

**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 comercio, rubro Café del Distrito de Villa Rica, 2017”

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

AUTOR:

Bach. María Antonieta Gallardo Castro

ASESOR:

Mgtr. CPCC Alex Maraví Castro

SATIPO – PERÚ

2018

1. TITULO DE LA TESIS:

“Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Café del Distrito de Villa Rica, 2017”

HOJA DE FIRMA DEL JURADO EVALUADOR

.....
Mgtr. CPCC. LOPEZ SOUZA JOSE LUIS

MIEMBRO

.....
Mgtr. CPCC. VILCA RAMIREZ RUSELLI

MIEMBRO

.....
Mgtr. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA

PRESIDENTE

.....
Mgtr. CPCC Alex Maraví Castro

ASESOR

AGRADECIMIENTO

A Dios por ser fuente de mi inspiración, en el largo camino de mi vida.

A mis padres e hijos, por brindarme el apoyo incondicional, en todo el avance de mi superación profesional y por la paciencia dada si hubo momentos en que no pude estar con ellos; todo el esfuerzo y el logro es para ellos.

RESUMEN

La investigación, titulada tuvo como objetivo general describir las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de la micro y pequeñas empresas, sector comercio - rubro café, del Distrito de Villa Rica 2017, la investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra de 20 Mypes de una población de 20, a quienes se aplicó un cuestionario de 20 preguntas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios dueños: el 100% de los dueños de las Mypes son adultos, las características de las Mypes, El 80% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de café hace más de tres años y el 20% recién está iniciando en este rubro; el 50% trabaja con créditos bancarios, 50% obtienen financiamiento del sistema no bancario; del financiamiento recibido el 40% lo utilizan como capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El personal administrativo el 60% no recibió capacitación y 40% si recibió capacitación; respecto a la rentabilidad el 60% consideran que ha mejorado su rentabilidad de sus negocios, las conclusiones son: El Distrito de Villa Rica es una zona cafetalera donde el 80% de su población se dedica a este rubro de la comercialización de café, y la mayoría de las Mypes encuestadas trabajan con financiamiento a través de préstamos bancarios (privados y del estado), para ser utilizados como capital de trabajo, compra de maquinaria y equipos, mantenimiento de maquinarias, a fin de trabajar en la campaña de café, que inicia en el mes de abril hasta el mes de agosto de cada año.

Palabras claves: Financiamiento, capacitación, rentabilidad, Mypes.

ASBTRACT

The general objective of the research was to describe the characteristics of the financing, training and profitability of micro and small businesses, the coffee sector of the district of Villa Rica 2017, The investigation was quantitative-descriptive, for the collection of the information was chosen in a directed form a sample of 20 Mypes of a population of 20, to whom a questionnaire of 20 questions was applied, applying the technique of the survey. Obtaining the following results: With respect to the business owners: 100% of the owners of the mypes are adults, the characteristics of the mypes, 80% of the micro-entrepreneurs surveyed are engaged in the trade of coffee more than three years ago and 20% are just Starting in this field; 50% work with bank loans, 50% obtain financing from the non-banking system; From the financing received 40% use it as working capital. Regarding training: Administrative staff 60% received no training and 40% if trained; With respect to profitability, 60% believe that its profitability has improved its business, the conclusions are: The district of Villa Rica is a coffee area where 80% of its population is dedicated to the marketing of coffee, And the majority of the Mypes surveyed work with financing through bank loans (private and state), to be used as working capital, purchase of machinery and equipment, maintenance of machinery, in order to work in the coffee campaign, That starts in the month of April until the month of August of each year.

Key words: financing, training, profitability, Mypes, sectors.

CONTENIDO

Nº	Pág.
1. Caratula	i
2. Título de tesis	ii
3. Hoja de firma del jurado y asesor	iii
4. Hoja de agradecimiento	iv
5. Resumen	v
6. Abstract	vi
7. Contenido	vii
8. Índice de tablas	x
I. INTRODUCCION	11
1.1 Planteamiento del Problema	12
1.1.1 Caracterización del problema	
1.1.2 Enunciado del problema	
1.2 Objetivos de la investigación	12
1.2.1 Objetivo general	
1.2.2 Objetivos específicos	
1.3 Justificación de la investigación	13
II. REVISION DE LA LITERATURA	14
2.1 Antecedentes	
2.1.1 Internacionales	14
2.1.2 Nacional	15
2.1.3 Local	18
2.2 Bases teóricas	19
2.2.1 Teoría del financiamiento	19

2.2.1.1	¿Qué es el financiamiento?	19
2.2.1.2	Tipos de fuentes de financiamiento	19
2.2.2	Teoría de capacitación	26
2.2.2.1	¿Qué es la capacitación?	26
2.2.2.2	Importancia de la capacitación	26
2.2.3	Teoría de rentabilidad	28
2.2.3.1	¿Qué es la rentabilidad?	28
2.2.3.2	Tipos de rentabilidad	29
2.2.3.3	Ratios de rentabilidad	30
2.2.4	Teoría de las Mypes	32
2.2.4.1	¿Qué es una Mype?	33
2.2.4.2	Importancia de las Mypes en el Perú	33
2.2.4.3	Ley 30056 Mipymes	34
2.2.5	Sector Productivo	36
III.	METODOLOGIA	38
3.1	Diseño de la investigación	38
3.2	Población y muestra	38
3.3	Definición y operacionalización de variables e indicadores	39
3.4	Técnicas e instrumentos de recolección de datos	42
3.5	Plan de análisis	42
3.6	Matriz de consistencia	43
3.7	Principios éticos	44
IV.	RESULTADOS	46
4.1.1	Respecto al financiamiento	46
4.1.2	Respecto a la capacitación	50

4.1.3	Respecto a la rentabilidad	55
4.2	Análisis de resultados	59
V.	CONCLUSIONES	63
VI.	RECOMENDACIONES	64
VII.	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	65
ANEXOS:		
-	Formatos de encuesta	67
-	Presupuesto	69
-	Cronograma de actividades	69

Índice de tablas

	Pág.
Tabla N° 1	Cuántas veces solicito crédito? 46
Tabla N° 2	A que entidad financiera solicito crédito?..... 47
Tabla N° 3	A que tiempo el crédito fue solicitado? 48
Tabla N° 4	En que fue invertido el crédito que obtuvo? 49
Tabla N° 5	Recibió capacitación para el crédito que obtuvo? 50
Tabla N° 6	Cuántos cursos de capacitación ha recibido estos últimos años? 51
Tabla N° 7	El personal de su empresa ha recibido capacitación? 52
Tabla N° 8	Considera Ud. Que la capacitación es una inversión? 53
Tabla N° 9	Considera Ud. Que las autoridades locales apoyan a las Mypes? 54
Tabla N° 10	Cree Ud. Que la rentabilidad de su Mype ha mejorado? 55
Tabla N° 11	Cree Ud. Que la capacitación ha mejorado la rentabilidad de su Mype 56
Tabla N° 12	Cree Ud. Que la epidemia de la roya ha influido en la Rentabilidad de su Mype? 57
Tabla N° 13	Cree Ud. Que la huelga agropecuaria (paro cafetalero) Ha influido en la rentabilidad de su Mype 58
Tabla N° 14	Edad de los dueños de las Mypes 71
Tabla N° 15	Sexo de los dueños de las Mypes 72
Tabla N° 16	Grado de instrucción de los dueños de las Mypes 73
Tabla N° 17	Profesión u ocupación de los dueños de las Mypes 74
Tabla N° 18	Tiempo en años en que se encuentra en el sector y rubro..... 75
Tabla N° 19	Número de trabajadores eventuales 76
Tabla N° 20	Motivo de formación de las Mypes 77

I. INTRODUCCION

Como sabemos la micro y pequeña empresa (Mype) juega un papel importante en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo. En un país, donde la falta de empleo es uno de los problemas más serios, resulta imprescindible reflexionar sobre cuál es el rol promotor que le corresponde al Estado.

Según el D.S. N° 007-2008-TR, en el Artículo 7° dice: las microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley.

En el Distrito de Villa Rica, el 90% de la población se dedica a la producción y comercialización del café, por ello Indecopi le ha otorgado la “Denominación de Origen Café Villa Rica” Certificado N° 00000005, mediante Resolución N° 12784-2010/DSD; es así que la producción de café conforma una de la principales actividades agrícolas lícitas del Distrito y nos conduce a afirmar que la actividad agrícola del cultivo del café puede y debe constituirse como unos de los cultivos alternativos más importantes y rentables de la zona, constituyendo el principal sustento económico de las familias.

El presente trabajo hace referencia a los términos de “Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Café del Distrito de Villa Rica, 2017”; sin embargo en este proceso surgen factores como la carencia de apoyo financiero, informalidad por falta de

capacitación y baja rentabilidad. Puesto que en la actualidad muchas asociaciones cafetaleras del Distrito presentan grandes retos, debido a las nuevas aperturas de mercado que el gobierno realiza a través de los tratados de libre comercio; no obstante estas asociaciones son apoyadas por los diferentes programas, proyectos y otras actividades orientadas netamente en el proceso productivo propiamente dicho; sin embargo, existe un débil enfoque en el tema comercial de este producto.

1.1 Planteamiento del problema

1.1.1 Caracterización del problema:

Uno de los problemas de las Mypes es no tener dinero en mano para poder invertir y poder tener acceso a los mercados nacionales e internacionales, por la carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital por las descritas a las garantías y la falta de conocimiento crediticia, por lo que no pueden hacer frente a sus necesidades financieras para propender su desarrollo.

1.1.2 Enunciado del Problema:

Cuál es la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica Periodo 2017.

1.2 Objetivos de la Investigación

1.2.1 Objetivo general

El objetivo general es determinar y describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de la micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro café del Distrito de Villa Rica, 2017?

1.2.2 Objetivos específicos

Los objetivos específicos son:

1. Analizar las principales características del financiamiento de las Mypes del sector comercio - rubro café del Distrito de Villa Rica, 2017.
2. Describir la importancia de la capacitación de las Mypes del sector comercio - rubro café del Distrito de Villa Rica, 2017.
3. Describir las características de la rentabilidad de las Mypes del sector comercio - rubro café del Distrito de Villa Rica, 2017.

1.3 Justificación de la investigación

La presente investigación nos permitirá conocer como diagnóstico y acercamiento a la realidad a nivel exploratorio y descriptivo las características del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro café del Distrito de Villa Rica, 2017.

II. REVISION DE LITERATURA

2.1 Antecedentes:

Los antecedentes se desdoblán en:

2.1.1 Internacionales

Logrería & Bonett. (2017), en su tesis realizada de “Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia” llegaron a la siguiente conclusión: La principal dificultad o barreras reportada por los microempresarios en Barranquilla corresponde al costo de las fuentes de financiación (44%), seguido por el nivel de desconocimiento sobre las fuentes de financiación (21%), la identificación de un plazo corto para la devolución del capital (20%) y el nivel de exigencia en los requisitos para la financiación (14%). Muchas microempresas no cuentan con estos requisitos ya que muchos son información contable o financiera o bien garantías que se les exigen para acceder al financiamiento.

Por todo lo anterior, no solo se deben generar nuevas alternativas para la financiación de las nuevas empresas en Colombia sino que se debe realizar un proceso de socialización de las alternativas existentes con el fin de fomentar su uso. Es fundamental la articulación de los esfuerzos entre el Estado y las entidades financieras privadas con el objetivo de que las tasas de interés adjudicadas a los microcréditos puedan ser menos costosas y se realicen capacitaciones o acompañamiento de este tipo de negocios para que se desarrollen y crezcan.

Bustos, J (2013), “Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de Micro, pequeñas y Medianas empresas”, en su tesis

indico un predominio hacia el sector de proveedores como fuente de financiamiento Mipyme, seguido de la banca comercial y la banca de desarrollo; el sector bancario comercial suele establecer una serie de requerimientos que obligan al microempresario a cumplir para tener la posibilidad de acceder a un financiamiento; sin embargo, en ocasiones, las pequeñas empresas no suelen utilizar esta vía debido a las altas tasas de interés fijados, debido a ello, se ha incluido un apartado orientado a conocer las vertientes hacia donde se dirige el financiamiento en el sector privado por parte de Nacional Financiera.

2.1.2 Nacional

Chambi, G (2016), “La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del Parque Industrial y su influencia en la rentabilidad de periodo” en su tesis llega a la siguiente conclusión, Con respecto a la dimensión de la Economía determinamos que el 30% de la población estuvieron totalmente de acuerdo que existían la influencia de la economía para la formalización de las Mypes, el 36% respondieron que estaban de acuerdo en general con la importancia de crecimiento económico en el rubro de fabricación de muebles y que el 34% estaban de acuerdo en general que es necesario aplicar las estrategias económicas para el crecimiento.

