

**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**



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

TITULO:

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018”

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Ruiz Saldaña Frank Agustín

ASESOR:

Mg. CPCC. Arévalo Pérez Romel

Pucallpa – Perú

2018

Título de la tesis

“Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018”

HOJA DE FIRMAS DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR

.....
Dra. CPCC. ROSARIO E. RODRÍGUEZ CRIBILLEROS
Presidente

.....
Mg. CPCC. AQUILES WENINGER PEÑA GORDILLO
Secretario

.....
Mg. CPCC. PERCY LORENZO DÍAZ ODICIO
Miembro

.....
Mg. CPCC ROMEL ARÉVALO PÉREZ
Asesor

AGRADECIMIENTO

- A mi alma máter, la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote filial Pucallpa, por toda la enseñanza de calidad que recibí en sus aulas, durante estos cinco años de formación profesional.
- A mi asesor, Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarnos su sabiduría y asesoramiento a lo largo del taller de tesis, por despejar nuestras dudas y guiarnos en la solución de problemas durante el curso.
- A todo el personal de esta maravillosa Institución Educativa Superior, docentes, personal administrativo y de servicio, con quienes convivimos durante esta etapa académica, miles de gracias a cada uno de ellos por hacer posible este sueño de llegar a ser profesional.

DEDICATORIA

A Dios padre todopoderoso,

Por darme la salud, la paciencia y la perseverancia, para no flaquear ni abandonar esta meta que me propuse en mi vida, y que gracias a él hoy la logro alcanzar y es una realidad.

A mi familia,

Por ser el motor y motivo, la razón de mis ganas de superación. Por todas esas noches de desvelo, por su comprensión, paciencia, acompañamiento y por darme todo el cariño y aliento que necesitaba.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal “determinar las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018”. Se trató de un estudio de tipo no experimental descriptivo donde los datos se obtuvieron por medio de un cuestionario aplicado a una población de 20 empresarios del rubro y ámbito de estudio. La data obtenida se procesó estadísticamente por medio del programa SPSS. Luego del análisis de datos se llegaron a las siguientes conclusiones: Con respecto a los empresarios, son personas adultas con edades entre 26 a 55 años; el 55% son hombres y tienen educación secundaria completa; el 45% es conviviente y el 40% es casado, el 65% no tiene ninguna profesión. Con respecto a las mypes: el 70% tiene de 6 a más de 15 años de antigüedad, son formales, tienen de uno a 5 trabajadores permanentes e igual número de eventuales, y todas se formaron para obtener ganancias. Con respecto al financiamiento: el 75% se financia por terceros con los bancos de Crédito y Continental pagando de 1.5 a 2% de interés; el 80% obtuvo créditos entre 1,000 a 15,000 soles en promedio, a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: el 45% recibió capacitación en manejo empresarial, y su personal también se capacita; el 75% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para la empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 85% cree que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad y que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

ABSTRACT

The main objective of this research work was "to determine the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the agrarian sector, camu camu sector of the district of Yarinacocha, 2018". It was a non-experimental descriptive study where the data were obtained by means of a questionnaire applied to a population of 20 entrepreneurs in the field and scope of study. The data obtained was statistically processed through the SPSS program. After the data analysis, the following conclusions were reached: With respect to entrepreneurs, they are adults with ages between 26 and 55 years; 55% are men and have complete secondary education; 45% are married and 40% are married, 65% have no profession. With respect to the mypes: 70% have from 6 to more than 15 years old, they are formal, they have from one to five permanent workers and an equal number of eventual workers, and all were trained to obtain profits. Regarding financing: 75% is financed by third parties with the Credit and Continental banks, paying 1.5 to 2% interest; 80% obtained credits between 1,000 to 15,000 soles on average, in the short term and invested it in working capital. With respect to training: 45% received training in business management, and their staff is also trained; 75% consider that training is an investment and that it is relevant for the company. Regarding profitability: 85% believe that financing and training improved profitability and that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses.

CONTENIDO

	Pág.
TÍTULO DE LA TESIS.....	ii
HOJA DEL JURADO EVALUADOR DE LA TESIS Y ASESOR.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
DEDICATORIA.....	v
RESUMEN.....	vi
ABSTRACT.....	vii
CONTENIDO.....	viii
INDICE DE CUADROS, TABLAS Y FIGURAS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	16
II. REVISIÓN LITERARIA.....	28
2.1 Antecedentes.....	28
2.1.1 Internacionales.....	28
2.1.2 Nacionales.....	29
2.1.3 Regionales.....	31
2.1.4 Locales.....	33
2.2 Bases Teóricas de la investigación.....	35
2.2.1 Teorías del financiamiento.....	35
2.2.2 Teorías de la capacitación.....	41
2.2.3 Teorías de la Rentabilidad.....	45
2.3 Marco conceptual.....	49

III. METODOLOGÍA.....	55
3.1 Tipo y nivel de la investigación.....	55
3.2 Diseño de la investigación.....	55
3.3 Población y muestra.....	57
3.4 Definición y operacionalización de variables.....	57
3.5 Técnicas e instrumentos	60
3.6 Plan de análisis.....	60
3.7 Matriz de consistencia.....	61
3.8 Principios éticos.....	63
IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	
4.1 Resultados.....	65
4.1.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	65
4.1.2 Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	71
4.1.3 Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	76
4.1.4 Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	90
4.1.5 Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	98
4.2 Análisis de resultados.....	102
4.2.1 Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	102

4.2.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	103
4.2.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	103
4.2.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	104
4.2.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	105

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

5.1	Respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	106
5.2	Respecto a las características de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	107
5.3	Respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	107
5.4	Respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	108
5.5	Respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	108
	Recomendaciones.....	108

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1	Referencias bibliográficas.....	110
6.2	Anexos.....	117

Anexo 1. Cuestionario.....	117
Anexo 2. Cuadros de resultados.....	120
Anexo 3. Artículo científico.....	125
Anexo 4. Declaración jurada.....	143
Anexo 5. Fiabilidad del instrumento.....	144

INDICE DE CUADROS

	Pág.
Cuadro N° 1.....	120
Cuadro N° 2.....	121
Cuadro N° 3.....	122
Cuadro N° 4.....	123
Cuadro N° 5.....	124

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	65
Tabla 2. de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	66
Tabla 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	67
Tabla 3. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	68
Tabla 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	69
Tabla 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	70
Tabla 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas...	71
Tabla 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	72T
Tabla 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	73
Tabla 9. Número de trabajadores permanentes de las micro y pequeñas empresas	74
Tabla 10. Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas	75
Tabla 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	76
Tabla 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	77
Tabla 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	78
Tabla 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	79
Tabla 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	80
Tabla 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	81
Tabla 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	82
Tabla 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	83

Tabla 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	84
Tabla 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	85
Tabla 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	86
Tabla 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	87
Tabla 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	88
Tabla 24. Plazo del crédito solicitado.....	89
Tabla 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	90
Tabla 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	91
Tabla 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	92
Tabla 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	93
Tabla 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	94
Tabla 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	95
Tabla 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	96
Tabla 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	97
Tabla 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	98
Tabla 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	99
Tabla 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	100
Tabla 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	101
Tabla 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	102

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas...	65
Figura 2. de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	66
Figura 3. Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	67
Figura 3. Profesión u ocupación de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas	68
Figura 4. Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas.....	69
Figura 5. Profesión de los representantes de las micro y pequeñas empresas	70
Figura 6. Ocupación de los representantes de las micro y pequeñas empresas... ..	71
Figura 7. Tiempo en el sector y rubro empresarial las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.....	72
Figura 8. Formalidad de las micro y pequeñas empresas.....	73
Figura 9. Número de trabajadores permanentes de las empresas.....	74
Figura 10. Número de trabajadores eventuales de empresas.....	75
Figura 11. Motivos de formación de las micro y pequeñas empresas.....	76
Figura 12. ¿Cómo financian su actividad productiva las micro y pequeñas empresas.....	77
Figura 13. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	78
Figura 14. Tasa de interés que paga por un crédito bancario.....	79
Figura 15. Entidades bancarias a las que recurren para financiarse.....	80
Figura 16. Tasa de interés que paga por un crédito no bancario.....	81
Figura 17. Si recurren a prestamistas o usureros para financiarse.....	82
Figura 18. Tasa de interés que paga por un crédito de prestamistas o usurero.....	83

Figura 19. Si se financian por otros medios las micro y pequeñas empresas.....	84
Figura 20. Tasa de interés que paga por un crédito en otros medios.....	85
Figura 21. Entidades financieras que otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito a las micro y pequeñas empresas.....	86
Figura 22. Le otorgaron el crédito en el monto solicitado.....	87
Figura 23. Monto promedio del crédito otorgado.....	88
Figura 24. Plazo del crédito solicitado.....	89
Figura 25. ¿En qué fue invertido el crédito otorgado?	90
Figura 26. ¿Recibió usted capacitación previa al otorgamiento del crédito?.....	91
Figura 27. Cursos de capacitación que ha recibido usted en el último año.....	92
Figura 28. En qué tipo de cursos de capacitación participó usted.....	93
Figura 29. El personal de su empresa ha recibido capacitación.....	94
Figura 30. Cantidad de cursos en que se capacitó el personal.....	95
Figura 31. ¿Considera usted que la capacitación es una inversión?.....	96
Figura 32. ¿Considera usted que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	97
Figura 33. ¿En qué temas se capacitaron sus trabajadores?	98
Figura 34. ¿Cree usted que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	99
Figura 35. ¿Cree usted que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	100
Figura 36. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?.....	101
Figura 37. ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en los últimos años?.....	102

I. INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas constituyen las unidades económicas de todo el aparato productivo de una nación, y están compuestas por una persona natural o jurídica. Desde su origen, la estabilidad de las micro y pequeñas empresas ha dependido de la reacción del mercado ante el escenario económico y regulador impuesto por los gobiernos de turno, en el caso de un país, y el escenario impuesto por el desempeño económico de los países más desarrollados y poderosos del mundo que controlan la oferta y demanda a nivel global de los llamados “commodities” y que a través de las empresas transnacionales llegan a las micro y pequeñas empresas como distribuidores finales.

En el presente trabajo se trató de analizar la problemática de las micro y pequeñas empresas en los escenarios internacional, latinoamericano, peruano y local, siendo éste último donde se hizo la investigación de manera práctica y descriptiva con las empresas dedicadas al sector agrario rubro camu camu, para conocer in situ sus características como empresas, las de las personas encargadas de administrarlas y trabajarlas, y de su forma de financiamiento.

A nivel internacional, tenemos que Castro (2009), en su investigación “Importancia y contribución de la pequeña empresa”, sostiene que “la pequeña empresa desempeña un papel importante en la economía de los países. Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países

desarrollados comienza a aparecer grietas y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero”.

Además, Castro manifiesta que “las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora; sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado; a nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera y; se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos”.

De igual forma, la “Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo”, “Informe sobre la Ejecución de la Estrategia Forestal de la Unión Europea” (2005), manifiesta que “en la Unión Europea los bosques y otras superficies forestales ocupan aproximadamente 160 millones de hectáreas, lo que representa el 35% del territorio de la UE. Contribuye a la conservación de la biodiversidad y a la protección de los suelos y recursos hídricos. Además, la silvicultura y las actividades relacionadas dan trabajo a unos 3,4 millones de personas, y la UE sigue siendo uno de los principales productores, negociantes y consumidores de productos forestales en el mundo”.

Asimismo, *Emprende Pyme* (2014), en “Perfil de las Pymes en España”, sostiene que “muchas de estas microempresas han nacido en respuesta a la crisis económica mundial que golpeó a países como España,

por lo que gran cantidad de personas que se encuentran en situación de desempleo se plantean la posibilidad de hacerse autónomos o emprendedores, y el primer paso para estos últimos puede ser una microempresa”.

Agrega Emprende Pyme, que “las PYMES suponen más del 99% de las actividades empresariales excluyendo agricultura y pesca. De los más de tres millones de empresas existentes en España, cerca del 94% son micro pymes: Organizaciones con menos de 10 empleados o sin asalariados en planilla. Existe un mayor ritmo de creación de PYMES en España que en Europa, así como un mayor ritmo de destrucción”.

Por otro lado, Roca y Vargas (2012), en su artículo denominado “Pequeña empresa: Estrategias sistémicas para el crecimiento en un entorno global”, publicado en la página web de ESAN, manifiestan que, “en Japón las micro y pequeñas empresas representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del total de empleos, siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el área de manufactura”.

En el caso de Japón, el gobierno estableció instituciones para el fomento y apoyo a las PyME, específicamente para el financiamiento, estas son “Peoples's Finance Corporation (1949) creado para brindar préstamos a las pequeñas empresas y Small Business Finance Corporation (1953) creada para dar préstamos a medianos plazos, estas instituciones se añadieron a la ya existente Central Bank of Commercial and Industrial Cooperatives que es un programa de crédito establecido por Credit Guarantee Corporation Law (1953) creado para reforzar la provisión de créditos a las PyME, y el Credit

Insurance Program (1950) creado para garantizar los préstamos de las Asociaciones de Garantías de crédito”.

Pasando a América Latina, Arraya (2012), en “Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas”, sostiene que “las pymes son fundamentales para el entramado productivo de la región. De hecho, representan cerca de 99% del total de empresas. Su incidencia en los índices de empleo es alta, pues dan trabajo a cerca de 67% del total de trabajadores. A pesar de estos números, su contribución al PIB es relativamente baja”

Sostiene Arraya, que “la gran debilidad de las microempresas latinas es su bajísima producción, las grandes empresas en América Latina tienen hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas. Muy diferente a lo que pasa en los países de la OCDE, donde estas cifras oscilan entre 1,3 y 2,4 veces. En los volúmenes de exportaciones la presencia de las pymes latinoamericanas también es pequeña. Sólo cerca de 10% de éstas exportan parte de su producción. En el caso de Europa la fracción de pymes exportadoras asciende al menos a 40% del total”.

Concluye Arraya, manifestando que “el acceso a financiamiento es un talón de Aquiles para las pequeñas empresas de la región” y las cifras así lo confirman: “sólo cerca de 12% del crédito total en la región se destina a las pymes, en contraste con los países de la OCDE, donde reciben 25%”. Esto explica por qué “una de cada tres pequeñas empresas en América Latina identifica el acceso al financiamiento como una restricción para su desarrollo”. En materia tecnológica no hay un mejor escenario. El informe

dice que “mientras que el acceso de las pymes en América Latina a las TIC básicas como telefonía móvil y fija es similar al de las empresas grandes, persisten brechas importantes en las tecnologías más avanzadas como poseer una página web o intranet. Por ejemplo, 49% de las empresas pequeñas tienen página web en Argentina, en comparación con 83% de las empresas grandes. La brecha es más amplia en Brasil, Chile y Colombia”

En esa misma línea, Arredondo (2012), en “Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro”, concluye que “no existe un parámetro real o indicadores confiables para su medición por lo que muchas veces dificulta al Estado Mexicano para enfocar sus esfuerzos al no saber quién es micro, pequeño, mediano o grande, incluso esto varía de un país a otro de forma cualitativa y cuantitativamente por la misma aplicación de políticas de ayuda crediticia, arancelaria, fiscal y de asistencia técnica que cada país determina”.

Continúa Arredondo, “en la actualidad se considera el número de trabajadores empleados y no sus ingresos como el mecanismo más eficaz para determinar si es micro, pequeña o mediana empresa”.

De acuerdo a la SECOFI “la empresa pequeña y micro son los negocios relacionados con la subsistencia y el autoempleo, en lo que se refiere a las principales características de las MIPYMES son aquellas que tienen un componente inminentemente familiar, que carecen de formalidad, tienen falta de liquidez, falta de solvencia, operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas y su financiamiento proviene de fuentes propias además de que en su mayoría carecen de mano de obra calificada”.

Añade Arredondo, de acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática del año 2009, “en México existen 5,144.056 unidades de producción económica y de las cuales el 99.8 % son MIPYMES y estas generan el 52% del Producto Interno Bruto PIB y el 72 % del empleo lo que significa 27,727,406 personas trabajando para ellas, el 95,2 % son microempresas, el 4,3% son pequeñas y el 0,3 % son medianas y solamente el 0,2 % son grandes firmas, en cuanto al personal ocupado, las mujeres representan el 42,5% de la fuerza laboral y los hombres el 57,5%”.

Finaliza Arredondo, “las microempresas emplean al 45,6% de todos los trabajadores, las pequeñas al 23,8%, las medianas al 9,1% y las grandes al 21,5%, esto se debe a que, a pesar de que son pocas las compañías de gran tamaño, ocupan más de 10,000 empleos, en relación al giro empresarial, las firmas que residen en nuestro país agrupan sobre todo en el sector de los servicios (47,1%), comercio (26%), manufacturas (18%) y otros (8,9%)”.

Mientras que, en Sudamérica, el Servicio Brasileño de apoyo a las micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), en su informe “Desarrollo empresarial y apoyo a las micro y pequeñas empresas en Brasil: El rol del SEBRAE”. Manifiesta que “en Brasil las micro y pequeñas empresas son el motor que le da dinamismo a su economía; contando con 5 millones de empresas formales (98%) microempresas y empresas de pequeño porte y 10 millones informales, representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de la masa salarial; 14.5 mil micro y pequeñas empresas están en el rubro exportaciones”.

En el contexto nacional, Lastra (2012), en “Las microempresas en el Perú”, opina que “la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas”.

Entonces, “estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella”. Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. Afirman que, “en sus inicios, estos emprendedores, migrantes, (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos”.

Concluye Lastra, que “la realidad nos muestra que el joven que invirtió en hacerse profesional y no encuentra ocupación, el empleado cuya remuneración no cubre su canasta familiar, el que se queda desempleado y no logra recolocarse, el que a pesar de estar jubilado tiene que seguir trabajando

para completar su presupuesto. Todos ellos ven como única posibilidad de generarse ingresos la de lanzarse a la aventura empresarial, con todas sus consecuencias. A esto hay que agregar, a las personas que tienen las características de emprendedores natos, que se ven únicamente como empresarios y no de empleados”.

Mientras que, Cano (2011), sostiene en “El rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las micro y pequeñas empresas del sector madera”, que “en el Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento”.

En la región, El Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013), manifiesta que “el Camu Camu contiene más vitamina C que cualquier otra fruta conocida en el planeta. La demanda por el alto contenido de ácido ascórbico característico ha permitido el desarrollo de un mercado de producción y exportación. El Perú es el mayor productor mundial de camu camu, frutal arbustivo que crece en forma silvestre en las riberas inundables de los ríos y cochas de la Amazonía”. Agrega el IIAP, que “el camu camu se produce en las regiones de Loreto y Ucayali y, en pequeñas cantidades, en la región San Martín. En Loreto y Ucayali existían al 2010 unas 750 hectáreas de plantaciones de camu camu en producción, 400 y 350, respectivamente” (IIAP-INIA-FINCYT, 2011). Otro dato importante a considerar es que, “según información de actual de la Dirección de Promoción Agraria de

Loreto, en la región Loreto existen 6 475 hectáreas de plantaciones instaladas de camu camu. Asimismo, existen unas 1345 hectáreas de rodales naturales, principalmente en las cuencas de los ríos Putumayo, Tigre, Ucayali, Napo y Curara”. (DPA-DRA Loreto).

En cuanto a la potencialidad económica del producto, la Asociación Nacional de Exportadores Adex (2007), en “Exportaciones de Camu Camu se incrementan en 130% y bordea los US\$ 2 mlls”, manifiesta que “el camu camu es comercializado en los mercados internacionales con los nombres de *Pulpa concentrado de camu camu* que alcanzó una acogida de US\$ 548 mil 071 concentrando el 29%; *Pulpa de camu camu* que obtuvo US\$ 511 mil 972 representando 27% del total de los envíos. Lo que nos muestra que el rubro tiene una demanda en crecimiento a nivel local, nacional e internacional”.

Sobre el ámbito geográfico donde se localiza el estudio, Ucayali Interactiva (2013), en “Datos Generales de la Región Ucayali”, ubican al departamento de Ucayali “en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08". “Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín”.

Además, “tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa – Lima”.

El Gobierno Regional de Ucayali (2011), en su “Plan Operativo Institucional”, indica que “en la región Ucayali la actividad de las micro y pequeñas empresas Industriales y Pesqueras, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo”.

En el ámbito local, en los distritos de Callería y Yarinacocha desarrollan sus actividades muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio y de servicios; en el sector agrario, tenemos al rubro camu camu, comercializadores que satisfacen la demanda local, nacional e internacional, se encuentran la mayoría de ellas en el distrito de Yarinacocha, ámbito geográfico donde se desarrolló el presente estudio.

En párrafos anteriores se ha intentado demostrar la relevancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el inicio, mantenimiento y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, para que sean rentables y se desarrollen de los pequeños negocios. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de estas empresas.

Además, se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas accedían o no a financiamiento, y si lo hacían, a qué sistema financiero recurrían, qué tipo de interés pagaban, etc.

Asimismo, se desconocía si tenían acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitaban al personal, etc. Por último, tampoco se conocía si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018?

Con el firme propósito de dar respuesta a esta cuestión, se planteó el siguiente objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018”.

Y para alcanzar el objetivo general, se plantearon estos objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.

- Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características, de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características, de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.

De acuerdo a Micro y pequeñas empresas Perú (2011), en “Micro y pequeñas empresas nuestra empresa”, en el Perú “el 98.4% (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE), del total de empresas son micro y pequeñas empresas; estas micro y pequeñas empresas dan empleo aproximadamente al 80% de la Población Económicamente Activa PEA, la que contribuye con el 42% al Producto Bruto Interno PBI, la diferencia que es el 1.6% son medianas y grandes empresas las que dan empleo aproximadamente al 20% de la PEA, aportando con el 58% del PBI nacional”.

Estos datos estadísticos nos permiten apreciar diferencias significativas respecto a la productividad de las micro y pequeñas empresas con respecto a la mediana y gran empresa, y que, según estudios, se debe a que no hay financiamiento, adiestramiento laboral, a la falta de asistencia técnica, etc. Es así que se consideró importante conocer en forma real y objetiva, las principales características del financiamiento, capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas tanto a nivel nacional, regional y local.

En adición, “este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018”.

Finalmente, la investigación se justificó porque fue un medio para alcanzar mi título profesional de contador público y, además, para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, y su filial de esta ciudad, conserve y mejore sus estándares de calidad, exigidos por la nueva Ley Universitaria, , esto al posibilitar y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación (tesis).

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes

Antecedentes internacionales

Bautista (2013), en su tesis de maestría: “Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca. Colombia”. Con esta investigación “se tuvo un referente teórico de los factores que inciden en el éxito de las microempresas del Municipio de Arauca, generando conocimiento para todos los microempresarios, coadyuvando al crecimiento de las microempresas en la economía local, contribuyendo a generar espacios de discusión y nuevas expectativas en esta línea de investigación, partiendo de los resultados que se espera entregar con el presente estudio”.

Además, “para poder llevar a cabo la presente investigación, se realizó un estudio de tipo exploratorio, con nivel explicativo y con enfoque cuantitativo y cualitativo, a una muestra de 960 microempresarios con

mínimo cinco años de existencia del sector terciario del Municipio de Arauca”.

Esta investigación “permitió dar cumplimiento a los objetivos propuestos y tener al alcance un referente teórico de donde pueden surgir varias líneas de investigación que contribuyan, en primer medida a generar conocimiento con respecto al tejido empresarial del municipio de Arauca y en segunda medida a alentar a las diferentes instituciones públicas y privadas, como lo es el gobierno, la academia y los gremios en la búsqueda de acciones mancomunadas tendientes al fortalecimiento continuo de las microempresas araucanas”. Se determinó, los tres (3) factores más importantes que inciden en el éxito de las microempresas estudiadas, como son: “Las relaciones con los clientes, la motivación del propietario y la gestión del conocimiento, así mismo la aplicación del modelo del diamante de competitividad de Porter, ayudó a establecer los atributos que pueden contribuir con la competitividad del sector terciario del municipio de Arauca, constituyéndose en un referente importante para los diferentes actores en la búsqueda de alternativas que coadyuven al crecimiento y fortalecimiento del tejido empresarial del municipio”.

Antecedentes nacionales

Vargas (2005), en su tesis de maestría, “El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana”, evaluó “los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del

financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades”.

Asimismo, “estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”.

Por su parte, Maekawa (2008), en su tesis, “Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana”; determinó los principales obstáculos que tiene las MyPE peruanas para desarrollarse, entre ellas “tenemos las limitadas capacidades gerenciales, problemas de información, escasas capacidades operativas, informalidad, desarticulación empresarial, uso inadecuado de tecnología, dificultad de acceso al financiamiento, factores que presionan a una baja productividad y, por ende, a una baja competitividad que originan una menor rentabilidad”.

Márquez (2007), en su tesis: “Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas”. Tuvo como objetivo “conocer la importancia que tiene el Financiamiento en el desarrollo de las Medianas y Pequeñas empresas, mediante el empleo de técnicas, entrevistas, encuestas, análisis y documentos con la finalidad de establecer el efecto en la gestión de las empresas comerciales del Distrito de Surquillo”. Se enfocó en “las implicancias que un financiamiento oportuno afecta

favorablemente a las Medianas y Pequeñas empresas de manera que puedan lograr sus objetivos trazados durante su puesta en marcha”.

Se ha podido apreciar claramente “que el Estado necesita consolidar su apoyo a las Medianas y Pequeñas empresas, incentivar más y promocionarlas dentro de sus prioridades para el desarrollo del país sabiendo que son las Medianas y Pequeñas empresas las que están exportando y logrando una globalización económica deseada”.

Se ha analizado la problemática general que afecta a este gran sector debido a que “generalmente su clasificación está dada en función el número de trabajadores que la conforman, el total de ventas que anualmente realizan. Se sabe a través de organismo como la SUNAT que son cientos de Medianas y Pequeñas empresas que no formalizan sus actividades por lo oneroso que les resulta realizar los primeros trámites”.

En el aspecto legal “se ha tomado en cuenta los primeros fundamentos de la Constitución política del Perú que apoya al ciudadano peruano a plasmar sus proyectos, juntamente con la ley de la Micro y Pequeña empresa Ley No 28015”. Se concluye y recomienda “la implantación de un control exigente en cuanto al otorgamiento de préstamos, referido a que se fiscalice el objeto del préstamo que se haya utilizado para capital de trabajo en los rubros de materias primas o innovación de activos o para la mejora de los productos y/o ofrecer productos de calidad y a precios competitivos. Sugerir que el trámite de financiamiento debe ser más ágil en cuanto a los plazos y requisitos que imponen las entidades financieras”.

Considera que la aplicación del estudio “es adecuada para las políticas de financiamiento para las Medianas y Pequeñas empresas se espera que el Estado logre unificar el apoyo a este sector y poder así reactivar muchas de ellas que se encuentran en una situación crítica”.

Díaz (2014), en su tesis, “Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 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 útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014”. La investigación fue de diseño no experimental-transaccional-cuantitativa-descriptiva; para el recojo de información se escogió en forma dirigida una muestra de 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: “En cuanto a las características de los empresarios: el 80% de representantes legales de las Mypes estudiadas son adultos, el 90% son de sexo masculino, el 60% tienen secundaria completa y el 100% son empresarios. En cuanto a las características de las Mypes: el 50% de las Mypes estudiadas indicaron que tienen más de 10 años en la actividad empresarial y el rubro. Respecto al financiamiento: el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros. Respecto a la capacitación: el 100% de las Mypes estudiadas no recibió capacitación sobre el otorgamiento de los

préstamos. Respecto a la rentabilidad: el 100% de las Mypes estudiadas indicaron que son rentables y que en los dos últimos años ha mejorado su rentabilidad”.

Finalmente, “el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad productiva con autofinanciamiento, el 100% no capacitan a su personal y la totalidad son rentables”.

