cuestionario estructurado de 22 preguntas.

Méndez (1999) define como un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos del proyecto de investigación. Por esta razón el cuestionario es en definitiva un conjunto de preguntas respecto a una o más variables que se van a medir.

## **4.5. Plan de Análisis**

El procesamiento de datos se realizó de forma automatizada con Excel. Para la elaboración de figuras de frecuencia absoluta y porcentual, se utilizó el programa Excel, que cuenta con funciones para el conteo sistemático de datos, estableciéndose para ello criterios predeterminados. Elaboración de los gráficos circulares que acompañaron a los cuadros elaborados para describir las variables, permiten visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.



#### 4.6. Matriz de consistencia

**Título:** Características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016

Enunciado del problema	Objetivos	Hipótesis	Metodología de la investigación
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, rubro producción de Palta en el distrito de Matacoto - 2016?</p> <p><b>Problemas Específicos.</b></p> <p>¿Cuáles son las características del enfoque social para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el distrito de Matacoto - en el periodo 2016?</p> <p>¿Cuáles son las características de la planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto - en el periodo 2016?</p> <p>¿Cuáles son las características del enfoque político para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto, en el periodo 2016?</p> <p>¿Cuáles son las características de la dimensión económico para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el distrito de Matacoto - en el periodo 2016?</p>	<p><b>Objetivo general:</b></p> <p>Determinar las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto - 2016.</p> <p><b>Objetivos específicos:</b></p> <p>Describir las características del enfoque social para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto - periodo 2016.</p> <p>Describir las características de la planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto, periodo 2016.</p> <p>Describir las características del enfoque político para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto, periodo 2016.</p> <p>Describir las características de la dimensión económico para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el distrito de Matacoto - en el periodo 2016</p>	<p>Al presente trabajo no le corresponder formular hipótesis por ser una investigación descriptiva, con una sola variable.</p>	<p><b>Tipo y Nivel de la Investigación.</b></p> <p><b>Tipo de Investigación.</b></p> <p>El tipo de investigación fue cuantitativo.</p> <p><b>Nivel de Investigación.</b></p> <p>El nivel de la investigación fue descriptivo.</p> <p><b>Diseño de la Investigación</b></p> <p>El diseño fue no experimental – descriptivo.</p> <p><b>M → O</b></p> <p>Dónde:</p> <p><b>M</b> = Muestra conformada por los micro y pequeñas empresas.</p> <p><b>O</b> = Observación de la variable</p>

#### 4.7. Principios Éticos

**Protección a las personas:** Se aplicó este principio, porque se respetó la dignidad humana, la identidad, la diversidad, la confidencialidad y la privacidad de las personas que participaron voluntariamente en la investigación y disposición de información adecuada.

**Beneficencia y no maleficencia:** Se aseguró el bienestar de las personas que participaron.

**Justicia:** Este principio permitió ejercer un juicio razonable, ponderable y tomar las precauciones necesarias para que los involucrados en la investigación sean tratados de forma equitativa durante la investigación.

**Integridad científica:** Fue relevante en función de las normas deontológicas de la carrera de Contabilidad, se evaluaron daños, riesgos y beneficios potenciales que puedan afectar a quienes participan en dicha investigación. Asimismo, se mantuvo la integridad científica al declarar los conflictos de interés que pudieran afectar el curso de este estudio o la comunicación de sus resultados.

**Consentimiento informado y expreso:** Este principio permitió durante la investigación contar con la manifestación de voluntad, informada, libre, inequívoca y específica de las personas que formaron parte de la muestra para uso del desarrollo del informe de investigación.

## V. Resultados

### 5.1. Resultados

Tabla 1

*La institución que les apoya, capacita a sus personales en la producción de sus productos.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	31	77.5%
No	9	22.5%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los administradores y/o asalariados.

Tabla 2

*Les han capacitado para evitar la contaminación del agua, sequias, riachuelos y sustancias toxicas usadas en la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	29	72.5%
No	11	27.5%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados

Tabla 3

*La institución que les financia les ha enseñado a fidelizar a sus clientes.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	20	50%
NO	20	50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados

Tabla 4

*Sus clientes conocen todo sobre su agronegocio.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	34	85.00%
No	6	15.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados

Tabla 5

*Les han enseñado a vender sus productos de manera eficaz.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	35	87.50%
No	5	12.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados

Tabla 6

*Ustedes Saben cómo optimizar energéticamente la producción de la Palta, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	22	55.00%
No	18	45.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 7

*Ustedes como agricultores en producción de paltas planifican sus actividades diarias.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	33	82.50%
No	7	17.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 8

*El clima es un factor determinante para la cosecha de sus productos (paltas).*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	37	92.50%
No	3	7.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 9

*Ustedes saben o conocen sobre Business Angels o ángeles inversores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	1	20.00%
No	39	80.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 10

*En el futuro les gustaría contar con el apoyo de un inversor (Business Angels).*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	36	90.00%
No	4	10.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 11

*La asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	10	25.00%
No	30	75.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 12

*En la página web promocionan el spot publicitario de sus inversores.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	7	17.50%
NO	33	82.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 13

*Existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	31	77.50%
NO	9	22.50%
<b>Total</b>	40	100.00%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 14

*Aparte del apoyo de la Autoridad Local existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	34	85.00%
NO	6	15.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 15

*Como productores han participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo para el mejoramiento de la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	25	62.50%
No	15	37.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 16

*El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	26	65.00%
No	14	35.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 17.

*Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	28	70.00%
No	12	30.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 18

*Están dispuestos que el gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	31	77.50%
No	9	22.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.



Tabla 19

*En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	29	72.50%
NO	11	27.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 20

*Saben si el gobierno local promueve planes estratégicos de mejoramiento en la producción de Palta.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	25	62.50%
NO	15	37.50%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 21

*El estado apoya financieramente para la Producción de sus Paltas.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	30	75.00%
NO	10	25.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y/o asalariados.

Tabla 22

*Ustedes Cuentan con el apoyo financiero del sector privado para la producción de paltas.*

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	10	25.00%
NO	30	75.00%
<b>Total</b>	40	100%

Fuente: cuestionario aplicado a los trabajadores y /o asalariados.

## **5.2. Análisis de Resultados**

### **Capacitación, Fidelización y Optimización.**

1. Con respecto a la pregunta hecha a los empresarios o productores, el 77.5%, opinan que la institución pública apoya en capacitaciones a su personal para la producción de paltas y el 22.5% no opina que las instituciones no apoyan en capacitación a su personal. Lo que se concuerda con Agro del Perú (2017), donde indica que El Programa Sierra y Selva Exportadora del Ministerio de Agricultura y Riego (Minagri) apoya la siembra de 100,000 plántones de palta Hass y capacita a los productores en la región Ancash, a fin de contribuir al crecimiento de los productores agrícolas de esta parte del país.
2. Les han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias tóxicas usadas en la producción de Palta, a esta pregunta respondieron afirmativamente un 72.5% quienes mencionan que les han capacitado para evitar la contaminación al medio ambiente y el 27.5% indican que no han recibido la respectiva capacitación. Esto es uno de los problemas más grandes que afecta a nuestra región, lo que difiere con lo mencionado por Naupari (2017) en su estudio titulada; estrategias para desarrollar la exportación de Palta Hass a Estados Unidos por parte de los productores del Valle Huayan – Huaral, logro definir las constantes capacitaciones hicieron que los productores tengan conciencia y así afirmaron que se capacitan sobre la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias tóxicas usadas en la producción de las paltas, también es importante recalcar en los últimos años sobre el cuidado del medio ambiente que actualmente mucho no cumplen debido a que no están informados.

**3.** Del total de los encuestados, 40 productores de palta que representan el 100%, de la muestra, el 50% dicen haber recibido orientación de parte de la Institución que les financia, formas de fidelizar a los clientes, lo que se asemeja a lo opinado por Rodríguez (2015) en su estudio sobre: la factibilidad para la producción y exportación de aceite de Palta, este autor encontró como resultado, que realizan promociones para poder fidelizar a sus clientes, al otorgar estas promociones los clientes se encuentran satisfechos, ya que estos productores van tener más confianza con los clientes de conocer como es la producción, que métodos se implementan en su producción y así el cliente se sentirá muy satisfecho; otro de los puntos más importantes que encontramos es que mediante la fidelización el productor va poder vender más sus productos y así será un exportador de Paltas y tener más producción en el mercado internacional.

**4.** Conocimiento sobre el negocio, Venta de productos, producción de palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero y Planificación de actividades. A la pregunta, que, si tus clientes conocen todo sobre su agronegocio, su entorno, modo de trabajo, el valor agregado que le damos a la producción de Palta, el 85% de los encuestados mencionan que sí, ellos les dan un valor agregado a sus productos, y el 15% indican lo contrario. Lo que concuerda con Naupari (2017) encontró en su investigación titulada; estrategias para desarrollar la exportación de Paltas Hass a Estados Unidos por parte de los productores del Valle de Huayan – Huaral, periodo 2016. Encontró en su estudio como resultado sobre la implementación para la producción de la Palta, los Productores de dicho recinto afirmaron que la producción de la palta se realizan disminuyendo la huella del carbono y continuando con la planificación realizan emisiones de gases de efecto invernadero, esta modalidad lo

utilizan los productores debido a la plaga de enfermedades que existen en los últimos años, es por tal razón que la producción de la palta en los últimos año fue en crecimiento por los apoyos que reciben de las entidades públicas como la Sierra exportadora y el Minagri, estas entidades realizan un fuerte apoyo con el fin de que los productores se capaciten sobre la producción y la cosecha que deben realizar.