Lo cual reflejo que la economía tiene una gran influencia sobre la formalización de las Mypes. Con respecto a la dimensión de Plan Estratégico se observó que el 54% de los encuestados están ni de acuerdo ni en desacuerdo sobre la normatividad de las Mypes del sector de muebles, el 46% respondieron que también están ni de acuerdo ni en desacuerdo que existe comunicación que apoya los resultados de los objetivos de la empresa.

- Con respecto a la dimensión costos de financiamiento se observó con un 67% que las empresas conocen sobre el proceso de productividad que realizan en cada área de producción y 33% de las empresas desconoce los márgenes que maneja por cada producto que tiene en producción.
- Con respecto a la dimensión de crecimiento se observó que el 61% están totalmente de acuerdo que los productos importados detienen el crecimiento de las ventas y de su rentabilidad; el 39% respondieron que la competencia detiene el crecimiento del sector de muebles.
- Con respecto a la dimensión de beneficios se observó que un 65% respondieron que están totalmente de acuerdo que tienen beneficios 75 acogiéndose a la ley Mypes y el 35 % no están de acuerdo ni en desacuerdo en el cumplimiento de la ley en la empresa.
- Con respecto a la dimensión de competitividad si las Mypes estuvieron buscando competitividad y a la vez rentabilidad respondieron que un 40% están de acuerdo en general que buscan mayor rentabilidad y el 60 % respondiendo que están ni de acuerdo ni en desacuerdo. Finalmente, en efecto en la prueba de hipótesis se logró comprobar que la formalización de las Mypes acogiéndose a la respectiva ley, logra tener mayor rentabilidad en las empresas de muebles del Parque Industrial de Villa El Salvador del periodo.

Cobian, K (2016), en su tesis “Efectos de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industrial S&B SRL Distrito El Porvenir año 2015”,

determinó que la Mype Industria S&B SRL, gracias a los créditos obtenidos obtuvo un efecto positivo en la rentabilidad patrimonial de 33.44% para el año 2015 y de no haber usado los créditos financieros solamente hubiera obtenido una rentabilidad de 20.07%; asimismo determinó que la Mype Industria S&B SRL, acude al sistema financiero para poder realizar inversiones en lo que respecta al capital de trabajo, gracias a los créditos ha podido invertir en comprar mercadería y materias primas para que puedan producir más y de esa manera generar mayores ingresos. Al analizar los ratios de rentabilidad se verificó que la empresa actualmente es rentable teniendo una rentabilidad patrimonial para el 2014 de 32.55% y para el año 2015 de 33.44% respectivamente.

Villar, J. (2016), En su tesis “Fuentes de Financiamiento y el desarrollo de una Mype en el Distrito de Huánuco en el 2015” recomendó: Promover y ejecutar programas de capacitación empresarial para las MYPES, respaldadas por el Estado, representadas localmente por la municipalidad del Distrito, para educar y sensibilizar al empresario en cuanto a temas de gestión empresarial tales como: formalización, atención al cliente, abastecimiento y distribución, calidad, seguridad laboral, gestión financiera e instrumentos financieros, innovación y las nuevas tendencias en los negocios. Para tratar de contribuir con el mejor desarrollo de estas micro y pequeñas empresas:

- Propuso a las entidades financieras realizar un seguimiento al crédito que se le otorgue a la MYPES, con el fin de asegurar el destino del mismo en la actividad del negocio y así lograr resultados positivos tanto en la MYPE como

en la Entidad Financiera, lo que significa: Genera rentabilidad en el negocio – pago a tiempo del crédito (menos morosidad).

- En cuanto a la micro y pequeña empresa a medida que vaya creciendo se le abrirán nuevas opciones de financiamiento, por lo que se recomendó que se informen de los diferentes tipos de financiamiento que existen en el mercado formal para elegir el correcto y en el momento que realmente sea útil.

Para ello fue necesario que las MYPES no mezclen sus ingresos y gastos, que el mismo negocio genere el dinero para devolver el crédito y a su vez reinvertir sus ganancias en el mismo, ya que ello permitirá que el negocio pueda prosperar en el largo plazo.

2.1.3 Local

Barboza, A (2016), en su tesis “La Rentabilidad en la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Tueste, Molido y Empaque de café del Distrito de Villa Rica, Provincia Oxapampa, Departamento Pasco, Periodo 2015” llegó a siguiente conclusión: el 75% tiene conocimientos sobre rentabilidad, un 75% de encuestados nos dice que la rentabilidad es la capacidad de utilizar correctamente los recursos para generar mayor utilidad; así mismo, el 75% de los encuestados considera que la rentabilidad de su empresa en los últimos años ha sido baja con una tasa de rentabilidad que bordea de 0 a 5% .Es posible apreciar que un 75% de los microempresarios, consideran que un factor importante para que su rentabilidad mejore es la buena atención a sus clientes, por lo que de a pocos vienen implementando esta estrategia y por otro lado, el factor que perjudica la tasa de rentabilidad es que existe una mayor competencia; por último, se evidencia

que un 75% de los encuestados nunca han realizado o solicitado un análisis de rentabilidad.

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Teoría del Financiamiento

2.2.1.1 ¿Qué es el financiamiento?

Lira, P. (2009). En su proyecto de investigación “Finanzas y financiamiento” dice, el financiamiento, es un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u empresarial, es decir como persona natural o como persona jurídica; y es más común obtener financiamiento a través de un préstamo.

2.2.1.2 ¿Tipos de fuentes de financiamiento?

Existen dos tipos de fuentes de financiamiento: Interno y externo

Financiamiento Interno: Se generan dentro de la empresa como resultado de sus operaciones; entre estas están las utilidades reinvertidas, aportaciones de los socios, venta de activos, depreciaciones y amortizaciones etc.

Financiamiento Externo: Son otorgadas por terceras personas como los proveedores, anticipo a clientes, bancos, acreedores diversos etc. También son conocidas como “Apalancamiento Financiero”, tiene muchas ventajas cuando se adquiere y se utiliza como una estrategia financiera ya que cuando una empresa recurre a un financiamiento pueden suceder dos situaciones, la primera que la

empresa al adquirir un financiamiento incrementa sus utilidades, que sería el mejor resultado que toda organización desea alcanzar y la segunda que si la empresa recurre a mayor apalancamiento corre el riesgo de colocar su empresa en manos de terceras personas; el financiamiento externo se puede clasificar en tres grupos:

a. Instituciones financieras.- Préstamo de bancos y otras instituciones financieras

➤ **créditos directos de corto plazo**

Son operaciones directas que pueden ser utilizadas por empresas y personas naturales para financiar necesidades de capital de trabajo, las cuales por definición son de corto plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera. El término directo, implica que el apoyo financiero involucra entrega de efectivo de la entidad financiera al solicitante, que son:

- **Sobregiro** También denominado crédito en cuenta corriente, este producto puede ser ofrecido sólo por instituciones financieras que estén autorizadas a abrir cuentas corrientes a sus clientes, lo que actualmente está permitido únicamente a los bancos. Un sobregiro permite a la empresa que lo solicita, girar cheques o solicitar cargos en su cuenta corriente sin contar con efectivo, esperándose que un plazo muy corto (8 días o menos) el saldo negativo se regularice.

Lira, P. (2009). En su proyecto de investigación “Finanzas y financiamiento” menciona que este medio de financiamiento no es recomendable, pues es el

más caro de todos los productos que se ofrecen para satisfacer necesidades de capital de trabajo.

- **Tarjetas de Crédito**, las tarjetas de crédito, también conocidas como dinero plástico, son líneas de crédito que permiten a las personas naturales y empresas que las posean, a utilizarlas en compras en establecimientos afiliados o mediante disposiciones en efectivo a lo largo de 30 días. Al término de los cuales, se podrá pagar bajo cualquiera de las tres modalidades siguientes:

- * **Full**, tendrá que cancelar el 100% de lo utilizado, así haya requerido el día 29 del ciclo de facturación.

- * **Mínimo**, deberá pagar un porcentaje de las compras efectuadas o los fondos obtenidos, usualmente 1/12 de lo utilizado.

- * **Crédito**, lo que implica pagar en cuotas mensuales a lo largo de un año.

- **Pagarés**, esta modalidad de financiamiento, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo previamente determinado y con los intereses correspondientes. El por qué se denomina así, tiene que ver con el título valor que el solicitante suscribe en respaldo de la deuda contraída, que se denomina pagaré.

- **Descuento de letras**, descontar una letra significa que el girador (la empresa o persona que vende) se la endosa en procuración (lo que significa entregarla para que la cobren por cuenta del girador) a la institución financiera, a fin de

recibir por parte de esta un monto de dinero hoy y que será cancelado a futuro, con la cobranza de la letra por parte de la institución financiera. El plazo de este tipo de operaciones varía, pero casi siempre no supera los 180 días. Debe quedar claro para usted que la letra no es comprada por el banco y por lo tanto, el girador (la empresa o persona que vendió al crédito) es el responsable directo de la deuda contraída. De la misma manera, debe entender que para que la institución financiera esté en disposición de aprobar el descuento, el aceptante de la letra de cambio (el comprador a crédito) debe tener buenas referencias comerciales.

- **Factoring Nacional e Internacional**, este producto financiero permite a una empresa o persona vender sus créditos comerciales a una empresa especializada o banco (factor en la jerga financiera). El precio por el cual se adquirirán las facturas o las letras, incluye una deducción por los intereses adelantados que cobra el factor, a lo que hay que agregar la comisión por negociación. Al igual que en el caso del descuento de letras, los plazos son variables, raramente excediendo los 180 días. Debe quedar claro para usted, que la factura o letra de cambio es comprada por el banco, por lo tanto, el girador de la letra o el emisor de la factura (la empresa o persona que vendió al crédito) ya no es el responsable directo de la deuda contraída, por lo que si el cliente de esta no paga el crédito, la institución financiera debe cobrársela a él y no a la empresa o persona que generó el crédito.
- **Pre-embarque y Post embarque** Estas modalidades de apoyo financiero sólo pueden solicitarse si la empresa o persona exporta y por definición deben ser requeridas en moneda extranjera.

➤ **Productos crediticios indirectos de corto plazo**

Dentro de este tipo de productos podemos mencionar a la carta fianza y el aval. El término indirecto significa que el apoyo otorgado por la institución financiera no implica entrega de efectivo, sino más bien una garantía de pago, por lo tanto, los ingresos que obtiene ésta no se denominan intereses sino comisiones.

- **Carta Fianza**, la carta fianza, es un documento que extiende la institución financiera a favor de la empresa solicitante, por el cual ésta se compromete a garantizarla en el cumplimiento de una obligación frente a un tercero. Esto significa, que en caso que la empresa o persona afianzada incumpla el pago de una deuda o de un compromiso asumido, es la institución financiera emisora de la carta fianza la que se hace cargo del pago por el monto garantizado y que está explícito en el documento emitido. Producida la ejecución de la carta fianza, la entidad bancaria tiene no más de 48 horas para honrar la garantía, es decir, pagar la suma garantizada y posteriormente le requerirá a su cliente el pago correspondiente.

- **Aval bancario**, el aval bancario, representan una garantía que extiende la entidad financiera sobre el cumplimiento de una obligación contenida en un título valor, usualmente una letra de cambio o un pagaré. El compromiso se concreta a través de la firma de funcionarios de la institución autorizados para tal fin en el título valor garantizado.

➤ **Productos Financieros**

En el mercado existen productos que permiten asegurar al vendedor el pago de

las exportaciones efectuadas. Antes que productos financieros son seguros, que el exportador toma para protegerse contra el incumplimiento en el pago de las ventas efectuadas. Actualmente, se pueden encontrar 4 productos de ese tipo:

- ✓ **Póliza de Seguro de Crédito a la Exportación (SECREX)**, el exportador que adquiere esta póliza, es indemnizado en caso de la insolvencia o incumplimiento de pago del cliente del exterior hasta el 80% de la suma asegurada. Un factor adicional a tomar en cuenta, es que la póliza puede ser endosada a favor de cualquier institución financiera, lo que permite que se constituya en una garantía del préstamo que la empresa recibirá para financiar la exportación. Sin embargo, este producto sólo garantiza post-embarques.

- ✓ **Programa de Seguro de Crédito a la Exportación para las PyME (SEPYMEX)**, este producto no asegura a la empresa exportadora sino al banco por hasta el 50% del valor del préstamo otorgado, para financiar operaciones de pre-embarque a empresas exportadoras que cuenten con órdenes de compra, pedidos en firme o Cartas de Créditos irrevocables. La emisión de esta póliza, la cual puede asegurar créditos vigentes por hasta un millón de dólares, está condicionada a que la empresa exportadora ordene que su cliente del exterior pague a través del banco que otorgó el financiamiento.