Antecedentes locales

Saldaña (2013), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012”; tuvo como objetivo general: “describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro camu camu del distrito de Callería-Pucallpa, periodo 2011-2012”. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 10 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: “Respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 100% son del sexo masculino y el 65% tiene grado de instrucción secundaria incompleta. El 40% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 90% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 70% manifestaron que la formación de las Mypes fue por subsistencia. Respecto al financiamiento: El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue por parte

del Gobierno Regional. El 60% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2011 y 2012, el 40% invirtió el crédito en plantones de camu camu. Respecto a la capacitación: El 50% manifestó que recibió más de cuatro capacitaciones en los dos últimos años. El 80% declararon que la capacitación fue en sembrío. El 60% manifestó que su personal si recibió capacitación. El 80% considera que la capacitación es una inversión. Y, el 80% declaró que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años”.

Por su parte, Inga (2011), en su tesis, “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010”, concluye: “a) El 88% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 63% son del sexo femenino y el 38% tienen instrucción secundaria completa. b) El 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial; el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes y el 75% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio. c) El 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias; el 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. d) El 50% manifestó que no recibió ninguna capacitación; el 50% no precisaron el

tema de su capacitación; el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación; el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas. e) 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas; el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la capacitación si mejoró la rentabilidad y el 100% de los representantes legales encuestados manifestó que la rentabilidad de sus empresas no disminuyó en los dos últimos años”

2.2 Bases Teóricas de la investigación

Teorías del financiamiento

Por otro lado, Alarcón (2007), en su informe de investigación, “La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas”, nos muestra las teorías de la estructura financiera:

La teoría tradicional de la estructura financiera

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

financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general”.

Teoría de Modigliani y Miller. Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, “los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones”.

Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”. Según esta proposición, “la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera”.

Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente a la ratio de endeudamiento, expresada en valores de mercados”. Este crecimiento “se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda. Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya”.

Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición, “es un corolario de las dos anteriores. Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación”.

Silipú (2013), Sostiene en su investigación “Estructura del Financiamiento en las Mypes”, desde el punto de vista teórico, “en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que las reglas tradicionales de financiamiento no pueden ser aplicadas, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Muchas veces cuando nos preguntamos sobre la estructura de financiamiento que siguen o deben de seguir las MYPES, de repente nos viene a la mente factores como la deuda y los proveedores, dado que son las principales fuentes de financiación para estas empresas”.

Sin embargo, Silipú, destacó lo siguiente: “si uno empieza a investigar sobre las diferentes teorías que existen y que se han desarrollado sobre el tema, partiendo de la tesis seminal de Modigliani & Miller, estará relacionando la estructura de financiamiento de una empresa con la Deuda y Capital”. Detrás de todo este análisis está el tema de riesgo que se

cuantifica en el costo de financiación, es decir, “se debe analizar el costo de la deuda versus el costo del capital, y lo que uno puede encontrar es que el costo de la deuda es menor al costo de los recursos propios, es por eso que optan las empresas por el endeudamiento, pero hay que tener en cuenta los costos de insolvencia y de agencia que implica la administración de la misma”.

De acuerdo a Silipú, “la deuda cuenta con un efecto llamado apalancamiento y permite disminuir el monto del impuesto a la renta, ya que los intereses de la deuda son deducibles al pago del impuesto (ahorro fiscal). Pero, en el mundo de las microfinanzas o finanzas aplicadas a las pequeñas o micro unidades de negocio, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las MYPES vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales”.

Añadió Silipú, “que actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector Mypes muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento”.

Para Silipú, aplicando esta regla, “las Mypes deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional

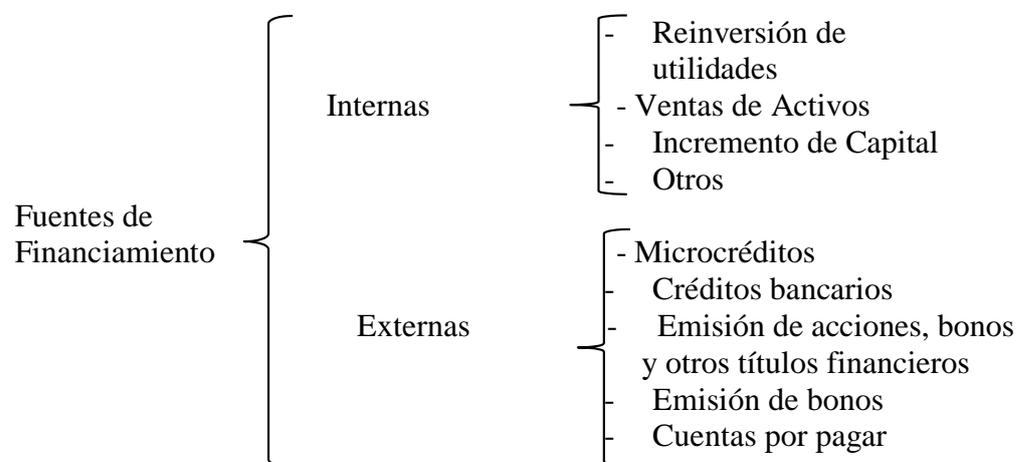
planteada en las teorías de estructura de capital”. Quizás, “los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las Mypes es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios”. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Para concluir, Silipú argumenta que “el dueño de la Mype no suele ser un experto en finanzas, si tiene los sentidos bien puestos y basta con aplicar sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones”.

Kong y Moreno (2014), sostienen su obra “Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes”, que “toda empresa, sea pública o privada, para poder realizar sus actividades requiere de recursos financieros (dinero), ya sea para desarrollar sus funciones actuales o ampliarlas, así como para el inicio de nuevos proyectos que impliquen inversión, llámese a ello financiamiento. El financiamiento consiste en

proporcionar los recursos financieros necesarios para la puesta en marcha, desarrollo y gestión de todo proyecto o actividad económica. Siendo los recursos económicos obtenidos por esta vía, recuperados durante el plazo y retribuidos a un tipo de interés fijo o variable previamente establecido”.

Continua Kong y Moreno que, “la esencia, del financiamiento (recursos financieros) permite a muchos micro y pequeños empresarios seguir invirtiendo en sus negocios, optando por un comportamiento más competitivo que es medido por la productividad lograda de dicha unidad económica de pequeña escala, con el fin de conseguir estabilidad económica, acceso a tecnologías, un desarrollo institucional y sobre todo participar en un ámbito más formal para la micro, pequeña y mediana empresa (MIPYMES) la obtención de financiamiento no ha sido una labor fácil, sin embargo, se puede tener accesos a diferentes fuentes de financiamiento y utilizar cada una de ellas, con base en las ventajas y desventajas de éstas como se observa”.



Fuentes del Financiamiento

FORMAL		Bancos	Bancos comerciales, de consumo
		Entidades no Bancarias	CRAC, CMAC, EDPYME, Cooperativa de Ahorro y Crédito
NO FORMAL	Semiformal	Privado	ONG, Cámara de Comercio
			Casa Comercial, Camal, Agroindustria, Empresa Comercializadora
	Público	Ministerio de Agricultura (MINAG)	
		Banco de Materiales (BANMAT)	
Informal	Transportista Mayorista, Proveedor, Otro comerciante, Habilitador Informal, Tienda o Bodega, Familiar, Amigo o Vecino, Prestamista individual, Otros.		
	Junta o Pandero		

Fuente: Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F. y Venero, H. El financiamiento informal en el Perú. Pág. 103. 2001.

Teorías de la capacitación

Serna & Delgado (2014), sostienen en “La Capacitación en las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes)”, que “en el mundo se está produciendo un cambio de época que requiere nuevas formas de percepción, particularmente en los negocios, en el cual se contrasta con el paradigma anterior, en el que se visualizaban a las organizaciones como maquinas, caracterizadas por estructuras rígidas, personas consideradas como parte de las maquinas, que podían ser remplazadas sin problema, ordenes sin posibilidad de cuestionarse y ejecutivos que no comprendían y mucho menos reconocían los sentimientos como factor relevante en su

relación con los trabajadores; así mismo sostiene que en las relaciones del ser humano de fines del siglo XX se está dando un cambio profundo, en cuanto a la estructura de poder, pues el conocimiento adquirirá mayor relevancia”.

Según Serna y Delgado, “la capacitación en el trabajo se manifestó durante mucho tiempo a través de un aprendizaje en asociaciones gremiales, pero en las empresas este fenómeno se dio de forma más reciente, alcanzando un desarrollo visible en los años cincuenta”. Ante todo, “hacer y explicar la capacitación, fue una de las preocupaciones de los profesionales, en una actitud de proselitismo, para demostrar sus beneficios. En pleno siglo XXI existen empresarios o empresas en las que no se le da importancia a la capacitación, en favor de una mejor y más productiva administración”, pero como se mencionó anteriormente, “el personal de cualquier organización se puede convertir en su recurso más valioso, motivo por el cual en esta era actual, denominada era del conocimiento, se requiere de personas altamente calificadas, atentos a descubrir y poner en práctica nuevas y mejores formas de administrar las empresas, para prevenir no solo su propia supervivencia, sino que además permita promover el desarrollo social integral de las organizaciones”.

Chacaltana (2005), en su informe final de investigación, “Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano”, nos presenta las teorías sobre capacitación laboral. Dice “La capacitación proporcionada por el empleador es uno de los tópicos donde ha habido más desarrollo teórico en la economía laboral durante las últimas décadas. La

teoría predominante es la teoría del capital humano, la cual tiene diversas variantes, pero también existen algunos desarrollos interesantes del análisis institucionalista”.

He aquí los principales postulados de cada una de estas teorías:

La teoría de las inversiones en capital humano

La teoría dominante en cuanto a inversiones en capacitación de la mano de obra es la “teoría del capital humano” planteada por Becker (1964). “Esta teoría ha evolucionado en el tiempo, pues fue concebida inicialmente para explicar aspectos del ciclo de vida de las personas, pero recientemente tiende a enfocarse en decisiones estratégicas entre empleadores y empleados al interior de las firmas” (Leuven, 2001).

En lo básico, esta teoría “concibe a la capacitación como una inversión para el empleador y los trabajadores: esta puede incrementar la productividad del trabajo esperada en la firma, pero se tiene que incurrir en costos”. Es decir, como en toda inversión “las inversiones en capital humano producen tasas de retorno, los cuales tienen que ser comparados con sus costos. Estos costos pueden ser costos directos o costos de oportunidad. Los costos directos incluyen gastos en materiales educativos, tutoría, transporte, etc. Los costos de oportunidad incluyen una más baja productividad durante el periodo de entrenamiento, tiempo del capacitado y su supervisor durante el proceso de entrenamiento”.

El problema principal analizado en esta teoría se refiere a “los derechos de propiedad de los beneficios de la inversión en capacitación”.

El punto en realidad es bastante simple: “si una empresa invierte en maquinaria esta puede ser vendida luego en cualquier momento de manera que parte de esta inversión puede ser recuperada. En el caso del capital humano, en cambio, el empresario no puede revender el capital humano para recuperar sus inversiones. Más aun, parte de los beneficios de estas inversiones se quedan con el trabajador y en otros casos, pasan a otros empleadores futuros de esos trabajadores”. Este fenómeno, de apropiabilidad de los retornos, configura que “el problema central de estas inversiones no sólo sea su nivel –que tiene que ver con la eficiencia de la inversión – sino también con los derechos de propiedad, es decir, ¿quién debe invertir en capacitación de los trabajadores?” Los modelos originales de Becker (1964).

“En las inversiones en capital humano hay dos períodos bien marcados: aquellas inversiones en educación básica (schooling models) y aquellas que se dan posterior a ellas (post schooling)”. La capacitación técnica o profesional forma parte de inversiones en educación “post escuela”, afirma Mincer (1988). Algunos “asumían condiciones de competencia perfecta para responder a estas preguntas; sin embargo, en tiempos recientes, la constatación de que los mercados son imperfectos, ha llevado a la creación de modelos basados en estas condiciones de competencia” (Stevens, 1994).

La teoría estándar: “capacitación en condiciones de competencia perfecta”

“El modelo estándar sobre inversiones en capacitación de la mano de obra”, fue propuesto en uno de los trabajos pioneros de Becker (1964).

El modelo básico asume “que los mercados de trabajo y de bienes finales son competitivos. La idea general del modelo - en el que se comparan los beneficios con los costos de la capacitación. Aquí se grafican ingresos y costos asociados a inversiones en capital humano, a lo largo de la vida, específicamente a partir de cierta edad mínima como los 18 años. Existe un perfil de ingresos, sin capacitación, que se inicia en un nivel bajo pero que va creciendo a lo largo de la vida gracias a ganancias en experiencia. Este perfil es comparado con otro perfil, el cual tiene un periodo de capacitación, durante el cual los ingresos son negativos (se realiza la inversión)”.

Teorías de la rentabilidad

Según Ferruz (2000), en su informe de Investigación “La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras”, manifiesta que “la rentabilidad es el rendimiento de la inversión medido mediante las correspondientes ecuaciones de equivalencia financiera”. Es por ello, que nos presenta dos teorías para el tratamiento de la rentabilidad:

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz

Markowitz (1952), avanza con una nueva teoría, indicando que “el inversor diversificará su inversión entre diferentes alternativas que ofrezcan el máximo valor de rendimiento actualizado. Para fundamentar

esta nueva línea de trabajo se basa en la ley de los grandes números indicando que el rendimiento real de una cartera será un valor aproximado a la rentabilidad media esperada. La observancia de esta teoría asume que la existencia de una hipotética cartera con rentabilidad máxima y con riesgo mínimo que, evidentemente sería la óptima para el decisor financiero racional”.

Es por ello, que con esta teoría concluye que “la cartera con máxima rentabilidad actualizada no tiene por qué ser la que tenga un nivel de riesgo mínimo. Por lo tanto, el inversor financiero puede incrementar su rentabilidad esperada asumiendo una diferencia extra de riesgo o, lo que es lo mismo, puede disminuir su riesgo cediendo una parte de su rentabilidad actualizada esperada”.

Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de mercado de Sharpe

Dice que “el modelo de mercado de Sharpe (1963) surgió como un caso particular del modelo diagonal del mismo autor que, a su vez, fue el resultado de un proceso de simplificación que Sharpe realizó del modelo pionero de su maestro Markowitz”.

Sharpe consideró que “el modelo de Markowitz implicaba un dificultoso proceso de cálculo ante la necesidad de conocer de forma adecuada todas las covarianzas existentes entre cada pareja de títulos. Para evitar esta complejidad, Sharpe propone relacionar la evolución de la rentabilidad de cada activo financiero con un determinado índice, normalmente macroeconómico, únicamente. Este fue el denominado

modelo diagonal, debido a que la matriz de varianzas y covarianzas sólo presenta valores distintos de cero en la diagonal principal, es decir, en los lugares correspondientes a las varianzas de las rentabilidades de cada título”.

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

Tipos de rentabilidad

Según, Banegas (1998), sostiene en “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad económica

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

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

Es así que “el resultado antes de intereses e impuestos suele identificarse con el resultado del ejercicio prescindiendo de los gastos financieros que ocasiona la financiación ajena y del impuesto de sociedades. Al prescindir del gasto por impuesto de sociedades se pretende medir la eficiencia de los medios empleados con independencia del tipo de impuestos, que además pueden variar según el tipo de sociedad”.

El origen de este concepto, también conocido como return on investment (ROI) o return on assets (ROA), “si bien no siempre se utilizan como sinónimos ambos términos, se sitúa en los primeros años del siglo XX, cuando la Du Pont Company comenzó a utilizar un sistema triangular de ratios para evaluar sus resultados. En la cima del mismo se encontraba la rentabilidad económica o ROI y la base estaba compuesta por el margen sobre ventas y la rotación de los activos”.

La rentabilidad financiera

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, “denominada en la literatura anglosajona return on equity (ROE), es una medida, referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado”.

Para el cálculo de la rentabilidad financiera, a diferencia de la rentabilidad económica, existen menos divergencias en cuanto a la expresión de cálculo de la misma. La más habitual es la siguiente:

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

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

La rentabilidad financiera es, por ello, “un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación”.

2.3. Marco conceptual

Definiciones del financiamiento

Kong & Moreno (2014), manifiesta en “Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012”, que el financiamiento “son fondos necesarios para financiar adquisición de activos y dotar de capital de trabajo. En la que existen maneras en que una empresa puede generar recursos: la primera, se origina por los fondos que la empresa genera producto de sus operaciones, como las utilidades que se retienen; la segunda, proviene de los fondos adicionales que se piden a los accionistas; y la tercera se deriva del dinero que se puede obtener de terceros, en este caso proveedores, familia, agiotistas e instituciones financieras”.

Tiposde.Org (2012), sostiene en “Definición de Financiamiento”, que 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 insoslayable a la hora de considerar un emprendimiento de cualquier tipo”.

Incluso, “es común que deba procurarse más financiación una vez que la empresa ya está en actividad, sobre todo si esta quiere expandirse. El tipo de financiación a escoger variará en función de la clase de proyecto de que se trate, de la urgencia en la puesta en práctica y del tiempo en el que se pretenda obtener la utilidad, entre otros factores”. Aunque más que nada se instala en el mundo de los negocios, “el financiamiento también es requerido por individuos para poder concretar algunas ideas, como la compra de un inmueble o de un vehículo, construirse una casa”.

Definiciones de la capacitación

Helberth (2006), señala en “Concepto de Capacitación”, que “es una herramienta fundamental para la Administración de Recursos Humanos, es un proceso planificado, sistemático y organizado que busca modificar, mejorar y ampliar los conocimientos, habilidades y actitudes del personal nuevo o actual, como consecuencia de su natural proceso de cambio, crecimiento y adaptación a nuevas circunstancias internas y externas”.

Concluye Helberth, que “la capacitación mejora los niveles de desempeño y es considerada como un factor de competitividad en el mercado actual. La capacitación consiste en proporcionar a los empleados, nuevos o actuales, las habilidades necesarias para desempeñar su trabajo. Proceso de enseñanza de las aptitudes básicas que los nuevos empleados necesitan para realizar su trabajo”.

Agregando, Gaxiola (2008), en un informe de investigación, “Detección de necesidades de capacitación”, que “es una actividad sistemática, planificada y permanente cuyo propósito general es preparar, desarrollar e integrar a los recursos humanos al proceso productivo, mediante la entrega de conocimientos, desarrollo de habilidades y actitudes necesarias para el mejor desempeño de todos los trabajadores en sus actuales y futuros cargos y adaptarlos a las exigencias cambiantes del entorno. Por lo contrario, la capacitación no debe confundirse con el adiestramiento, este último que implica una transmisión de conocimientos que hacen apto al individuo ya sea para un equipo o maquinaria”.

Emprende Pyme (2013). Sostiene en ¿Qué es la Capacitación?, “es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad. Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente”.

Concluye Emprende Pyme, que “la capacitación son actividades didácticas orientadas a suplir las necesidades de la empresa y que se orientan hacia una ampliación de los conocimientos, habilidades y aptitudes de los empleados la cual les permitirá desarrollar sus actividades de manera eficiente”.

En pocas palabras, “capacitar implica proporcionarle al trabajador las habilidades y conocimientos que lo hagan más apto y diestro en la ejecución de su propio trabajo. Esos conocimientos pueden ser de varios tipos y pueden enfocarse a diversos fines individuales y organizacionales”.

Definiciones de la rentabilidad

Banegas (1998), sostiene en “Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros”, que “la rentabilidad es la noción, que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados”.

La rentabilidad “es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla, con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori”.

Zamora (s.f), manifiesta en “Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayabas en el Estado de Michoacán”, que “la rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades”.

Estas utilidades a su vez, “son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades”.

La rentabilidad también “es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado”.

Calzadilla (2013), sostiene en “La Rentabilidad Percibida” que, “la rentabilidad es un objetivo económico a corto plazo que las empresas deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios materiales, humanos y financieros con el fin de obtener ciertos resultados”.

Finalmente, Calzadilla, manifiesta que “la rentabilidad es las utilidades después de gastos. Esta se obtiene y aumenta por dos vías esenciales: la primera, aumentando los ingresos por medio de las ventas y la segunda, disminuyendo los costos pagando menos por las materias primas, salarios, o servicios que se presten”.

Definiciones de las micro y pequeñas empresas

Para Campos (2014), en ¿Qué es una microempresa? “Una Microempresa, es toda unidad económica constituida por una persona natural (conocida también como conductor, empresa unipersonal o persona natural con negocio) o jurídica”.

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

No superar las 150 UIT en ventas anuales (S/. 532,500 - Nivel de ventas brutas anuales), cada UIT para el 2009 tiene un valor de S/. 3,550.00 mensual, no hay límite en cuanto al número de trabajadores, todos en planilla.

SUNAT (2008), en “Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE N° 28015”, decreta que “La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas”.

Características de las MYPE:

La nueva Ley trae modificaciones con respecto al número de trabajadores para clasificar a las empresas,

a) Número de trabajadores:

Microempresa: no hay límite en el número de trabajadores.

Pequeña Empresa: no hay límite en el número de trabajadores.

b) Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

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

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

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de la investigación

Tipo de la investigación

El tipo de investigación que se utilizó fue el cuantitativo (se midieron las variables).

Nivel de la investigación

El nivel de la investigación fue descriptivo.

La investigación fue descriptiva porque se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad, en el momento en que se recogió la información.

3.2 Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

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

No experimental

La investigación será no experimental porque “se realizará sin manipular deliberadamente las variables, sólo serán observadas tal como se muestran dentro de su contexto”.

Transversal

Fue transversal porque “se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado”.

Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

Descriptivo

La investigación fue descriptiva porque “se limitó a describir las variables en estudio tal como se observaron en la realidad, en el momento en que se recogió la información”.

3.3 Población y Muestra

Población

La población estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.

Muestra

De la población en estudio se tomó como muestra a 20 micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha el cual representó el 100% del total de la población.

3.4 Definición y operacionalización de las variables

Cuadro 1. Definición y operacionalización de las variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad
Perfil de las micro y pequeñas empresas del	Son algunas características de las micro y pequeñas	Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Especificar

sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018	empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.	Antigüedad de las micro y pequeñas empresas	Razón: Un año Dos años Tres años Más de tres años
		Número de trabajadores	Razón: 01 06 15 16 – 20 Más de 20
		Objetivo de las micro y pequeñas empresas	Nominal: Para obtener ganancias Como subsistencia
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable principal)	Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el
		Entidad a la que solicitó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Entidad que le otorgó el crédito	Nominal: Bancaria No bancaria
		Tasa de interés cobrada por el crédito	Cuantitativa: Especificar la tasa
		Crédito oportuno	Nominal: Si No
		Crédito inoportuno	Nominal: Si No

		Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No
		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable principal)	Son algunas características relacionadas a la capacitación del personal en las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018 .	Recibió capacitación antes del otorgamiento del crédito	Nominal: Si No
		Número de veces que se ha capacitado el personal de gerencia en los dos últimos años	Ordinal: Uno Dos Tres
		Los trabajadores de la empresa se capacitan	Nominal: Si No
		Número de veces que se han capacitado los trabajadores de la empresa en los dos últimos años.	Ordinal: Uno Dos Tres Más de tres
		Tipo de cursos en los cuales se capacita el personal de la empresa.	Nominal: Inversión del crédito Marketing empresarial
		Considera la capacitación como una inversión.	Nominal. Si No
		Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
		Cree que la capacitación mejora la competitividad de la empresa	Nominal: Si No

Variable	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018 (variable principal)	Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos años	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por la capacitación recibida por Ud. Y su personal	Nominal: Si No
		Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado	Nominal: Si No

Fuente: Ruiz (2018).

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas

Para el recojo de información de la presente investigación, se aplicó la técnica de la encuesta.

Instrumento

El instrumento utilizado para la obtención de datos del estudio, fue un cuestionario de 36 preguntas.

3.6 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una base de datos, la misma que se procesó con el programa SPSS y se obtuvieron las tablas y gráficos estadísticos correspondientes. Posteriormente, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.7 Matriz de consistencia

TÍTULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA		
						TIPO Y NIVEL	POBLACIÓN	INSTRUMENTO
Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.	¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2018?	GENERAL	Financiamiento	1. Bancos	- Crédito.	Cuantitativo-Descriptivo	La población estuvo conformada por 20 micro y pequeñas empresas, del sector, agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha 2018.	Cuestionario de 36 preguntas cerradas
		DESCRIBIR las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.		2. Intereses	- Entidades financieras. - Tasa de interés. - Monto del Crédito.			
				1. Personal 2. Cursos de capa	- Trabajadores permanentes - Recibe capacitación.			
		ESPECÍFICOS	Capacitación	Citación	- Nro. De capacitaciones.			
		DESCRIBIR las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.		3. Trabajadores	- Trabajadores son capacitados - Trabajadores eventuales			
		DESCRIBIR las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.			- Es importante la capacitación			
DESCRIBIR las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector	Rentabilidad		1. Financiamiento	- Mejoró la rentabilidad.	No experimental - transversal - retrospectivo - descriptivo	Se aplicó la técnica de la encuesta	ANÁLISIS DE DATOS	
			2. Capacitación	- Mejoró la rentabilidad de				

	<p>agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.</p> <p>Describir las principales características, de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018.</p>		<p>3. Rentabilidad</p>	<p>su empresa gracias a la capacitación.</p> <p>- Mejora la rentabilidad de su empresa gracias al financiamiento.</p>			
--	---	--	------------------------	---	--	--	--

3.8 Principios éticos

Principios éticos

De acuerdo con Koepsell D. R. y Ruíz M. H. (2015), “los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, la sociedad, están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia”.

Respeto por las personas

Aquí, se reconoce “la capacidad de las personas para tomar sus propias decisiones, es decir, su autonomía. A partir de su autonomía protegen su dignidad y su libertad”.

El respeto por las personas que participan en la investigación (mejor “participantes” que “sujetos”, puesto esta segunda denominación supone un desequilibrio) se expresa a través del proceso de consentimiento informado, que se detalla más adelante.

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

Beneficencia

Este principio “hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado. De hecho, la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño a los demás”.

Justicia

Este principio dice que, “se prohíbe exponer a riesgos a un grupo para beneficiar a otro, pues hay que distribuir de forma equitativa riesgos y beneficios. Así, por ejemplo, cuando la investigación se sufraga con fondos públicos, los beneficios de conocimiento o tecnológicos que se deriven deben estar a disposición de toda la población y no sólo de los grupos privilegiados que puedan permitirse costear el acceso a esos beneficios”.

IV. RESULTADOS Y ANALISIS DE RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 1
EDAD DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Edad	Frecuencia	Porcentaje
18 – 26 años	2	10,0
26 - 35 años	5	25,0
36 - 45 años	9	45,0
46 – 55 años	4	20,0
56 años a más	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas, marzo 2018

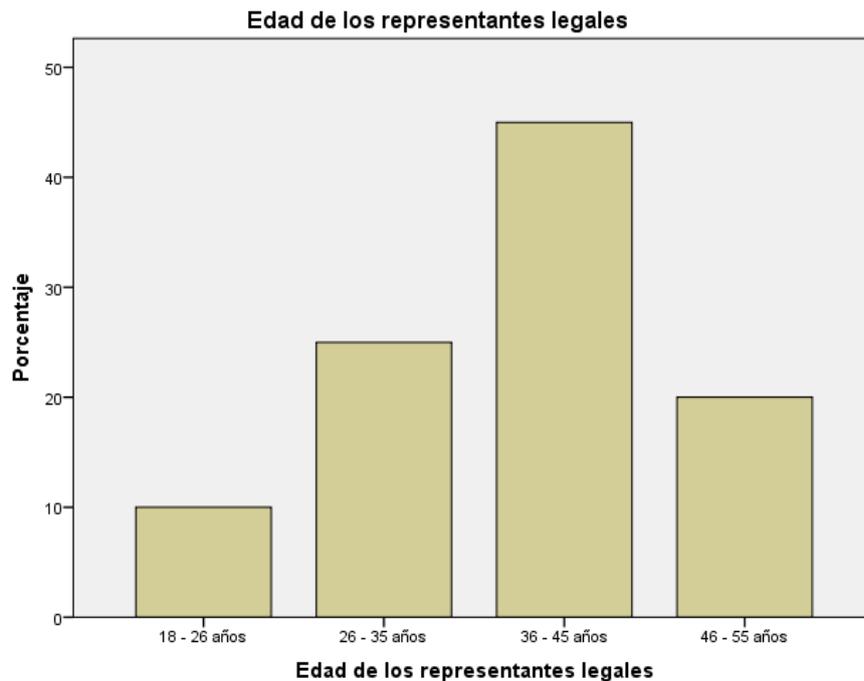


Figura 1. Edad de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 1, se observa que el 45% de los representantes tiene de 36 a 45 años, un 25% tiene de 26 a 35 años, y un 20% tiene de 46 a 55 años de edad.