**5.** De la encuesta realizada los productores respondieron si le enseñaron a vender tus productos, de manera eficaz, el 87.5% de los productores dice que si le han enseñado a vender sus productos de manera eficaz. Lo que se ve es que hay un crecimiento favorable de vender productos, lo que se asemeja a lo mencionado por Cerna & Vásquez (2016) presentaron en sus estudios sobre, plan estratégico para los productos de Palta fuerte del Valle de Nepeña con fines de exportación. Estos autores obtuvieron información sobre si los productores realizan capacitaciones sobre la venta de sus productos, también qué medidas y acciones deben de tener en cuenta para vender sus productos, como resultado a lo planteado el 80% de los productores si se capacitan sobre cómo deben de vender sus productos.

**6.** Y cuando hablamos de disminución de la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero, del total de los encuestados el 55%, indica que sabe, como optimizar energéticamente la producción de palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero, y en un 45% no sabe, como optimizar energéticamente la producción de Palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases de efecto invernadero. Lo que no se asemeja a lo dicho por Cerna & Vásquez (2016) en su estudio sobre los planes estratégicos para los productores de Palta fuerte del Valle de Nepeña con fines de exportación. Dichos autores obtuvieron en su

investigación, el 52,86% cultiva palta fuerte en áreas de una hectárea, en un 42,86% obtiene rendimiento en un promedio va de 5 – 10 TN, en un 86,64% desconocen de la existencia de un plan estratégico. A esto determina que los resultados concuerdan, porque los productores tienen conocimiento sobre la optimización de la producción de Palta aplicando la disminución de la huella de carbono y la emisión de los gases de efecto invernadero.

**7.** El 82.5 % de los encuestados, indica que, como agricultor en producción de paltas, planifica sus actividades diarias y el 17.5% no planifica sus actividades. Lo que difiere en estudios hechos por Agro del Perú (2017), donde habla sobre la planificación de terrenos, para ampliar la extensión del cultivo, empleando herramientas tecnológicas en especial a lo que refiere al sistema de riego presurizado e insumos de propagación de alta calidad libre de virus y plagas. Efectuando un control sanitario a través de SENASA que nos permitirá el acceso al mercado internacional con productos orgánicos. Es importante un conteo de las plantaciones por edades de estas, que en efecto nos brindara la cantidad de extensión por variedades como también por edad, para planificar las atenciones a los diferentes mercados del ámbito nacional. Es fundamental realizar el inventario del volumen sembrado y su valor del palto empleado en la agroindustria, por ejemplo, es el caso de la masiva producción de aceites.

**8.** A la pregunta, que, si es un factor determinante, el clima, para la cosecha de tus productos (paltas), respondieron en un 92.5% afirmativamente, lo que concuerda con Aguilar (2014), que dice, el medio climático es uno de los factores más imprescindibles para cultivo de la palta, en efecto no contamos con grandes estaciones de clima subtropical que es el más idóneo para este fruto. En consecuencia, se tendrá que

considerar este factor climático para su cultivo con diseño de huertos para contrarrestar riesgos de naturaleza que implique su conservación de la misma. Entre algunos indicadores climáticos que se debe de considerar la temperatura ya que este fruto es muy sensible a la exposición de temperaturas menor a  $-1^{\circ}\text{C}$ , cabe indicar también que en la fase de floración la temperatura sea adecuada, en Chile existen escasos lugares con estas condiciones climáticas. Se ha observado que, con temperaturas de  $20$  a  $25^{\circ}\text{C}$  en el día y  $10^{\circ}\text{C}$  durante la noche, tienden a tener un proceso de desarrollo exitoso y una excelente cuaja.

**9.** A la pregunta usted sabe o conoce sobre Business Angels o ángeles inversores del total de 40 productores, el 97.5%, dicen que no conocen ni han escuchado sobre el referido tema, mientras que el 2.5% dicen que si conocen del tema. Lo que concuerda con lo que manifiesta Cárdenas & Figueroa (2015) en su estudio sobre; el mercado canadiense, una oportunidad de negocio para las exportaciones de Palta Hass Peruana; periodo 2016.2020. según este estudio se obtuvo que en los últimos años aparecen nuevos mercados para la venta de Paltas Hass, a lo largo de la investigación se pudo observar que la Palta Peruana Hass conforma uno de los productos con mayor crecimiento durante los últimos 5 años representando así mayor potencial a futuro, para este logro los productores afirman que no conocen una entidad que logre un aporte como lo es Business Angels o Ángeles inversores esto debido a que en los últimos años el estado apoya, y por falta de capacitación o carencia de información o por una posición geográfica, los productores no tienen conocimiento y así no pueden realizar inversiones fuertes, debido a que en la actualidad la exportación del Palta tienen aumentos superiores a años anteriores

**10.** Con respecto a la pregunta, si en el futuro le gustaría contar con el apoyo de un Inversor (Business Angels) aceptaron en un 90% y el 10% dijo que por la actualidad que afrontan los productores no es probable. Lo que concuerda con lo que indica Tello (2014) en su tesis titulada, el financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo de las micro y pequeñas empresas comerciales en el Distrito de Pacasmayo. El estudio arrojó los siguientes resultados para contribuir el crecimiento y desarrollo en su investigación el 32% obtuvo financiamiento de una entidad financiera y el 68% de una entidad no bancaria, el 60% tuvo dificultad en el acceso al financiamiento, también el 80% manifestó que está dispuesto a recibir apoyo de un inversor que mejore el crecimiento de su micro empresa, el 74% cree que si perciben capacitaciones de entidades el desarrollo su micro empresa. Ante esto se demuestra que los productores se sienten satisfechos porque van a tener apoyos, en entidades o inversionistas y van establecer un capital de trabajo fijo.

**11.** Se les pregunto si la asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos y afirmó el 75% que no y el 25% dijo que si cuentan con una página web para promocionar sus productos. Lo que se relaciona con sus resultados de Gonzales & Vargas (2016) en su informe, de plan de negocios para la exportación de palta Hass para el mercado de Canadá de la Asociación de Productores Augusta López Arenas de Pitipo – Ferreñafe, 2016. Encontró como resultados el 43.3 hectáreas de paltas Hass es lo que cuenta en la actualidad la Asociación, el 67% manifiesta que sus productos lo promocionan vía web a los mercados internacionales con la finalidad de exportarlos, también el 87% manifestó que la exportación que realizan es muy buena. Esto demuestra a que los productores de palta si utilizan páginas



web para poder vender más y también conocer a nuevos inversionistas que les facilite en invertir más como asociación para el logro de los objetivos.

**12.** Se les hizo la encuesta a los productores el 82.50% no promocionan el spot publicitario de sus inversores y el 17.50% si promociona el spot publicitario de sus inversores. Este resultado se relaciona con sus estudios de Gonzales & Vargas (2016) en su informe, plan de negocios para la exportación de palta Hass para el Mercado de Canadá de la Asociación de productores Augusta Lopez Arenas de Pitipo – Ferreñafe, 2016. Estos autores encontraron en sus resultados que los productores de paltas no promocionan en el spot publicitario a sus inversores, también haciendo análisis se presenta información que en la actualidad la exportación de las paltas Hass se hace de manera comercial debido a que cuentan con convenios con mercados externos y también los mercados nacionales, según la encuesta también se obtuvo que en la actualidad la Asociación de productores Augusta López Arenas cuenta con un 43.3 hectáreas de palta Hass, esta asociación con esa cantidad de hectáreas puede abastecer a este mercado Canadiense porque no cuentan con la producción de las paltas y lo adquieren las exportaciones que realizan los productores de palta.

**13.** A la pregunta que, si existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de palto, el 77.5% respondieron que, si hay apoyo y el 22.5% dijo que no hay apoyo. Lo que concuerda con lo que indica, Agro del Perú (2015), donde se menciona, El Programa de Innovación e Industria de Palta Hass y otros Frutales de Sierra Exportadora está desplegando esfuerzos para asistir a dos organizaciones productoras de palta y dos municipalidades de la región Cusco, para el diseño, formulación y ejecución de las normas y procedimientos adecuados en la

implementación de las Buenas Prácticas Agrícolas (Good Agricultural Practices, o GAP) para así lograr la certificación GLOBALG.A.P., el cual permitirá exportar sus productos directamente a Europa tomando los servicios de plantas empacadoras de frutas ubicadas en Ica. La Asociación de productores agropecuarios Valle Hermoso de Mollepata y la Asociación de productores frutícolas y palto del valle de Limatambo, así como la Municipalidad Distrital de Mollepata y la Municipalidad Distrital de Limatambo, son los que reciben dicha asistencia técnica a través de un plan de negocio elaborado por Sierra Exportadora. Con el apoyo de los gobiernos locales y regionales se promoverá la implementación de un laboratorio de medición de Índice de Madurez en cada zona, bajo el soporte técnico y capacitación para su funcionamiento a cargo de Sierra Exportadora.

**14.** Se hizo la encuesta y se formuló la siguiente pregunta, aparte del apoyo por parte de la autoridad local, existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de palto, a esta interrogante, respondieron, el 85% afirmativamente. Lo que discrepa a lo dicho por, Núñez (2016) en su estudio investigó, el impacto de estrategias de mercado para la exportación de Palta orgánica (Perseo Americana), de la región Junín a Estados Unidos. Según los investigados encontraron como resultado de investigación, el rendimiento de producción obtenida fue mayor a los 10,000 kg de Palta Hass en promedio, también la producción de las paltas disminuyeron en 15% debido a las plagas que hay en los últimos años, y en un 56% de los productores de palta Hass afirmaron que los precios bajaron de S/7 a S/5, un factor que llevó a los productores de palta a pérdidas, ante esta situación que afrontan los productores se les formulo un cuestionario sobre si reciben apoyo de otras instituciones no gubernamentales y respondieron que si existe e apoyo de empresas ya que estas entidades trabajan como intermediario para la

exportación de sus productos.