- ✓ **Garantía Internacional de Exportación (GIEX)**, El exportador MyPE, mediante una garantía o fianza irrevocable y condicional asegura el pago de sus ventas al exterior, que le garantiza que una vez cumplidas las

exigencias estipuladas en el contrato con su comprador, recibirá el pago pactado como si hubiese estado utilizando una carta de crédito.

- ✓ **Orden de Pago Irrevocable e Internacional de Pago de Exportación (OIEX)**, la OIEX viabiliza el pago a las MyPE exportadoras mediante la emisión de órdenes irrevocables e internacionales de pago, que les permite tener la seguridad que una vez cumplidas las obligaciones asumidas en el contrato de exportación, contarán con el pago pactado.

➤ **Productos crediticios directos de mediano y largo plazo**

Los productos crediticios directos pueden ser utilizados por empresas y personas naturales para financiar la adquisición de activos, los cuales por definición usted ya sabe son de largo plazo y pueden requerirse en moneda nacional o extranjera.

- **Pagarés**, esta modalidad de pago, igual que el de corto plazo, involucra el desembolso de dinero por parte de la institución financiera a la empresa o persona solicitante, para que le sea devuelto en un plazo mayor a un año y con los intereses correspondientes. El pagaré de este tipo, es un préstamo de largo plazo (plazos mayores a un año) y es utilizado para la adquisición de activos fijos (maquinarias y equipos) así como inmuebles, los mismos que serán solicitados en garantía de la operación.
- **Arrendamiento Financiero**, este tipo de producto también conocido como Leasing, permite la adquisición de activos fijos (bienes de capital e

inmuebles) mediante el pago de cuotas periódicas con una opción de compra final, la cual representa usualmente el 1% del valor total del bien. Este producto crediticio es uno de los más atractivos por sus efectos de carácter tributario.

- b. Instituciones no financieras y estado (pasivos operativos).**- son crédito comercial, créditos de otros negocios, salarios, cargas sociales, tasas e impuestos por pagar.

- c. Individuos.**- prestamos de familiares.

2.2.2 Teoría de la capacitación

2.2.2.1 ¿Qué es la capacitación?

Ahumada, L. (2010), en su tesis “Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio” dice, es el conjunto de acciones de preparación, continuas y planificadas, concebido como una inversión, que desarrollan las organizaciones dirigidas a mejorar las competencias y calificaciones de los trabajadores, para cumplir con calidad las funciones del cargo, asegurar su desempeño exitoso y alcanzar los máximos resultados productivos o de servicios.

2.2.2.2 Importancia de la Capacitación

Es importante porque procura actualizar sus conocimientos con las nuevas técnicas y métodos de trabajo que garantizan eficiencia en el buen desempeño de su labor.

Para las empresas u organizaciones, la capacitación de recursos humanos debe ser de vital importancia porque contribuye al desarrollo personal y profesional de los individuos a la vez que redunda en beneficios para la empresa.

Ahumada, L. (2010), en su tesis “Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio” dice: La capacitación cuenta con el estigma de considerarse un gasto y no una inversión dentro de la empresa. Aún no se cuenta con la cultura necesaria para poder modificar este paradigma. Aún en algunas empresas y organizaciones en general, no se visualiza el retorno sobre esa inversión, como es el generar procesos de trabajo más eficientes con personal calificado y por lo tanto incrementar la productividad.

Existen dos puntos básicos en el concepto de capacitación, que destaca Alfonso Siliceo (citado por Ahumada, L. 2010):

- a) “Las organizaciones en general deben dar las bases para que sus colaboradores tengan la preparación necesaria y especializada que les permitan enfrentarse en las mejores condiciones a su tarea diaria”.
- b) No existe mejor medio que la capacitación para alcanzar altos niveles de motivación, productividad, integración, compromiso y solidaridad en el personal de una organización.”

De igual modo, Alfonso Siliceo (citado por Ahumada, L. 2010) señala que existen ocho propósitos fundamentales que debe cumplir la capacitación dentro de una organización:

1. “Crear, difundir, reforzar, mantener y actualizar la cultura y valores de la organización.”

2. “Clarificar, apoyar y consolidar los cambios organizacionales”.
3. “Elevar la calidad del desempeño”.
4. “Resolver problemas”.
5. “Habilitar para una promoción”.
6. “Inducción y orientación del nuevo personal de la empresa”.
7. “Actualizar conocimientos y habilidades”.
8. “Preparación integral para la jubilación”.

2.2.3 Teoría de rentabilidad

2.2.3.1 ¿Qué es la rentabilidad?

La rentabilidad es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta que se ha generado fruto de esa acción.

Sanchez, J. (2002), en su análisis contable “análisis de Rentabilidad de la Empresa” dice, Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a 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.

2.2.3.2 Tipos de rentabilidad

Desde el punto de vista contable, la rentabilidad se maneja en dos niveles:

1. Rentabilidad económica

La rentabilidad económica o de la inversión es una medida del rendimiento de los activos de una empresa con independencia de su financiación, dado en un determinado periodo. La rentabilidad económica reflejaría la tasa en la que se remunera la totalidad de los recursos utilizados en la explotación. Los ratios más utilizados en su medición relacionan cuatro variables de gestión muy importantes para el empresariado: ventas, activos, capital y resultados (utilidades).

Sanchez, J. (2002), en su análisis contable “análisis de Rentabilidad de la Empresa” dice, 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. De aquí que, según la opinión más extendida, la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad.

2. Rentabilidad financiera

Es una medida referida a un determinado periodo, del rendimiento obtenido por los capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios.

2.2.3.3 Ratios de rentabilidad

Los ratios de rentabilidad comprenden un conjunto de indicadores y medidas cuya finalidad es diagnosticar si una entidad genera ingresos suficientes para cubrir sus costes y poder remunerar a sus propietarios.

Ccaccya, D. (2015), en su “Análisis de rentabilidad de una empresa” dice: que son variados los indicadores de rentabilidad, entre los principales se presentan los siguientes:

• Rentabilidad sobre la inversión (ROA)

Este ratio analiza la rentabilidad de la estructura económica, es decir, del activo. Para ello relaciona el resultado neto de explotación con las inversiones totales realizadas en el activo. De este modo, indica la eficacia o productividad con que han sido utilizados los activos totales de la empresa sin considerar los efectos del financiamiento.

$$\text{ROA} = \frac{\text{Utilidad neta} + \text{Intereses}}{\text{Activo total}}$$

- **Rentabilidad operativa del activo**

Es el indicador que mide el éxito empresarial, considerando los factores que inciden favorable o desfavorablemente en el proceso de generación de valor de la empresa.

$$\frac{\text{Utilidad operativa}}{\text{Activos de operación}}$$

- **Margen comercial**

Determina la rentabilidad sobre las ventas de la empresa considerando solo los costos de producción.

$$\frac{\text{Ventas netas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas netas}}$$

- **Rentabilidad neta sobre ventas**

Es una medida de la rentabilidad neta sobre las ventas, donde se consideran los gastos operacionales, financieros, tributarios y laborales de la empresa. Indica cuántos céntimos gana la empresa por cada sol vendido de mercadería.

$$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

El ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.04.

• Rotación de activos

Es un indicador que refleja la capacidad de la empresa para generar ingresos respecto de un volumen determinado de activos.

$$\frac{\text{Total de ventas}}{\text{Total de activos}}$$

Es decir, mide la efectividad con que se utilizan los activos de la empresa. Se puede relacionar con cada tipo de activos, generalmente fijos o corrientes.

• Rentabilidad sobre patrimonio (ROE)

El ROE indica la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa y es conocida también como la rentabilidad financiera. Para los accionistas es el indicador más importante pues les revela cómo será retribuido su aporte de capital.

$$\text{ROE} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Este ratio debe encontrarse o ser mayor a 0.07

2.2.4 Teoría de las Mypes

2.2.4.1 ¿Qué es una Mype?

Se define como Mype a la unidad económica, sea natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las MYPE deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- **MICRO EMPRESA:** Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.
- **PEQUEÑA EMPRESA:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.

Los beneficios del régimen que establece el Estado para las MYPE se encuentran en función a estos niveles de ventas anuales y al cumplimiento de otros requisitos.

Se encuentra pendiente de publicación el Reglamento que facultará a la SUNAT la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) que actualmente se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo.

2.2.4.2 Importancia de las Mypes en el Perú

En la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú, de forma que las microempresas representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales, porcentaje éste que se incrementa hasta el 97,9% si se añaden las pequeñas empresas.

Según datos del Ministerio de Trabajo, las Mypes brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45 % del

producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

1. Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
2. Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
3. Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
4. Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
5. Mejoran la distribución del ingreso.
6. Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

2.2.4.3 Ley 30056 MIPYMES

Rojas, E. (2017), en su tesis “Sistema de información general en Mypes gastronómicas de la zona B, San Juan de Miraflores 2015 – 2016” menciona que el 02 de Julio de 2013, el Congreso de la República promulgó la Ley N° 30056 “Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”. Este tiene entre sus objetivos establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Incluye modificaciones a varias leyes entre las que esta la actual Ley MYPE” D.S. N° 007-2008-TR. “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”.

Además dicha Ley presenta las siguientes modificaciones tanto en materia laboral como tributaria;

- Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT.
- Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción. Las empresas que se acogieron al régimen de la microempresa establecido en el D. Leg. N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al empleo decente, gozan de un tratamiento especial en materia de inspección del trabajo por el plazo de 03 (tres) años desde el acogimiento al régimen especial, específicamente en relación con las sanciones y fiscalización laboral. Así, ante la verificación de infracciones laborales leves, deberán contar con un plazo de subsanación dentro del procedimiento inspectivo.
- El régimen laboral especial establecido mediante el D. Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.
- El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D. Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.
- El TUO de la Ley de Promoción de la MYPE que fuera aprobado por Decreto Supremo 007-2008-TR, a partir de esta norma se denominará “Texto Único

Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”

- La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral.
- La pequeña empresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (1,700 UIT), podrá conservar por 03 (tres) años calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

Sobre este punto, cabe recordar que en el año 2003 se publicó la Ley N° 28015, Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa. Esta norma estuvo vigente hasta el 30 de setiembre de 2008. A partir del 01 de octubre de 2008 entro en vigencia el Decreto Legislativo N° 1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y de acceso al empleo decente. Esta norma y sus modificaciones (recopiladas en el Decreto Supremo N° 007-2008-TR, 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) son las que se encuentran vigentes a la fecha y que han sido modificadas por la Ley N° 30056.

2.2.5 Sector Productivo

En junio 2017, la producción de café registró 77 mil 197 toneladas, nivel superior en 13,6% al compararlo con lo registrado en similar mes del año anterior, por las temperaturas favorables que incidieron en el desarrollo del cultivo; informó el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) mediante el Informe

Técnico Perú: Panorama Económico Departamental, elaborado con información proporcionada por el Ministerio de Agricultura y Riego (MINAGRI), Ministerio de Energía y Minas (MEM), la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), entre otros.

El Jefe del INEI, informó que este resultado se sustentó en la mayor producción registrada en los departamentos de Junín (62,7%), Cajamarca (3,8%) y Amazonas (1,3%) que en conjunto concentraron el 52,6% del total nacional. También, creció en Lambayeque (235,5%), Pasco (82,8%), Piura (41,1%), Huánuco (18,8%), La Libertad (0,8%) y Puno (0,7%).

III. METODOLOGIA

3.1 Diseño de la investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados, se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición respectivamente.

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limita a describir las principales características de las variables del estudio.

El diseño que se utilizó en esta investigación es no experimental – descriptivo.



M = Muestra conformada por las Mypes encuestadas

O = Observación de las variables: financiamiento, capacitación y rentabilidad

3.2 Población y muestra

Población:

La población estuvo constituida por 20 micros y pequeñas empresas dedicadas a la comercialización del café, en el Distrito de Villa Rica.

Muestra:

Para realizar la investigación se tomó una muestra dirigida de 20 micro y pequeñas empresas que representan el 100 % del total de la población en estudio. El criterio de selección ha estado en función de la voluntad y disponibilidad de proporcionar información por parte de los representantes y/o gerentes de dicho rubro.

3.3 Definición y operacionalización de variables e indicadores

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Financiamiento en las Mypes.	El financiamiento, es un conjunto de medios monetarios o de crédito, destinados por lo general para la apertura de un negocio o para el cumplimiento de algún proyecto, ya sea a nivel personal u empresarial, es decir como persona natural o como persona jurídica.	Solicitó crédito	Nominal: Si No
		Recibió crédito	Nominal: Si No
		Monto del crédito solicitado	Cuantitativa: Especificar el monto
		Monto del crédito recibido	Cuantitativa: Especificar el monto
		Entidad a la que 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
Monto del crédito: Suficiente Insuficiente	Nominal: Si No Si No		

		Cree que el financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa	Nominal: Si No
--	--	-----------------------------------------------------------------	----------------------

Variable principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Capacitación en las Mypes.	Es el conjunto de acciones de preparación, continuas y planificadas, concebido como una inversión, que desarrollan las organizaciones dirigidas a mejorar las competencias y calificaciones de los trabajadores, para cumplir con calidad las funciones del cargo.	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 Más de 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 principal	Definición conceptual	Definición operacional: Indicadores	Escala de medición
Rentabilidad de las Mypes.	Es el rendimiento que producen una serie de capitales en un determinado periodo de tiempo. Es una forma de comparar los medios que se han utilizado para una determinada acción, y la renta	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los dos últimos	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

	que se ha generado fruto de esa acción.	Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por el financiamiento y la capacitación recibidos	Nominal: Si No
--	-----------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnicas.