TABLA 2
SEXO DE LOS REPRESENTANTES LEGALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Sexo	Frecuencia	Porcentaje
Hombre	11	55,0
Mujer	9	45,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

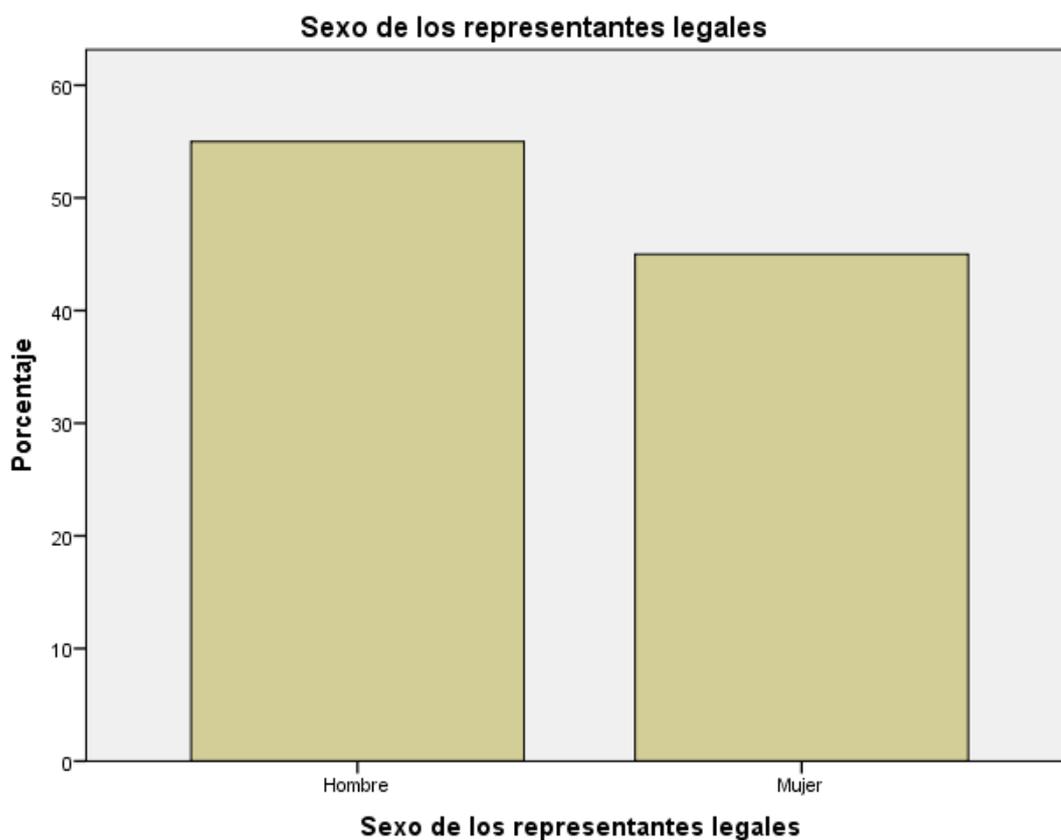


Figura 2: Sexo de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 2 se observa que el 55% de los representantes legales son hombres, y el 45% son mujeres.

TABLA 3
GRADO DE INSTRUCCIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Grado de instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Primaria completa	4	20,0
Secundaria completa	9	45,0
Superior No Universitaria Completa	3	15,0
Superior No Universitaria Incompleta	4	20,0
Superior Universitaria Completa	0	0,0
Superior Universitaria Incompleta	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

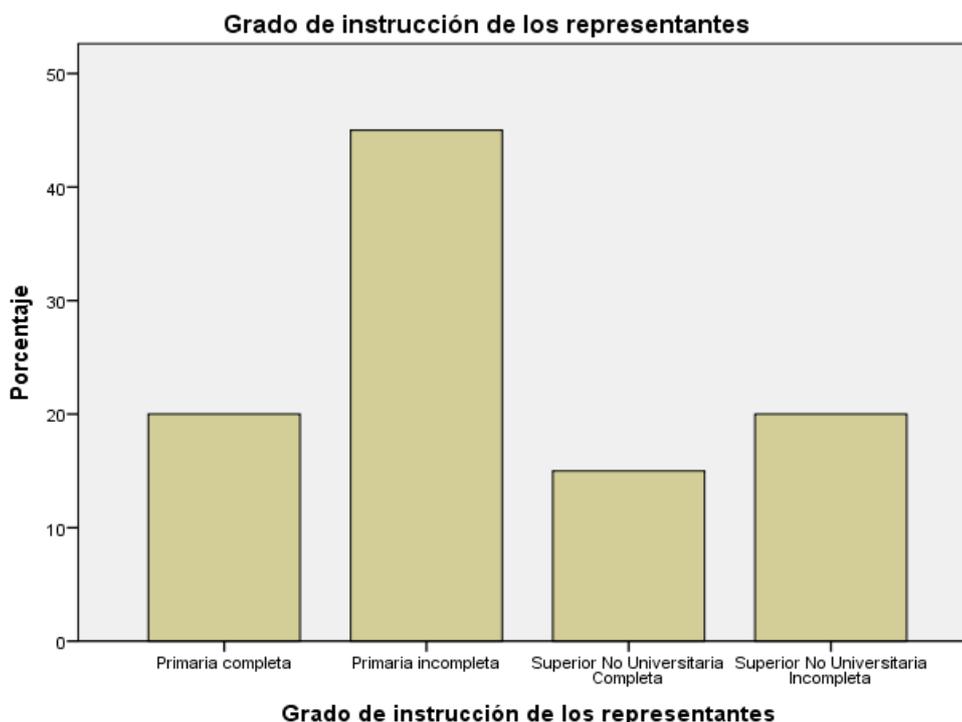


Figura 3: Grado de instrucción de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 3, se observa que el 45% de los representantes legales tiene educación secundaria completa, un 20 % tiene educación primaria completa, y otro 20% tiene educación superior no universitaria completa.

TABLA 4
ESTADO CIVIL DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Estado civil	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	15,0
Casado	8	40,0
Conviviente	9	45,0
Divorciado	0	0,0
Otro	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

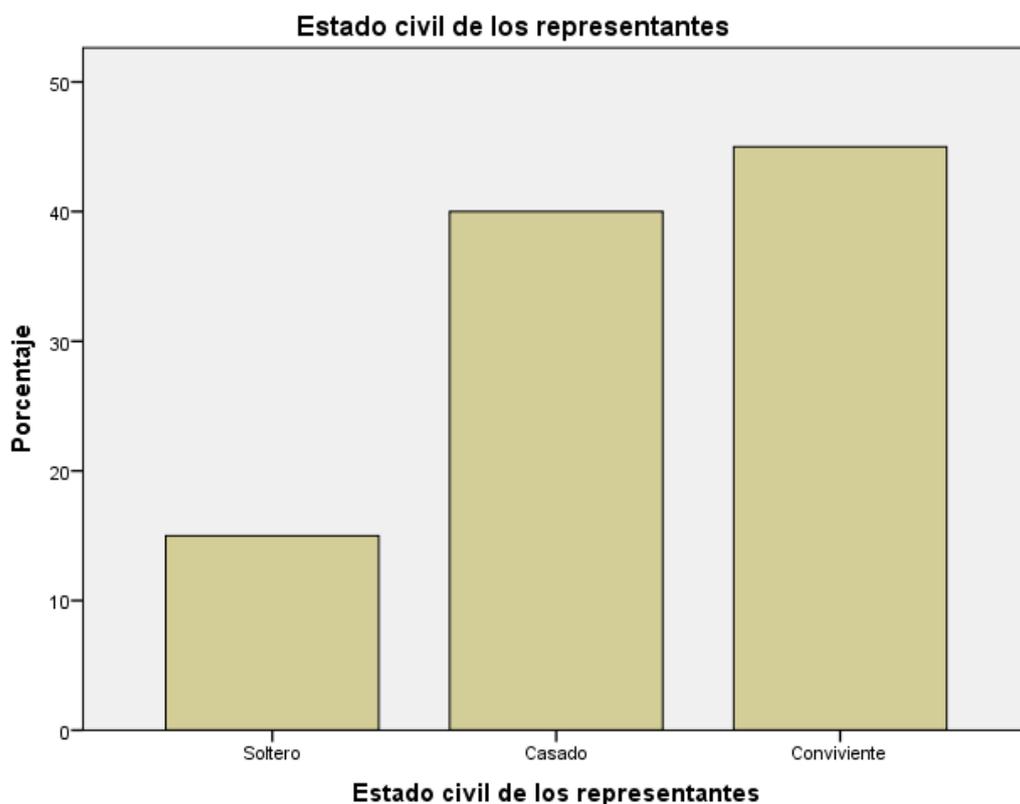


Figura 4: Estado civil de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 4, se observa que un 45% de los representantes es conviviente, el 40% es casado, y un 15% es soltero.

TABLA 5
PROFESIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Profesión u ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Ninguna	13	65,0
Técnico	7	35,0
Profesional universitario	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

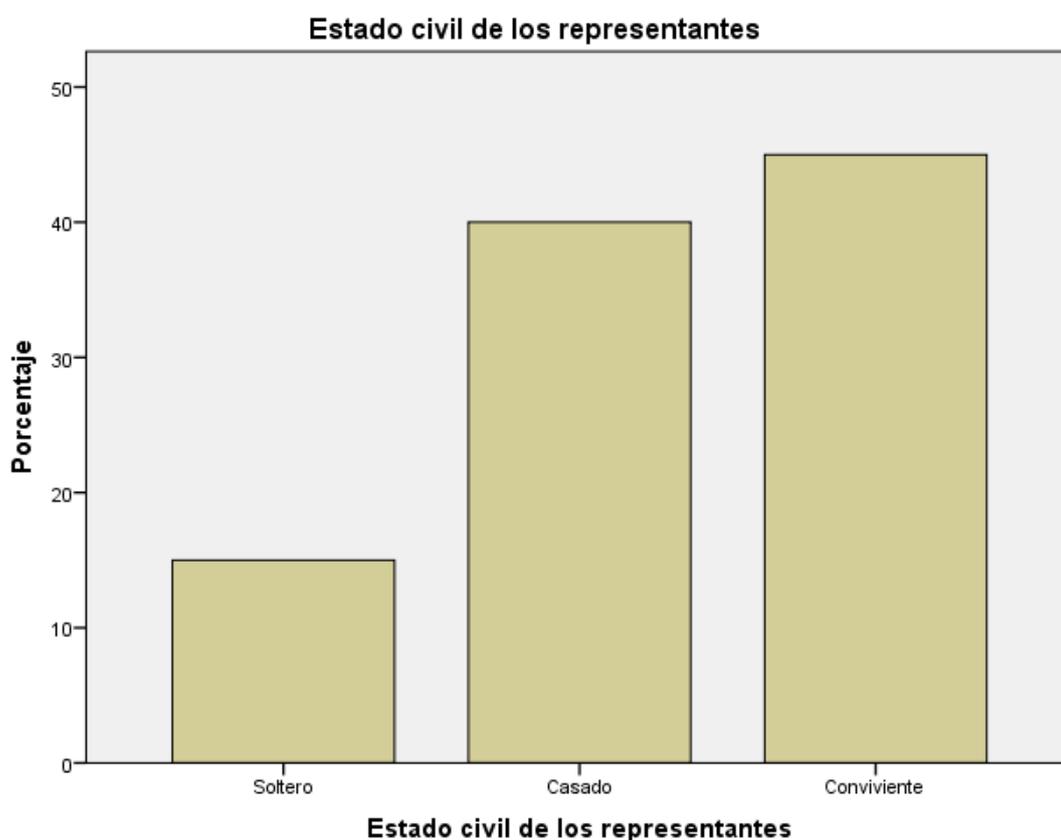


Figura 5: Profesión de los representantes legales de las Mpes en estudio

En la tabla y figura 5, se observa que el 65% de los representantes legales no tiene ninguna profesión, y el 35% es técnico.

TABLA 6
OCUPACIÓN DE LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Ocupación	Frecuencia	Porcentaje
Comerciante	20	100,0
Empleado	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

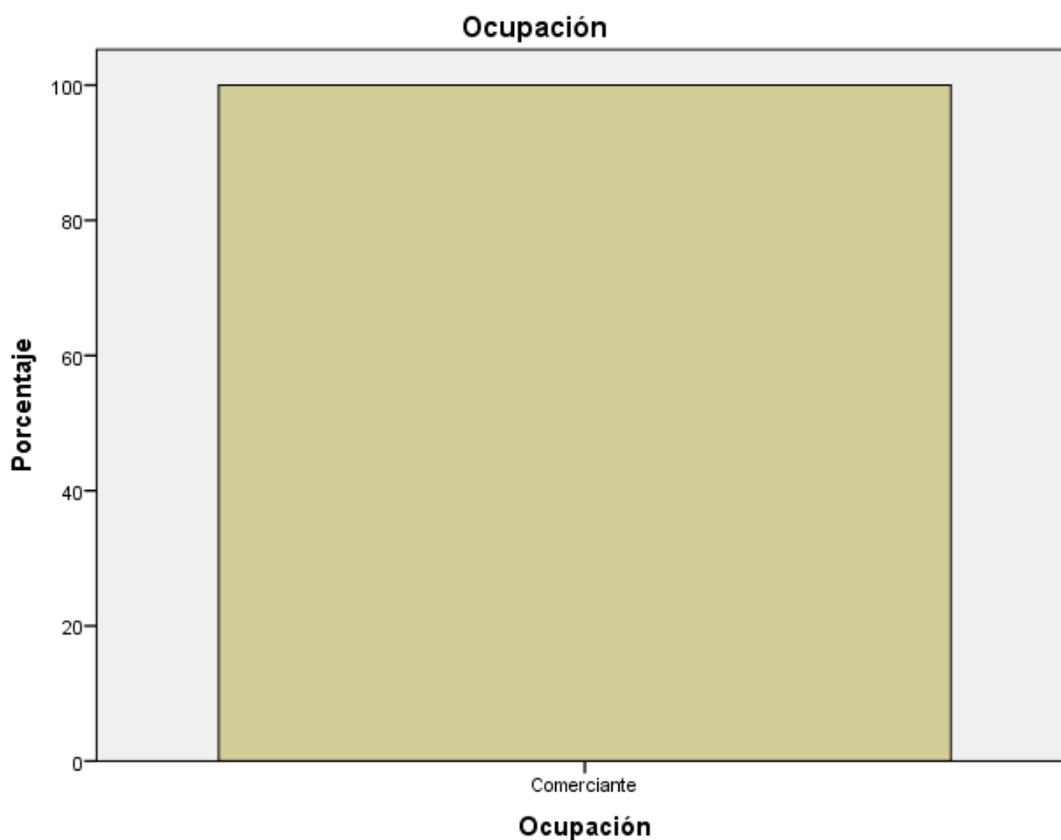


Figura 6: Ocupación de los representantes legales de las Mpes en estudio

En la tabla y figura 6, se observa que el 100% de los representantes legales de las empresad son comerciantes a tiempo completo.

4.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 7
TIEMPO EN EL SECTOR Y RUBRO DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE MADERA DEL
DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Tiempo en años	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	6	30,0
6 a 10 años	7	35,0
11 a 15 años	5	25,0
Más de 16 años	2	10,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

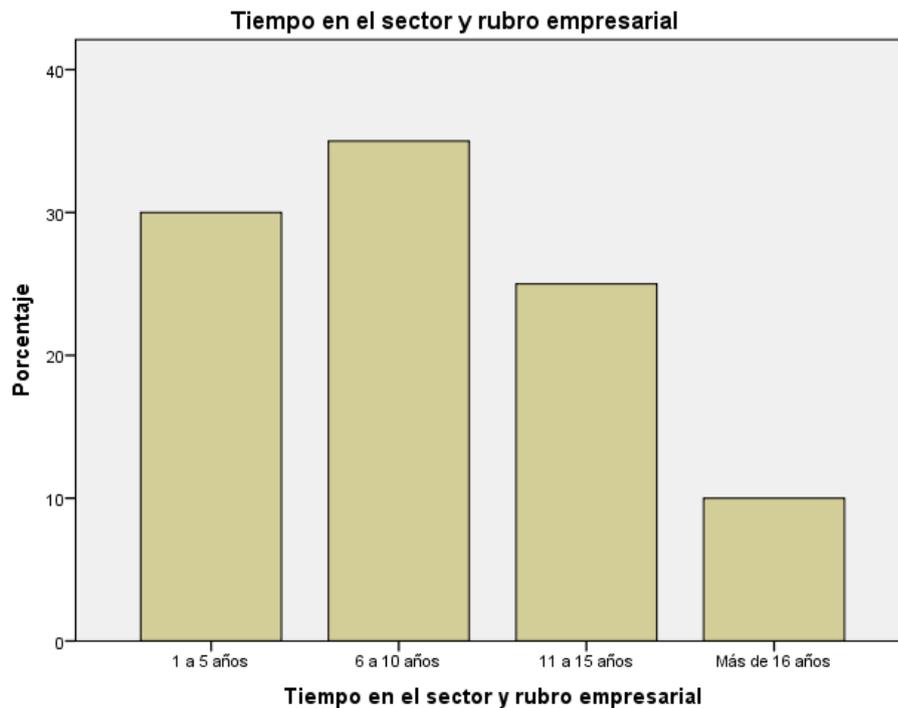


Figura 7: Tiempo en el sector y rubro empresarial de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 7, se observa que el 35% de los empresarios tiene entre 6 a 10 años de antigüedad, un 30% tiene de 1 a 5 años, y un 25% tiene de 11 a 15 años.

TABLA 8
FORMALIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA 2018

Son formales	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	75,0
NO	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

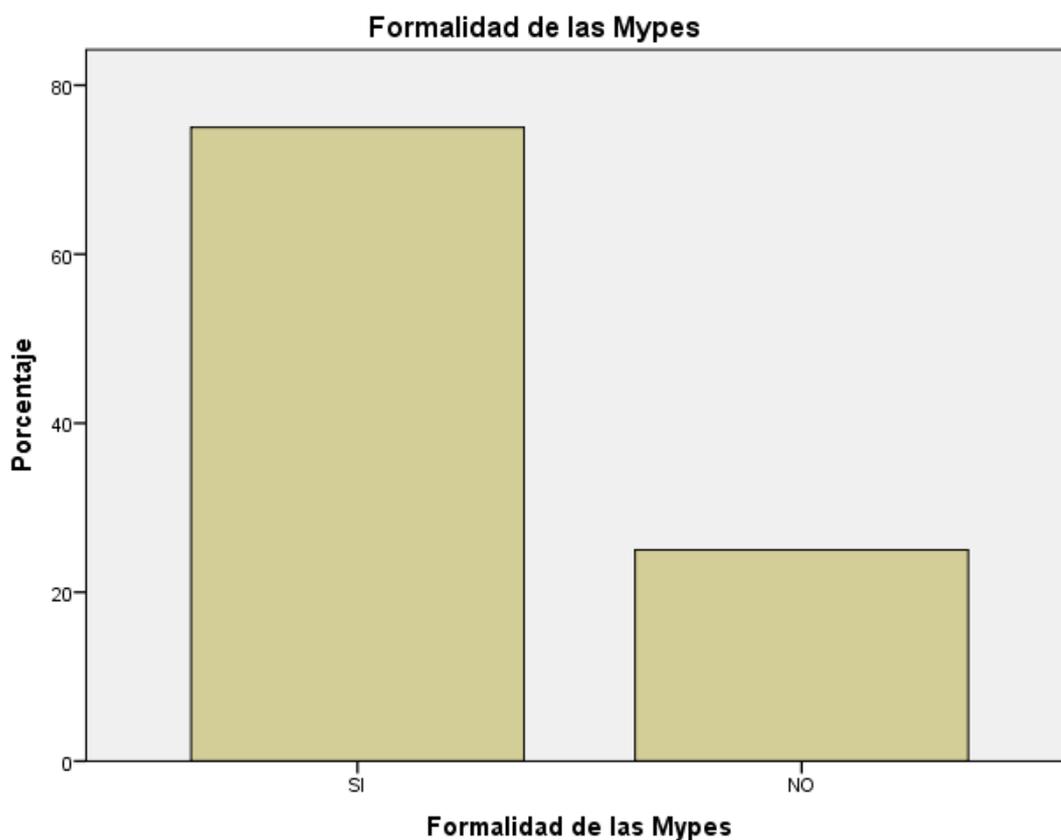


Figura 8: Formalidad de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 8, se aprecia que el 75% de las empresas son formales, y el 25% es informal.

TABLA 9
TRABAJADORES PERMANENTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
De uno a dos	9	45,0
De 3 a 5	11	55,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

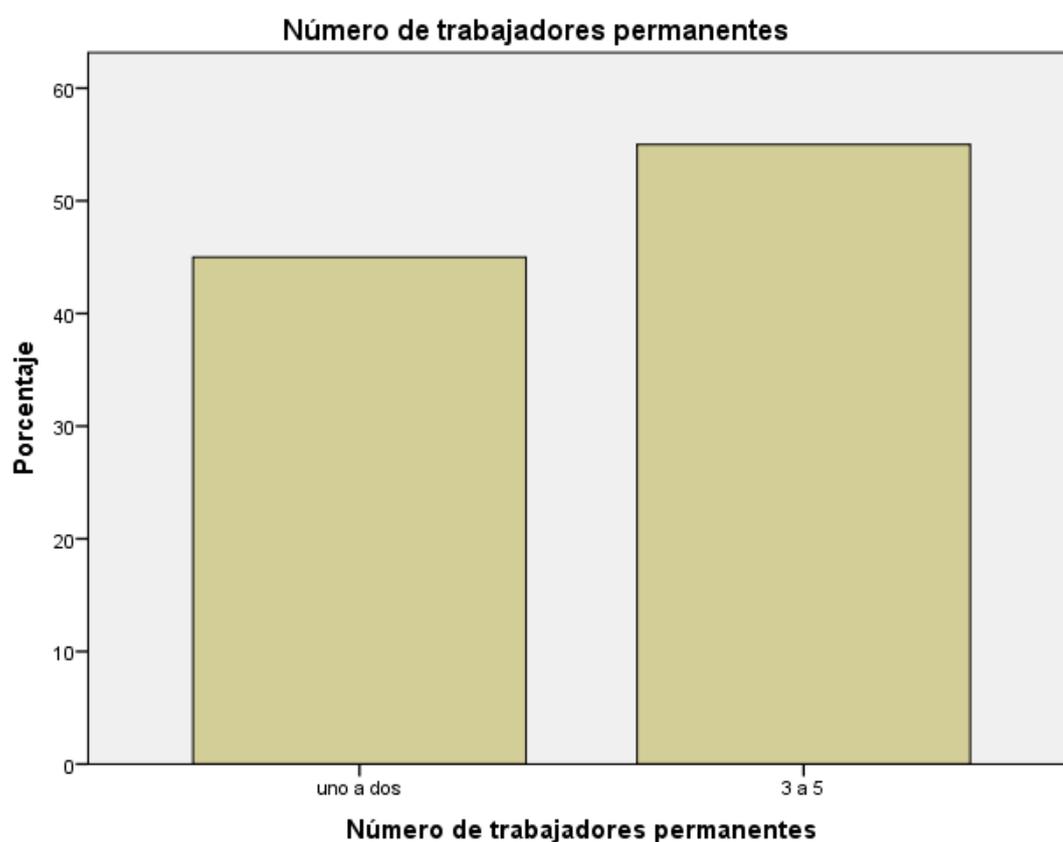


Figura 9: Número de trabajadores permanentes en las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 9, se observa que el 55% de empresas tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes, mientras que el 45% tiene de uno a dos.

TABLA 10
TRABAJADORES EVENTUALES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

N° de trabajadores	Frecuencia	Porcentaje
Ninguno	2	10,0
De 1 a 2 trabajadores	13	65,0
De 3 a 5 trabajadores	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

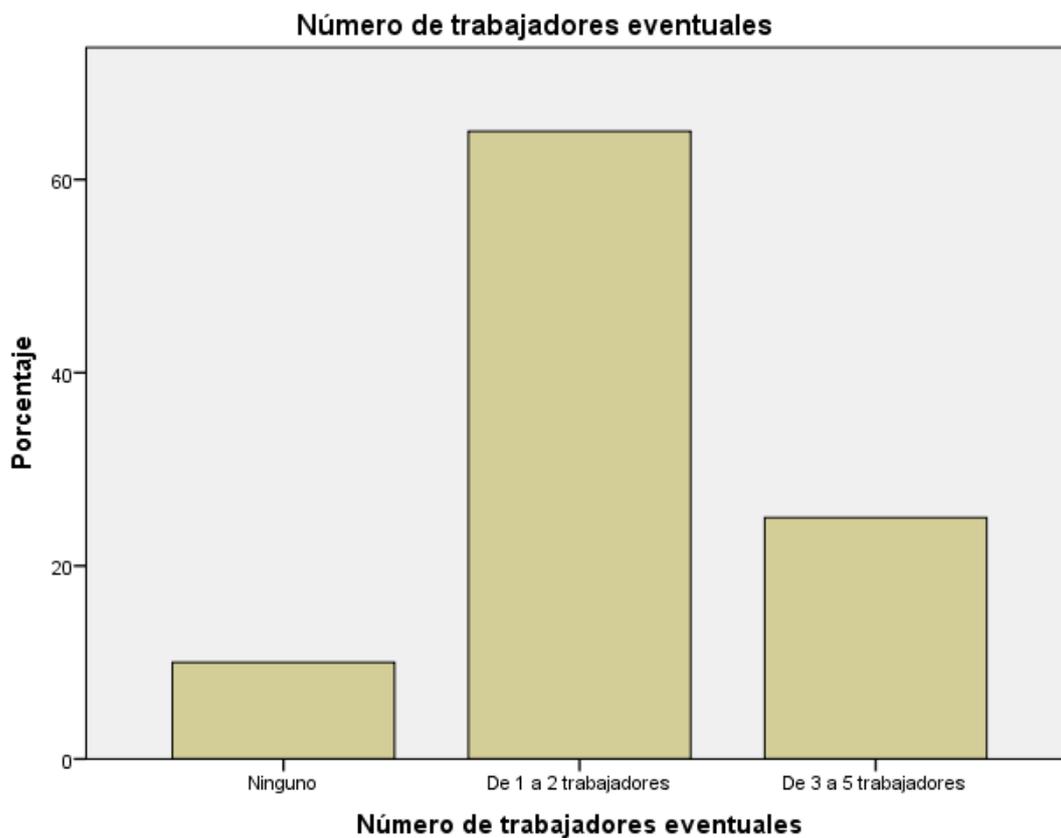


Figura 10: Número de trabajadores eventuales de las micro y pequeñas empresas e estudio

En la tabla y figura 10, se observa que un 67% de las micro y pequeñas empresas tiene entre 1 a 2 trabajadores eventuales, y el 33% no tiene ningún trabajador eventual.