**15.** En cuanto a mesa de trabajo y fortalecimiento de capacidades, el 62.5% indican que, cómo productor, han participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo, y el 37.50% no participo. Lo que no concuerda a lo dicho por, García (2015) Durante el período 2011- 2015 el programa ha acumulado ventas por un valor de S/. 280,836.186 representando el 20.9% de las ventas totales y ocupando el segundo lugar, también en ventas, con relación al café. En el año 2014 el programa generó ventas por S/. 90,199.5815 ocupando los mayores valores la palta y durazno y en el año 2015 articuló sus acciones con 34 planes de negocio con ventas de S/. 94,552.964, es decir un crecimiento de 5%. Se espera concluir en el 2016 articulando acciones con al menos 38 planes de negocio. Durante el primer trimestre las ventas fueron de S/. 18,732.323. El programa actualmente está priorizando acciones vinculadas a la mejora de la competitividad brindando asistencia técnica para la implementación de protocolos de sistemas de aseguramiento de la calidad, como Global GAP y HACCP y en otros casos certificaciones orgánicas; a la mejora de cosecha y post cosecha y constituyendo clusters en alianza estratégica con empresas agroexportadoras. Durante el 2015, se desarrollaron actividades de asistencia técnica en Buenas Prácticas Agrícolas, Cosecha y Post-cosecha, Manejo Integrado de Plagas y Articulación en piña, granadilla, palta, durazno y uva de mesa en las Sedes de Junín, Arequipa, Cusco, Apurímac, Lima.

**16.** Los productores de palta en un 65% manifestaron que si implementaron el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas y el 35% dijo que no se implementaron el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas. Este resultada concuerda por lo mencionado por Cerna & Vásquez (2016) en su estudio sobre, plan

estratégico para los productores de palta fuerte (Perseo Americana) del valle de Nepeña con fines de exportación. El estudio arroja como resultado, el 50% tiene menos de 20 años dedicados a la actividad agrícola de manera convencional, el 52,86% cultiva palta fuerte en menor a una hectárea, el 42.86% obtiene rendimiento promedio que va de 5 – 10 TN y en su mayoría desconocen de la existencia de un plan estratégico, también el 78% manifestó que en los productores de palta implementaron el fortalecimiento de las capacidades productivas de agrícolas, a este reflejo los productores se fortalecen con las capacitaciones que reciben, también de cómo se deben de preparar las áreas de cultivo haciendo mantenimientos y esto con el apoyo de los gobiernos locales.

**17.** Según la encuesta realizada sobre si actualmente existen proyectos de inversión en la producción de palta dijeron en un 70% que sí y el 30% manifestaron que no existen proyectos de inversión en la actualidad. Este resultado se relaciona con su estudio de Aguilar (2014) en su tesis titulada, el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en puno. Encontró como resultado el 91.37% pertenece a las micro empresas y solo un 8.63% pertenece al grupo de las pequeñas empresas. Por otro lado, el 50% de las empresas solicito crédito, el 45% lo hizo de instituciones financieras, también reflejado a esto las micro empresas manifiestan que el estado invierte y existen grandes proyectos de inversión, lo que va permitir a que estas micro empresas amplíen sus terrenos de producción, de manera que signifique su crecimientos económico, financiero y social.

**18.** Según la encuesta realizada el 77.50% de los productores de palta está dispuesto a que su gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola y el 22.5% no está dispuesto de que el gobierno local implemente grandes proyectos de inversión. Lo que concuerda con sus resultados de Núñez (2016) en su

estudio de impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (Perseo Americana), de la región Junín a Estados Unidos. Este autor manifiesta que en la actualidad de su estudio creen que los gobiernos locales deben de invertir en grandes proyectos de inversión, también se debe capacitar a los productores sobre el mantenimiento de las áreas de cultivo de las paltas con tal de que el estado mediante el AGRO RURAL, SIERRA EXPORTADORA (MINAGRI), les va dar apoyo, estrategias, para lo cual es necesario la participación del gobierno local, quien debe hacer los programas pidiendo apoyo en favor de estos productores, para que mejoren la economía de nuestro país.

**19.** Se pudo conocer de la encuesta el 72.50% manifestó que en los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de la palta y el 27.50% manifiesta que no han promovido la producción de la palta. Lo que concuerda por Rojas (2015) en su estudio titulada, el financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina, en su estudio arrojó como resultado que las Pyme no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina, también en los últimos años a pesar de que se derriban una crisis los mercados financieros, el estado argentino invierte medios de financiamiento para las micro empresas de las Pyme, por tal razón es que tienen poco crecimiento las micro empresas, a esto también hay falta de comunicación por parte del sistema financiero y del estado hacia los Pyme.

**20.** A la pregunta, si tu gobierno local promueve, planes estratégicos de mejoramiento en la producción de palto, ellos respondieron 62.5% afirmativamente. Lo que concuerda a lo descrito por Soto (2014) en su estudio análisis sobre, propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el Distrito de Motupe – Departamento de

Lambayeque. En su contexto netamente de agrícola, manifiesta que se ha priorizado la agro exportación y así se hizo el diagnostico, sobre la situación actual de la actividad agrícola de los productores de palta en el Distrito de Motupe; para lo cual se realizó la encuesta y se obtuvo como resultados, el 80% de los productores encontraron soluciones sobre la producción recibiendo capacitaciones de los inversionistas, el 87% dijo que reciben apoyo del Gobierno Regional de Lambayeque, ante estas resaltantes respuestas de los productores se propuso como un modelo para emplear como una estrategia y una oportunidad de progreso para poder cooperar y trabajar en una acción conjunta, es así que al asociarse van permitir enfrentar los problemas de manera conjunta en los organizacional, financiero y comercial.

**21.** A la pregunta que, si el estado u otro órgano público te apoyan financieramente para la producción de tus paltas, ellos responden afirmativamente en un 75% goza de apoyo económico del estado y el 25% dijo que no reciben el apoyo del estado. Al resultado obtenido se le concuerda a su resultado de Gonzales & Vargas (2016) en su estudio sobre plan de negocios para la exportación de palta Hass para el mercado de Canadá de la Asociación de productores Augusta Lopez Arenas de Pitipo – Ferreñafe, 2016. Tuvo como resultados en su investigación, el 70% de los productores de Palta se encuentran satisfechos con el plan que realizan los inversionistas y así van poder exportar al Mercado Canadiense las Paltas, el 78% de los productores de Palta sienten el apoyo del Estado mediante los programas de Agro rural y la Sierra exportadora (agro banco) estas entidades son fuentes y medios de financiamiento para que estos productores puedan producir más Paltas, para lo cual los productores participan en ferias internacionales, desarrollo y mantenimiento de una página web, este medio es un

fuerza para la viabilidad económica y financiera de los flujos de caja que existe en la actualidad.

**22.** Respecto a la última pregunta, que, si cuentan con apoyo financiero, del sector privado para la producción de paltas, ellos responden negativamente en un 75% no reciben de ninguna entidad que sea del sector financiero. Para lo cual el resultado se relaciona a lo dicho por Rojas (2015) en su tesis titulada, el financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina, encontró como resultados, el 90% de los productores no acude al sector financiero, en la mayoría las empresas financieras desconocen o les dan poca atención, también por parte de los productores en las Pyme, no acuden porque no cuentan con los requisitos. En efecto la entidad financiera- publica. Banco Agrario AGROBANCO, por el momento no está brindando el apoyo económico con crédito, para la instalación y renovación de cultivo adquisición de equipos, maquinaria, plantas y contrapartidas.

## **VI. Conclusiones y recomendaciones**

### **6.1. Conclusiones**

6.1.1. Respecto al objetivo general, (determinar la característica del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola rubro producción de palta en el Distrito de Matacoto - 2016)

Se concluyó que los productores de palta recibieron apoyo del Gobierno Central por intermedio del Ministerio de Agricultura y Riego, a través de sus órganos adscritos y ejecutores como Agro Perú, Agro Rural, Agroemprende, Foncodes y gobierno local, suministrando aportes financieros, herramientas, sistemas de riego presurizado, micro reservorios, canales de riego, abono orgánico-compost, charlas, capacitaciones y asesorías técnicas en manejo del palto. Como también, un mayor número de agricultores se encuentran a la espera de los Ángeles Inversores, para su inversión en capitales y conocimiento, lo que significaría de mucho aporte para ampliar nuevos proyectos de sembrío y colocar los productos al mercado exterior.

Utilizan estrategias acudiendo al gobierno local para que les apoyen y se desarrollen como micro empresas; y también participan en el presupuesto participativo motivados por la municipalidad distrital, donde definen en conjunto como orientar los recursos al cumplimiento de los objetivos del plan de desarrollo concertado.

6.1.2. Respecto al enfoque social, para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, en la producción de palto, el mayor porcentaje de los encuestados afirman que han recibido capacitación por parte Banco Agrario institución financiera, además afirman que les han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias tóxicas usadas en la producción de



palto, y un porcentaje considerable indico que la institución le enseñó a fidelizar a sus clientes.

6.1.3. Respecto a la planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto. el mayor número agricultores encuestados indican que no saben sobre los Business Angels o ángeles inversores, e indicaron que le gustaría contar con el apoyo económico de un inversor en el futuro, pero sin embargo no tienen conocimiento sobre la implementación de páginas web, spot publicitario, ya que estos medios tecnológicos sirven de nexo para atraer esta estrategia a estos inversores.

6.1.4. Respecto al enfoque político para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto el mayor porcentaje de la muestra, nos indica que si reciben apoyo del Alcalde Distrital, para el mejoramiento de producción de Palta, y que existen proyectos de inversión en producción agrícola, también afirmaron que reciben apoyo de otras entidades gubernamentales para la producción de Palta, como también el gobierno local ha implementado el programa de fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas, a esto se determina que los productores de palta reciben apoyos de las entidades públicas como es el gobierno local, implementando los planes estratégicos, para que participen en la mesa de diálogo e intervengan en el proceso del presupuesto participativo, en cumplimiento de los objetivos del plan de desarrollo concertado, así canalizar los recursos públicos de manera óptimo y eficiente.