En el recojo de la información de campo se utilizó la técnica de la encuesta.

Instrumentos

Para el recojo de la información se utilizó un cuestionario ordenado de 20 preguntas.

3.5 Plan de Análisis

Los datos recolectados para la investigación a través de las encuestas se sirvieron como base de datos, por el cual se obtuvo las tablas estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación y para la elaboración de las diapositivas se usaron del Power Paint.

3.6 Matriz de consistencia

Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Café del Distrito de Villa Rica, 2017.

TITULO	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	DISEÑO DE LA INVESTIGACION
Caracterización del Financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro Café del Distrito de Villa Rica, 2017	¿Cuál es la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017?	Determinar y describir la caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017.	No experimental, cuantitativo, bibliográfico - documental y de caso. El nivel de investigación es no experimental descriptivo M → O
	PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	
	¿Cuál es la caracterización del Financiamiento de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017?	-Analizar las principales características del financiamiento de las Mypes del sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017	La población y muestra, Se tomará una muestra consistente en 20 Mypes
	¿Cuál es la Capacitación de la Micro y Pequeñas	Describir la importancia de la capacitación de la	

	Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017?	Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017.	
	¿Cuál es la Rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017?	Describir las características de la rentabilidad de la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio – Rubro Café Distrito de Villa Rica, 2017.	

3.7 Principios éticos

Ojeda, J.; Quintero, J. & Machado, E. (2007), en el estudio realizado “La ética en la investigación”, dice: Históricamente el más completo desarrollo del modelo de conductas éticas humanas vienen a estar dadas por la felicidad o placer, el deber, la virtud o la obligación y la perfección, cada uno de los cuales ha sido propuesto por varios grupos o individuos como el bien más elevado. Dependiendo del marco social, la autoridad invocada para una buena conducta es la voluntad de un superior, el modelo de la naturaleza o el dominio de la razón.

Cuando la voluntad es la autoridad, la obediencia a los mandamientos divinos o a los textos bíblicos supone la pauta de conducta aceptada. Si el modelo de autoridad es la naturaleza, la pauta es la conformidad con las

cualidades atribuidas a la naturaleza humana y cuando rige la razón, se espera que la conducta moral resulte del pensamiento racional.

La ética, como rama de la filosofía, tiene un papel importante en todos los ámbitos, tanto públicos como privados y, especialmente en los relacionados con la investigación científica. Su rol es fundamental en toda actividad humana; sin su consideración y praxis, el mundo estaría sometido a un descontrol, en cuanto a los valores y, por consiguiente, a la concepción moral de quienes actúan frente a un determinado proceso. Se produciría un vacío ético, conducente a la impunidad. Por ello, el ejercicio de la ética, como práctica continua, en todos los escenarios de la vida pública o privada, debe evidenciar el significado más profundo de todas sus interpretaciones, acerca del deber ser, la responsabilidad, los valores y principios.

El concepto weberiano de ética de la responsabilidad, la asume como práctica, modo de vida, y presenta para su reflexión y contextualización en situaciones particulares los ejes éticos básicos en el trabajo investigativo, específicamente en la integridad del proceso, responsabilidad hacia los informantes, pertinencia de las técnicas de recolección y registro de la información, manejo del riesgo y reciprocidad. Y la ética de la convicción, la concibe ligada a un cálculo político que se encuentra ligado al poder, al prestigio o a la fuerza.

IV. RESULTADOS

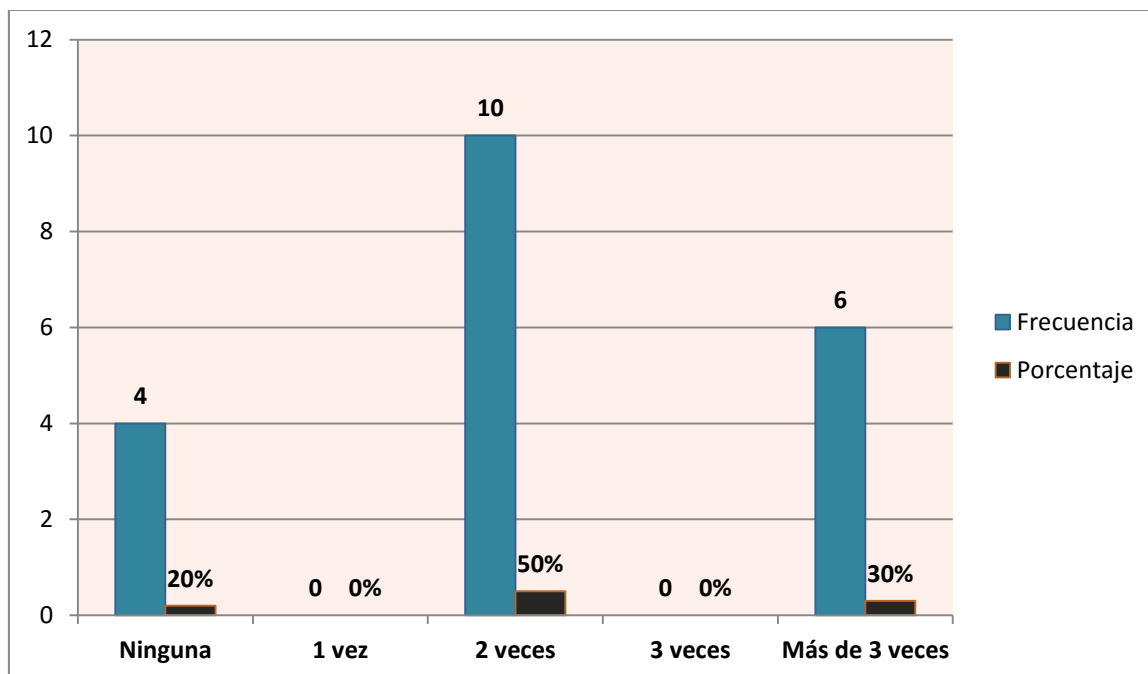
4.1.1 Respecto al financiamiento (objetivo específico 1)

TABLA N° 1

Cuántas veces solicito crédito?

Cuántas veces solicito crédito	Frecuencia	Porcentajes
Ninguna	4	20%
1 vez	0	0%
02 veces	10	50%
03 veces	0	0%
Más de tres veces	6	30%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



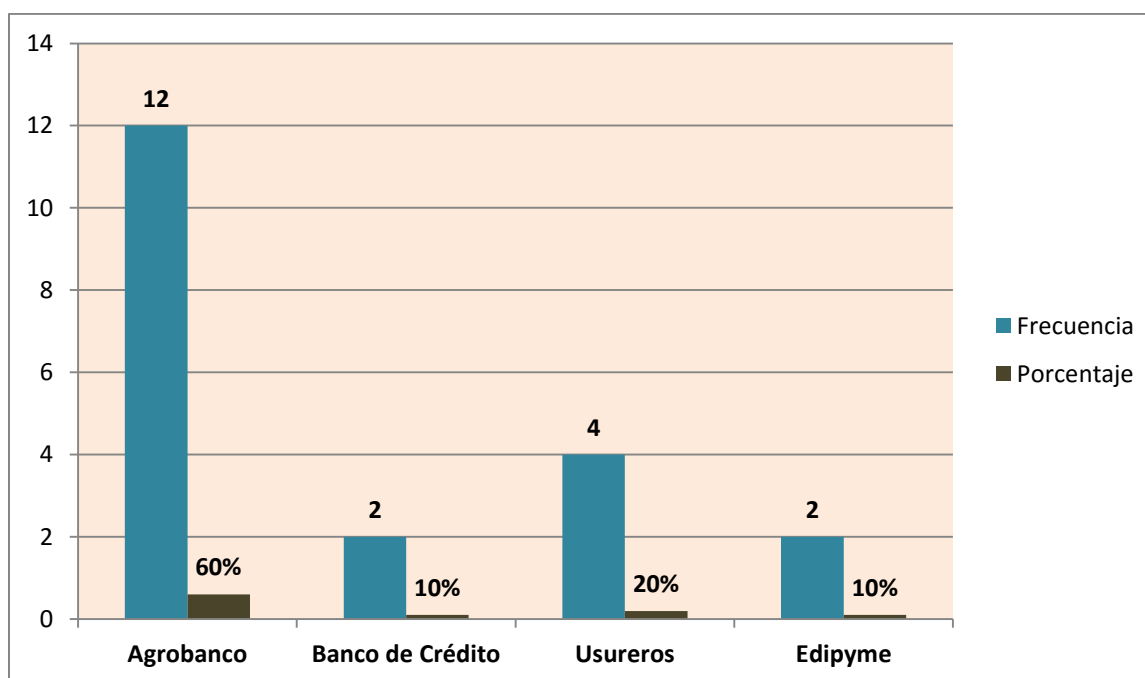
Del 100% de los encuestados, el 50% (10) ha solicitado préstamos bancarios 2 veces, 30% (6) ha solicitado préstamos bancarios más de 3 veces, y el 20% (4) nunca ha solicitado préstamos a ninguna entidad financiera.

TABLA N° 2

A qué entidad financiera solicito crédito

Entidad financiera	Frecuencia	Porcentajes
Agrobanco	12	60%
Banco de crédito	2	10%
Usureros	4	20%
Edipyme	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



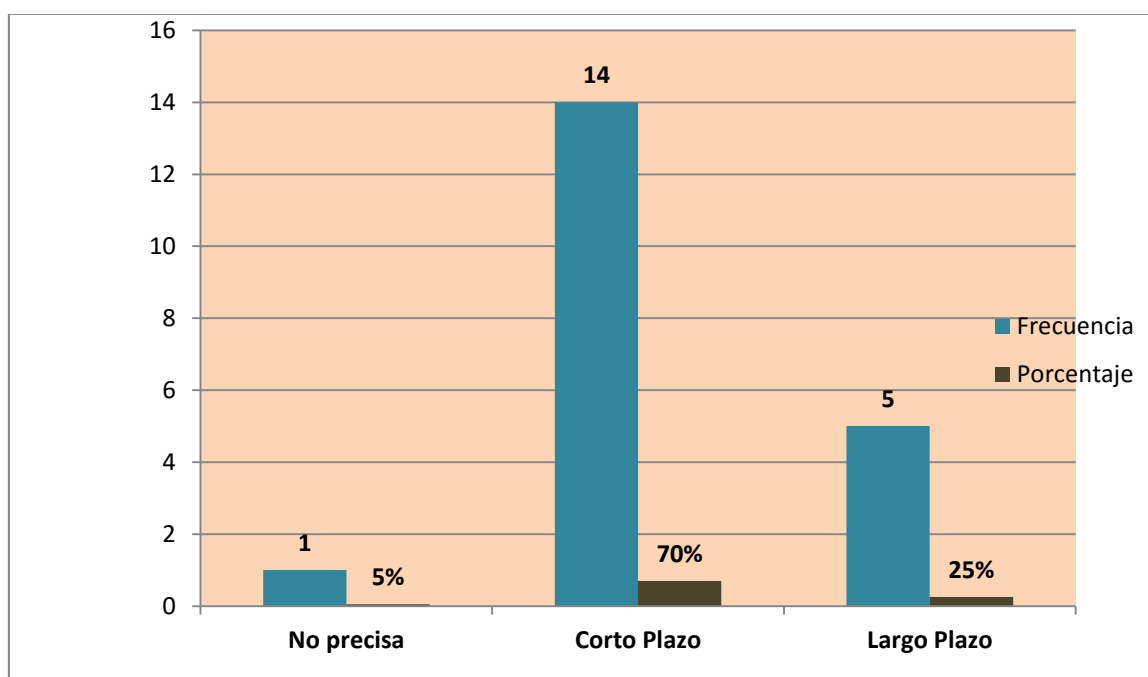
Del 100% de los encuestados, el 60% (12) ha obtenido su préstamo de la Entidad del Estado (Agrobanco), 20% (4) de Usureros, 10% (2) solicitaron a una Entidad Bancaria (Banco de Crédito), y el 10% (2) solicitaron a Edipymes (Solidaridad, Confianza, QapaQ y otros).

TABLA N° 3

A qué tiempo fue el crédito solicitado?