TABLA 11
MOTIVO DE FORMACIÓN DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Motivo de formación	Frecuencia	Porcentaje
Obtener ganancias	20	100,0
Como subsistencia	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

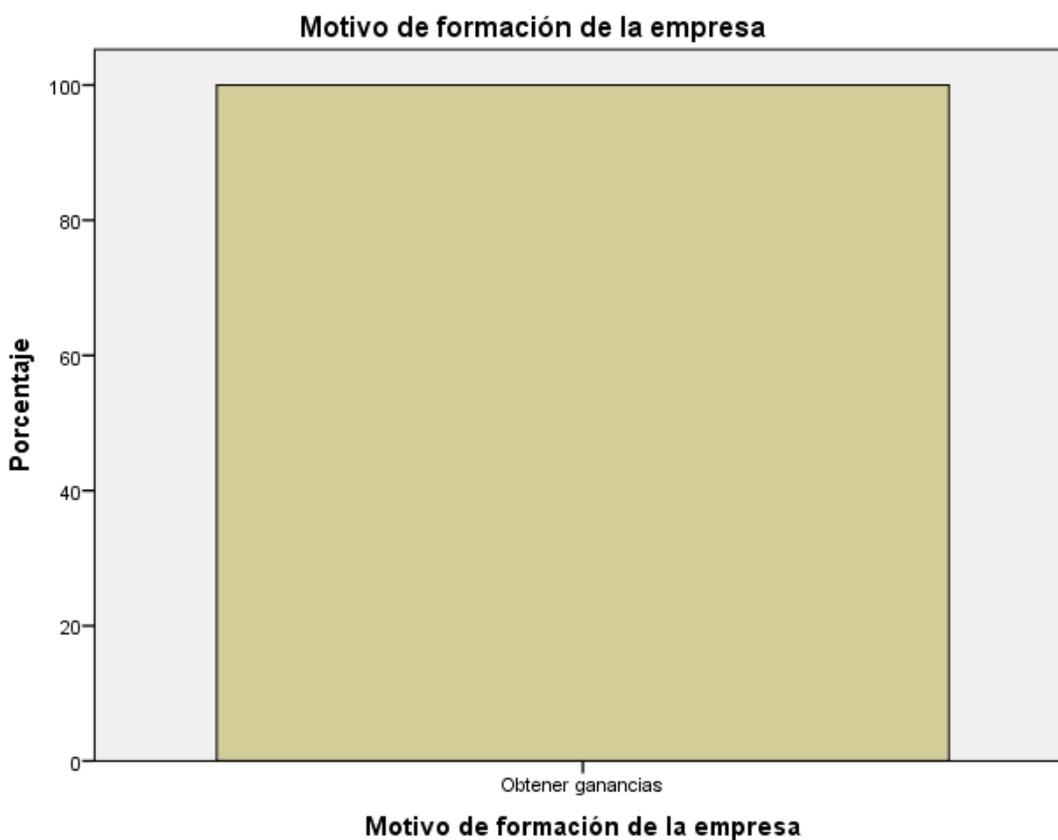


Figura 11: Motivo de formación de las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 11, se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas se formó para obtener ganancias.

TABLA 12
CÓMO FINANCIAN SU ACTIVIDAD LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Cómo se financian	Frecuencia	Porcentaje
Financiamiento propio	5	25,0
Financiamiento de terceros	15	75,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

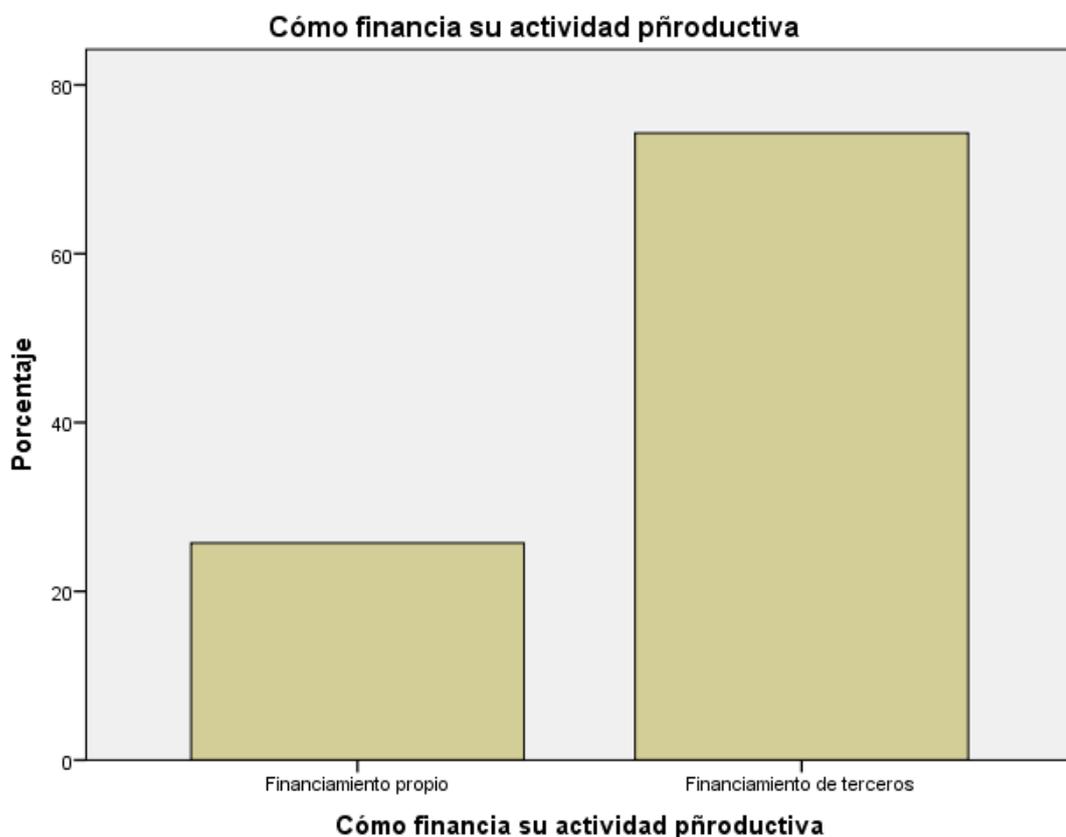


Figura 12: Cómo financian su actividad comercial las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 12, se observa que el 75% de empresas financia su actividad con el financiamiento de terceros, y el 25% lo hace con financiamiento propio.

TABLA 13

ENTIDADES BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA MADERA AL POR MENOR DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Entidad bancaria	Frecuencia	Porcentaje
Banco de Crédito	7	35,0
Banco Continental	5	25,0
Interbank	3	15,0
No precisa	5	25
No precisaTotal	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

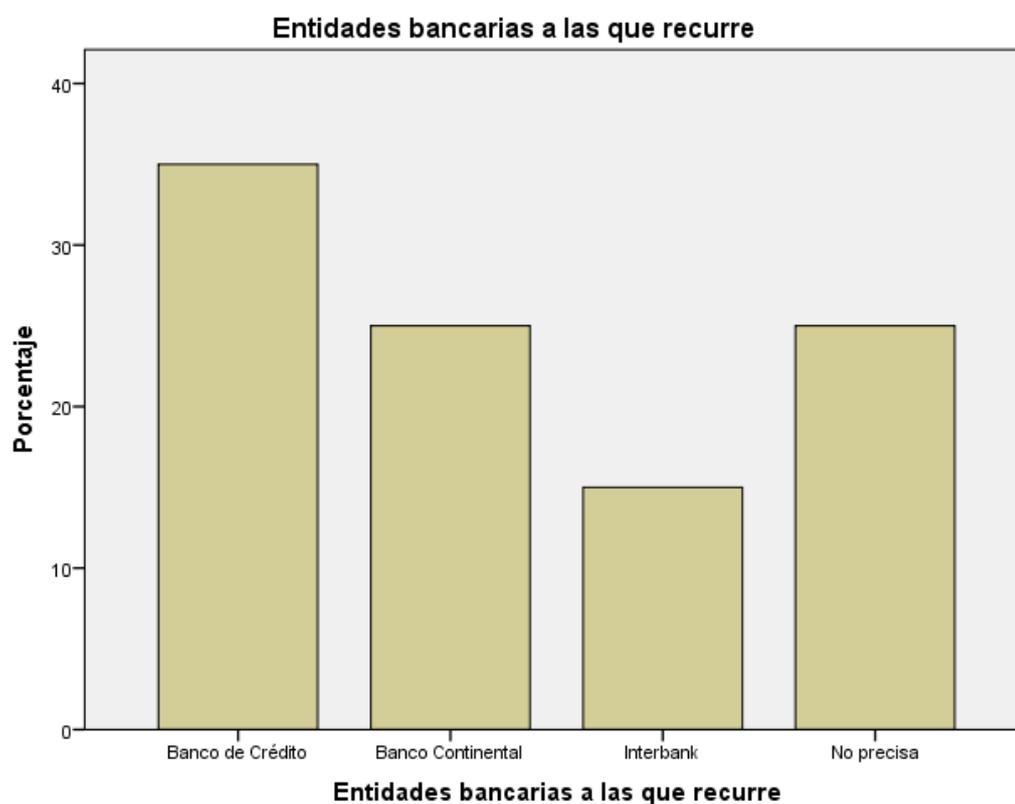


Figura 13: Entidades bancarias a las que recurren las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 13 se observa que el 35% de las recurren al Banco de Crédito, un 25% al Banco Continental y otro 25% no precisa su respuesta.

TABLA 14
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO BANCARIO LAS MICRO Y
PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL
DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
1.5%	7	35,0
1.8%	6	30,0
2%	2	10,0
No precisa	5	25,0
Total	20	100,0

Fuene: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

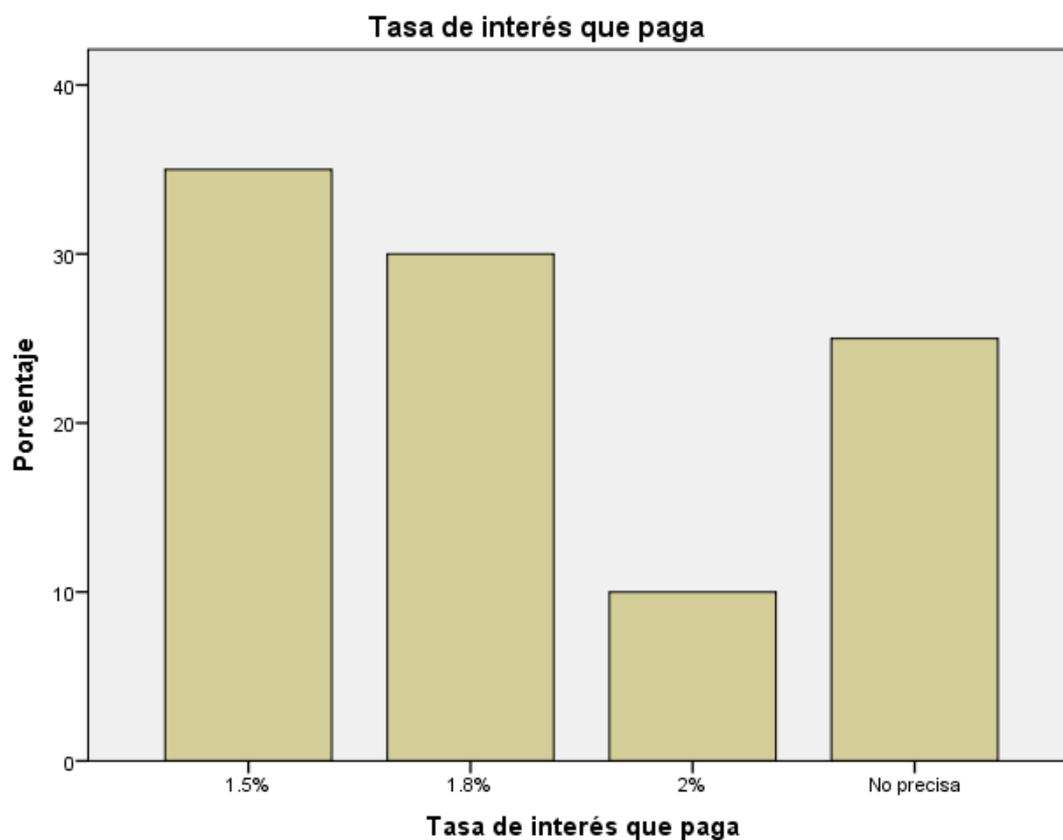


Figura 14: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 14, se observa que el 35% de empresas paga el 1.5% de interés, el 30% paga 1.8% y un 25% no precisa qué tasa de interés mensual paga.

TABLA 15
ENTIDADES NO BANCARIAS A LAS QUE RECURREN PARA FINANCIARSE
LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Entidades no bancarias	Frecuencia	Porcentaje
Mi Banco	7	35,0
Crediscotia	4	20,0
Caja Maynas	4	20,0
No precisa	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

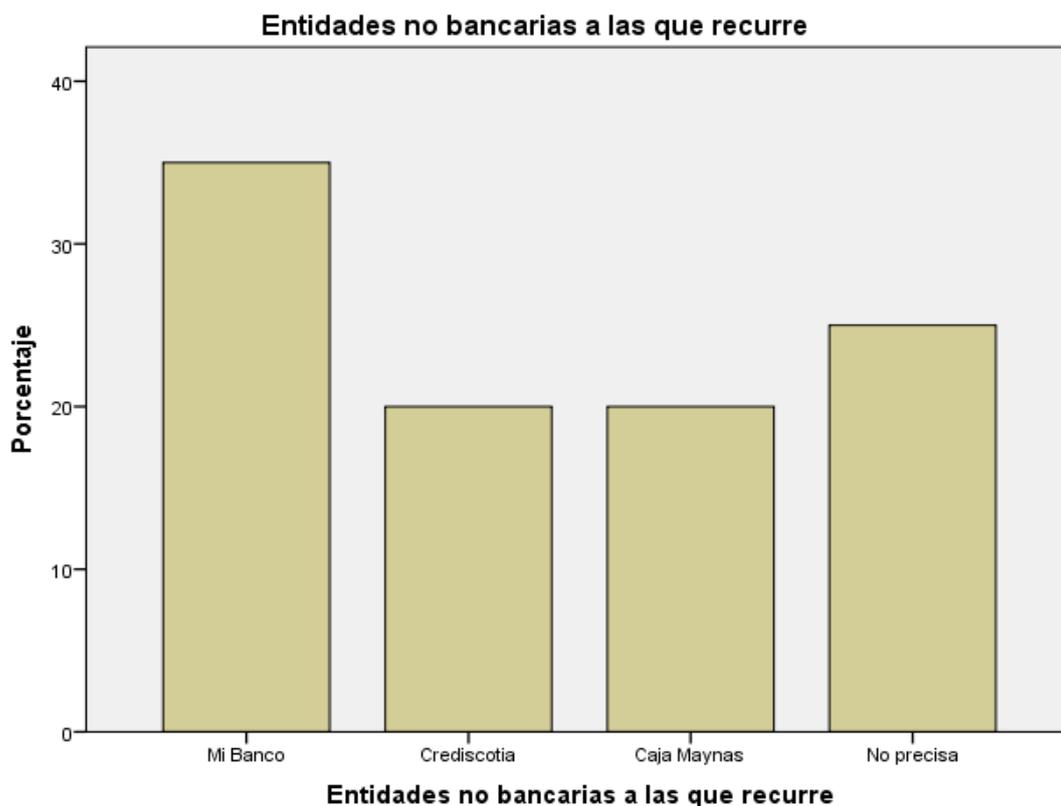


Figura 15: Entidades no bancarias a las que recurren para financiarse las micro y pequeñas empresas en estudio

En la tabla y figura 15 se observa que el 35% de empresas recurre a Mi Banco, un 25% no precisa, y el 20% lo hace con la Caja Maynas.

TABLA 16
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO NO BANCARIO LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Interés que pagan	Frecuencia	Porcentaje
2%	3	15,0
2.5%	7	35,0
3%	5	15,0
No precisa	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

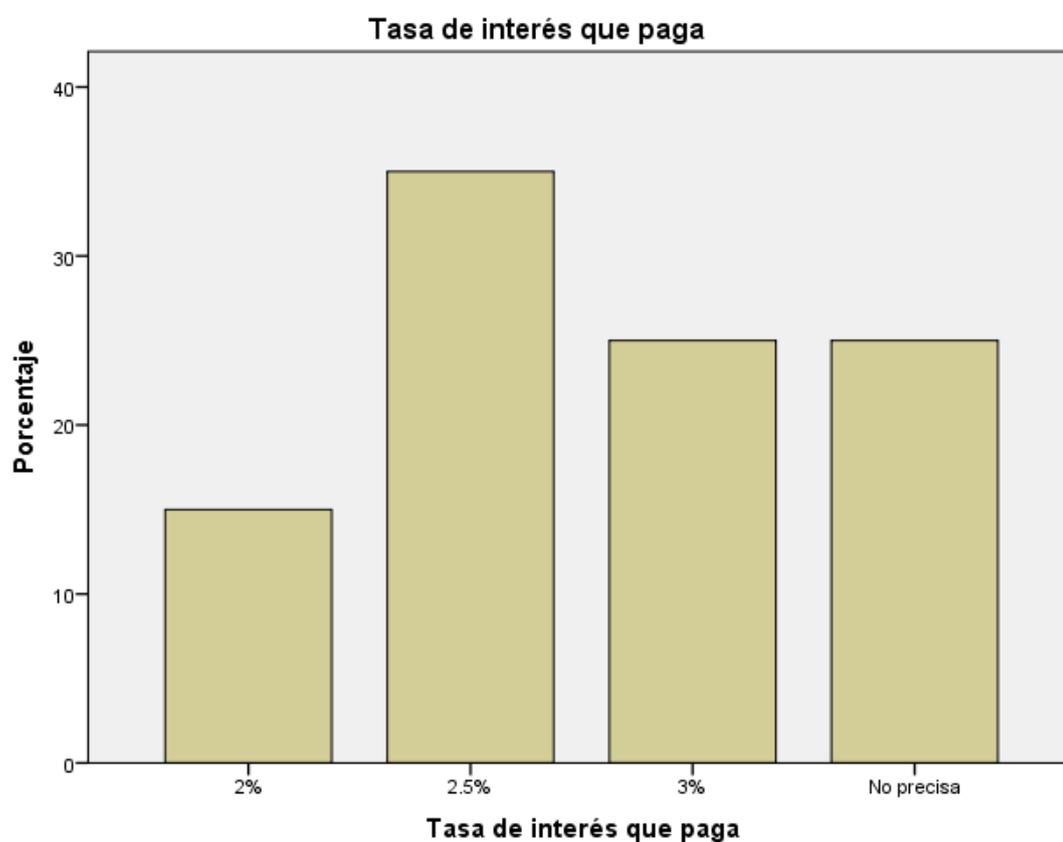


Figura 16: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 16, se observa que el 35% paga una tasa de interés de 2.5%, un 25% paga 3% y otro 25% no precisa su respuesta.

TABLA 17
SI RECURREN A PRESTAMISTAS O USUREROS PARA FINANCIARSE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Recurre	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	25,0
NO	15	75,0
No precisa	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

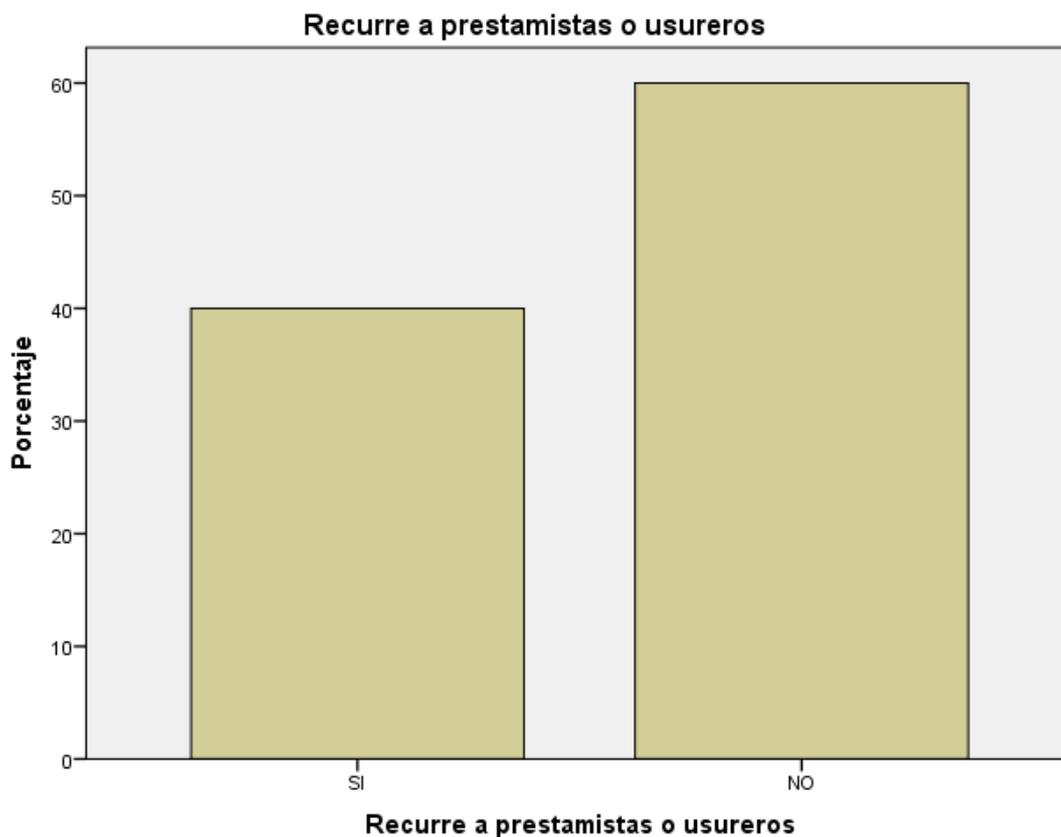


Figura 17: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a usureros o prestamistas para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 17 se observa que el 75% de las micro y pequeñas empresas no recurre a prestamistas o usureros para financiarse, y un 25% si lo hace.

TABLA 18
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO DE PRESTAMISTAS O
JUSUREROS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO
RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés	Frecuencia	Porcentaje
5%	1	5,0
10%	1	5,0
Más de 10%	2	10,0
Ninguno	16	80,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

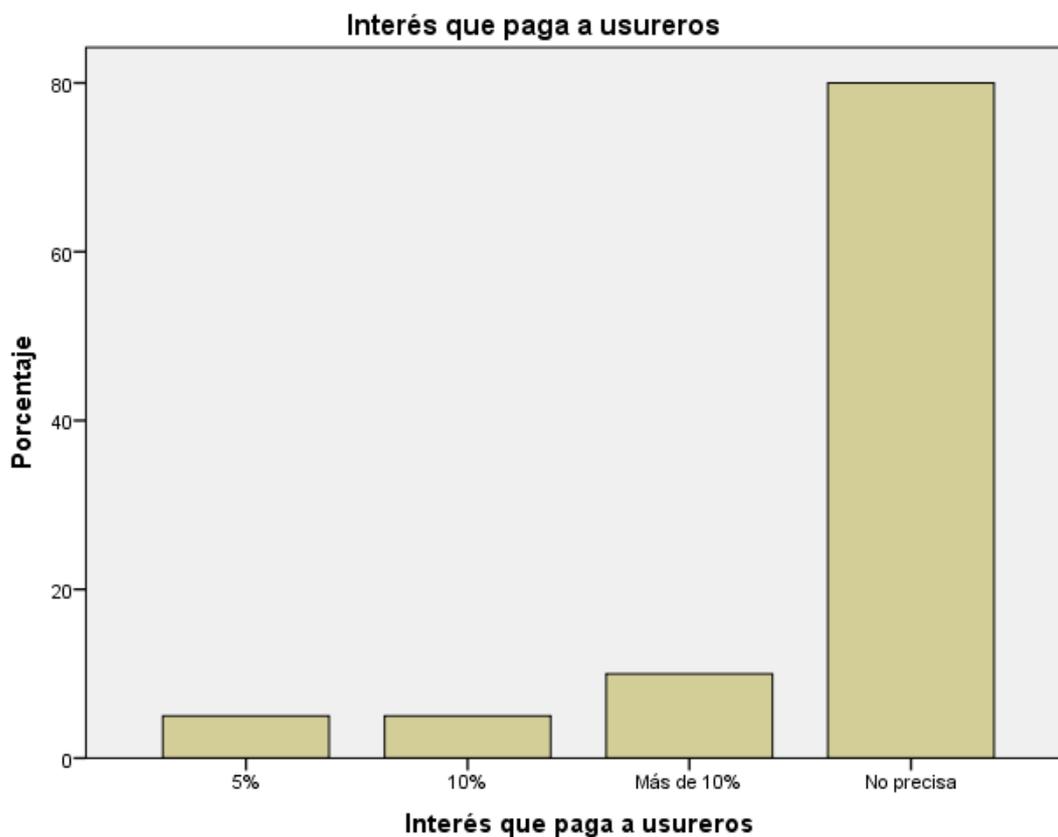


Figura 18: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 18, se observa que el 80% de los empresarios no precisa cuánto paga por un crédito de prestamistas o usureros.

TABLA 19
SI SE FINANCIAN POR OTROS MEDIOS LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Se financia por otros medios	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0,0
NO	20	100,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018



Figura 19: Si las micro y pequeñas empresas en estudio recurren a otros medios para financiar su actividad comercial

En la tabla y figura 19 se observa que el 100% de las micro y pequeñas empresas no se financia por otros medios.

TABLA 20
TASA DE INTERÉS QUE PAGAN POR UN CRÉDITO EN OTROS MEDIOS LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL
DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tasa de interés que paga	Frecuencia	Porcentaje
De 2 a 3%	0	0,0
De 11 a 20%	0	0,0
No precisa	20	100,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

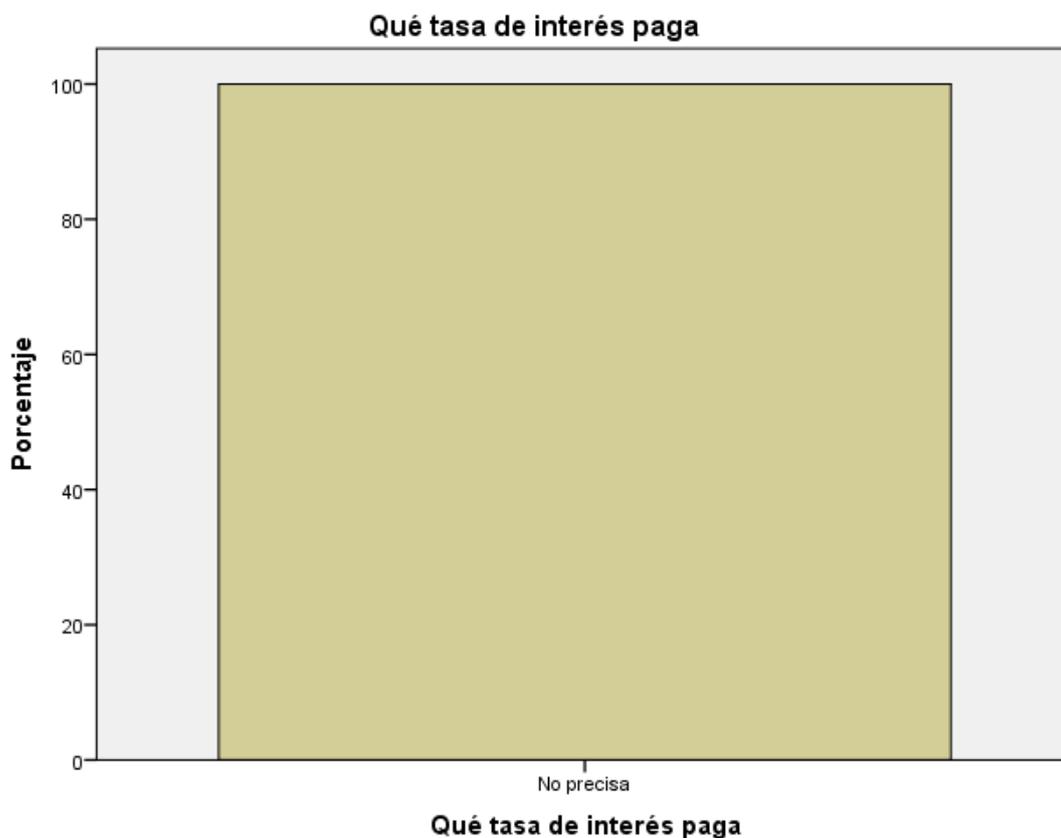


Figura 20: Tasa de interés que pagan las micro y pequeñas empresas en estudio por los créditos otorgados

En la tabla y figura 20, se observa que el 100% de los empresarios no precisa qué tasa de interés paga a otros medios.