6.1.5. Respecto a la dimensión económica de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto, el gobierno local si promovió planes estratégicos de

mejoramiento en la producción de Palta y también el Estado apoyó financieramente para la Producción de sus Paltas. A través de instituciones adscritas al Ministerio de Agricultura y Riego, Cabe señalar que la institución financiera- pública, Banco Agrario AGROBANCO no presta los servicios de crédito agrícola por estar restringidos de manera temporal según la administración de la entidad financiera.

## **6.2. Recomendaciones**

6.2.1. Los productores de palto, deben buscar mecanismos que generen ventanas para el acceso al financiamiento a través de una planificación estratégica, también deben emplear herramientas tecnológicas para crear página web, plataformas virtuales, spot publicitario que les ayudarán a promocionar y comercializar sus productos en el mercado nacional e internacional.

6.2.2. Respecto al enfoque social para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola, rubro producción de palto. En nuestra comunidad se necesita una inclusión financiera, con visión social que apoye el desarrollo agrícola de la población de Matacoto, en las áreas populares, rurales y urbanas, a través de la prestación de productos y servicios financieros de calidad, también se les recomienda a los productores de palta que su asociación sea participe en las entidades cercanas, manejando una buena gestión para percibir apoyo, de los diferentes entes.

6.2.3. Respecto a la planificación estratégica para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto. Ante toda en esta realidad, los productores deben estar cada vez más conscientes de que la implementación de una administración estratégica en el seno de las organizaciones, implica la definición de un proceso administrativo para crear y mantener una relación viable entre las empresas y su entorno social. Para lo cual también los productores de Palta deben implementar medidas y tener conocimiento sobre las alternativas que existen en la actualidad, como asociación acudir a las grandes empresas que les provengan capacitaciones sobre estrategias empresariales, como a los Business Angels, Play Funding; la mayoría de los productores de palta no conocen las nuevas estrategias de

financiamiento por falta de información suficiente ya que esto ayudaría para poner en marcha los nuevos proyectos en la agricultura.

6.2.4. Respecto al enfoque político para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrícola en la producción de palto. Reconociendo el gran potencial productivo del sector agropecuario en América Latina, y por ende en el Perú, y porque no decir en los pueblos de Ancash, y las necesidades de desarrollo a corto, mediano y largo plazo de la población agro rural, los gobiernos locales en estos últimos años han implementado políticas de producción en el agro, pero el enfoque a la producción de paltos no ha sido como se esperaba por parte de los gobiernos locales. Es política del gobierno local alentar a los financistas prestatarios a prestar mayor atención al desarrollo agrícola (incluida la producción de paltos) y dar apoyo a la formulación de sanas políticas agrícolas y de estrategias nacionales eficaces, así como también a la planificación sectorial, la planificación nacional y regional de largo plazo, el aumento de la corriente de recursos coordinados con destino al desarrollo agrícola y la generación de niveles adecuados de ahorro que sustenten la formación de capital del sector.

6.2.5. Respecto a la dimensión económica, se les recomienda a los productores de palto del distrito de Matacoto continuar buscando apoyo financiero del gobierno local y del Estado y contar con especialistas en temas financieros para su respectivo asesoramiento para el acceso a líneas de crédito en entidades bancarias como AGROBANCO Banco Agrario y algunas entidades del sector privado, para el desarrollo y crecimiento de las asociaciones de productores de palto.

## Aspectos complementarios

## Referencias bibliográficas

Agreda, D. (2016). *“El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: caso empresa de servicios Daniel E.I.RL. de Chimbote, 2013”*. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/529>

Agro del Perú (2017). *“La sierra exportadora y el Minagri presentaron como logro; el impacto causado por los desastres del niño costero en el verano del 2017”*. Informe de agro banco. Recuperado de: <https://www.sierraexportadora.gob.pe/2017/04/04/11942/>

Aguilar, P. (2014). *“el financiamiento de las micro y pequeñas empresas en puno”*. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de: <http://www.cies.org.pe/es/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/el-financiamiento-de-las-micro-y-pequenas>

Amadeo, P. (2013). *“Determinación del comportamiento de las actividades del financiamiento de las pequeñas y medianas empresas, plata-argentina”*. Tesis para optar el grado de Maestría. En la Universidad de Buenos aires. Recuperado de: <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>

Armijo, M. (2009). *“Manual de Planificación Estratégica e Indicadores de Desempeño en el Sector Público”*. Recuperado de [https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual\\_planificacion\\_estrategica.pdf](https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estrategica.pdf)

- Bonifacio, A. (2016). “*Características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector servicio, rubro hoteles - Huaraz, 2016*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1610>
- Cárdenas & Figueroa (2015). “*El mercado canadiense; una oportunidad de negocio para las exportaciones de palta Hass peruana; periodo 2016-2020*”.
- Casimiro, V. (2016). “*Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías- Huarmey, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1028>
- Castillo, J. (2015). “*El financiamiento y rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías de la provincia de Recuay, 2014*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
[http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO\\_CASIMIRO\\_CASTILLO\\_ADALHIT\\_ARACELI.pdf?sequence=1](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1283/FINANCIAMIENTO_CASIMIRO_CASTILLO_ADALHIT_ARACELI.pdf?sequence=1)
- Celmi, C. (2016). “*Caracterización del financiamiento y rentabilidad en el micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abarrotes en el mercado de pedregal - provincia de Huaraz 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1602>

- Cerna, P. & Vásquez, T. (2016). “*Plan estratégico para los productores de palta fuerte (presea americana) del valle de Nepeña*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de: <http://repositorio.uns.edu.pe/handle/UNS/2880>
- Chorro, M. (2010). “*Financiamiento a la inversión de las pequeñas y medianas empresas*”. Recuperado de <https://books.google.com.pe/books?id=2SajXl3E8uQC&pg=PA37&dq=financiamiento&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwiejr7ZrYXiAhUCJt8KHZcRCicQ6AEIQjAF#v=onepage&q=financiamiento&f=false>
- Crespín, P. (2016). “*Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de ropa-Chimbote, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/877>
- Cruzado, R. & Mujica, A. (2016). “*El drawback como alternativa de financiamiento en la empresa campo sol de la ciudad de Trujillo – Perú en el año 2013*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de: [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2013/1/RE\\_CONT\\_CYNTHIA.CHAVA\\_FIORELLA.MUJICA\\_EL.DRAWBACK.FINANCIAMIENTO.CAMP OSOL\\_DATOS\\_TESIS\\_CHAVA\\_MUJICA.PDF](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/2013/1/RE_CONT_CYNTHIA.CHAVA_FIORELLA.MUJICA_EL.DRAWBACK.FINANCIAMIENTO.CAMP OSOL_DATOS_TESIS_CHAVA_MUJICA.PDF)
- Domínguez, Y. (2016). “*Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio- rubro compra/venta de prendas de vestir del distrito de san miguel- Cajamarca, 2015*”. Tesis para optar el título

profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de  
Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/819>

Fajardo, T. (2015). “*Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro ferreterías del mercado las Malvinas del distrito de Chimbote, 2014*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1028>

Flores, T. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector transportes del Perú: caso empresa arco iris s.a. a1 de nuevo Chimbote, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/175>

Galán, M. (2009). “*Metodología de la investigación. La hipótesis en la investigación*”. Recuperado de <http://manuelgalan.blogspot.com/2009/08/las-hipotesis-en-la-investigacion.html>

García, Y. (2015). “*Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas en la provincia de huamanga, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1744>



- Gonzales, A. (2014). “*La gestión financiera y el acceso a financiamiento de las pymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:  
<http://www.bdigital.unal.edu.co/49025/>
- Gonzales, P. & Vargas, T. (2016). “*Plan de negocios para la exportación de palta Hass para el mercado de Canadá de la asociación de productores augusta López arenas de Pitipo – Ferreñafe 2016*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad de Chiclayo. Recuperado de:  
[http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3147/6/GONZALES\\_ALARCON\\_KLEINE\\_JOMARIE%20turnitin.pdf](http://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/uss/3147/6/GONZALES_ALARCON_KLEINE_JOMARIE%20turnitin.pdf)
- Guerrero, P. (2016). “*Caracterización del financiamiento y capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de artículos de ferretería-Chimbote*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/877>  
<http://dspace.unia.es/handle/10334/1793>
- Jensen, M. & Meckling, W. (1994). “*Teoría de la Empresa: la gerencia; costes de agencia y estructura de la propiedad*”. Recuperado de  
<https://core.ac.uk/download/pdf/11057642.pdf>
- Kong, T. y moreno, L. (2014). “*Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las mypes del distrito de san José – Lambayeque en el período 2010-2012*”. Tesis para optar el título profesional de contador público.

Recuperado de: <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>

Lemus, T. y Ferreira, E. (2014), “*que dice, el clima es uno de los factores más importantes para el cultivo del palto*”.

<https://www.sierraexportadora.gob.pe/2017/04/04/11942/>

Leyva, T. (2014). “*El financiamiento y rentabilidad de las mype en el sector servicios rubro transporte de carga pesada de la ciudad de Huaraz – 2013*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1162>

Lezama, C. (2016). “*Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro compra/venta de abarrotes – barrio mercado centenario – Cajabamba, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1750>

López, R. (2016). “*Caracterización del financiamiento de las mype del sector servicio-rubro agencias de viajes turísticos del distrito de Huaraz, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1603>

Machuca, P. (2015). “*Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de suministros de computo - distrito de Cajamarca, 2013 – 2014*”.

- Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1040>
- Maguiña, R. (2015). “*Caracterización del financiamiento y capacitación del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro abastecimiento de equipos de cómputo – Chimbote, 2014*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1040>
- Méndez, C. (1999). “*Metodología. Diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. (pp. 143, 4ª edición)*”. Recuperado de:  
<https://es.scribd.com/document/324262554/METODOLOGIA-DE-LA-INVESTIGACION-CARLOS-MENDEZ-1-pdf>
- Modigliani y Miller (1958). “*Sinopsis sobre la evolución histórica de las teorías sobre la estructura de capital*”. Recuperado de  
[https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios\\_gerenciales/article/view/93/html](https://www.icesi.edu.co/revistas/index.php/estudios_gerenciales/article/view/93/html)
- Morales, Z. (2016). “*Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio -rubro-cerámica en el distrito de Taricá, provincia de Huaraz –periodo 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/933>
- Naupari, A. (2017). *Estrategias para desarrollar la exportación de paltas Hass a estados unidos por parte de los productores del valle de Huayan-Huaral, periodo*

2016. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:  
[http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2743/1/naupari\\_pjo.pdf](http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/2743/1/naupari_pjo.pdf)
- Nieves, P. (2017). “*Caracterización del financiamiento del micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro ferreterías - Sihuas, 2016*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1091>
- Núñez, A. (2016). “*Impacto de estrategias de mercado para la exportación de palta orgánica (presea americana), de la región Junín*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:  
<http://repositorio.lamolina.edu.pe/handle/UNALM/2828>
- Pérez, E. (2017). “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso “librería la familia” de chimbote, 2016*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1040>
- Ramos, T. (2015). “*Factores que influyen en las decisiones financieras de los microempresarios para tomar un financiamiento en la caja municipal de la santa en Chimbote periodo 2013 – 2014*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. En la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/985>

- Rodríguez, Y. (2015). “*Estudio de pre-factibilidad para la producción y exportación de aceite de palta*”. Trabajo de investigación. Recuperado de:  
<http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/5397>
- Rojas, P. (2015). “*El financiamiento público y privado para el sector pyme en la argentina*”. Tesis para optar el título profesional de contador público.  
Recuperado de: [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)
- Sierra exportadora (2015). “*Programa de innovación e industria de palta Hass y otros frutales de sierra exportadora está desplegando esfuerzos para asistir a dos organizaciones productoras de palta y dos municipalidades de la región cusca*”.  
Recuperada de:  
<https://www.sierraexportadora.gob.pe/programas/palta/galeria/INFORME-FRUTALES-2016.pdf>
- Soto, C. (2014). “*Propuesta de un modelo asociativo a productores de palta en el distrito de Motupe - departamento de Lambayeque*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:  
<http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/138>
- Tello, R. (2014). “*El financiamiento del capital de trabajo para contribuir al crecimiento y desarrollo del micro y pequeñas empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de: <http://dspace.unitru.edu.pe/handle/UNITRU/760>
- Tineo, P. (2016). “*Influencia del financiamiento y la capacitación que otorga la financiera pro empresa y sus efectos en la rentabilidad en las micro y pequeñas*”

*empresas en la provincia de huamanga, 2015*”. Tesis para optar el título profesional de contador público. Recuperado de:

<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1744>

Valdez, Q. (2015). “*Durante el período 2011- 2015 el programa ha acumulado ventas por un valor de s/. 280,836.186 representando el 20.9% de las ventas totales y ocupando el segundo lugar, también en ventas, con relación al café*”.

Vega, P. (2014). “*Análisis del financiamiento para las mype en la región Piura. Tesis para optar el grado de maestría en la Universidad de Piura*”. Recuperado de:

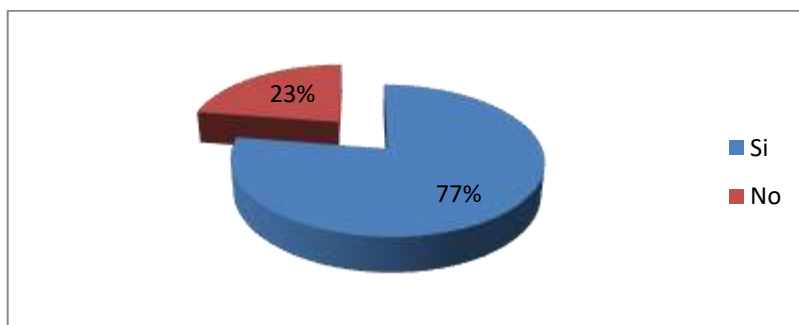
Zubizarreta, C. (1985). “*Análisis de la teoría de Modigliani-Miller sobre la financiación de la empresa*”. Ciencias Sociales y Humanas, 93,210-1173. Recuperado de

[http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/151210/TFM\\_2014\\_insaV.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositori.uji.es/xmlui/bitstream/handle/10234/151210/TFM_2014_insaV.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

# ANEXOS

## Figuras

Figura 1

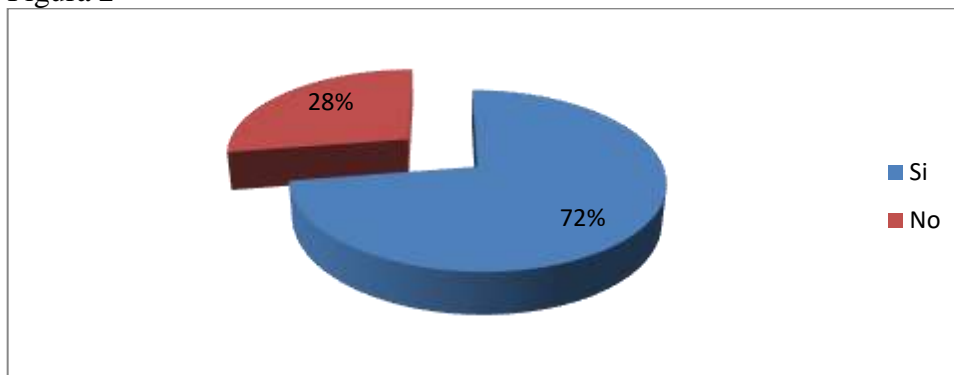


**Figura 1:** La institución que les apoya, capacita a tu personal en la producción de sus productos.

**Fuente:** tabla 1

**Interpretación:** Con respecto a la pregunta hecha a los empresarios o productores, el 77.5%, opinan que la institución apoya en capacitaciones a su personal para la producción de paltas y el 22.5% no opina que las instituciones no apoyan en capacitación a su personal.

Figura 2



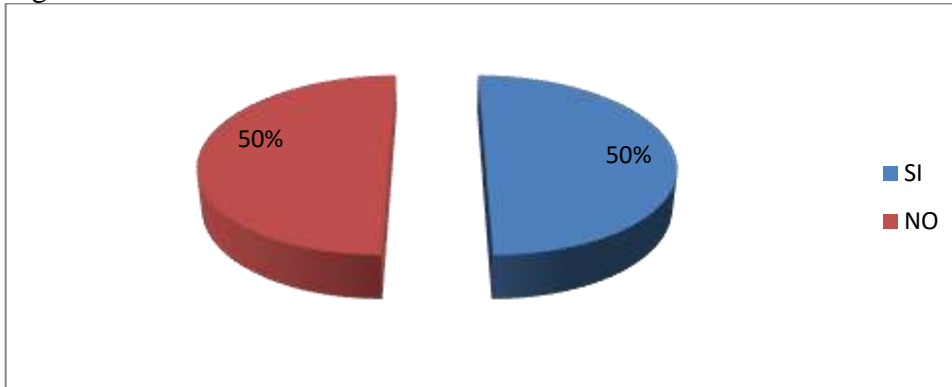
**Figura 2:** Te han capacitado para evitar la contaminación de las agua, sequías, riachuelos y sustancias toxicas usabas en la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 2

**Interpretación:** a esta pregunta respondieron afirmativamente un 72.5%, quienes mencionan que les han capacitado para evitar la contaminación al medio ambiente.



Figura 3

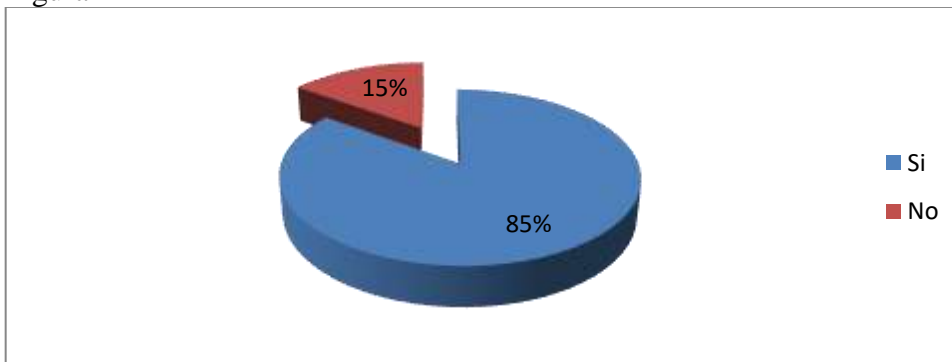


**Figura 3:** La institución que te financia te ha enseñado a fidelizar tus clientes.

**Fuente:** tabla 3

**Interpretación:** Del total de los encuestados, 40 productores de palta que representan el 100%, de la muestra, el 50% dicen haber recibido o implementado con la Institución financia formas de fidelizar a los clientes.