Tiempo del crédito	Frecuencia	Porcentajes
No Precisa	1	5%
Corto Plazo (un año inicio	14	70%
Largo Plazo	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



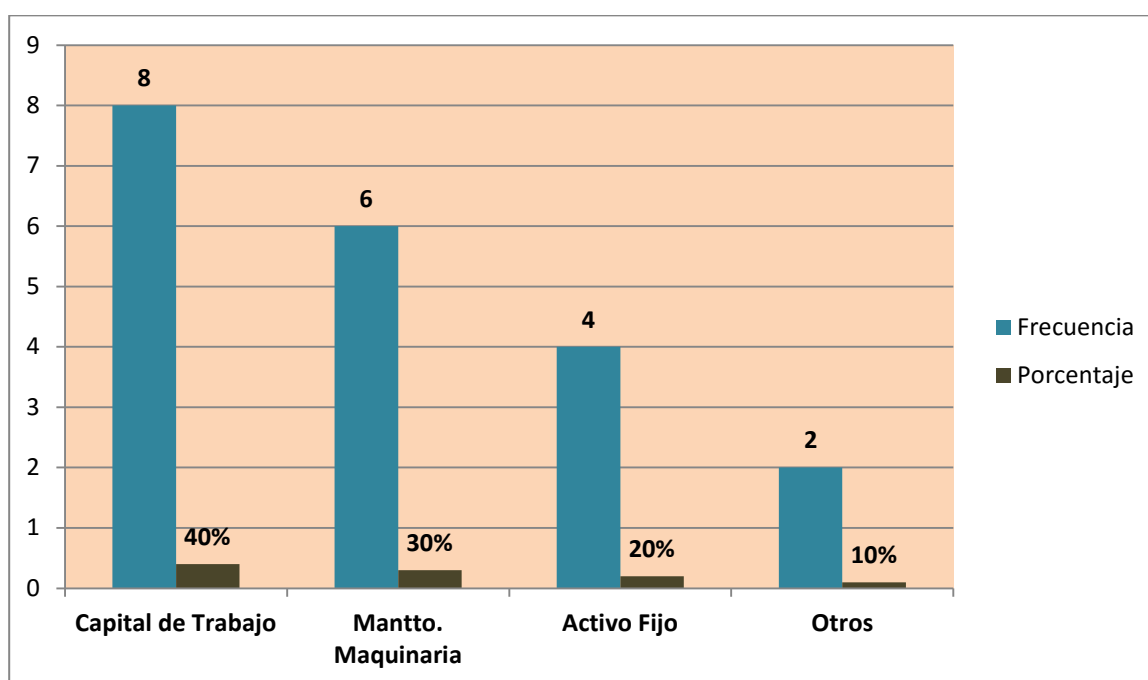
Del 100% de los encuestados, el 70 % (14) ha obtenido su préstamo a corto plazo para cancelar en la campaña de café del siguiente año, 25% (5) solicito el préstamo para pagar a largo plazo y en forma mensual, 5% (1) no se percataron a que tiempo le asignaron el préstamo.

TABLA N° 4

En que fue invertido el crédito financiero que obtuvo?

En que fue invertido el crédito	Frecuencia	Porcentajes
Capital de trabajo	8	40%
Mantto. De maquinaria y	6	30%
Activo Fijo	4	20%
Otros	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Del 100% de los encuestados, el 40% (8) ha invertido en capital de trabajo para la campaña de café, 30% (6) se preparó con el mantenimiento de sus maquinarias para la campaña de café, 20% (4) compró maquinarias y equipo, 10% (2) invirtió en otros gastos.

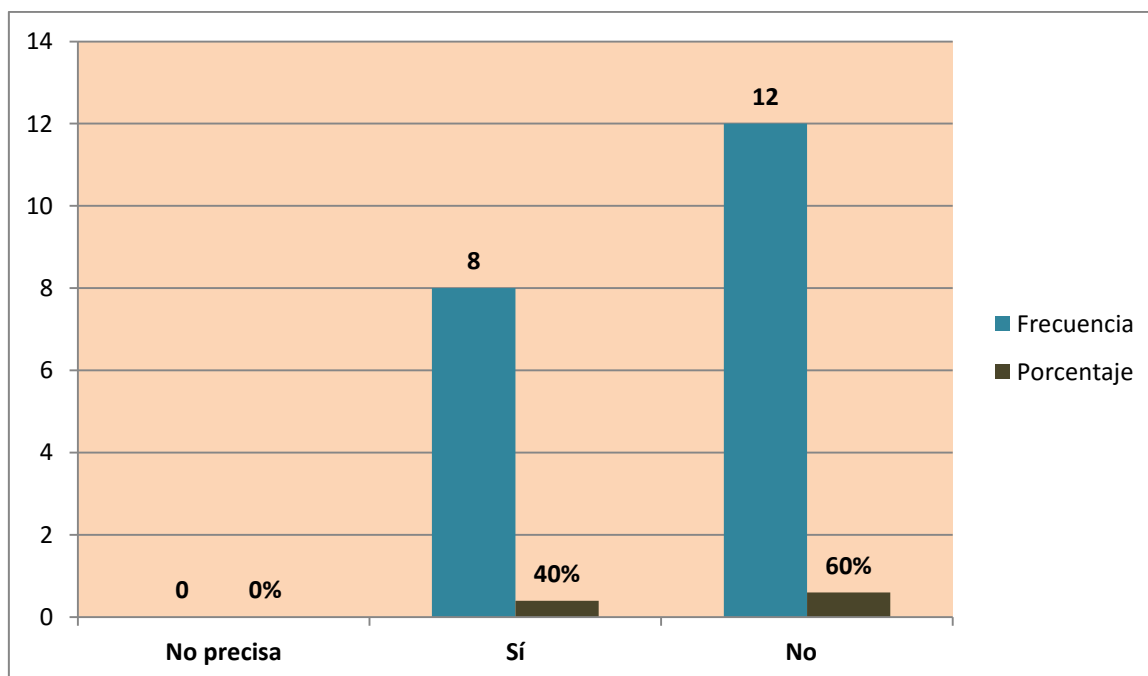
4.1.2 Respecto a la capacitación

TABLA N° 5

Recibió capacitación para el otorgamiento de crédito
financiero

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	0	0%
Si	8	40%
No	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



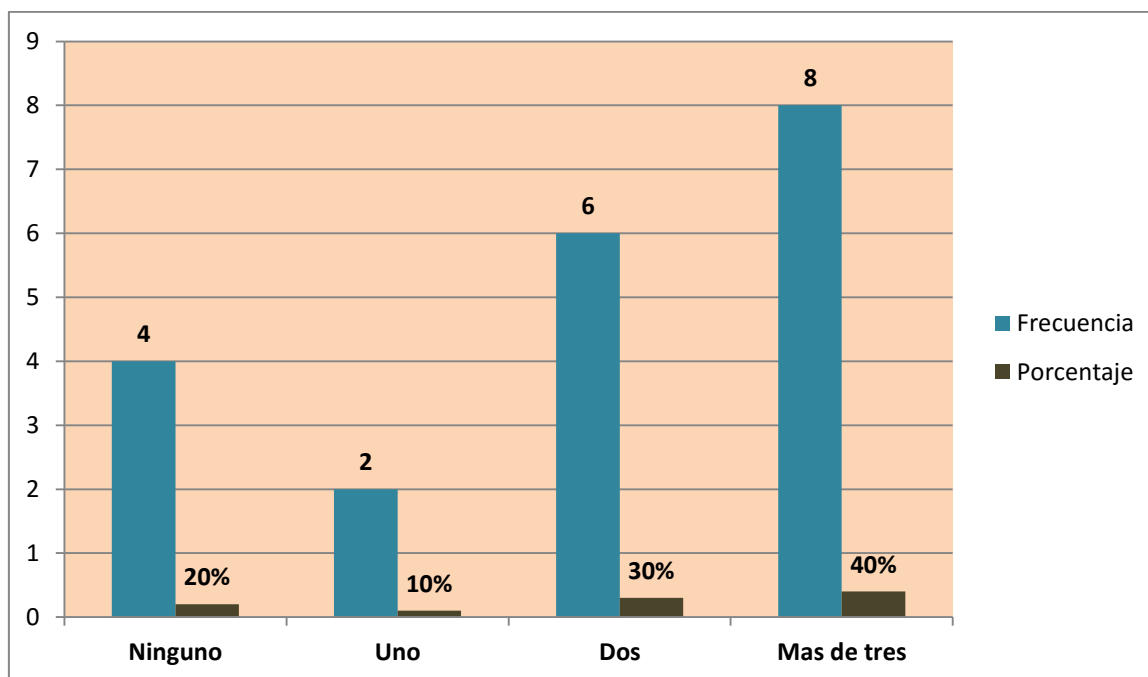
Del 100% de los encuestados el 60% no recibieron capacitación para el otorgamiento del préstamo, 40% si lo recibió.

TABLA N° 6

Cuantos cursos de capacitación ha tenido Usted los últimos dos año.

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentajes
Ninguno	4	20%
Uno	2	10%
Dos	6	30%
Más de tres	8	40%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



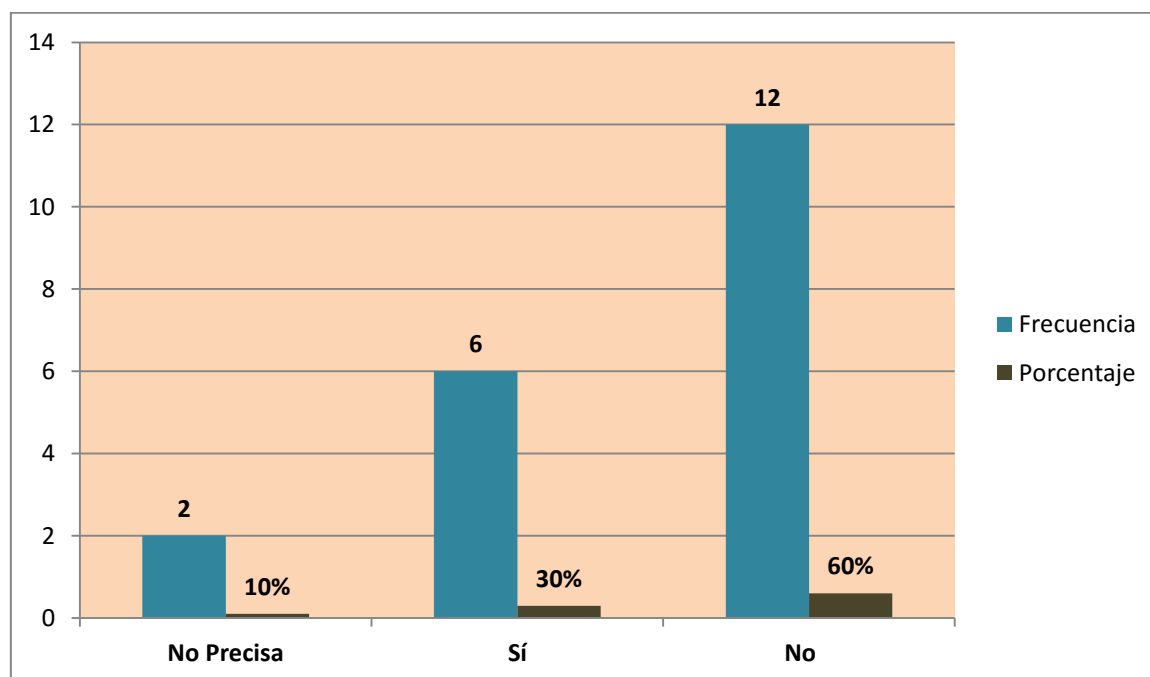
Del 100% de los encuestados el 40% ha recibido más de tres capacitaciones, 30% (6) ha recibido 2 capacitaciones, 20% (4) no ha recibido ninguna capacitación, 10% (2) solo recibió una capacitación.