TABLA 21
ENTIDADES FINANCIERAS QUE OTORGAN MAS FACILIDADES A LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Otorgan mayores facilidades	Frecuencia	Porcentaje
Entidades bancarias	10	50,0
Entidades no bancarias	5	25,0
Prestamistas o usureros	5	25,0
No precisa	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

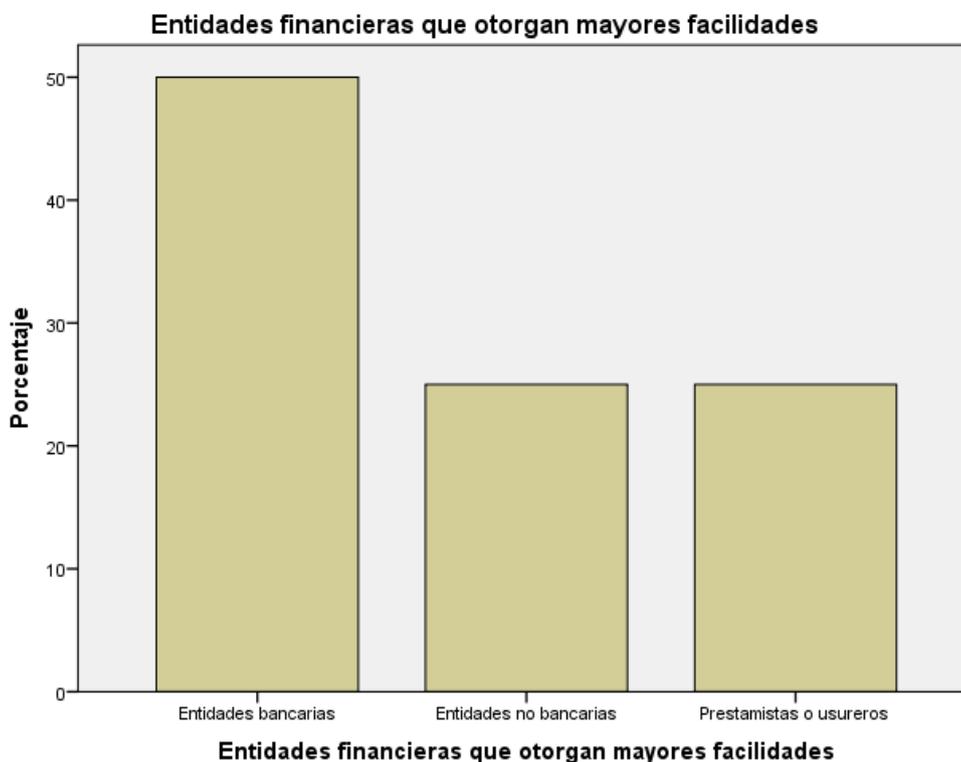


Figura 21: Entidades financieras que ofrecen mayores facilidades para otorgar un crédito.

En la tabla y figura 21, se observa que el 50% de empresarios cree que las entidades bancarias otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, mientras que un 25% cree que son las no bancarias, y otro 25% los usureros o prestamistas.

TABLA 22
LE OTORGARON EL CRÉDITO EN EL MONTO SOLICITADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Le otorgaron el crédito	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	85,0
NO	3	15,0
No precisa	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018



Figura 22: Le otorgaron el crédito en el monto solicitado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 22 se observa que el 85% sí recibieron los créditos en el monto solicitado, mientras que un 15% dice que no fue así.

TABLA 23
MONTO PROMEDIO DEL CREDITO OTORGADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Monto del crédito otorgado	Frecuencia	Porcentaje
De 1,000 a 5,000	5	25,0
De 6,000 a 10,000	6	30,0
De 11,000 a 15,000	5	25,0
Más de 15,000	4	20,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

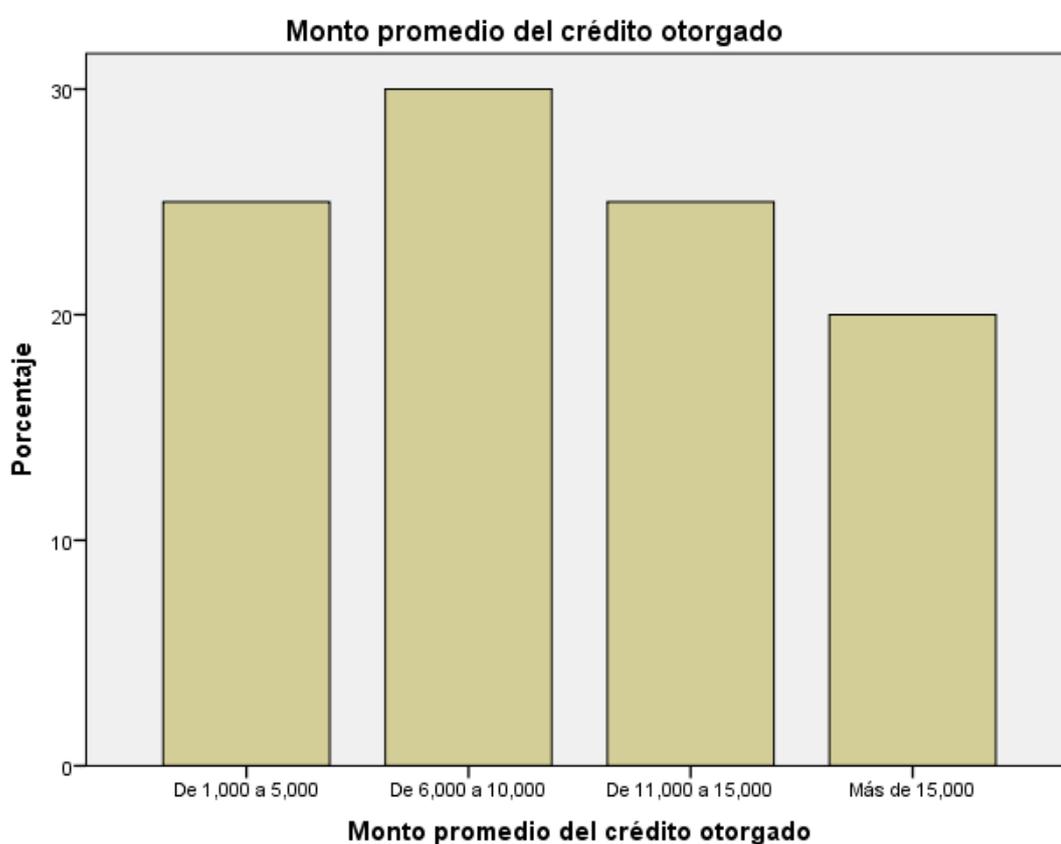


Figura 23: Monto del crédito otorgado a las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 23 se observa que el 30% recibió créditos de 6,000 a 10,000 soles, un 25% de 1,000 a 5,000, y otro 25% recibió de 11,000 a 15,000 en promedio.

TABLA 24
PLAZO DEL CRÉDITO SOLICITADO POR LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Plazo del crédito	Frecuencia	Porcentaje
a corto plazo	16	80,0
a largo plazo	4	20,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

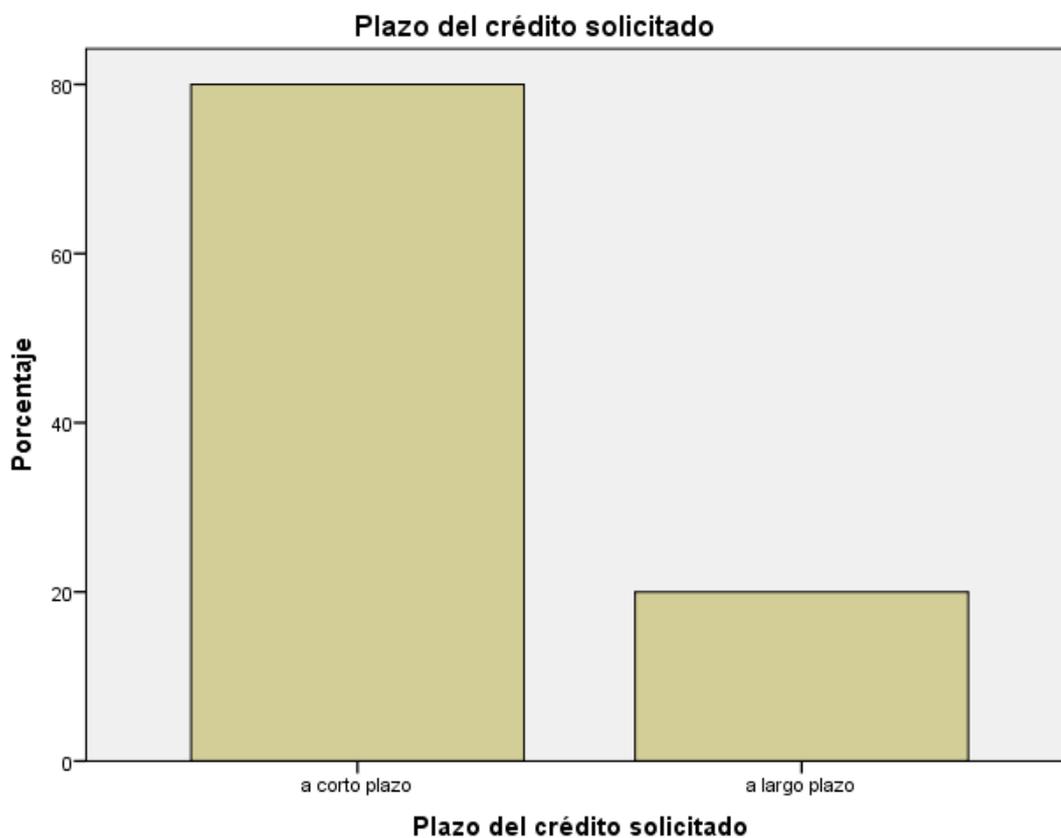


Figura 24: Plazo del crédito solicitado por las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio

En la tabla y figura 24, se observa que el 80% de empresarios recibió créditos a corto plazo, y un 20% fue a largo plazo.

TABLA 25
EN QUÉ INVIRTIERON EL CRÉDITO OBTENIDO LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

Inversión del crédito obtenido	Frecuencia	Porcentaje
Capital de trabajo	13	65,0
Mejoramiento y/o ampliación de local	0	0
Activos fijos	0	0
Otros	7	35,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

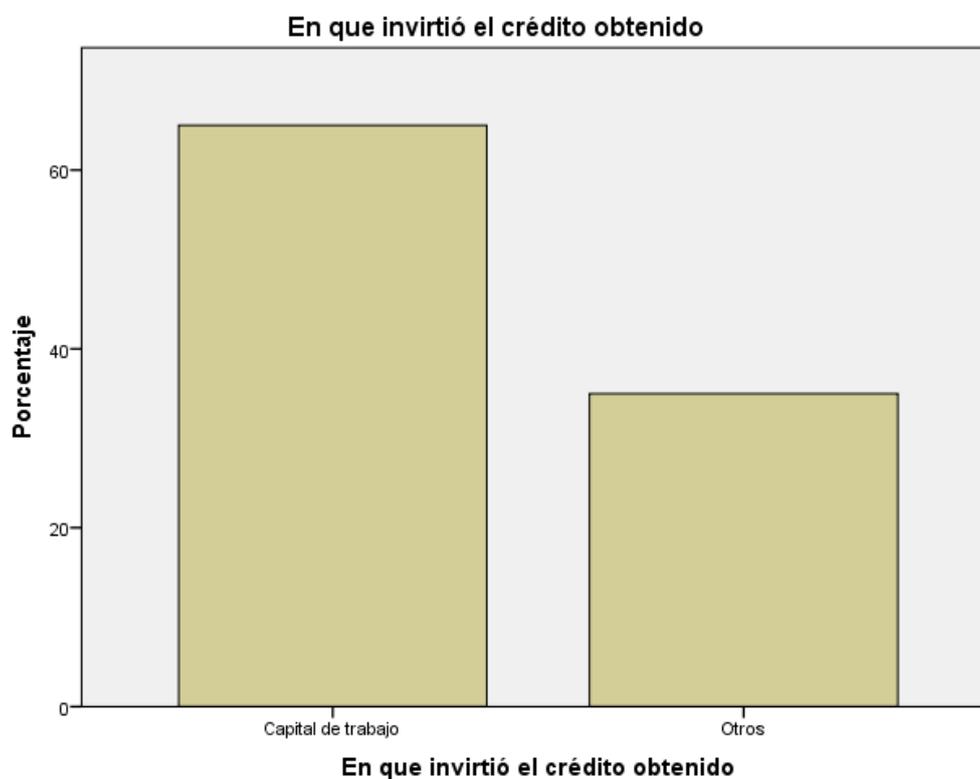


Tabla 25: En qué invirtieron el crédito obtenido las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 25, se observa que el 65% invirtió el préstamo en capital de trabajo, y el 35% lo invirtió en otros rubros.

4.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 26
RECIBIERON CAPACITACIÓN PARA EL OTORGAMIENTO DEL CRÉDITO
LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL
SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA,
2018

Recibieron capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	9	45,0
NO	11	55,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

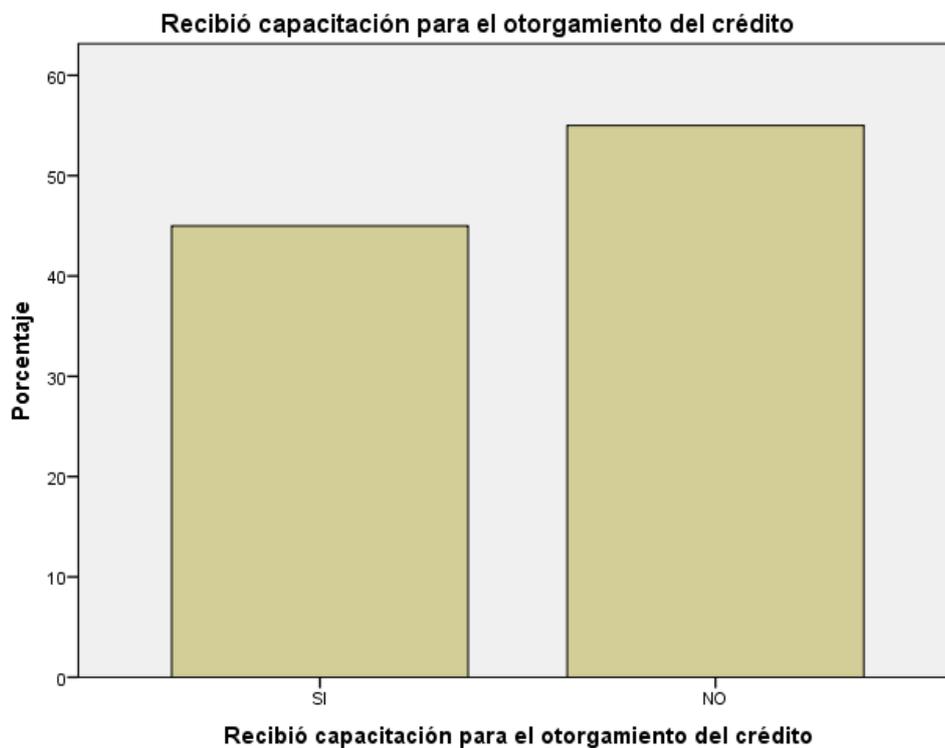


Tabla 26: Recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 26, se observa que el 55% de los empresarios no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, mientras que el 45% dijo que sí recibió.

TABLA 27
CURSOS DE CAPACITACIÓN QUE RECIBIERON EN EL ÚLTIMO AÑO LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha 2018

N° Cursos de capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Uno	6	30,0
Dos	3	15,0
No precisa	11	5,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

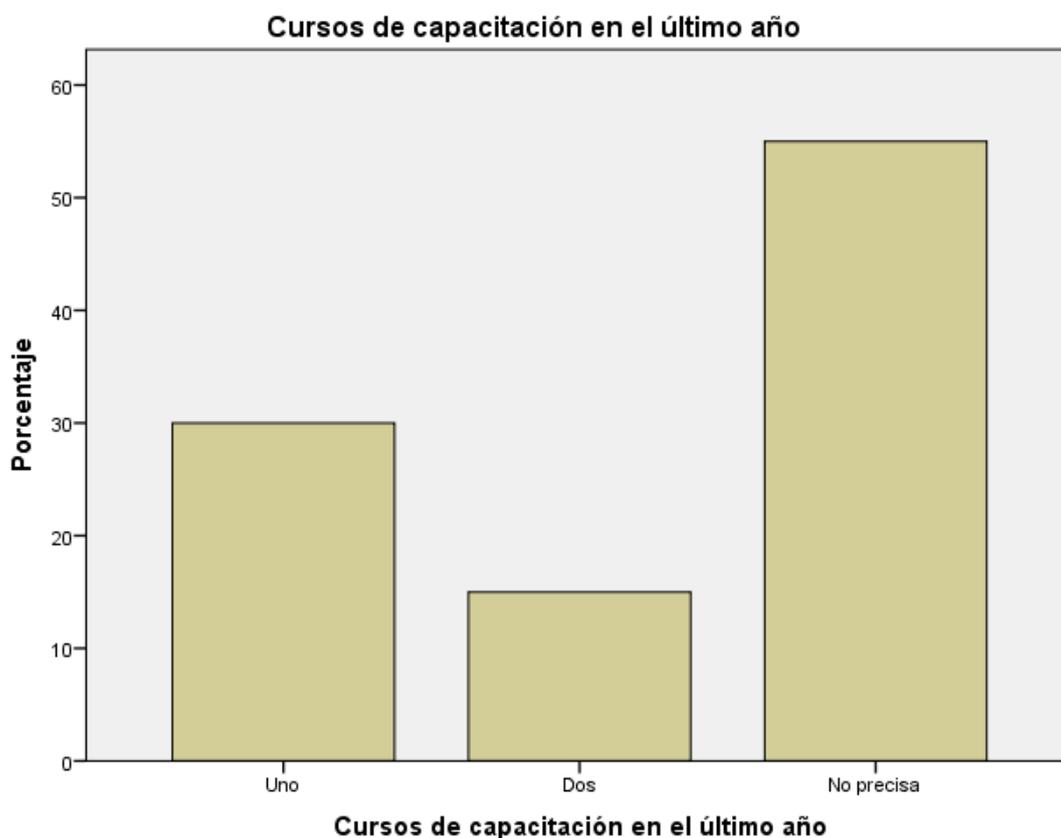


Tabla 27: Cuántos cursos de capacitación recibieron en el último año las micro y pequeñas empresas en estudio.

En la tabla y figura 27, se observa que el 30% de los representantes recibió un curso de capacitación, y el 55% no precisa.

TABLA 28
EN QUÉ TIPO DE CURSOS DE CAPACITACIÓN PARTICIPARON LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Tipo de cursos en que participaron	Frecuencia	Porcentaje
Inversión del crédito financiero	11	55,0
Manejo empresarial	9	45,0
Marketing empresarial	0	0,0
Administración de recursos humanos	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

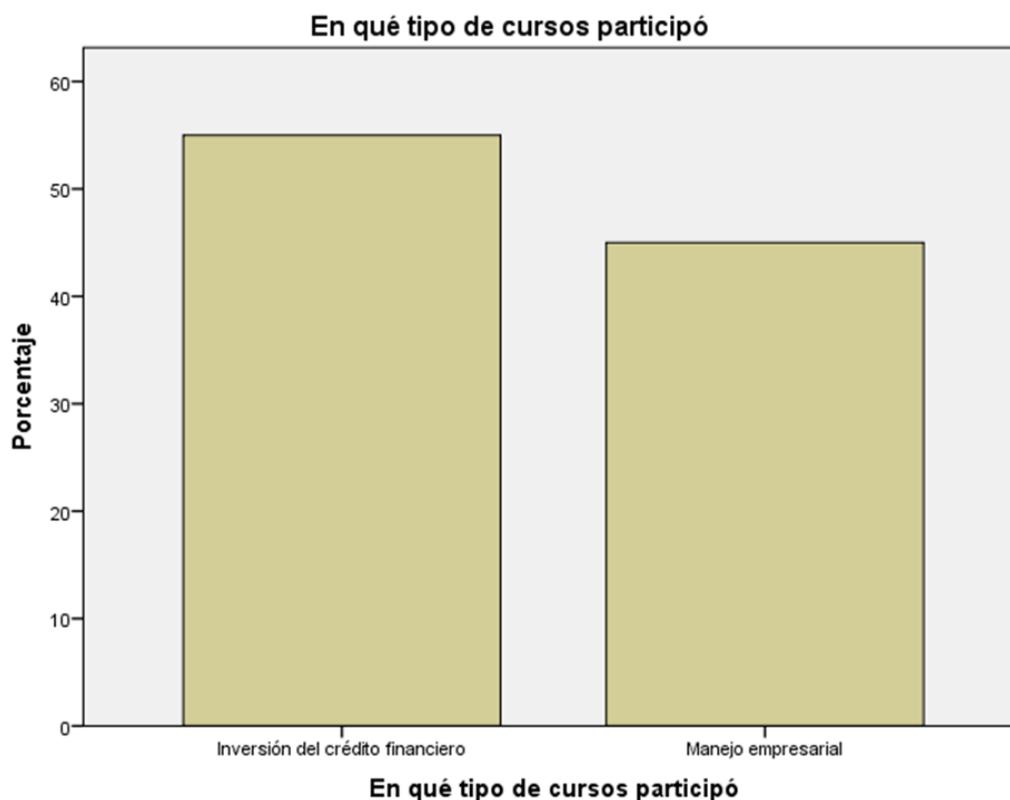


Tabla 28: En qué tipo de cursos de capacitación participaron

En la tabla y figura 28, se observa que el 55% de empresarios se capacitó en inversión del crédito financiero, y el 45% lo hizo en manejo empresarial.

TABLA 29-A
RECIBIÓ CAPACITACIÓN EL PERSONAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE
YARINACOCHA, 2018

El personal recibió capacitación	Frecuencia	Porcentaje
SI	8	40,0
NO	12	60,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

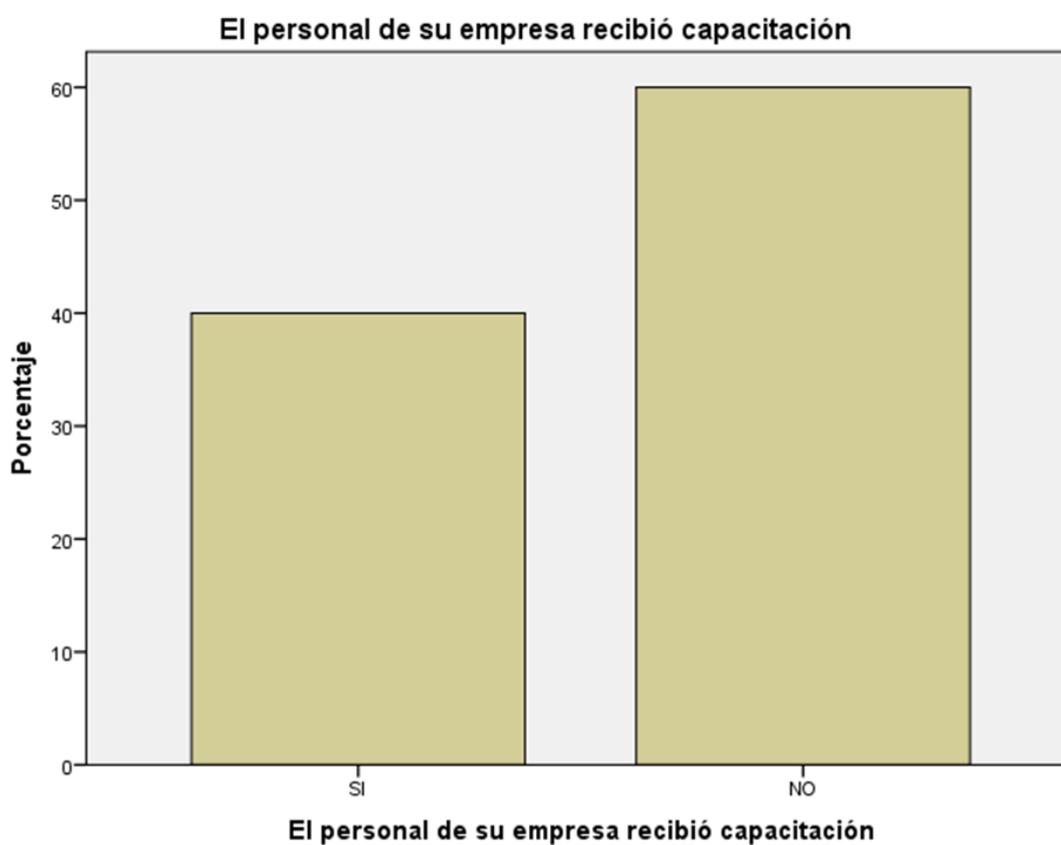


Tabla 29-A: El personal de su empresa recibió capacitación.

En la tabla y figura 29-A, se observa que el 60% no capacitó a su personal, y el 40% si lo hizo.

TABLA 29-B
CANTIDAD DE CURSOS EN QUE SE CAPACITÓ EL PERSONAL DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Cantidad de cursos	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	12	60,0
Un curso	8	40,0
Dos cursos	0	0,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

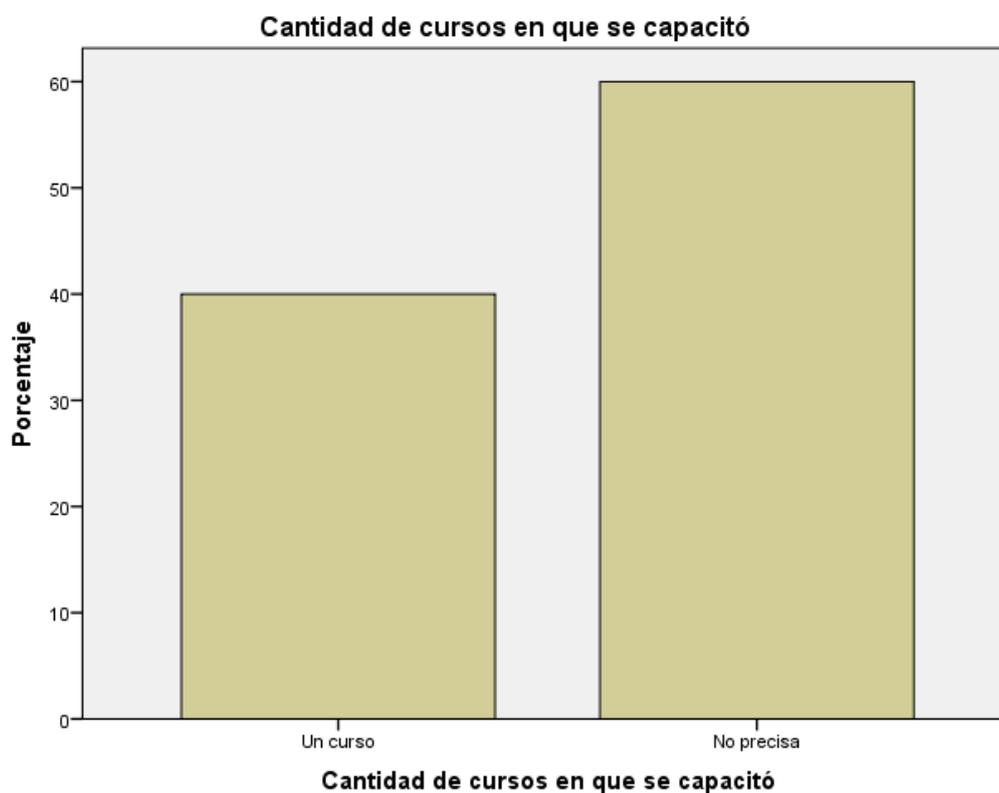


Tabla 29-B: Cantidad de cursos de capacitación que recibió el personal.