Figura 4

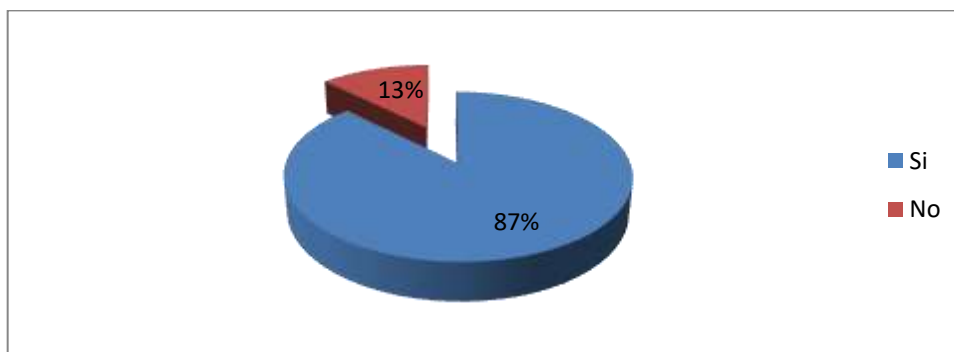


**Figura 4:** Tus clientes conocen todo sobre tu negocio.

**Fuente:** tabla 4

**Interpretación:** A la pregunta, que, si tus clientes conocen todo sobre tu negocio, su entorno, modo de trabajo, el valor agregado que le damos a la producción de Palta, el 85% de los encuestados mencionan que sí, ellos les dan un valor agregado a sus productos.

Figura 5

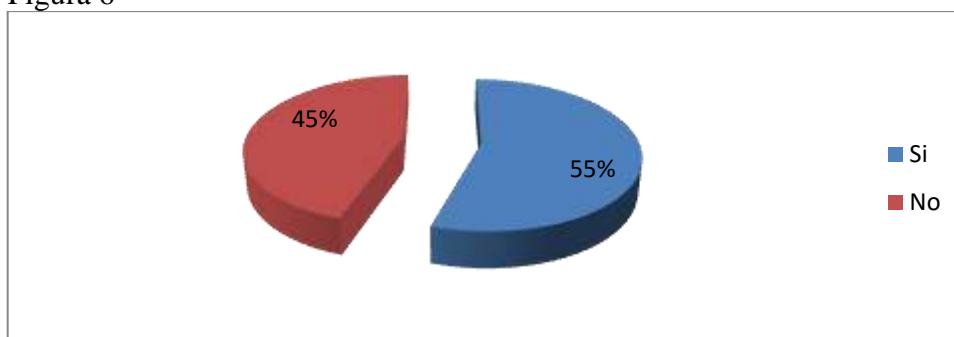


**Figura 5:** Te han enseñado a vender tus productos de manera eficaz.

**Fuente:** tabla 5

**Interpretación:** De la encuesta realizada los productores respondieron si le enseñaron a vender tus productos, de manera eficaz, el 87.5% de los productores dice que si le han enseñado a vender sus productos de manera eficaz.

Figura 6

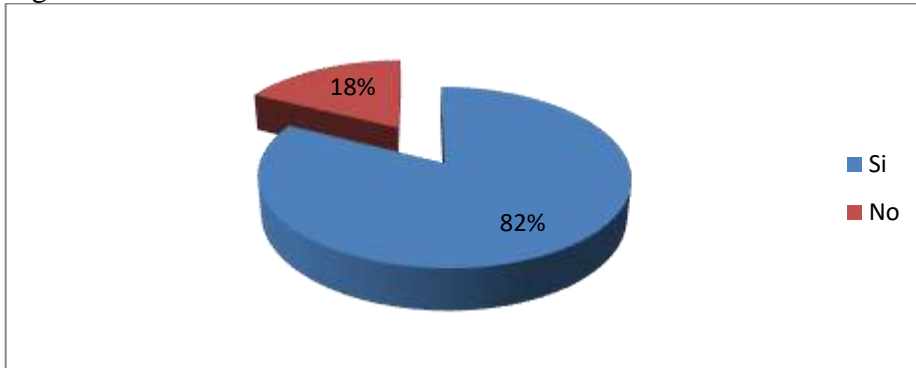


**Figura 6:** Ud. Sabe cómo optimizar energéticamente la producción de la Palta, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero.

**Fuente:** tabla 6

**Interpretación:** del total de los encuestados el 55%, indica que sabe, como optimizar energéticamente la producción de palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero, y en un 45% no sabe, como optimizar energéticamente la producción de Palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases de efecto invernadero.

Figura 7

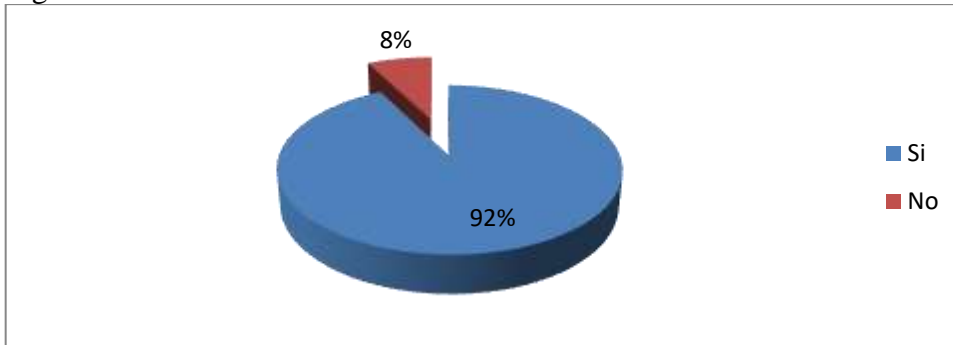


**Figura 7:** Ud. Como agricultor en producción de paltas planifica sus actividades diarias.

**Fuente:** tabla 7

**Interpretación:** El 82.5 % de los encuestados, indica que, como agricultor en producción de paltas, planifica sus actividades diarias.

Figura 8

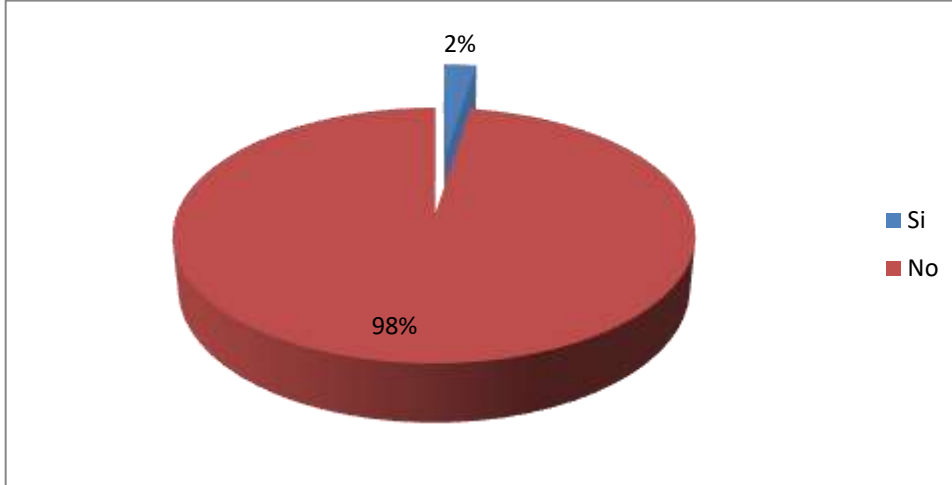


**Figura 8:** El clima es un factor determinante para la cosecha de tus productos (paltas).

**Fuente:** tabla 8

**Interpretación:** A la pregunta, que, si es un factor determinante, el clima, para la cosecha de tus productos (paltas), respondieron en un 92.5% afirmativamente.

Figura 9

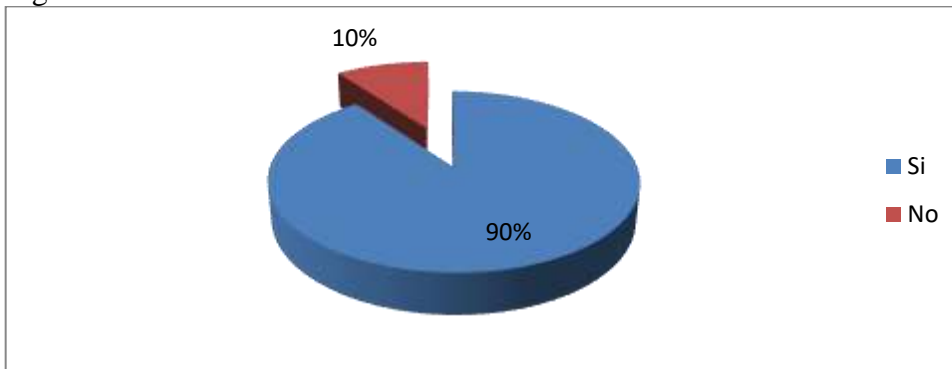


**Figura 9:** Ud. Sabe o conoce sobre Business Angels o ángeles inversores.

**Fuente:** tabla 9

**Interpretación:** A la pregunta usted sabe o conoce sobre Business Angels o ángeles inversores del total de 40 productores, el 97.5%, dicen que no conocen ni han escuchado sobre el referido tema, mientras que el 2.5% dicen que si conocen del tema.

Figura 10

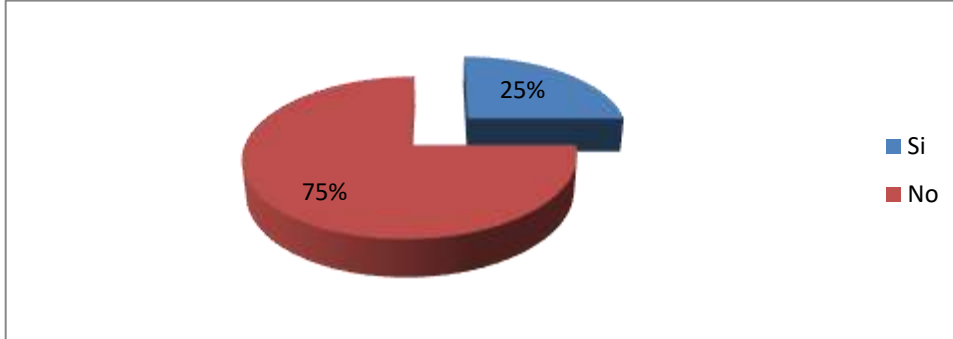


**Figura 10:** En el futuro le gustaría contar con el apoyo de un iversor (Business Angels).

**Fuente:** tabla 10

**Interpretación:** Con respecto a la pregunta, si en el futuro le gustaría contar con el apoyo de un Inversor (Business Angels) aceptaron en un 90% y el 10% dijo que por la actualidad que afrontan los productores no es probable.