TABLA N° 7

El personal de su Empresa ha recibido capacitación

Recibió capacitación	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	2	10%
Si	6	30%
No	12	60%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



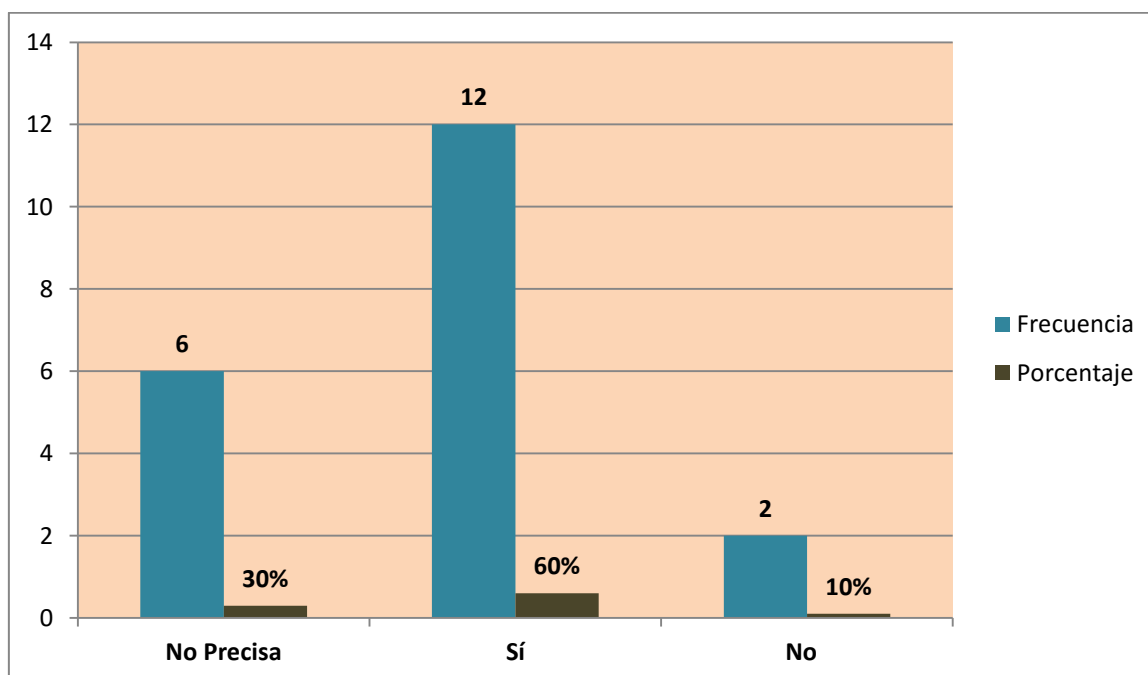
Del 100% de los encuestados el 60% (12) no recibieron capacitación el personal, 30% (6) si recibió capacitación y el 10% (2) no precisa.

TABLA N° 8

Considera Ud. Que la capacitación es una inversión

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	6	30%
Si	12	60%
No	2	10%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



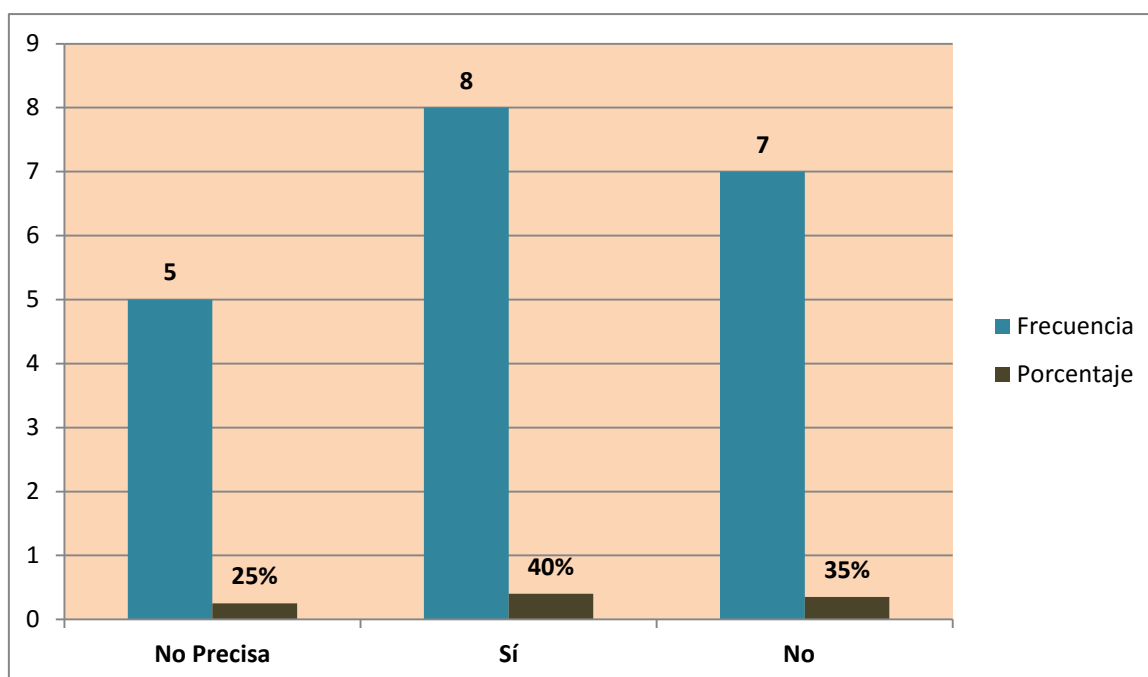
Del 100% de los encuestados el 60% (12) consideran que la capacitación es una inversión, 30% (6) no precisa, 10% (2) no consideran que sea una inversión.

TABLA N° 9

Considera Ud. Que las Autoridades locales apoyan a las Mypes con capacitaciones.

La capacitación es una inversión	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	5	25%
Si	8	40%
No	7	35%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Del 100% de los encuestados el 40% (8) consideran que Si hay apoyo por parte de las autoridades, 35% (7) cree que no existe apoyo por parte de las autoridades, 25% (5) no precisa, no opina.

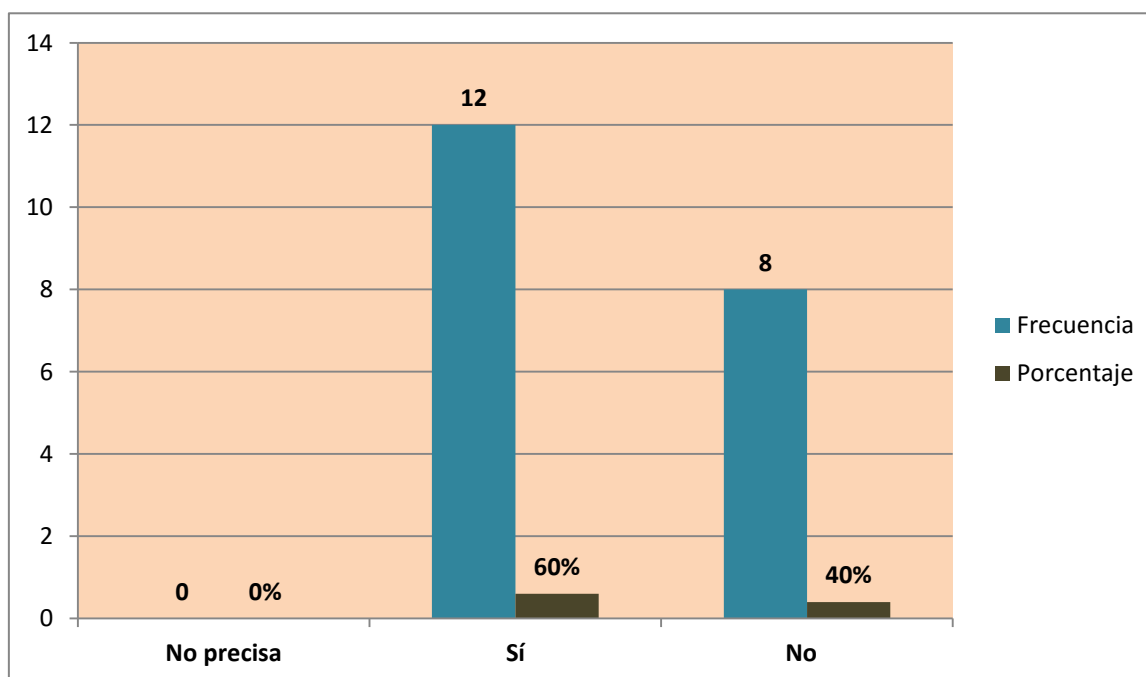
4.1.3 Respecto a la rentabilidad.

TABLA N° 10

Cree usted que la rentabilidad de su Mype ha mejorado en los últimos dos años

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	0	0%
Si	12	60%
No	8	40%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



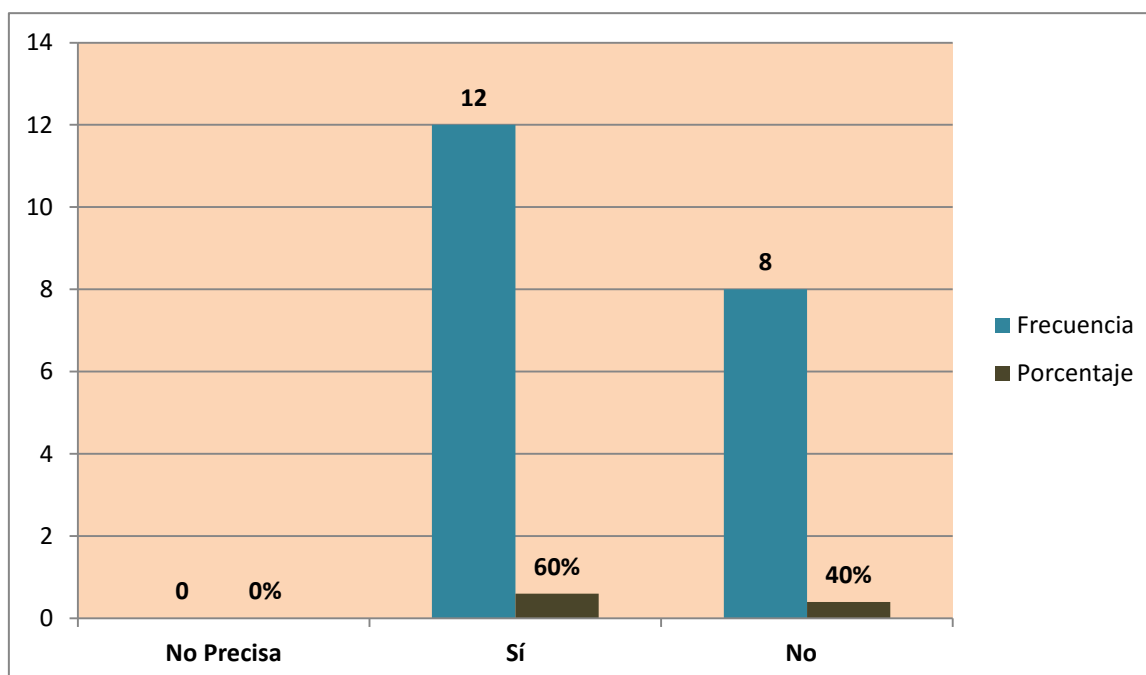
Del 100% de los encuestados el 60% (12) consideran que ha mejorado la rentabilidad, 40% (8) considera que no ha mejorado la rentabilidad.

TABLA N° 11

Cree usted que la capacitación ha mejorado rentabilidad de su Mype.

Mejora de la rentabilidad	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	0	0%
Si	12	60%
No	8	40%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



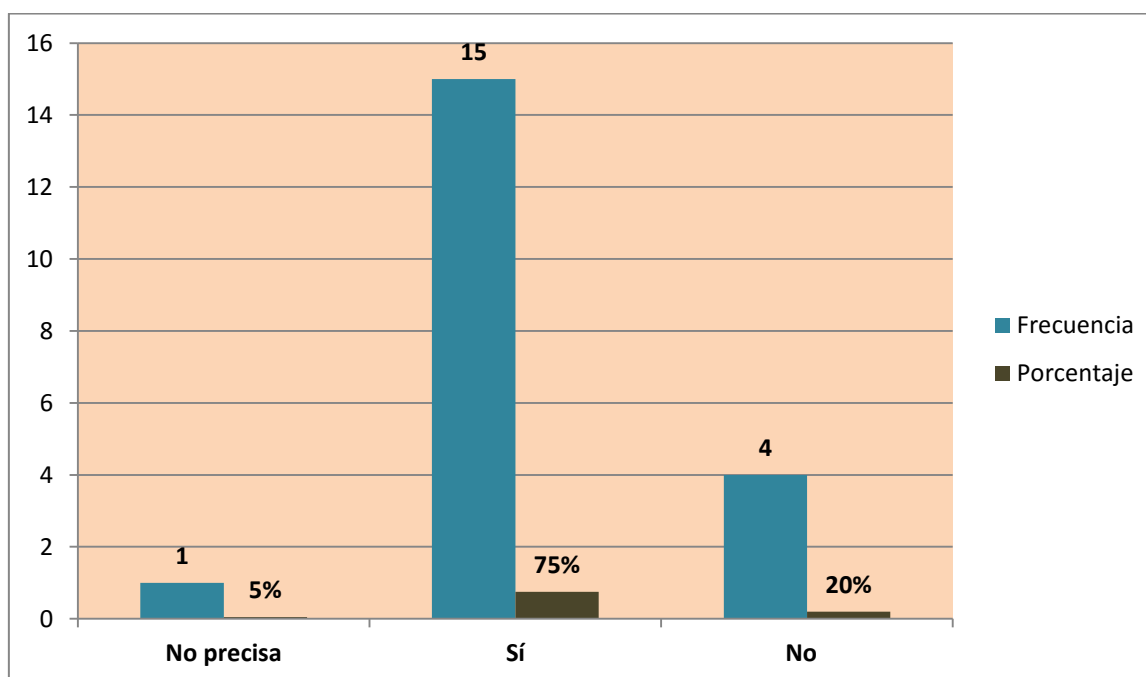
Del 100% de los encuestados el 60% (12) considera que si influye en el mejoramiento de la rentabilidad, 40% (8) considera que no influye en el mejoramiento de la rentabilidad.