En la tabla y figura 29-B, se observa que el 40% de empresas capacitó a sus trabajadores con un curso, mientras que el 60% no precisa.

TABLA 30
SI CONSIDERAN A LA CAPACITACION COMO UNA INVERSIÓN LOS
REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR
AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Consideran una inversión	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	75,0
NO	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

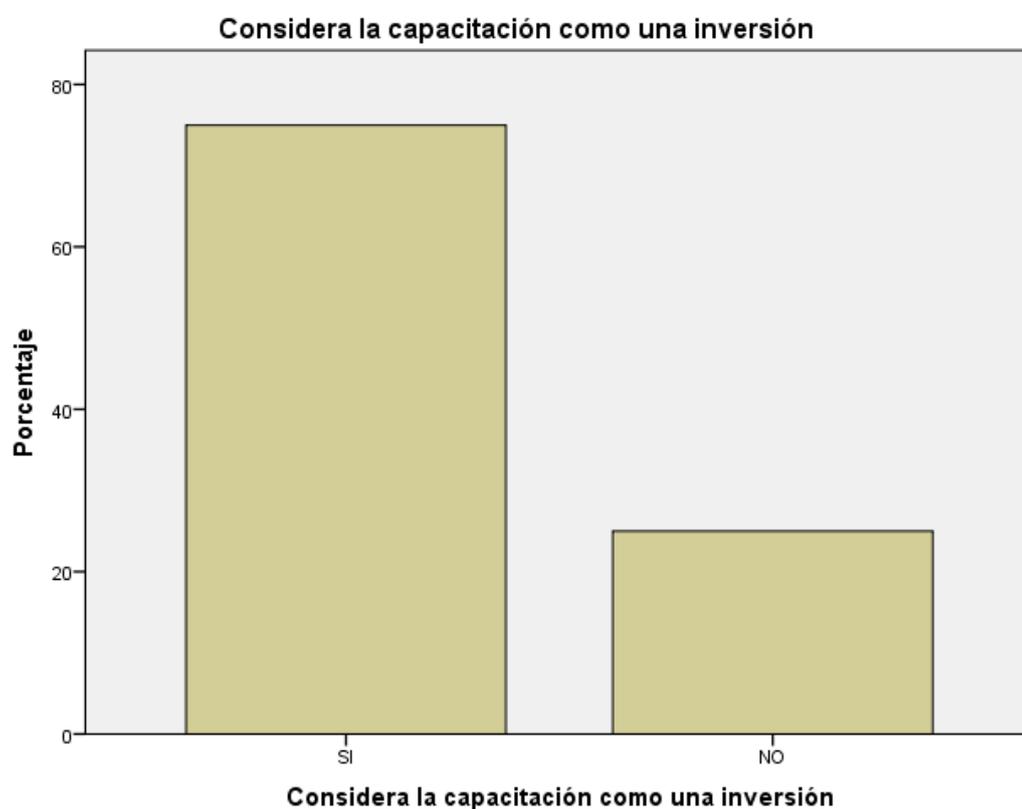


Tabla 30: Considera a la capacitación como una inversión.

En la tabla y figura 30, se observa que el 75% de los empresarios si considera a la capacitación como una inversión, mientras que un 25% no lo considera así.

TABLA 31
SI CONSIDERAN QUE LA CAPACITACION DEL PERSONAL ES RELEVANTE
PARA LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO
CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Lo consideran relevante	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	75,0
NO	5	25,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

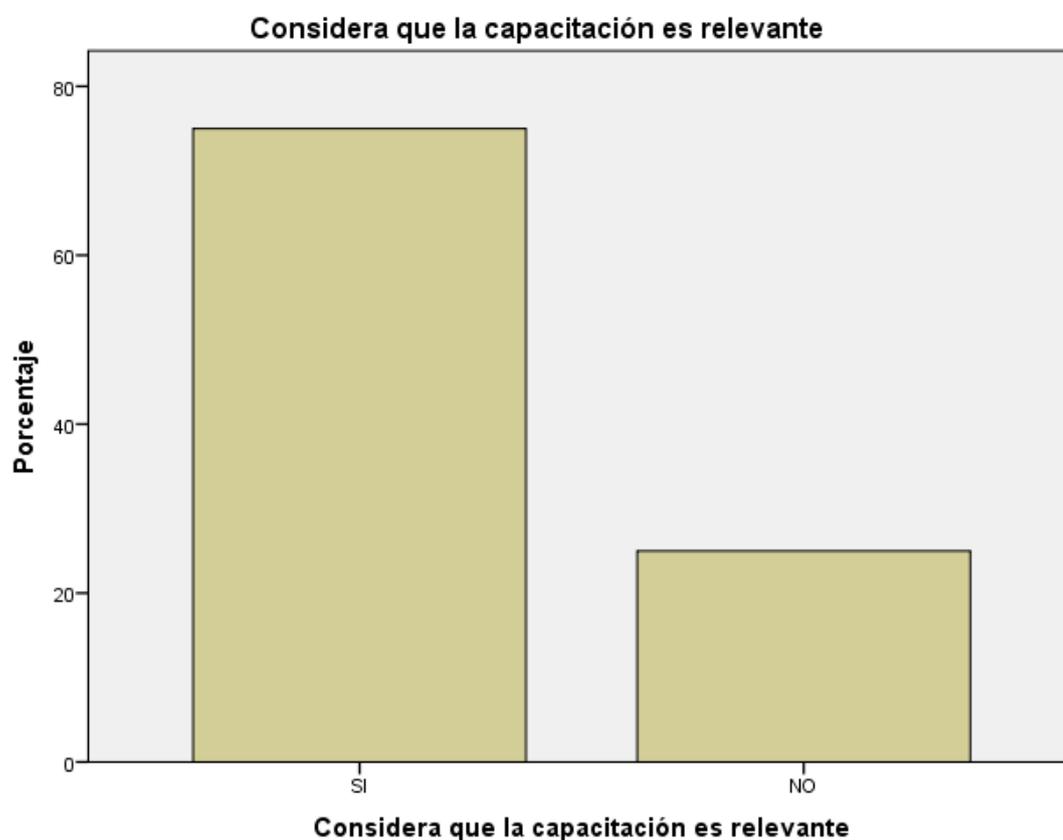


Tabla 31: Considera a la capacitación del personal es relevante

En la tabla y figura 31, se observa que el 75% de los empresarios si considera que la capacitación de su personal es relevante, y el 25% no lo considera así.

TABLA 32
EN QUÉ TEMAS SE CAPACITARON LOS TRABAJADORES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

En qué temas se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
No precisa	11	55,0
Prestación de mejor servicio a los clientes	6	30,0
Otros	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

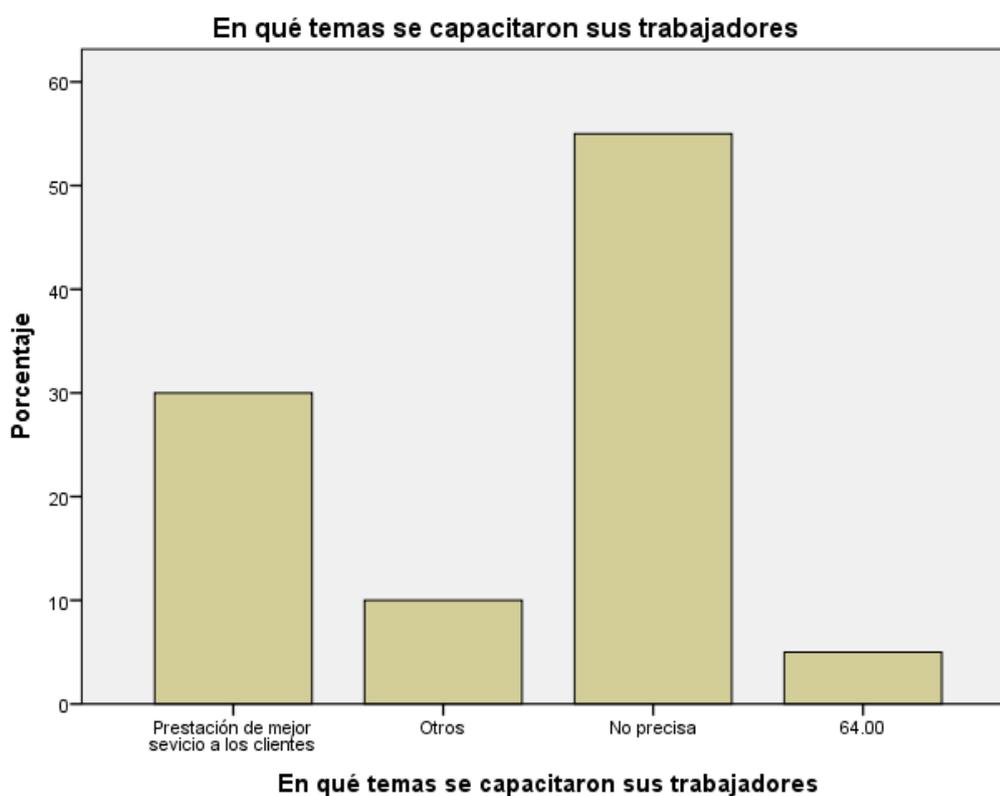


Tabla 32: En qué temas se capacitaron sus trabajadores.

En la tabla y figura 32, se observa que el 30% de los trabajadores se capacitó en prestación de mejor servicio a los clientes, un 15% lo hizo en otros temas, y el 55% no precisa.

4.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

TABLA 33
CREE QUE EL FINANCIAMIENTO MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU
CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

Financiamiento mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	17	85,0
NO	3	15,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

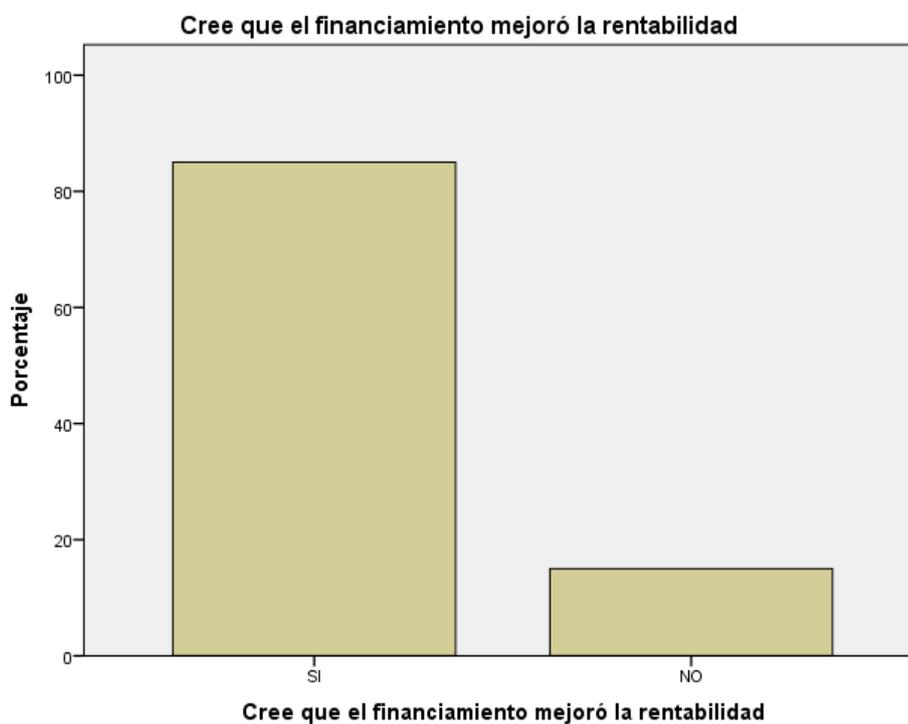


Tabla 33: Cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 33, se observa que el 85% de los empresarios cree que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas

TABLA 34

CREE QUE LA CAPACITACIÓN MEJORÓ LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACocha, 2018

Capacitación mejoró la rentabilidad	Frecuencia	Porcentaje
SI	15	75,0
NO	5	25,0
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018



Tabla 34: Cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de sus empresas

En la tabla y figura 34, se observa que el 75% de los empresarios cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas, y el 25% dijo que no.

TABLA 35
CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR AGRARIO
RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA 2018, HA
MEJORADO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Mejoró la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	16	80,0
NO	4	20
Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

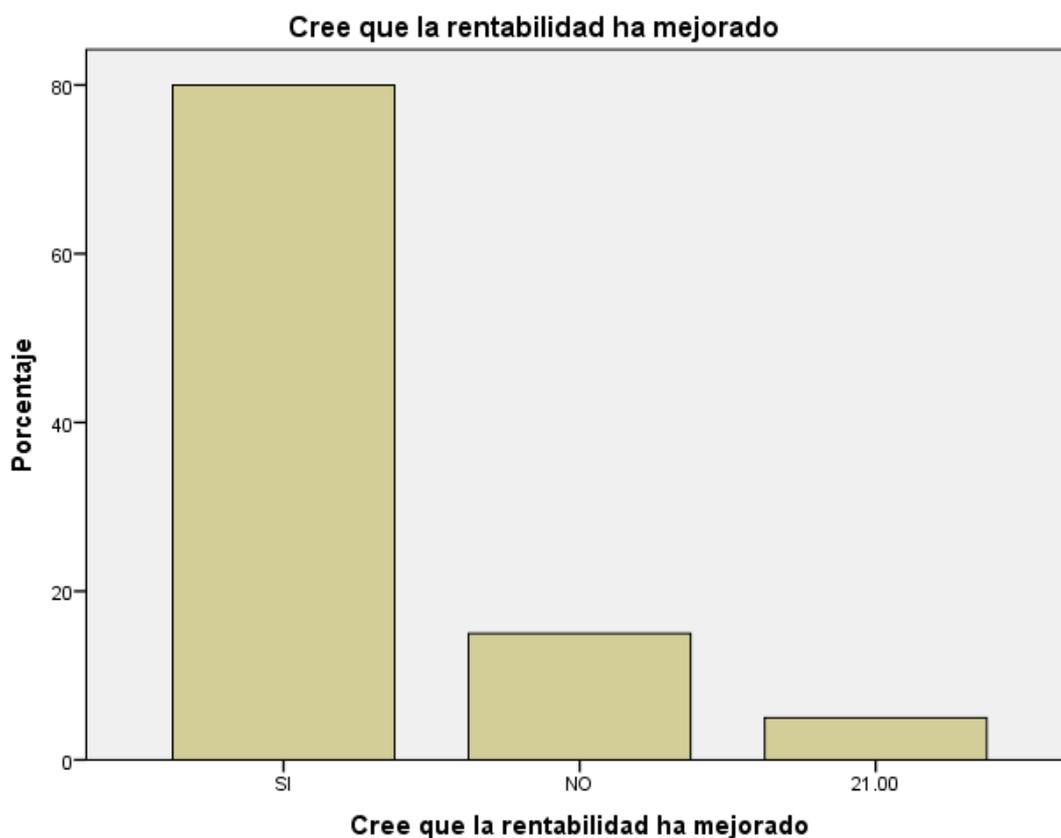


Tabla 35: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años

En la tabla y figura 35, se observa que el 80% sí cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años, mientras que el 20% dijo que no.

TABLA 36
CREE QUE LA RENTABILIDAD DE SU EMPRESA DEL SECTOR AGRARIO
RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA 2018, HA
DISMINUIDO EN LOS ÚLTIMOS AÑOS

Disminuyó la rentabilidad en los últimos años	Frecuencia	Porcentaje
SI	5	25,0
NO	15	75,0
Total	20	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas – marzo 2018

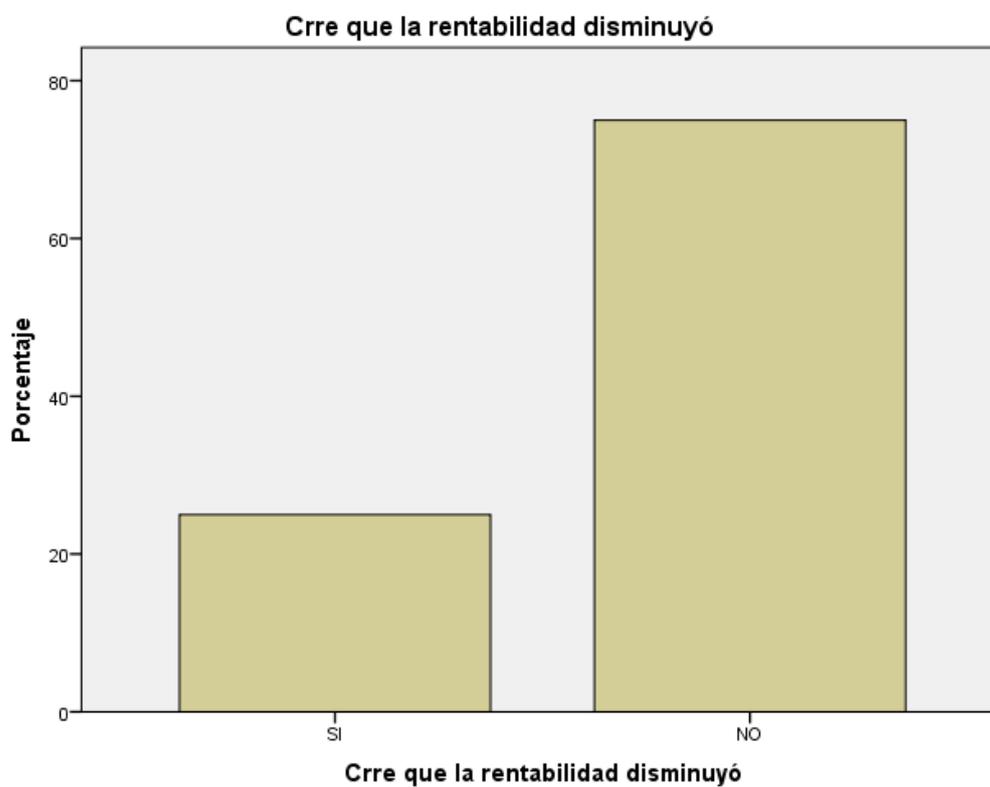


Tabla 36: Cree que la rentabilidad de sus empresas ha disminuido en los últimos años

En la tabla y figura 36, se observa que el 75% de los empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido, y el 25% sí cree que disminuyó en los últimos años.

4.2 Análisis de resultados

4.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- La edad del 45% de los representantes legales está entre 36 a 45 años, y el 25% tiene de 26 a 35 años (ver tabla 1). Esto nos indica que la mayoría de empresarios son consideradas personas adultas (mayores de 26 años). Resultados similares a Díaz (2014), donde el 80% son adultos, y Saldaña (2013) en que el 100% tienen entre 26 a 60 años de edad.
- El 55% es hombre y el 45% mujer. Estos resultados contrastan con los de Díaz (2014) en las mypes distribuidoras de útiles de escritorio el 90% son de sexo masculino, Saldaña (2013) en las mypes del rubro camu camu el 100% son hombres, y con Inga (2011) donde el 63% de los representantes del negocio ferretero son de sexo femenino.
- El 45% tiene como instrucción la secundaria completa y el 20% tiene educación superior no universitaria incompleta (ver tabla 3). Resultados parecidos a Díaz (2014) donde el 60% tiene secundaria completa y Saldaña (2013) donde el 65% tiene secundaria incompleta.
- El 45% tiene el estado civil de conviviente y el 40% está casado (ver tabla 4). Además, el 65% no tiene ninguna profesión y el 100% se dedica a la labor comercial a tiempo completo (tablas 5 y 6). Resultados que concuerdan con Díaz (2014), y con Inga (2011) donde el 100% son empresarios.

4.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 60% de empresas tiene entre 6 a 15 años de antigüedad (ver tabla 7). Resultados muy parecidos a Díaz (2014) donde el 50% tiene más de 10 años en la actividad, y difieren con Inga (2011) donde el 50% tiene más de 3 años en el rubro.
- El 75% de empresas son formales y el 100% tiene de 1 a 5 empleados formales (tablas 8 y 9). Resultados parecidos a Saldaña (2013) donde el 90% posee más de tres trabajadores permanentes y con Inga (2011) donde el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes.

4.1.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 75% financia sus actividades con créditos de terceros y lo hace con financiamiento del sistema bancario (tablas 12 y 13) y pagan de 1.5% a 2% por el crédito bancario (tabla 14). Resultados algo parecidos a los de Inga (2011) donde el 50% se financió por el sistema bancario. Resultados contrarios a Saldaña (2013) donde el 60% se financia con fondos públicos, y con Díaz (2014) donde el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros.
- El 75% se financia, además, por entidades no bancarias (tabla 15), y un 65% paga tasas de 2% a 3% por el crédito otorgado en estas entidades (tabla 16) así mismo. Entre las entidades que recurren está Mi Banco con un 35%, un 20% con Crediscotia, y el 20% lo hace con la Caja Maynas.

- Un 25% recurre a usureros y prestamistas para financiarse y la mayoría paga tasas de interés de más del 10% por el crédito. Generalmente, este es un medio al que recurren las empresas informales (25%), aquellas que no pueden acceder a un crédito del sistema financiero formal por carecer de garantías.
- El 50% cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para acceder a un crédito, y un 25% cree que son las entidades no bancarias (tabla 21).
- El 85% afirma que les otorgaron los créditos en los montos solicitados (tabla 22), y que los montos fueron de 1,000 a 15,000 de promedio desembolsado (tabla 23). Independientemente de la fuente de financiamiento a la que recurrieron, una gran mayoría manifiesta que recibió la cantidad que solicitó, lo que dice bastante de la confianza de los financistas en los micro y pequeños empresarios.
- El 80% recibió créditos a corto plazo (tabla 24) y el 60% lo invirtió en capital de trabajo (tabla 25). Resultados parecidos a los de Inga (2011) donde el 100% invirtió el préstamo en capital de trabajo y con Saldaña (2013) donde se invirtió el crédito en activos para la empresa.

4.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 55% de los empresarios no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, mientras que el 45% dijo que sí recibió (tabla 26). Además, el 45% tuvo uno o dos cursos de capacitación (tabla 27), en temas como la inversión en crédito financiero y en manejo empresarial (tabla 28).

Resultados muy parecidos a los de Saldaña (2013) donde el 50% manifestó que recibió más de una capacitación en los dos últimos años, y en temas técnicos del rubro, y a los de Inga (2011) donde el 50% no recibió capacitación. Y contrastan con Díaz (2014) en los que el 100% de las mypes estudiadas no recibió capacitación sobre el otorgamiento de los préstamos.

- El 40% del personal recibió un curso de capacitación en temas como el de prestación de mejor servicio a los clientes, entre otros (ver tablas 29-A, 29-B, y 32). Resultados parecidos a los de Saldaña (2013), donde el 60% manifestó que su personal si recibió capacitación, y que difieren con los de Inga (2011) donde el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación.
- El 75% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para sus empresas (tablas 30 y 31). Resultados que concuerdan con los de Saldaña (2013), donde el “80% considera que la capacitación es una inversión, y que fue relevante para sus empresas”. Y en concordancia, también, con Inga (2011) donde “el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas”.

4.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 85% de los empresarios cree que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 75% cree lo mismo de la capacitación (tablas 33 y 34). Resultado algo parecido a Inga (2011) donde el 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas,

y que el 100% cree que la capacitación si mejoró la rentabilidad. Pero que contrasta con Saldaña (2013), para quien “el 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas”. En este último caso, puede entenderse que, por tratarse del rubro agrícola, como es el caso del presente estudio, la rentabilidad no depende sólo de la oferta y la demanda, sino de temas más sensibles e impredecibles como el estacional, el clima, plagas, creciente del río, etc., lo que puede diferir año a año.

- El 80% sí cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años (tablas 35 y 36). Resultados parecidos a Diaz (2014) donde el 100% dice que su rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, y con Inga (2011) donde el 100% dice que la rentabilidad no disminuyó. Y que son muy diferentes a los de Saldaña (2013), donde “el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años”.

V. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

5.1.1 Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas:

- El 90% (18) tiene entre 26 y 55 años de edad.
- El 55% /11) son hombres y el 45% (9) son mujeres.
- El 45% (9) tienen grado de instrucción secundaria completa y el 20% primaria completa.
- El 45% tiene el estado civil de conviviente y el 40% es casado.
- El 65% no tiene ninguna profesión y el 35% es técnico en alguna profesión.

- El 100% se dedica a la labor comercial.

5.1.2 Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:

- El 60% (12) tiene de 6 a 15 años de antigüedad en el rubro, y un 30% (6) tiene de 1 a 5 años.
- El 75% (15) de empresas es formal y el 25% (5) no lo es.
- El 55% (11) tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y el 45% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores.
- El 65% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y un 25% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores.
- El 100% de empresas (20) se formaron para obtener ganancias.

5.1.3 Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas:

- El 75% (15) de empresas financia su actividad por medio de terceros.
- El 35% se financia con el Banco de Crédito, jun 25% con el Banco Continental y pagan tasas de 1.5 a 2% de interés mensual.
- Un 35% se financia con financiera Mi Banco, un 20% con Caja Maynas y otro 20% con Crediscotia. Y pagan tasas de interés de 2 a 3 %.
- Un 25% (5) recurre a prestamistas y paga tasas de 5% a más de 10%.
- El 50% (10) considera que las entidades bancarias dan más facilidades.
- Al 85% (17) sí les dieron los créditos en los montos solicitados, desde 1,000 a 15,000 soles en promedio.
- El 80% (16) solicitó crédito a corto plazo.
- El 65% (13) invirtió el crédito en capital de trabajo y el 35% (7) en otros rubros.

5.1.4 Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 55% (11) de empresarios no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 45% (9) sí lo recibió.
- El 45% (9) recibió de 1 a 2 cursos de capacitación en temas de inversión del crédito y manejo empresarial.
- El 60% (12) no capacitó a su personal, y el 40% (8) sí lo hizo.
- El 40% capacitó a su personal en prestación de mejor servicio a los clientes.
- El 75% (15) considera que la capacitación es una inversión y que sí es relevante para sus empresas.

5.1.5 Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 85% (17) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 75% (15) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 80% (16) sí cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 75% (15) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido.

5.2 Recomendaciones:

Respecto a los empresarios

- Que se integren más emprendedores a este rubro de la comercialización de camu camu, aún hay mercado para más gente.
- Que más mujeres se atrevan a participar en este rubro, no hay distingo de género.

- Que los empresarios continúen sus estudios y tengan un título técnico o profesional.
- Que formalicen su estado civil aquellas personas que están como convivientes, es parte de la estabilidad familiar.

Respecto a las características de las microempresas

- Que, a pesar de ser un producto sensible a factores climáticos y estacionales, deben de seguir en el rubro buscando masificar aún más el consumo del camu camu.
- Tratar de que el personal más antiguo y capacitado esté en planillas y con contrato indeterminado.
- Contratar trabajadores eventuales sólo en temporadas altas y ocasiones especiales.

Respecto al financiamiento

- Buscar siempre la alternativa más económica en cuanto a tasas de interés, no dejarse llevar por las facilidades solamente.
- Que, previamente a la solicitud del crédito tengan bien planificado sobre la inversión que van a hacer y si se dan las garantía para el retorno de ese crédito.
- Que, cumplan responsablemente con su cronograma de pagos y eviten por todos los medios el caer en morosidad.