Figura 11

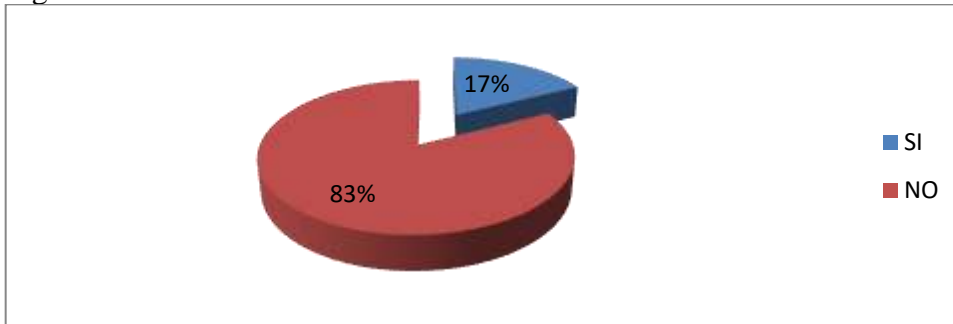


**Figura 11:** La asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos.

**Fuente:** tabla 11

**Interpretación:** Se les pregunto si la asociación de productores de palta, cuenta con una página web para promocionar sus productos y afirmó el 75% que no y el 25% dijo que si cuentan con una página web para promocionar sus productos.

Figura 12

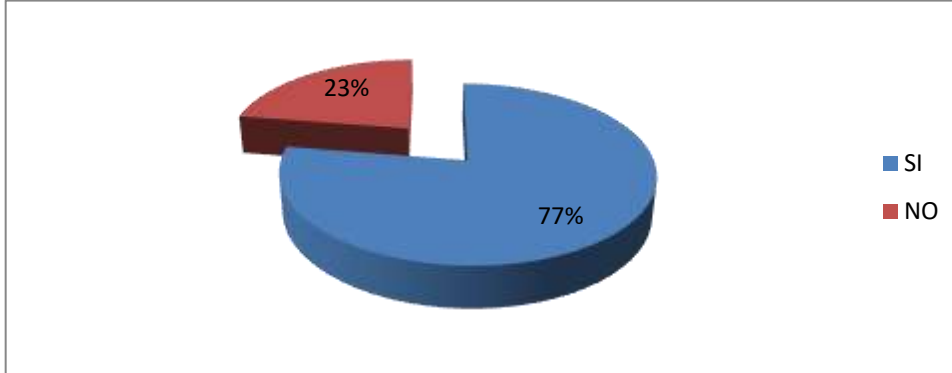


**Figura 12:** En la página web promociona el spot publicitario de sus inversores.

**Fuente:** tabla 12

**Interpretación:** Se les hizo la encuesta a los productores el 82.50% no promocionan el spot publicitario de sus inversores y el 17.50% si promociona el spot publicitario de sus inversores.

Figura 13

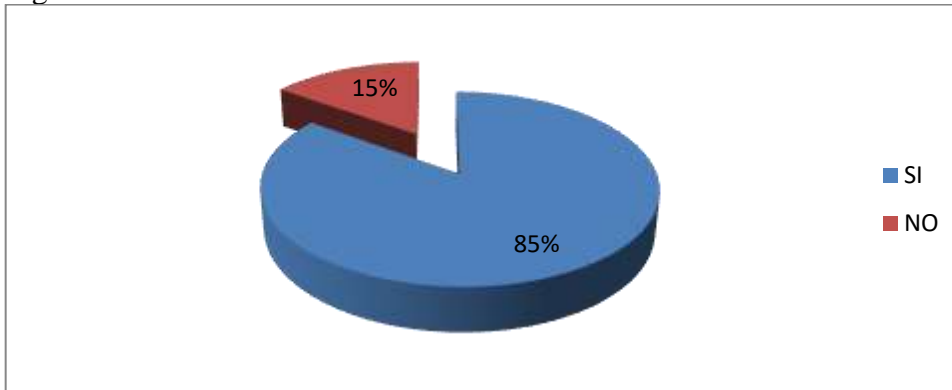


**Figura 13:** Existe apoyo por parte del Alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de Palta.

**Fuente:** tabla 13

**Interpretación:** A la pregunta que, si existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de palto, el 77.5% respondieron que, si hay apoyo y el 22.5% dijo que no hay apoyo.

Figura 14

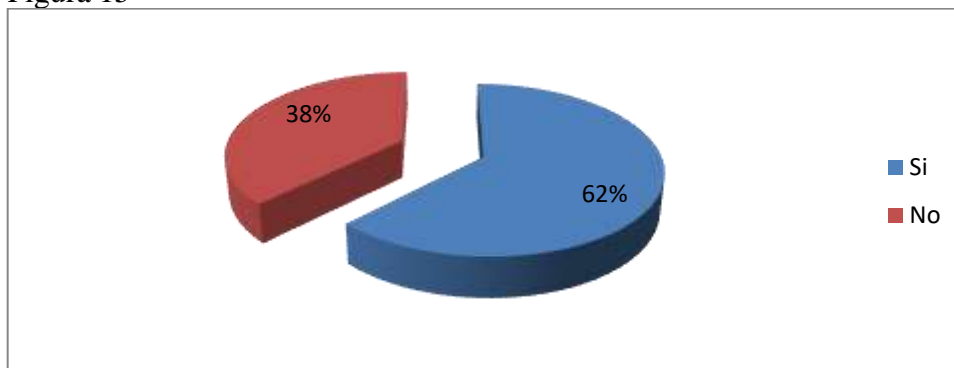


**Figura 14:** Aparte del apoyo de la Autoridad Local existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 14

**Interpretación:** Se hizo la encuesta y se formuló la siguiente pregunta, aparte del apoyo por parte de la autoridad local, existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de palto, a esta interrogante, respondieron, el 85% afirmativamente.

Figura 15

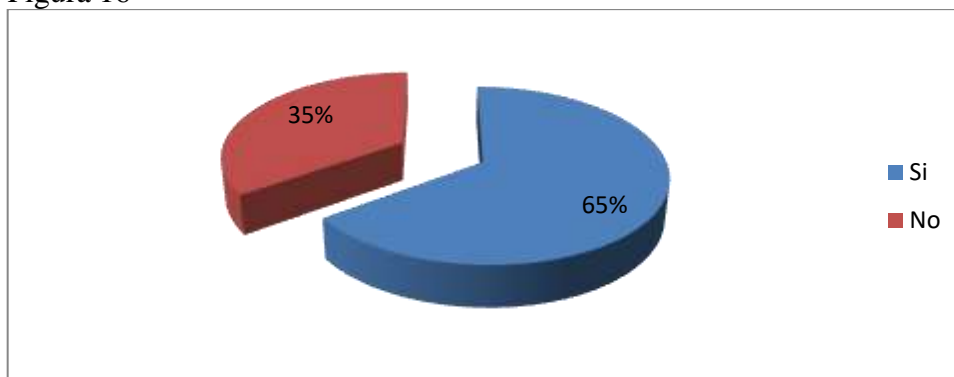


**Figura 15:** Como productor has participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo para el mejoramiento de la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 15

**Interpretación:** En cuanto a mesa de trabajo y fortalecimiento de capacidades, el 62.5% indican que, cómo productor, han participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo, y el 37.50% no participo.

Figura 16

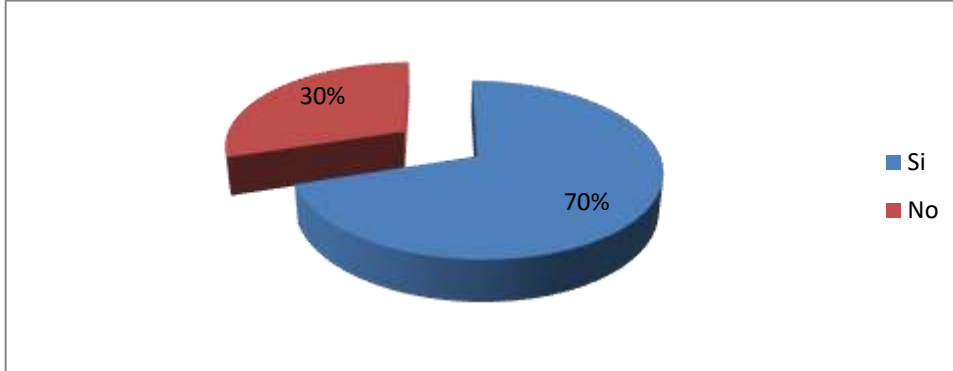


**Figura 16:** El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas.

**Fuente:** tabla 16

**Interpretación:** Los productores de palta en un 65% manifestaron que si implementaron el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas y el 35% dijo que no se implementaron el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas.