TABLA N° 12

Cree Ud. que la Epidemia del Roya ha influido en la rentabilidad de las Mypes.

Rentabilidad	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	1	5%
Si	18	90%
No	1	5%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



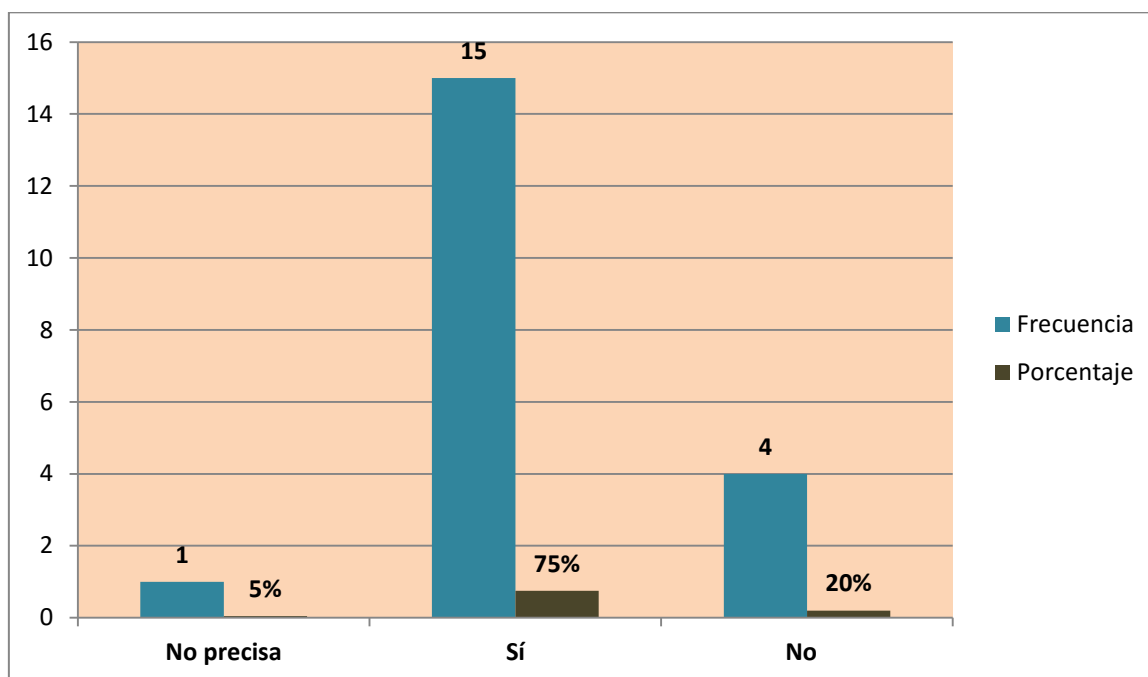
Del 100% de los encuestados el 90% (18) considera que si ha influido en la rentabilidad de las Mypes, 5% (1) considera que no influye en la rentabilidad, 5% (1) no precisa.

TABLA N° 13

Cree Ud. que las Huelgas Agropecuarias (Paro cafetalero) influyen en la rentabilidad de las Mypes dedicadas a este giro.

rentabilidad	Frecuencia	Porcentajes
No precisa	1	5%
Si	15	75%
No	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Del 100% de los encuestados el 75% (15) considera que si ha influido en la rentabilidad de las Mypes, 20% (4) considera que no influye en la rentabilidad, 5% (1) no precisa.

4.2 Análisis de Resultados

4.2.1 Respecto al financiamiento:

- En el año 2017 solicitaron crédito, el 50% dos veces, el 30% más de tres veces y ninguna el 20% en lo referente a crédito coincide con lo que concluyó en su investigación Centurión, R. (2013), “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013”, donde el 86.6 % ha solicitado más de 1 – 6 veces créditos financieros (Ver Tabla 1).
- En el año 2017, solicitaron crédito a una entidad financiera, El 50% Agrobanco, 20% Edypime, el 20% Usureros. Centurión, R. (2013), en su tesis “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013” refleja en su estudio que el 84.6 % ha solicitado créditos al sistema no bancario y a usureros. (Ver Tabla 2).
- El 40% utiliza el crédito financiero como capital de trabajo, y el 30% utiliza los créditos recibidos, en mantenimiento de maquinarias y equipos, 20% compró maquinarias y equipo, 10% invirtió en otros gastos. Coincide con el estudio realizado por Centurión, R. (2013), “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013” en el que reflejó que estos créditos han sido utilizados en compra de activos y como capital de trabajo (82.5%) y solo una minoría lo ha utilizado en el mejoramiento de su Infraestructura (11.3%). (ver tabla N° 4).

4.2.2 Respecto a la capacitación:

- Para la recepción de créditos financieros, el 60% no recibió capacitación y el 40% si recibió capacitación. (Ver Tabla 5)

- La mayoría de las Mypes consideran que la capacitación es una inversión, por lo que se tiene un resultado del 60%, el 30% no precisa y el 10% no considera. En el estudio de investigación realizado por Centurión, R. (2013), “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013” mencionó que los microempresarios consideran que la capacitación es una inversión así lo manifiesta una gran mayoría (85.0%) y solo una minoría (15%) lo valora como un gasto; es por eso que todavía existen algunas Mypes que no pueden mantenerse competitivas en el mercado. (Ver Tabla 8)

4.2.3 Respecto a la rentabilidad:

- El 60% de los encuestados dijeron que la rentabilidad de su negocio ha mejorado en los últimos dos años y el 40% no. Coincide con Barboza, A. (2016), que en su tesis “La Rentabilidad en la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Tueste, Molido y Empaque de café del Distrito de Villa Rica, Provincia Oxapampa, Departamento Pasco, Periodo 2015” quien menciona que subió la rentabilidad de 0 a 5%. (ver Tabla N° 10)

4.2.4 Respecto a los comerciantes:

- De las Mypes encuestadas se establece que los dueños son personas adultas sus edades fluctúan entre los 26 y 60 años (ver tabla 14) en un 100%, estos resultados son similares a los encontrados por Balois, N. (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Sihuas, 2016” quien señaló que los representantes son mayores de edad y estos resultados estarían implicando que los dueños por la edad que tienen, actúan con mayor responsabilidad y decisión propia.
- El 75% de los representantes legales encuestados son del sexo masculino (tabla 15), todo lo opuesto a los resultado encontrados por Centurión, R. (2013), en su tesis “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013”, quien obtuvo como resultado el sexo femenino con un 53.1 % sobre el masculino que solo tiene el 46.9%, lo que indica que los emprendedores son en su mayoría mujeres. Son dos posiciones opuestas, ya que influye bastante el giro del comercio.
- Los microempresarios encuestados en un 60% tiene grado de instrucción secundaria (Ver tabla 16) gente con experiencia y formación.

4.2.5 Respecto a las características de las Mypes

- El 80% de los microempresarios encuestados se dedican al comercio de café hace más de tres años y el 20% de ellos tiene tres años. Barboza, A. (2016), en su tesis “La Rentabilidad en la Micro y Pequeñas Empresas del

Sector Servicio – Rubro Tueste, Molido y Empaque de café del Distrito de Villa Rica, Provincia Oxapampa, Departamento Pasco, Periodo 2015”, reflejo el 50 % de microempresarios con más de 11 años de experiencia, lo que hace suponer personas con experiencia en el campo de los negocios. (Ver Tabla 18)

- El 90% de las Mypes encuestadas tienen trabajadores eventuales y son más de 3 trabajadores (ver tabla 19), este análisis coincide con la investigación realizado por Sánchez, I. (2017), “La cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de Lima Norte”, quien reportó en su resultado que el 86% de microempresarios no tiene trabajadores permanentes.
- En lo referente a los motivos de la formación de las Mypes el 80% es por subsistencia, se forman grupos familiares para la sostenibilidad de la familia, mientras que el 20% es por ganancias, coincidiendo con los estudios realizados por Barboza, A. (2016), “La Rentabilidad en la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Tueste, Molido y Empaque de café del Distrito de Villa Rica, Provincia Oxapampa, Departamento Pasco, Periodo 2015”, que refleja un 75% y 25% (Ver Tabla 20).

V. CONCLUSIONES

1. En el sector de las Micro y Pequeñas empresas (Mypes) del Distrito de Villa Rica en el rubro comercialización de café, se concluye que los empresarios han solicitado financiamiento a través de préstamos bancarios (privados y del estado), para ser utilizados como capital de trabajo, compra de maquinaria y equipos, mantenimiento de maquinarias, a fin de trabajar en la campaña de café, que inicia en el mes de abril hasta el mes de agosto de cada año.

2. De la muestra tomada de los empresarios, para esta investigación, más del 50% solo tienen secundaria completa, y la mayoría son agricultores, quienes en su mayoría no han recibido charlas de capacitación para la utilización de los préstamos recibidos, asimismo tienen la percepción de enfocar la capacitación como una inversión.

3. En el año 2017, los empresarios dedicados a este rubro de la comercialización de café en el Distrito de Villa Rica, solo el 60% ha considerado que la rentabilidad de su negocio ha mejorado, pero el 40% considera que no ha sido favorable, ya que años atrás y en la actualidad, siguen combatiendo la plaga de la roya, que trajo abajo la producción de muchos cafetales, y el precio de la comercialización del café.

VI. RECOMENDACIONES

1. La mayoría de estas Mypes dedicadas a este sector de la comercialización del café deben aprovechar el financiamiento externo por parte de los proveedores, que les da la ventaja de poder utilizar este medio como beneficio para el incremento de sus utilidades, que sería el mejor resultado que toda empresa desea obtener; asimismo deberían utilizar parte del financiamiento interno, como reinvertir las utilidades en la compra de maquinarias y equipos que fortalecerán en beneficio de la empresa.
2. Se debe fortalecer los pilares de la Micro y Pequeñas empresas, que son los empresarios y trabajadores, mediante las capacitaciones de acuerdo a la naturaleza del trabajo que desempeña, para que tengan conocimiento de las normas y leyes que apoyan al crecimiento de una Mype en el Perú, por medio de beneficios tributarios y de capacitaciones.
3. Para obtener mayor rentabilidad, se debe realizar un estudio de mercado para la transformación del producto, y la búsqueda de mercado, para la venta de lo ofertado; teniendo en cuenta que nuestro país no consume ni el 10% de nuestra producción.

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Ahumada, L. (2010). “Propuesta de evaluación de la capacitación y su impacto en la calidad del servicio”. (Maestría y Ciencias en Administración). Instituto Politécnico Nacional. México.
- Balois, N. (2016) “Caracterización del financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector comercio, rubro ferreterías – Sihuas, 2016”. (Tesis Título Profesional de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Barboza, A (2016) “La Rentabilidad en la Micro y Pequeñas Empresas del Sector Servicio – Rubro Tueste, Molido y Empaque de café del Distrito de Villa Rica, Provincia Oxapampa, Departamento Pasco, Periodo 2015” (Tesis Pre grado) Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Villa Rica.
- Bustos, J. (2013). “Fuentes de Financiamiento y capacitación en el Distrito Federal para el desarrollo de micro, pequeñas y medianas empresas” (Título Licenciado en Economía) Universidad Nacional Autónoma de México.
- Ccaccya, D. (2015) “Análisis de rentabilidad de una empresa” (Actualidad Empresarial) Informe Financiero VII-1, segunda quincena- diciembre 2015. Aempresarial.com/servicios/revista/341_9_KAQKIKGSKPBXJOWNCBAWUTXOEZPINLAYMRJUCPNMEPJODGCGHC.pdf.
- Centurion, R. (2013), “Gestión de calidad, formalización, competitividad, financiamiento, capacitación y Rentabilidad en Micro y Pequeñas Empresas de la Provincia del Santa 2013”. In Cresendo. Institucional.2015.6(1):164-183. [///C:/users/downloads/dialnet-gestiondecualidadformalizacioncompetitividadfinanci-5127577%20\(2\).pdf](http://C:/users/downloads/dialnet-gestiondecualidadformalizacioncompetitividadfinanci-5127577%20(2).pdf).
- Chambi, G (2016) “La formalización de las Mypes de fabricación de muebles del Parque Industrial y su influencia en la rentabilidad de periodo” (Título Contador Público) Universidad Autónoma del Perú, Villa El Salvador.