Respecto a la capacitación

- Que ambos, dueños y trabajadores, deben de capacitarse constantemente.
- Que no olviden que un trabajador capacitado, es mucho más productivo, que la capacitación es una inversión y no un gasto.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en capacitar a su personal y mejorar la oferta de su producto, esto influirá en la rentabilidad.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Referencias bibliográficas

Asociación de Exportadores - Adex (2007), *Exportaciones de Camu Camu se incrementan en 130% y bordea los US\$ 2 mlls.* Recuperado de <http://perupymes.com/modules/news/article.php?storyid=14>

Alarcón A. D. (2007), *La teoría sobre estructura financiera en empresas mixtas hoteleras cubanas.* (Informe de Investigación, Observatorio de la Economía Latinoamericana N° 73). Recuperado de <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaafinhot.htm>.

Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). *El financiamiento Informal en el Perú.* Pág. 103. 2001. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>

Arraya A (2012), *Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas.* Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-pymes-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>

Arredondo H. R. (2012), *Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro.* Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia.shtml>

- Banegas R. (1998), *Análisis por Ratios de los Estados Contables Financieros*.
Recuperado de <http://www.ecured.cu/Rentabilidad>
- Bautista P. A. (2013), *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca*. (Tesis de post grado en Administración). Universidad Nacional de Colombia. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/9637/1/7709552.2013.pdf>
- Calzadilla L. (2013), *La Rentabilidad Percibida*. (Informe de Investigación Universidad de Matanza-Cuba). [Versión Adobe Digital Editions]
Recuperado de <http://monografias.umcc.cu/monos/2013/Facultad%20de%20Ciencias%20Economicas%20e%20Informaticas/mo13211.pdf>
- Campos L. (2014), *¿Qué es una microempresa?*. Recuperado de <http://www.deperu.com/abc/regimen-laboral-especial/560/que-es-una-microempresa>
- Cano J. (2011), *Rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las mypes del sector madera*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://normalizacion.indecopi.gob.pe/PortalNormalizacion/GoPortal/Portals/57ad7180-c5e7-49f5-b282-c6475cdb7ee7/Rol%20de%20las%20N%20T%20en%20las%20Pymes%20Madereras.pdf>
- Castro W. (1999), *Importancia y contribución de la pequeña empresa*. Gestión en el Tercer Milenio. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v02_n3/importancia.htm

- Chacaltana J. (2005), *Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano*. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Díaz M. H. (2014), *Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Emprende Pyme (2014), *Perfil de las Pymes en España*. Recuperado de <http://www.emprendepyme.net/perfil-de-las-pymes-en-espana.html>
- Emprende Pyme (2013). *¿Qué es la Capacitación?*. Recuperado de <http://www.emprendepyme.net/que-es-la-capacitacion.html>
- Estrategias Forestales de la Unión Europea. (2005), *Consejo Europeo de Lisboa-2000*. Recuperado de http://europa.eu/legislation_summaries/environment/nature_and_biodiversity/160040_es.htm
- Ferruz L. (2000), *La rentabilidad y el riesgo en las inversiones financieras*. (Informe de Investigación Universidad de Zaragoza-España). Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/LECCION/fin010/000F2.HTM>.
- Gaxiola M. (2008), *Detección de necesidades de capacitación*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos20/capacitacion/capacitacion.shtml>

- Gobierno Regional de Ucayali (2011), *Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial*. [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf
- Helberth (2006). *Concepto de Capacitación*. Recuperado de http://www.wikilearning.com/apuntes/capacitacion_y_desarrollo_del_personal-concepto_de_capacitacion/19921-2
- Inga A. (2011), *Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013), *Prom Amazonía-Centro de Promoción de la Biodiversidad Amazónica. Camu Camu*. Recuperado de http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductiva.aspx?Lip_IdLineaProductiva=6
- Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), *Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012*. (Tesis de pre grado en administración de Empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mochovillo- Chiclayo). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf

- Lastra E. (2012), *Las microempresas en el Perú*. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
- Luces A. (2011), *Teoría del Financiamiento*. Recuperado de <http://www.buenastareas.com/ensayos/Teoria-De-Financiamiento/2183687.html>
- Maekawa C. D. (2008), *Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana*. (Tesis Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BX-0ytZd1GcJ:revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/download/132/96+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- Márquez L. E. (2007), *Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas*. (Tesis de pre grado. Universidad Mayor de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Mypes Perú (2011), *Mypes nuestra empresa*. Recuperado de <http://www.slideshare.net/xxdanilo87xx/mypes-peru-2011>
- Pérez L. & Campillo F. (2013), *Financiamiento*. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.

- Roca, S. & Vargas, B. (2002), *Pyme: Estrategias sistemáticas para el crecimiento en un entorno global*, [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/paginas/pdf/RocaVargas.pdf>.
- Saldaña N. (2013), *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012*. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa
- Sánchez J. P. (2002), *Análisis de la rentabilidad de la empresa*. Lección Análisis Contable. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisR.pdf>
- Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), *Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE*. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)
- Silipú B. L. (2013), *Estructura del Financiamiento en las Mypes*. Recuperado de <http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/estructura-de-financiamiento-e.html>
- SUNAT (2008), *Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE. N° 28015, D.S. No 007-2008-TR*. [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ds007-2008.pdf>

Tiposde.Org (2012), *Definición de Financiamiento*. Recuperado de <http://www.tiposde.org/economia-y-finanzas/1013-definicion-de-financiamiento/>

Ucayali Interactiva (2013), *Datos Generales de la Región Ucayali*. Recuperado de <http://www.ways-solutions.com/cducayali/region.htm>

Vargas M. A. (2005), *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana*. (Tesis de Maestría en administración UNMSM. Facultad de Ciencias administrativas. Unidad de Post Grado-Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf

Vásquez F. (2008). *Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007*. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote

Zamora A. I. (s.f), *Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayabas en el Estado de Michoacán*. Concepto de Rentabilidad. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

6.2 Anexos de la investigación

Anexo 1. Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito de estudio.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario-rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha, 2018**”

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

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

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:** Masculino..... Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:** Ninguno.....Primaria: Completa..... Primaria

.Incompleta..... Secundaria: Completa..... Incompleta.....

Superior universitaria completa (...) Superior universitaria incompleta (...)

Superior no universitaria: Completa.....Incompleta.....

1.4 **Estado Civil:** Soltero...Casado.....Conviviente....Divorciado.....Otros.....

1.5 **Profesión:**.....

1.6 **Ocupación:**.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPEs:

2.1 **Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro:**.....

2.2 **Formalidad de las Mypes:** Formal (.....) Informal (.....)

- 2.3 Números de trabajadores permanentes.....
- 2.4 Número de Trabajadores eventuales.....
- 2.5 Motivos de formación de la Mype: Obtener ganancias (.....) Subsistencia (.....)

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

- 3.1. **Cómo financia su actividad productiva:** Con financiamiento propio (autofinanciamiento): (.....) Con financiamiento de terceros: (.....)
- 3.2. **Si el financiamiento es de terceros:** A que entidades recurre para obtener financiamiento: Entidades bancarias (especificar el nombre de la entidad bancaria).....
- 3.3. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.4. Entidades no bancarias (especificar el nombre de las entidades no bancarias).....
- 3.5. Qué tasa de interés mensual paga a entidades no bancarias.....
- 3.6. Prestamistas o usureros.....
- 3.7. Qué tasa de interés mensual paga a prestamistas o usureros.....
- 3.8. Otros (especificar).....
- 3.9. Que tasa de interés mensual paga.....
- 3.10. **Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito:** Las entidades bancarias (.....) .Las entidades no bancarias (.....) Los prestamistas usureros (.....)
- 3.11. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados: Si (...) No (...)
- 3.12. Monto Promedio de crédito otorgado:
- 3.13. **Tiempo del crédito solicitado:**
El crédito fue de corto plazo: (...) Largo plazo: (...)
- 3.14. **En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo:** Capital de trabajo (%).....Mejoramiento y/o ampliación del local (%).....Activos fijos (%).....Programa de capacitación (%).....Otros- Especificar:.....

IV. DE LA CAPACITACIÓN A LAS MYPES:

- 4.1. **Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero:**
Si.....No.....

4.2 Cuántos cursos de capacitación ha tenido Ud. en el último año:

Uno.....Dos.....Tres.....Cuatro.....Más de 4.....

4.3 Si tuvo capacitación: En qué tipo de cursos participó Ud.:

Inversión del crédito financiero.....Manejo empresarial.....

Administración de recursos humanos.....

Marketing Empresarial..... Otros Especificar.....

4.4 El personal de su empresa ¿Ha percibido algún tipo de capacitación?.

Si.....No.....; Si la respuesta es sí, indique la cantidad de cursos en que se capacitó.

1 Curso.....2 Curso..... 3 Curso..... Más de 3 cursos

4.5 Considera Ud. Que la capacitación como empresario es una inversión:

Si..... No.....

4.6 Considera Ud. Que la capacitación de su personal es relevante para su empresa; Si..... No.....

4.7 En qué temas se capacitaron sus trabajadores:

Gestión Empresarial.....Manejo eficiente del microcrédito.....

Gestión Financiera.....Prestación de mejor servicio a los clientes.....

Otros: Especificar.....

V. PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPEs:

5.1 Cree que el financiamiento otorgado ha mejorado la rentabilidad de su empresa: Si.....No.....

5.2 Cree que la capacitación mejora la rentabilidad de la empresa:

Si.....No.....

5.3 Cree Usted que la rentabilidad de su empresa a mejorado en los últimos años:

Si.....No.....

5.4 Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha disminuido en el último año:

Si (....) No (....)

Pucallpa, marzo del 2018

Anexo 2. Cuadros de resultados

(1) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 45% (9) tiene de 36 a 45 años, el 25% (5) tiene de 26 a 35 años, un 20% (4) tiene de 46 a 55 años, y el 10% (2) tiene de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 55% (11) son hombres y el 45% (9) son mujeres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 45% (9) tiene secundaria completa, un 20% (4) tiene primaria completa, otro 20% educación superior no universitaria incompleta, y un 15% (3) superior no universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 45% (9) es conviviente, el 40% (8) es casado, y el 15% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 65% (13) no tiene ninguna profesión, y el 35% (7) es técnico en alguna profesión.
<i>Ocupación</i>	6	El 100% (20) se dedica al tiempo completo al negocio del camu camu.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

(2) Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro camu camu</i>	7	El 35% (7) tiene de 6 a 10 años, el 30% (6) tiene de 1 a 5 años, un 25% (5) tiene de 11 a 15 años y 10 (2) tiene más de 16 años de antigüedad.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 75% (15) de las empresas del rubro son formales, y el 25% (5) no lo es.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 55% (11) tiene de 3 a 5 empleados permanentes, el 45% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 65% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 25% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores, y el 10% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (20) de las empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

(3) Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 75% (1) se financia por medio de terceros, mientras que el 25% (5) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 35% (7) recurre al Banco de Crédito, un 25% (5) lo solicita al Banco Continental, el 15% (3) con el Interbank, y un 25% (5) no precisa.
<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 35% (7) paga una tasa de 1.5%, el 30% (6) paga el 1.8%, un 10% (2) paga el 2%, y un 25% (5) no precisa cuánto paga.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 35% (7) se financia con Mi Banco, un 20% (4) lo hace con Crediscotia, otro 20% con la Caja Maynas, y un 25% (5) no precisa.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 35% (7) paga una tasa de 2.5%, un 15% ((3) paga el 2%, otro 15% paga el 3%, y un 25% (5) no precisa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 25% (5) sí recurre al financiamiento por prestamistas, y el 75% (15) no lo hace.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 10% (2) paga más del 10%, un 5% (1) paga el 5% y otro 5% (1) paga un 10% mensual.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 50% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, un 25% (5) dice que son las entidades no bancarias, y otro 25% (5) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 85% (17) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 15% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 30% (6) recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 25% (5) recibió de 11,000 a 15,000, el 25% (5) de 1,000 a 5,000, y el 20% (4) recibió más de 15,000 soles.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 80% (16) lo solicitó a corto plazo, y el 20% lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 65% (13) lo invirtió en capital de trabajo, el 35% (7) lo invirtió en otros ítems.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

(4) De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 55% (11) no recibió capacitación, y el 45% (9) sí recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 30% (6) recibió un curso de capacitación, el 15% (3) recibió dos cursos, y el 55% (11) no precisa.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	El 55% se capacitó en inversión del crédito financiero, y el 45% lo hizo en manejo empresarial.
<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 60% (12) no capacitó a su personal, y el 40% (8) sí lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 40% (8) se capacitó en un curso, y el 60% (12) no precisa su respuesta.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 75% (15) sí considera que la capacitación es una inversión, y el 25% (5) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 75% (15) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 25% (5) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 30% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 15% (3) en otros temas, y el 55 (11) no precisa.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29-A, 29-B, 30, 31 y 32

(5) Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 85% (17) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 15% (3) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 75% (15) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 25% (5) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 80% (16) sí cree que la rentabilidad de sus empresas mejoró en los últimos años, y el 20% (4) estima que no mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 75% (15) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 25% (5) cree que sí.

Fuentes: Tablas 34, 35 y 36

Anexo 3. Artículo científico

CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACIÓN Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRARIO RUBRO CAMU CAMU DEL DISTRITO DE YARINACOCHA, 2018

CHARACTERIZATION OF THE FINANCING, TRAINING AND PROFITABILITY OF THE MICRO AND SMALL BUSINESSES OF THE AGRARIAN SECTOR RUBRO CAMU CAMU OF YARINACOCHA DISTRICT, 2018

Frank Agustín Ruiz Saldaña¹

Romel Arévalo Pérez²

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo principal “determinar las principales características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018”. Se trató de un estudio de tipo no experimental descriptivo donde los datos se obtuvieron por medio de un cuestionario aplicado a una población de 20 empresarios del rubro y ámbito de estudio. La data obtenida se procesó estadísticamente por medio del programa SPSS. Luego del análisis de datos se llegaron a las siguientes conclusiones: Con respecto a los empresarios, son personas adultas con edades entre 26 a 55 años; el 55% son hombres y tienen educación secundaria completa; el 45% es conviviente y el 40% es casado, el 65% no tiene ninguna profesión. Con respecto a las mypes: el 70% tiene de 6 a más de 15 años de antigüedad, son formales, tienen de uno a 5 trabajadores permanentes e igual número de eventuales, y todas se formaron para obtener ganancias. Con respecto al financiamiento: el 75% se financia por terceros con los bancos de Crédito y Continental pagando de 1.5 a 2% de interés; el 80% obtuvo créditos entre 1,000 a 15,000 soles en promedio, a corto plazo y lo invirtió en capital de trabajo. Con respecto a la capacitación: el 45% recibió capacitación en manejo empresarial, y su personal también se capacita; el 75% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para la empresa. Con respecto a la rentabilidad: el 85% cree que el financiamiento y la capacitación mejoraron la rentabilidad y que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, micro y pequeñas empresas.

¹ Bachiller de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

² Docente investigador de la escuela profesional de Contabilidad de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote

ABSTRACT

The main objective of this research work was "to determine the main characteristics of financing, training and profitability of micro and small enterprises in the agrarian sector, camu camu sector of the district of Yarinacocha, 2018". It was a non-experimental descriptive study where the data were obtained by means of a questionnaire applied to a population of 20 entrepreneurs in the field and scope of study. The data obtained was statistically processed through the SPSS program. After the data analysis, the following conclusions were reached: With respect to entrepreneurs, they are adults with ages between 26 and 55 years; 55% are men and have complete secondary education; 45% are married and 40% are married, 65% have no profession. With respect to the mypes: 70% have from 6 to more than 15 years old, they are formal, they have from one to five permanent workers and an equal number of eventual workers, and all were trained to obtain profits. Regarding financing: 75% is financed by third parties with the Credit and Continental banks, paying 1.5 to 2% interest; 80% obtained credits between 1,000 to 15,000 soles on average, in the short term and invested it in working capital. With respect to training: 45% received training in business management, and their staff is also trained; 75% consider that training is an investment and that it is relevant for the company. Regarding profitability: 85% believe that financing and training improved profitability and that the profitability of their companies has improved in recent years.

Keywords: Financing, training, profitability, micro and small businesses

INTRODUCCIÓN

Las micro y pequeñas empresas constituyen las unidades económicas de todo el aparato productivo de una nación, y están compuestas por una persona natural o jurídica. Desde su origen, la estabilidad de las micro y pequeñas empresas ha dependido de la reacción del mercado ante el escenario económico y regulador impuesto por los gobiernos de turno, en el caso de un país, y el escenario impuesto por el desempeño económico de los países más desarrollados y poderosos del mundo que controlan la oferta y demanda a nivel global de los llamados "commodities" y que a través de las empresas transnacionales llegan a las micro y pequeñas empresas como distribuidores finales.

En el presente trabajo se trató de analizar la problemática de las micro y pequeñas empresas en los escenarios internacional, latinoamericano, peruano y local, siendo éste último donde se hizo la investigación de manera práctica y descriptiva con las empresas dedicadas al sector agrario rubro camu camu, para conocer in situ sus características como empresas, las de las personas encargadas de administrarlas y trabajarlas, y de su forma de financiamiento.

A nivel internacional, tenemos que Castro (2009), en su investigación "Importancia y contribución de la pequeña empresa", sostiene que "la pequeña empresa desempeña un papel importante en la economía de los países. Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países desarrollados comienza a aparecer grietas y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero".

Además, Castro manifiesta que “las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora; sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado; a nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera y; se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos”.

De igual forma, la “Comunicación de la Comisión al Consejo y al Parlamento Europeo”, “Informe sobre la Ejecución de la Estrategia Forestal de la Unión Europea” (2005), manifiesta que “en la Unión Europea los bosques y otras superficies forestales ocupan aproximadamente 160 millones de hectáreas, lo que representa el 35% del territorio de la UE. Contribuye a la conservación de la biodiversidad y a la protección de los suelos y recursos hídricos. Además, la silvicultura y las actividades relacionadas dan trabajo a unos 3,4 millones de personas, y la UE sigue siendo uno de los principales productores, negociantes y consumidores de productos forestales en el mundo”.

Asimismo, *Emprende Pyme* (2014), en “Perfil de las Pymes en España”, sostiene que “muchas de estas microempresas han nacido en respuesta a la crisis económica mundial que golpeó a países como España, por lo que gran cantidad de personas que se encuentran en situación de desempleo se plantean la posibilidad de hacerse autónomos o emprendedores, y el primer paso para estos últimos puede ser una microempresa”.

Agrega *Emprende Pyme*, que “las PYMES suponen más del 99% de las actividades empresariales excluyendo agricultura y pesca. De los más de tres millones de empresas existentes en España, cerca del 94% son micro pymes: Organizaciones con menos de 10 empleados o sin asalariados en planilla. Existe un mayor ritmo de creación de PYMES en España que en Europa, así como un mayor ritmo de destrucción”.

Por otro lado, Roca y Vargas (2012), en su artículo denominado “Pequeña empresa: Estrategias sistémicas para el crecimiento en un entorno global”, publicado en la página web de ESAN, manifiestan que, “en Japón las micro y pequeñas empresas representan más del 99% del total de empresas y proveen aproximadamente el 69.5% del total de empleos, siendo un poco mayor la contribución al empleo en el área de servicios que en el área de manufactura”.

En el caso de Japón, el gobierno estableció instituciones para el fomento y apoyo a las PyME, específicamente para el financiamiento, estas son “Peoples's Finance Corporation (1949) creado para brindar préstamos a las pequeñas empresas y Small Business Finance Corporation (1953) creada para dar préstamos a medianos plazos, estas instituciones se añadieron a la ya existente Central Bank of Commercial and Industrial Cooperatives que es un programa de crédito establecido por Credit Guarantee Corporation Law (1953) creado para reforzar la provisión de créditos a las PyME, y el Credit Insurance Program (1950) creado para garantizar los préstamos de las Asociaciones de Garantías de crédito”.

Pasando a América Latina, *Arraya* (2012), en “Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas”, sostiene que “las pymes son fundamentales para el entramado productivo de la región. De hecho, representan cerca de 99% del

total de empresas. Su incidencia en los índices de empleo es alta, pues dan trabajo a cerca de 67% del total de trabajadores. A pesar de estos números, su contribución al PIB es relativamente baja”

Sostiene Araya, que “la gran debilidad de las microempresas latinas es su bajísima producción, las grandes empresas en América Latina tienen hasta 33 veces la productividad de las microempresas y hasta seis para las pequeñas. Muy diferente a lo que pasa en los países de la OCDE, donde estas cifras oscilan entre 1,3 y 2,4 veces. En los volúmenes de exportaciones la presencia de las pymes latinoamericanas también es pequeña. Sólo cerca de 10% de éstas exportan parte de su producción. En el caso de Europa la fracción de pymes exportadoras asciende al menos a 40% del total”.

Concluye Araya, manifestando que “el acceso a financiamiento es un talón de Aquiles para las pequeñas empresas de la región” y las cifras así lo confirman: “sólo cerca de 12% del crédito total en la región se destina a las pymes, en contraste con los países de la OCDE, donde reciben 25%”. Esto explica por qué “una de cada tres pequeñas empresas en América Latina identifica el acceso al financiamiento como una restricción para su desarrollo”. En materia tecnológica no hay un mejor escenario. El informe dice que “mientras que el acceso de las pymes en América Latina a las TIC básicas como telefonía móvil y fija es similar al de las empresas grandes, persisten brechas importantes en las tecnologías más avanzadas como poseer una página web o intranet. Por ejemplo, 49% de las empresas pequeñas tienen página web en Argentina, en comparación con 83% de las empresas grandes. La brecha es más amplia en Brasil, Chile y Colombia”

En esa misma línea, Arredondo (2012), en “Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro”, concluye que “no existe un parámetro real o indicadores confiables para su medición por lo que muchas veces dificulta al Estado Mexicano para enfocar sus esfuerzos al no saber quién es micro, pequeño, mediano o grande, incluso esto varía de un país a otro de forma cualitativa y cuantitativamente por la misma aplicación de políticas de ayuda crediticia, arancelaria, fiscal y de asistencia técnica que cada país determina”.

Continúa Arredondo, “en la actualidad se considera el número de trabajadores empleados y no sus ingresos como el mecanismo más eficaz para determinar si es micro, pequeña o mediana empresa”.

De acuerdo a la SECOFI “la empresa pequeña y micro son los negocios relacionados con la subsistencia y el autoempleo, en lo que se refiere a las principales características de las MIPYMES son aquellas que tienen un componente inminentemente familiar, que carecen de formalidad, tienen falta de liquidez, falta de solvencia, operan con escalas bajas de producción, utilizan tecnologías adaptadas y su financiamiento proviene de fuentes propias además de que en su mayoría carecen de mano de obra calificada”.

Añade Arredondo, de acuerdo a cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática del año 2009, “en México existen 5,144.056 unidades de producción económica y de las cuales el 99.8 % son MIPYMES y estas generan el 52% del Producto Interno Bruto PIB y el 72 % del empleo lo que significa 27,727,406 personas trabajando para ellas, el 95,2 % son microempresas, el 4,3% son pequeñas y el 0,3 % son medianas y solamente el 0,2 % son grandes firmas, en cuanto al personal ocupado, las mujeres representan el 42,5% de la fuerza laboral y los hombres el 57,5%”.

Finaliza Arredondo, “las microempresas emplean al 45,6% de todos los trabajadores, las pequeñas al 23,8%, las medianas al 9,1% y las grandes al 21,5%, esto se debe a que, a pesar de que son pocas las compañías de gran tamaño, ocupan más de 10,000 empleos, en relación al giro empresarial, las firmas que residen en nuestro país agrupan sobre todo en el sector de los servicios (47,1%), comercio (26%), manufacturas (18%) y otros (8,9%)”.

Mientras que, en Sudamérica, el Servicio Brasileño de apoyo a las micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), en su informe “Desarrollo empresarial y apoyo a las micro y pequeñas empresas en Brasil: El rol del SEBRAE”. Manifiesta que “en Brasil las micro y pequeñas empresas son el motor que le da dinamismo a su economía; contando con 5 millones de empresas formales (98%) microempresas y empresas de pequeño porte y 10 millones informales, representa el 56.1% de la fuerza de trabajo urbano, así como el 26% de la masa salarial; 14.5 mil micro y pequeñas empresas están en el rubro exportaciones”.

En el contexto nacional, Lastra (2012), en “Las microempresas en el Perú”, opina que “la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas”.

Entonces, “estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella”. Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. Afirman que, “en sus inicios, estos emprendedores, migrantes, (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos”.

Concluye Lastra, que “la realidad nos muestra que el joven que invirtió en hacerse profesional y no encuentra ocupación, el empleado cuya remuneración no cubre su canasta familiar, el que se queda desempleado y no logra recolocarse, el que a pesar de estar jubilado tiene que seguir trabajando para completar su presupuesto. Todos ellos ven como única posibilidad de generarse ingresos la de lanzarse a la aventura empresarial, con todas sus consecuencias. A esto hay que agregar, a las personas que tienen las características de emprendedores natos, que se ven únicamente como empresarios y no de empleados”.

Mientras que, Cano (2011), sostiene en “El rol de las normas técnicas en el mejoramiento de la calidad de las micro y pequeñas empresas del sector madera”, que “en el Perú, la amazonia por distancia y baja productividad no es atractiva para los inversores. La inversión es poco atractiva para el estado por bajos retornos sociales y económicos. El entorno competitivo y la economía de mercado exige eficiencia productiva y la competitividad basados en la adopción masiva de tecnología y conocimiento”.

En la región, El Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013), manifiesta que “el Camu Camu contiene más vitamina C que cualquier otra fruta conocida en el planeta. La demanda por el alto contenido de ácido ascórbico característico ha permitido el desarrollo de un mercado de producción y exportación. El Perú es el mayor productor mundial de camu camu, frutal arbustivo que crece en forma silvestre en las riberas inundables de los ríos y cochas de la Amazonía”. Agrega el IIAP, que “el camu camu se produce en las regiones de Loreto y Ucayali y, en pequeñas cantidades, en la región San Martín. En Loreto y Ucayali existían al 2010 unas 750 hectáreas de plantaciones de camu camu en producción, 400 y 350, respectivamente” (IIAP-INIA-FINCYT, 2011). Otro dato importante a considerar es que, “según información de actual de la Dirección de Promoción Agraria de Loreto, en la región Loreto existen 6 475 hectáreas de plantaciones instaladas de camu camu. Asimismo, existen unas 1345 hectáreas de rodales naturales, principalmente en las cuencas de los ríos Putumayo, Tigre, Ucayali, Napo y Curara”. (DPA-DRA Loreto).

En cuanto a la potencialidad económica del producto, la Asociación Nacional de Exportadores Adex (2007), en “Exportaciones de Camu Camu se incrementan en 130% y bordea los US\$ 2 mlls”, manifiesta que “el camu camu es comercializado en los mercados internacionales con los nombres de Pulpa concentrado de camu camu que alcanzó una acogida de US\$ 548 mil 071 concentrando el 29%; Pulpa de camu camu que obtuvo US\$ 511 mil 972 representando 27% del total de los envíos. Lo que nos muestra que el rubro tiene una demanda en crecimiento a nivel local, nacional e internacional”.

Sobre el ámbito geográfico donde se localiza el estudio, Ucayali Interactiva (2013), en “Datos Generales de la Región Ucayali”, ubican al departamento de Ucayali “en la selva centro oriental del territorio peruano en la margen izquierda del río Ucayali, su capital es la ciudad de Pucallpa con una altitud de 154 m.s.n.m. Tiene un área o superficie de 102,411 km²; correspondiente al 7.97% del territorio nacional y está dividido en 4 provincias con 15 distritos. Su temperatura durante el año es variable con un Máximo de 32.9°C en agosto, Mínima de 18.7°C en Julio, se encuentra situada entre las coordenadas siguientes: Latitud Sur 07° 20' 23" / 11° 27' 35" y Latitud Oeste 70° 29' 46" / 75° 58' 08". “Limita al norte con el departamento de Loreto, al Sur Cusco y Madre de Dios, al este con la República Federal del Brasil y al Oeste con los departamentos de Huánuco, Pasco y Junín”.