Figura 17

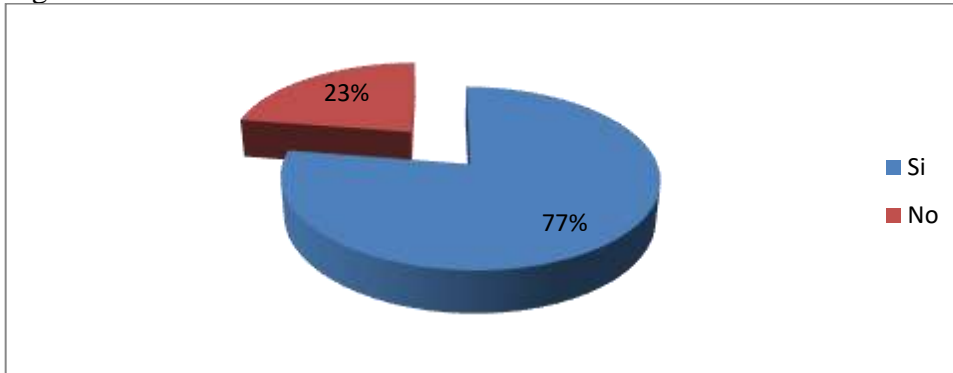


**Figura 17:** Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 17

**Interpretación:** Según la encuesta realizada sobre si actualmente existen proyectos de inversión en la producción de palta dijeron en un 70% que sí y el 30% manifestaron que no existen proyectos de inversión en la actualidad.

Figura 18



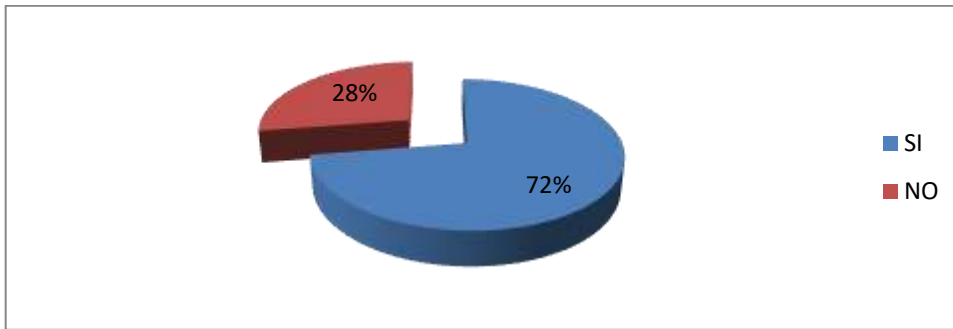
**Figura 18:** Está dispuesto a tu gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola.

**Fuente:** tabla 18

**Interpretación:** Según la encuesta realizada el 77.50% de los productores de palta está dispuesto a que su gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola.

Figura 19



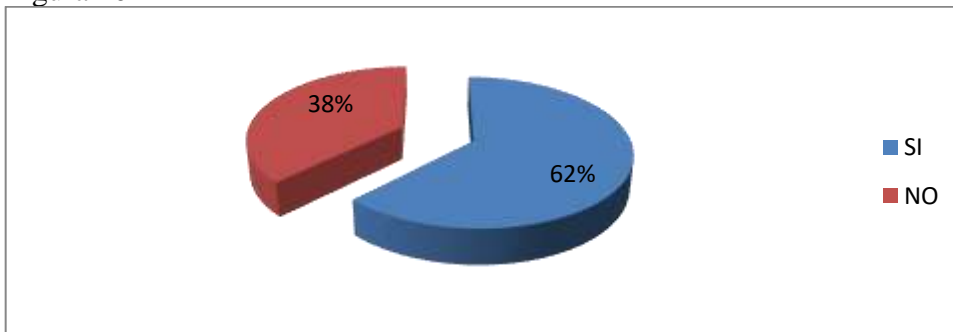


**Figura 19:** En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 19

**Interpretación:** Se pudo conocer de la encuesta el 72.50% manifestó que en los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de la palta y el 27.50% manifiesta que no han promovido la producción de la palta.

Figura 20

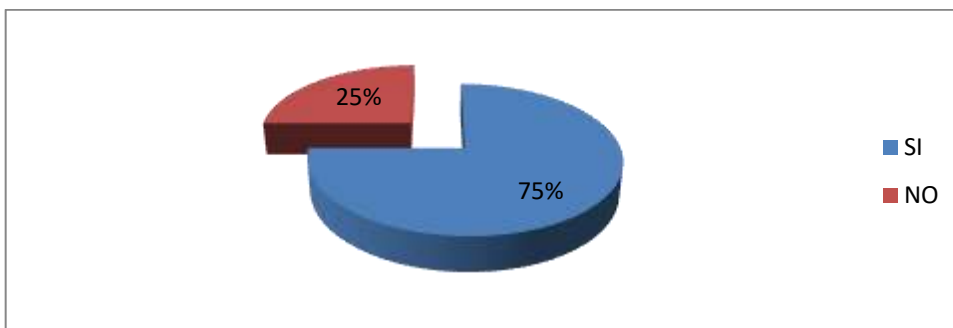


**Figura 20:** Sabes si tu gobierno local promueve planes estratégicos de mejoramiento en la producción de Palta.

**Fuente:** tabla 20

**Interpretación:** A la pregunta, si tu gobierno local promueve, planes estratégicos de mejoramiento en la producción de palto, ellos respondieron 62.5% afirmativamente.

Figura 21

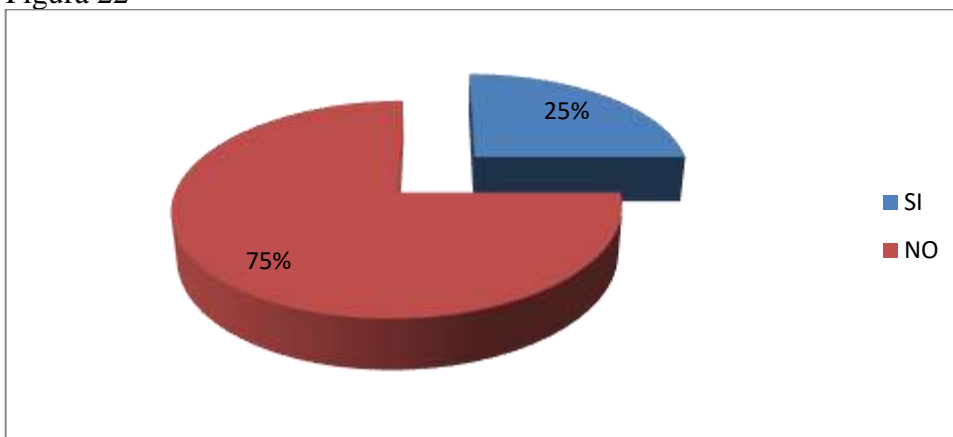


**Figura 21:** El estado u otro órgano público te apoya financieramente para la Producción de tus Paltas.

**Fuente:** tabla 21

**Interpretación:** A la pregunta que, si el estado u otro órgano público te apoyan financieramente para la producción de tus paltas, ellos responden afirmativamente en un 75% goza de apoyo económico.

Figura 22



**Figura 22:** Ud. Cuenta con el apoyo financiero del sector privado para la producción de paltas.

**Fuente:** tabla 22

**Interpretación:** Respecto a la última pregunta, que, si cuentan con apoyo financiero, del sector privado para la producción de paltas, ellos responden afirmativamente en un 25% no recibe de ninguna entidad que sea del sector financiero.

## Cuestionario



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

### FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS PROGRAMA DE CONTABILIDAD

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de la Municipalidad para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Estrategias de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el sector agrícola rubro producción de palta, en el distrito Matacoto – 2016”** La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación.

Encuestador (a): ...

Fecha: .../...../.....

1. ¿La Institución que te apoya, capacita a tu personal en la producción de tus productos?
  - a) Si
  - b) No
2. ¿Te han capacitado para evitar la contaminación de las aguas, acequias, riachuelos con basura y sustancias toxicas usadas en la producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
3. ¿La Institución que te financia te ha enseñado a fidelizar tus clientes?
  - a) Si
  - b) No
4. ¿Tus clientes conocen todo sobre tu negocio, su entorno, modo de trabajo, el valor agregado que le damos a la producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
5. ¿Te han enseñado a vender tus productos, de manera eficaz?
  - a) Si
  - b) No

6. ¿Usted sabe, como optimizar energéticamente la producción de palto, disminuyendo la huella del carbono y las emisiones de gases efecto invernadero?
  - a) Si
  - b) No
7. ¿Usted, como agricultor en producción de paltas, planificas tus actividades diarias?
  - a) Si
  - b) No
8. ¿Es un factor determinante, el clima, para la cosecha de tus productos (paltas)?
  - a) Si
  - b) No
9. ¿Usted sabe o conoce sobre Business Angels o ángeles inversores?
  - a) Si
  - b) No
10. ¿En el futuro le gustaría contar con el apoyo de un inversor (Business Angels)?
  - a) Si
  - b) No
11. ¿La asociación de productores de palto, cuenta con una página web para promocionar sus productos?
  - a) Si
  - b) No
12. ¿En la página web, promociona el spot publicitario de sus inversores?
  - a) Si
  - b) No
13. ¿Existe apoyo por parte del alcalde del Distrito, en el mejoramiento de producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
14. ¿Aparte del apoyo por parte de la autoridad local, existe apoyo de otras instituciones no gubernamentales para la producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
15. ¿Cómo productor, has participado de la mesa de trabajo del presupuesto participativo, para el mejoramiento de la producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
16. ¿El gobierno local ha implementado alguna vez el fortalecimiento de capacidades productivas agrícolas?
  - a) Si

- b) No
- 17. ¿Actualmente existen proyectos de inversión en la producción de palta?  
¿Estarías dispuesto a que tu gobierno local implemente grandes proyectos de inversión en producción agrícola?
  - a) Si
  - b) No
- 18. ¿En los últimos años los gobiernos locales han promovido la producción de paltas?
  - a) Si
  - b) No
- 19. ¿Sabes, si tu gobierno local promueve, planes estratégicos de mejoramiento en la producción de palta?
  - a) Si
  - b) No
- 20. ¿El Estado u otro órgano público te apoya financieramente para la producción de tus paltas?
  - a) Si
  - b) No
- 21. ¿Cuentas con apoyo financiero, del sector privado para la producción de paltas?
  - a) Si
  - b) No