Además, “tiene una población estimada de 444,619 habitantes, (según el último censo nacional realizado en el año 2007-INEI), caracterizada en su mayoría por inmigrantes de la costa, sierra y selva alta, que ocupan principalmente áreas adyacentes a la carretera Pucallpa – Lima”.

El Gobierno Regional de Ucayali (2011), en su “Plan Operativo Institucional”, indica que “en la región Ucayali la actividad de las micro y pequeñas empresas Industriales y Pesqueras, está considerada como una de las actividades de mayor importancia socioeconómica de la Región. La formalización y competitividad, extracción maderera, acuícola y la transformación de los recursos naturales, interrelacionados con la capacitación y la asistencia técnica, constituyen factores importantes para el desarrollo ordenado de la actividad productiva en el corto y mediano plazo”.

En el ámbito local, en los distritos de Callería y Yarinacocha desarrollan sus actividades muchas micro y pequeñas empresas distribuidas en distintos sectores como es el comercio y de servicios; en el sector agrario, tenemos al rubro camu camu, comercializadores que satisfacen la demanda local, nacional e internacional, se encuentran la mayoría de ellas en el distrito de Yarinacocha, ámbito geográfico donde se desarrolló el presente estudio.

En párrafos anteriores se ha intentado demostrar la relevancia que tienen el financiamiento y la capacitación en el inicio, mantenimiento y crecimiento de las micro y pequeñas empresas, para que sean rentables y se desarrollen de los pequeños negocios. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocían las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de estas empresas.

Además, se desconocía si dichas micro y pequeñas empresas accedían o no a financiamiento, y si lo hacían, a qué sistema financiero recurrían, qué tipo de interés pagaban, etc.

Asimismo, se desconocía si tenían acceso o no a programas de capacitación, tipos de capacitación, si capacitaban al personal, etc. Por último, tampoco se conocía si dichas micro y pequeñas empresas en los últimos años habían sido rentables o no, si su rentabilidad había subido o había bajado.

Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación fue el siguiente: ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, la capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018?

Con el firme propósito de dar respuesta a esta cuestión, se planteó el siguiente objetivo general: “Describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018”.

Y para alcanzar el objetivo general, se plantearon estos objetivos específicos:

- Describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características, de capacitación de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- Describir las principales características, de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018.
- De acuerdo a Micro y pequeñas empresas Perú (2011), en “Micro y pequeñas empresas nuestra empresa”, en el Perú “el 98.4% (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo-MTPE), del total de empresas son micro y pequeñas empresas; estas micro y pequeñas empresas dan empleo aproximadamente al

80% de la Población Económicamente Activa PEA, la que contribuye con el 42% al Producto Bruto Interno PBI, la diferencia que es el 1.6% son medianas y grandes empresas las que dan empleo aproximadamente al 20% de la PEA, aportando con el 58% del PBI nacional”.

Estos datos estadísticos nos permiten apreciar diferencias significativas respecto a la productividad de las micro y pequeñas empresas con respecto a la mediana y gran empresa, y que, según estudios, se debe a que no hay financiamiento, adiestramiento laboral, a la falta de asistencia técnica, etc. Es así que se consideró importante conocer en forma real y objetiva, las principales características del financiamiento, capacitación, y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas tanto a nivel nacional, regional y local.

En adición, “este estudio servirá para posteriores investigaciones ya que proporcionará datos estadísticos de nuestra ciudad referente al sector agrario, rubro camu camu, del distrito de Yarinacocha 2018”.

Finalmente, “la investigación se justificó porque fue un medio para alcanzar mi título profesional de contador público y, además, para que la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, y su filial de esta ciudad, conserve y mejore sus estándares de calidad, exigidos por la nueva Ley Universitaria, esto al posibilitar y exigir la titulación de sus egresados a través de la elaboración y sustentación de trabajos de investigación” (tesis).

MATERIALES Y METODOS

Se realizó una investigación cuantitativa, descriptiva y no experimental, obteniéndose datos por medio de una encuesta con un cuestionario de 37 preguntas, aplicados a una muestra de 20 micro y pequeñas empresas del rubro camu camu de Yarinacocha. La data resultante se procesó con el software SPSS V.22 y se presentó por medio de tablas y gráficos estadísticos.

RESULTADOS

(6) Con respecto a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas

CUADRO N° 01

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Edad</i>	1	El 45% (9) tiene de 36 a 45 años, el 25% (5) tiene de 26 a 35 años, un 20% (4) tiene de 46 a 55 años, y el 10% (2) tiene de 18 a 26 años de edad.
<i>Sexo</i>	2	El 55% (11) son hombres y el 45% (9) son mujeres.
<i>Grado de Instrucción</i>	3	El 45% (9) tiene secundaria completa, un 20% (4) tiene primaria completa, otro 20% educación superior no universitaria incompleta, y un 15% (3) superior no universitaria completa.
<i>Estado civil</i>	4	El 45% (9) es conviviente, el 40% (8) es casado, y el

		15% (3) es soltero.
<i>Profesión</i>	5	El 65% (13) no tiene ninguna profesión, y el 35% (7) es técnico en alguna profesión.
<i>Ocupación</i>	6	El 100% (20) se dedica al tiempo completo al negocio del camu camu.

Fuente: Tablas 1, 2, 3, 4, 5 y 6

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

CUADRO N° 02

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Tiempo que se dedica al rubro camu camu</i>	7	El 35% (7) tiene de 6 a 10 años, el 30% (6) tiene de 1 a 5 años, un 25% (5) tiene de 11 a 15 años y 10 (2) tiene más de 16 años de antigüedad.
<i>Formalidad de las Micro y pequeñas empresas</i>	8	El 75% (15) de las empresas del rubro son formales, y el 25% (5) no lo es.
<i>Nro. de trabajadores permanentes</i>	9	El 55% (11) tiene de 3 a 5 empleados permanentes, el 45% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores.
<i>Nro. de trabajadores eventuales</i>	10	El 65% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, el 25% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores, y el 10% (2) no tiene trabajadores eventuales.
<i>Motivo de formación de las Micro y pequeñas empresas.</i>	11	El 100% (20) de las empresas se crearon para obtener ganancias.

Fuente: Tablas 7, 8, 9, 10 y 11

Con respecto a las características de financiamiento de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio

CUADRO N° 03

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Cómo se financian</i>	12	El 75% (1) se financia por medio de terceros, mientras que el 25% (5) lo hace con financiamiento propio.
<i>Financiamiento bancario.</i>	13	El 35% (7) recurre al Banco de Crédito, un 25% (5) lo solicita al Banco Continental, el 15% (3) con el Interbank, y un 25% (5) no precisa.

<i>Tasa de interés bancario que pagan</i>	14	El 35% (7) paga una tasa de 1.5%, el 30% (6) paga el 1.8%, un 10% (2) paga el 2%, y un 25% (5) no precisa cuánto paga.
<i>Financiamiento no bancario</i>	15	El 35% (7) se financia con Mi Banco, un 20% (4) lo hace con Crediscotia, otro 20% con la Caja Maynas, y un 25% (5) no precisa.
<i>Tasa de interés no bancario que pagan</i>	16	El 35% (7) paga una tasa de 2.5%, un 15% ((3) paga el 2%, otro 15% paga el 3%, y un 25% (5) no precisa.
<i>Financiamiento por prestamistas o usureros</i>	17	El 25% (5) sí recurre al financiamiento por prestamistas, y el 75% (15) no lo hace.
<i>Tasa de interés que pagan a prestamistas o usureros</i>	18	El 10% (2) paga más del 10%, un 5% (1) paga el 5% y otro 5% (1) paga un 10% mensual.
<i>Financiamiento por otros medios</i>	19	El 100% no busca financiamiento por otros medios.
<i>Entidad financiera que otorga más facilidades</i>	21	El 50% (10) cree que son las entidades bancarias las que otorgan mayores facilidades, un 25% (5) dice que son las entidades no bancarias, y otro 25% (5) elige a los prestamistas o usureros.
<i>Le otorgaron el crédito en el monto solicitado</i>	22	El 85% (17) sí recibió el crédito en el monto que solicitó, y un 15% (3) dice que no fue así.
<i>Monto promedio del crédito otorgado</i>	23	El 30% (6) recibió de 6,000 a 10,000 soles, el 25% (5) recibió de 11,000 a 15,000, el 25% (5) de 1,000 a 5,000, y el 20% (4) recibió más de 15,000 soles.
<i>Plazo del crédito solicitado</i>	24	El 80% (16) lo solicitó a corto plazo, y el 20% lo hizo a largo plazo.
<i>En que invirtió el crédito</i>	27	El 65% (13) lo invirtió en capital de trabajo, el 35% (7) lo invirtió en otros ítems.

Fuente: Tablas 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27

De las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Recibe capacitación cuando recibe crédito</i>	26	El 55% (11) no recibió capacitación, y el 45% (9) sí recibió capacitación.
<i>Capacitaciones en el último año</i>	27	El 30% (6) recibió un curso de capacitación, el 15% (3) recibió dos cursos, y el 55% (11) no precisa.
<i>En qué tipo de cursos participó</i>	28	El 55% se capacitó en inversión del crédito financiero, y el 45% lo hizo en manejo empresarial.

<i>Personal recibió capacitación</i>	29-A	El 60% (12) no capacitó a su personal, y el 40% (8) sí lo capacitó.
<i>Cantidad de cursos en que se capacitó su personal</i>	29-B	Un 40% (8) se capacitó en un curso, y el 60% (12) no precisa su respuesta.
<i>La capacitación es una inversión</i>	30	El 75% (15) si considera que la capacitación es una inversión, y el 25% (5) no lo considera así.
<i>La capacitación es relevante para la empresas</i>	31	El 75% (15) sí considera que la capacitación es relevante para su empresa, y el 25% (5) no cree que es así.
<i>Temas en que se capacitaron sus trabajadores</i>	32	El 30% se capacitó en prestación de mejor servicio al cliente, el 15% (3) en otros temas, y el 55 (11) no precisa.

Fuente: Tablas 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.

CUADRO N° 05

ITEMS	TABLA N°	COMENTARIOS
<i>Financiamiento mejoró la rentabilidad</i>	33	El 85% (17) sí cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 15% (3) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>Capacitación mejoró la rentabilidad</i>	34	El 75% (15) sí cree que la capacitación mejoró la rentabilidad, y el 25% (5) no cree que mejoró la rentabilidad.
<i>La rentabilidad mejoró en los últimos años.</i>	35	El 80% (16) sí cree que la rentabilidad de su empresas mejoró en los últimos años, y el 20% (4) estima que no mejoró.
<i>La rentabilidad disminuyó en los últimos años</i>	36	El 75% (15) de empresarios no cree que la rentabilidad de sus empresas haya disminuido en los últimos años, y el 25% (5) cree que sí.

Fuentes: Tablas 34, 35, 36

DISCUSIÓN

Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- La edad del 45% de los representantes legales está entre 36 a 45 años, y el 25% tiene de 26 a 35 años (ver tabla 1). Esto nos indica que la mayoría de empresarios

son consideradas personas adultas (mayores de 26 años). Resultados similares a Díaz (2014), donde el 80% son adultos, y Saldaña (2013) en que el 100% tienen entre 26 a 60 años de edad.

- El 55% es hombre y el 45% mujer. Estos resultados contrastan con los de Díaz (2014) en las mypes distribuidoras de útiles de escritorio el 90% son de sexo masculino, Saldaña (2013) en las mypes del rubro camu camu el 100% son hombres, y con Inga (2011) donde el 63% de los representantes del negocio ferretero son de sexo femenino.
- El 45% tiene como instrucción la secundaria completa y el 20% tiene educación superior no universitaria incompleta (ver tabla 3). Resultados parecidos a Díaz (2014) donde el 60% tiene secundaria completa y Saldaña (2013) donde el 65% tiene secundaria incompleta.
- El 45% tiene el estado civil de conviviente y el 40% está casado (ver tabla 4). Además, el 65% no tiene ninguna profesión y el 100% se dedica a la labor comercial a tiempo completo (tablas 5 y 6). Resultados que concuerdan con Díaz (2014), y con Inga (2011) donde el 100% son empresarios.

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 60% de empresas tiene entre 6 a 15 años de antigüedad (ver tabla 7). Resultados muy parecidos a Díaz (2014) donde el 50% tiene más de 10 años en la actividad, y difieren con Inga (2011) donde el 50% tiene más de 3 años en el rubro.
- El 75% de empresas son formales y el 100% tiene de 1 a 5 empleados formales (tablas 8 y 9). Resultados parecidos a Saldaña (2013) donde el 90% posee más de tres trabajadores permanentes y con Inga (2011) donde el 88% poseen más de tres trabajadores permanentes.

Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 75% financia sus actividades con créditos de terceros y lo hace con financiamiento del sistema bancario (tablas 12 y 13) y pagan de 1.5% a 2% por el crédito bancario (tabla 14). Resultados algo parecidos a los de Inga (2011) donde el 50% se financió por el sistema bancario. Resultados contrarios a Saldaña (2013) donde el 60% se financia con fondos públicos, y con Díaz (2014) donde el 70% de las Mypes estudiadas financian su actividad económica con financiamiento propio y el 30% con financiamiento de terceros.
- El 75% se financia, además, por entidades no bancarias (tabla 15), y un 65% paga tasas de 2% a 3% por el crédito otorgado en estas entidades (tabla 16) así mismo. Entre las entidades que recurren está Mi Banco con un 35%, un 20% con Crediscotia, y el 20% lo hace con la Caja Maynas.
- Un 25% recurre a usureros y prestamistas para financiarse y la mayoría paga tasas de interés de más del 10% por el crédito. Generalmente, este es un medio al que recurren las empresas informales (25%), aquellas que no pueden acceder a un crédito del sistema financiero formal por carecer de garantías.
- El 50% cree que son las entidades bancarias las que otorgan más facilidades para acceder a un crédito, y un 25% cree que son las entidades no bancarias (tabla 21).

- El 85% afirma que les otorgaron los créditos en los montos solicitados (tabla 22), y que los montos fueron de 1,000 a 15,000 de promedio desembolsado (tabla 23). Independientemente de la fuente de financiamiento a la que recurrieron, una gran mayoría manifiesta que recibió la cantidad que solicitó, lo que dice bastante de la confianza de los financistas en los micro y pequeños empresarios.
- El 80% recibió créditos a corto plazo (tabla 24) y el 60% lo invirtió en capital de trabajo (tabla 25). Resultados parecidos a los de Inga (2011) donde el 100% invirtió el préstamo en capital de trabajo y con Saldaña (2013) donde se invirtió el crédito en activos para la empresa.

Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 55% de los empresarios no recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, mientras que el 45% dijo que sí recibió (tabla 26). Además, el 45% tuvo uno o dos cursos de capacitación (tabla 27), en temas como la inversión en crédito financiero y en manejo empresarial (tabla 28). Resultados muy parecidos a los de Saldaña (2013) donde el 50% manifestó que recibió más de una capacitación en los dos últimos años, y en temas técnicos del rubro, y a los de Inga (2011) donde el 50% no recibió capacitación. Y contrastan con Díaz (2014) en los que el 100% de las mypes estudiadas no recibió capacitación sobre el otorgamiento de los préstamos.
- El 40% del personal recibió un curso de capacitación en temas como el de prestación de mejor servicio a los clientes, entre otros (ver tablas 29-A, 29-B y 32). Resultados parecidos a los de Saldaña (2013), donde el 60% manifestó que su personal si recibió capacitación, y que difieren con los de Inga (2011) donde el 75% manifestó que su personal no ha recibido capacitación.
- El 75% considera que la capacitación es una inversión y que es relevante para sus empresas (tablas 30 y 31). Resultados que concuerdan con los de Saldaña (2013), donde el “80% considera que la capacitación es una inversión, y que fue relevante para sus empresas”. Y en concordancia, también, con Inga (2011) donde “el 100% si considera que la capacitación sea una inversión para sus negocios y el 88% declaró que si considera que la capacitación es relevante para sus empresas”.

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 85% de los empresarios cree que el financiamiento sí mejoró la rentabilidad de sus empresas, y el 75% cree lo mismo de la capacitación (tablas 33 y 34). Resultado algo parecido a Inga (2011) donde el 50% manifestó que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, y que el 100% cree que la capacitación si mejoró la rentabilidad. Pero que contrasta con Saldaña (2013), para quien “el 90% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento no ha mejorado la rentabilidad de sus empresas”. En este último caso, puede entenderse que, por tratarse del rubro agrícola, como es el caso del presente estudio, la rentabilidad no depende sólo de la oferta y la demanda, sino de temas más sensibles e impredecibles como el estacional, el clima, plagas, creciente del río, etc., lo que puede diferir año a año.

- El 80% sí cree que la rentabilidad de sus empresas ha mejorado en los últimos años (tabla 35). Resultados parecidos a Diaz (2014) donde el 100% dice que su rentabilidad ha mejorado en los dos últimos años, y con Inga (2011) donde el 100% dice que la rentabilidad no disminuyó. Y que son muy diferentes a los de Saldaña (2013), donde “el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los dos últimos años”.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

Con respecto a las características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas:

- El 90% (18) tiene entre 26 y 55 años de edad.
- El 55% /11) son hombres y el 45% (9) son mujeres.
- El 45% (9) tienen grado de instrucción secundaria completa y el 20% primaria completa.
- El 45% tiene el estado civil de conviviente y el 40% es casado.
- El 65% no tiene ninguna profesión y el 35% es técnico en alguna profesión.
- El 100% se dedica a la labor comercial.

Con respecto a las características de las micro y pequeñas empresas:

- El 60% (12) tiene de 6 a 15 años de antigüedad en el rubro, y un 30% (6) tiene de 1 a 5 años.
- El 75% (15) de empresas es formal y el 25% (5) no lo es.
- El 55% (11) tiene de 3 a 5 trabajadores permanentes y el 45% (9) tiene de 1 a 2 trabajadores.
- El 65% (13) tiene de 1 a 2 trabajadores eventuales, y un 25% (5) tiene de 3 a 5 trabajadores.
- El 100% de empresas (20) se formaron para obtener ganancias.

Con respecto a las características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas:

- El 75% (15) de empresas financia su actividad por medio de terceros.
- El 35% se financia con el Banco de Crédito, un 25% con el Banco Continental y pagan tasas de 1.5 a 2% de interés mensual.
- Un 35% se financia con financiera Mi Banco, un 20% con Caja Maynas y otro 20% con Crediscotia. Y pagan tasas de interés de 2 a 3 %.
- Un 25% (5) recurre a prestamistas y paga tasas de 5% a más de 10%.
- El 50% (10) considera que las entidades bancarias dan más facilidades.
- Al 85% (17) sí les dieron los créditos en los montos solicitados, desde 1,000 a 15,000 soles en promedio.
- El 80% (16) solicitó crédito a corto plazo.
- El 65% (13) invirtió el crédito en capital de trabajo y el 35% (7) en otros rubros.

Con respecto a las características de la capacitación de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 55% (11) de empresarios no recibió capacitación para el otorgamiento del crédito, el 45% (9) sí lo recibió.

- El 45% (9) recibió de 1 a 2 cursos de capacitación en temas de inversión del crédito y manejo empresarial.
- El 60% (12) no capacitó a su personal, y el 40% (8) sí lo hizo.
- El 40% capacitó a su personal en prestación de mejor servicio a los clientes.
- El 75% (15) considera que la capacitación es una inversión y que sí es relevante para sus empresas.

Con respecto a las características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en estudio.

- El 85% (17) cree que el financiamiento mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 75% (15) cree que la capacitación mejoró la rentabilidad de su empresa.
- El 80% (16) sí cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años.
- El 75% (15) no cree que la rentabilidad de su empresa haya disminuido.

RECOMENDACIONES:

Respecto a los empresarios

- Que se integren más emprendedores a este rubro de la comercialización de camu camu, aún hay mercado para más gente.
- Que más mujeres se atrevan a participar en este rubro, no hay distingo de género.
- Que los empresarios continúen sus estudios y tengan un título técnico o profesional.
- Que formalicen su estado civil aquellas personas que están como convivientes, es parte de la estabilidad familiar.

Respecto a las características de las microempresas

- Que, a pesar de ser un producto sensible a factores climáticos y estacionales, deben de seguir en el rubro buscando masificar aún más el consumo del camu camu.
- Tratar de que el personal más antiguo y capacitado esté en planillas y con contrato indeterminado.
- Contratar trabajadores eventuales sólo en temporadas altas y ocasiones especiales.

Respecto al financiamiento

- Buscar siempre la alternativa más económica en cuanto a tasas de interés, no dejarse llevar por las facilidades solamente.
- Que, previamente a la solicitud del crédito tengan bien planificado sobre la inversión que van a hacer y si se dan las garantía para el retorno de ese crédito.
- Que, cumplan responsablemente con su cronograma de pagos y eviten por todos los medios el caer en morosidad.
- Respecto a la capacitación
- Que ambos, dueños y trabajadores, deben de capacitarse constantemente.
- Que no olviden que un trabajador capacitado, es mucho más productivo, que la capacitación es una inversión y no un gasto.

Respecto a la rentabilidad

- Que inviertan en capacitar a su personal y mejorar la oferta de su producto, esto influirá en la rentabilidad.
- Que inviertan de acuerdo a su visión con la finalidad de obtener mayores ingresos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Gonzáles, E., Galarza, F., y Venero, H. (2001). El financiamiento Informal en el Perú. Pág. 103. 2001. Recuperado de <http://srvnetappseg.up.edu.pe/siswebciup/Files/Financiamiento%20informal%20en%20el%20Peru.pdf>
- Arraya A (2012), Las pymes: esas protagonistas que América Latina ha dejado rezagadas. Recuperado de <http://www.americaeconomia.com/economia-mercados/finanzas/las-pymes-esas-protagonistas-que-america-latina-ha-dejado-rezagadas>
- Arredondo H. R. (2012), Las mipymes en México: Del milagro productivo a la economía del changarro. Recuperado de <http://www.monografias.com/trabajos93/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia/mipymes-mexico-milagro-productivo-economia.shtml>
- Bautista P. A. (2013), Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca. (Tesis de post grado en Administración). Universidad Nacional de Colombia. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.bdigital.unal.edu.co/9637/1/7709552.2013.pdf>
- Castro W. (1999), Importancia y contribución de la pequeña empresa. Gestión en el Tercer Milenio. Recuperado de http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtual/publicaciones/administracion/v02_n3/importancia.htm
- Chacaltana J. (2005), Capacitación laboral proporcionada por las empresas: El caso peruano. (Informe de Investigación Centro de Estudios para el Desarrollo y la Participación-CEDEP). Recuperado de <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/empleo/por-que-las-empresas-no-inviertenmas-en-capacitacion-en-el-peru.pdf>
- Díaz M. H. (2014), Caracterización del Financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro distribuidoras de útiles de oficina de Lajas- Cajamarca, 2014. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
- Emprende Pyme (2014), Perfil de las Pymes en España. Recuperado de <http://www.emprendepyme.net/perfil-de-las-pymes-en-espana.html>
- Estrategias Forestales de la Unión Europea. (2005), Consejo Europeo de Lisboa-2000. Recuperado de http://europa.eu/legislation_summaries/environment/nature_and_biodiversity/l60040_es.htm

- Gobierno Regional de Ucayali (2011), Plan Operativo Institucional. Gerencia Regional de Planeamiento, Presupuesto y Acondicionamiento Territorial. [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de http://www.regionucayali.gob.pe/transparencia/poi_2011.pdf
- Inga A. (2011), Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector comercio-rubro ferretería al por menos del distrito de Calleria-Pucallpa, periodo 2009-2010. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa.
- Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana-IIAP (2013), Prom Amazonía-Centro de Promoción de la Biodiversidad Amazónica. Camu Camu. Recuperado de http://www.promamazonia.org.pe/SiBiocomercio/wfr_LineaProductiva.aspx?Lip_IdLineaProductiva=6
- Kong J. A. & Moreno J. M. (2014), Influencias de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San José Lambayeque en el período 2010-2012. (Tesis de pre grado en administración de Empresas. Universidad Católica Santo Toribio de Mocrovejo- Chiclayo). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/338/1/TL_KongRamosJessica_MorenoQuilcateJose.pdf
- Lastra E. (2012), Las microempresas en el Perú. Recuperado de <http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru>
- Maekawa C. D. (2008), Internacionalización de las mypes textiles. Estudio empírico de las mypes textiles en Lima metropolitana. (Tesis Universidad Mayor de San Marcos Facultad de Ciencias Administrativas, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:BX-0ytZd1GcJ:revistas.upc.edu.pe/index.php/sinergia/article/download/132/96+&cd=3&hl=es&ct=clnk&gl=pe>
- Márquez L. E. (2007), Efectos del Financiamiento en las Medianas y Pequeñas Empresas. (Tesis de pre grado. Universidad Mayor de San Martín de Porres. Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Financieras, Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/368/1/marquez_cl.pdf
- Mypes Perú (2011), Mypes nuestra empresa. Recuperado de <http://www.slideshare.net/xxdaniilo87xx/mypes-peru-2011>
- Pérez L. & Campillo F. (2013), Financiamiento. (Informe de Investigación): Recuperado de <http://www.infomipyme.Com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>.
- Roca, S. & Vargas, B. (2002), Pyme: Estrategias sistemáticas para el crecimiento en un entorno global, [versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de <http://www.esan.edu.pe/paginas/pdf/RocaVargas.pdf>.

- Saldaña N. (2013), Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario – rubro camu camu, del distrito de Calleria-Pucallpa, período 2011 – 2012. (Tesis de pregrado en Contabilidad). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote; sede-Pucallpa
- Servicio brasileño de apoyo a las Micro y Pequeñas Empresas SEBRAE (2009), Desarrollo empresarial y apoyo a las mypes en Brasil: El rol del SEBRAE. [Versión Adobe Digital Editions]. Recuperado de [http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/\\$FILE/SEBRAE-Lages.pdf](http://www.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/68531b82652ace6a032577ae00661407/$FILE/SEBRAE-Lages.pdf)
- Vargas M. A. (2005), El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. (Tesis de Maestría en administración UNMSM. Facultad de Ciencias administrativas. Unidad de Post Grado-Lima). [Versión Adobe Digital]. Recuperado de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/2704/1/vargas_pm.pdf
- Vásquez F. (2008). Incidencias del financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubro de Restaurants, Hoteles y Agencias de Viaje del Distrito de Chimbote, período 2006-2007. (Tesis de post grado Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote Perú). Recuperada de la base de datos de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote
- Zamora A. I. (s.f), Rentabilidad y Ventaja Comparativa: Un Análisis de los Sistemas de Producción de Guayabas en el Estado de Michoacán. Concepto de Rentabilidad. Recuperado de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html>

Anexo 4. Declaración jurada

DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Frank Agustín Ruiz Saldaña, identificado con DNI N° 40960712, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de Ciencias Contables, financieras y administrativas, Escuela profesional de Contabilidad, con el artículo científico titulado: “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector agrario, rubro camu camu del distrito de Yarinacocha, 2018”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de mi autoría
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado: es decir, no ha sido copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, Mayo de 2018

.....

Frank Agustín Rjuiz Saldaña
DNI N° 40960712

Anexo 5. Fiabilidad del instrumento

Fiabilidad

Notas

Salida creada		23-MAY-2018 15:21:10
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\DELL\Documents\DATOS FRANK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos1
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	20
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=Edad Sexo Instr E.civil Profes Ocup Tiempo Formal Trab.Perm Trab.Event Mot.forma financiam Inst.banca Interes Inst.no.ban T.interés Prestam Interés Otros interes.paga Ent.may.fac Créd.mont.sol Monto.prom Plazo.créd Inversión.créd capacitación N°. cursos Tipo.cursos Person.capac Cant.cursos Capac.es.inve Capac.releva Tem.capac.trab Financ.mej.rent Capac.mej.rent Rentab.mejoró Rentab.dismin /SCALE('ALL VARIABLES') ALL /MODEL=ALPHA.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.03
	Tiempo transcurrido	00:00:00.09

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,736	37