- Cobian, K (2016) “Efectos de los créditos financieros en la rentabilidad de la Mype industrial S&B SRL Distrito El Porvenir año 2015”, (Título Contador Público) Universidad Cesar Vallejo, El Porvenir – Trujillo.
- Lira, P. (2009). “Finanzas y financiamiento. Proyecto Usaid/Perú: Nathan Associates.
- Logrería & Bonett, (2017 “Financiamiento Privado en las Microempresas del sector textil – confecciones en Barranquilla – Colombia” (Maestría en Administración) Universidad de la Costa, Barranquilla.
- Manayalle & Mori (2017) “Aplicación de los regímenes tributarios para Mypes en el sector industrial y su impacto en la rentabilidad de la microempresa panadería y pastelería Delipán periodo 2014” (Título Contador Público) Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo.
- Ojeda, J.; Quintero, J. & Machado, E. (2007) “La ética en la investigación”. Telos Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales. Universidad Rafael Bellosillo Chacín. Venezuela.
- Rojas, E. (2017), en su tesis “Sistema de información general en Mypes gastronómicas de la zona B, San Juan de Miraflores 2015 – 2016” (Título Contador Público) Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Sanchez, I. (2017) “La cultura financiera en las micro y pequeñas empresas de Lima Norte”. (Título Contador Público). Universidad San Andrés.
Repositorio.usan.edu.pe/bitstream/usan/44/3/sanchez_tesis_titulo_2017.pdf.
- Sanchez, J. (2002) “análisis de Rentabilidad de la Empresa”. 5campus.com Análisis contable <http://www.5campus.com/leccion/amarenta>
- Villar, W. (2016) “Fuentes de financiamiento y el desarrollo de una Mype en el Distrito de Huánuco en el 2015” (Título Licenciado en Administración de Empresas), Universidad de Huánuco.

ANEXOS

Anexo N°01

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE FACULTAD

DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN – DEMI

Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las Mypes 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 “CARACTERIZACION DEL FINANCIAMIENTO, LA CAPACITACION Y LA RENTABILIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO – RUBRO CAFÉ DEL DISTRITO DE VILLA RICA, 2017”.

La información que usted 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:...../...../.....

I DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE

1. Edad del representante de la Pyme:
2. Sexo: Masculino.....Femenino.....
3. Grado de Instrucción:
Primaria () Secundaria () Superior ()
4. Profesión.....Ocupación.....

II. CARACTERISTICAS DE LAS MYPES

5. tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro _____
6. Número de trabajadores permanentes..... Número de trabajadores

eventuales.....

7. La Mype se formó para obtener ganancias Si No
La Mype se formó por subsistencia (sobre vivencia) Si No

III. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES

8. Cuantas veces solicito crédito _____
9. A qué entidad financiera _____
10. A qué tiempo fue el crédito solicitado _____
11. En que fue invertido el crédito que obtuvo _____

IV. CAPACITACION

12. Recibió Ud. Capacitación para el otorgamiento del crédito financiero.
Si () No ()
13. Cuantos cursos de capacitación ha tenido Ud. dos últimos años ____ -
14. El Personal de su empresa ha recibido capacitación
Si () No ()
15. Considera que la capacitación como empresario es una inversión:
Si () No ()
16. Considera Ud. que las Autoridades locales apoyan a las Mypes con capacitaciones
Si () No ()

V. RENTABILIDAD

17. Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los 2 últimos años
Si () No ()
18. Cree Ud. que las capacitaciones ha mejorado la rentabilidad de su empresa
Si () No ()
19. Cree Ud. que el Roya ha influido en la rentabilidad de su empresa
Si () No ()
20. Cree Ud. que el Paro Agrario ha influido en la rentabilidad de su empresa
Si () No ()

ANEXO 2

- Presupuesto

DETALLE	CANTIDAD	UNIDAD	PRECIO	
		MEDIDA	UNITARIO	TOTAL
Lapicero	01	Unidad	1.00	1.00
Uso de internet	80	Hora	1.00	80.00
Anillado	5	Unidad	15.00	75.00
Impresión	500	Unidad	0.2	100.00
Pasaje	10	Unidad	50.00	500.00
TOTAL				S/ 756.00

ANEXO 3

- Cronograma de actividades

N°	DESCRIPCION	TIEMPO PREVISTO
1	Revisión de la literatura	2 días
2	Revisión del marco teórico	1 día
3	Determinación del ámbito físico de los actores involucrados	1 día
4	Elaboración del cuestionario	1 día
5	Realizar la encuesta y/o muestra	1 semana
6	Procesamiento de datos	2 días
7	Descripción de los resultados	2 días
8	Organización y redacción de la tesis	3 semana
9	Borrador y presentación preliminar al asesor	1 día
10	Corrección	1 semana
11	Presentación definitiva de la tesis	1 día

Anexo N° 04

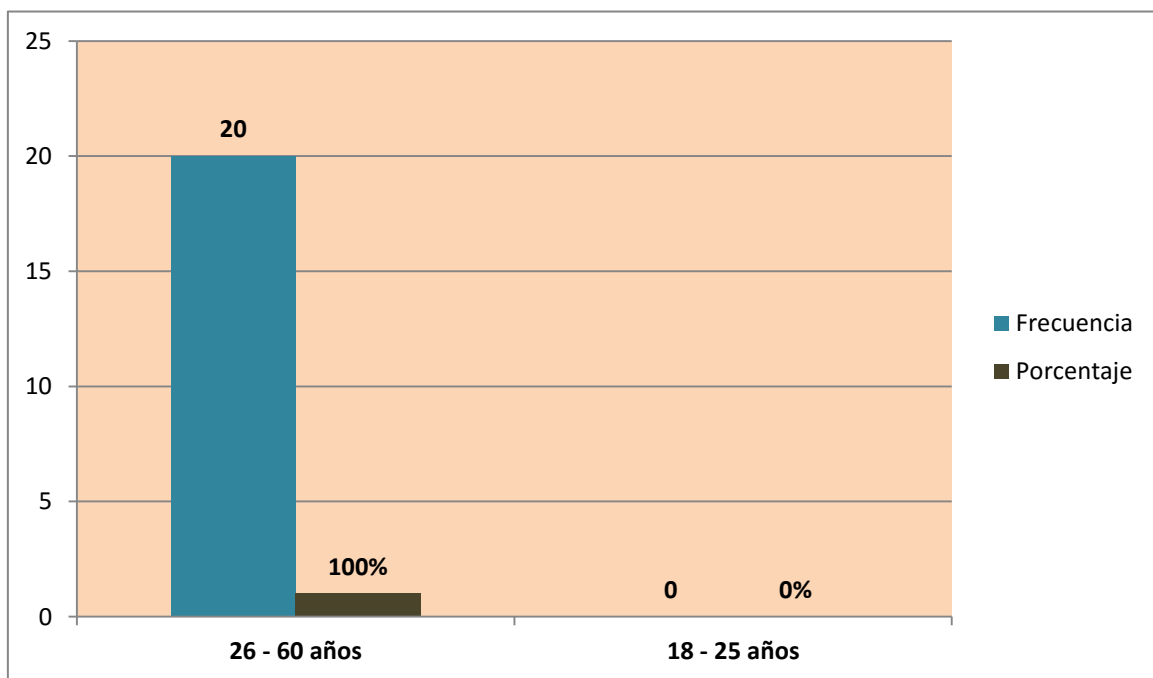
1. Respecto a los empresarios

TABLA N° 14

Edad de los dueños de las Mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentajes
26 – 60 (Adulto)	20	100%
18 – 25 (Joven)	0	0%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



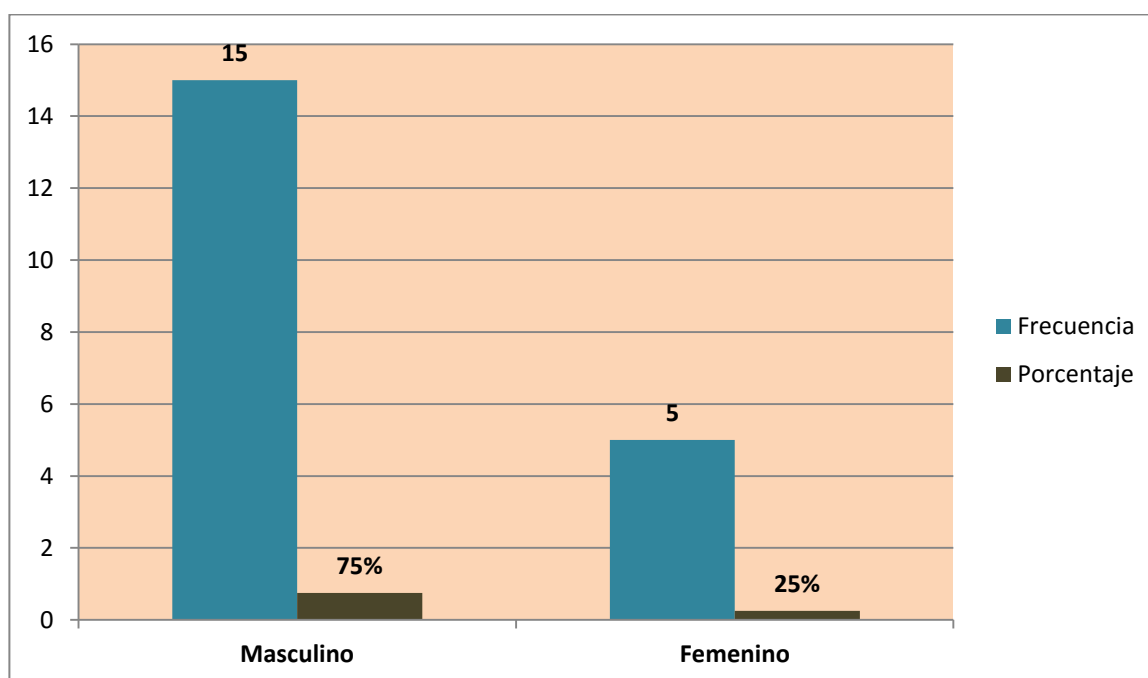
El 100% de los representantes legales o dueños son adultos.

TABLA N° 15

Sexo de los dueños de las Mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentajes
Masculino	15	75%
Femenino	5	25%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



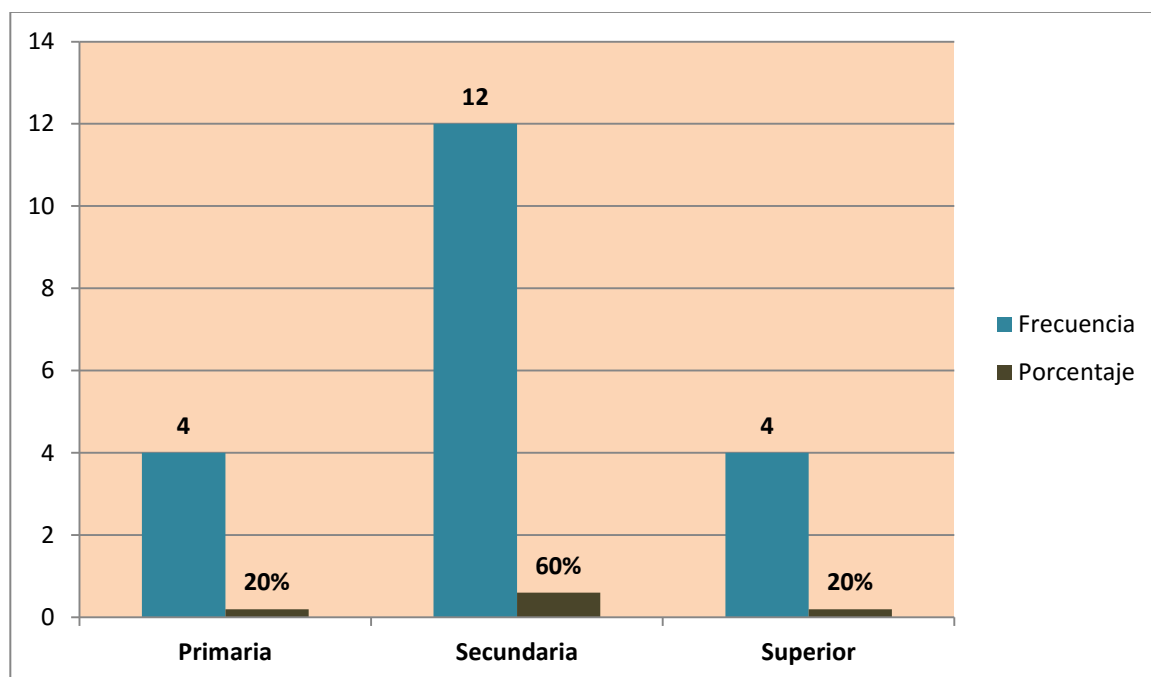
Del 100% de los encuestados, el 75% son del sexo masculino y el 25% del sexo femenino.

TABLA N° 16

Grado de Instrucción de los dueños de las Mypes

Edad (años)	Frecuencia	Porcentajes
Primaria	4	20%
Secundaria	12	60%
Superior	4	20%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



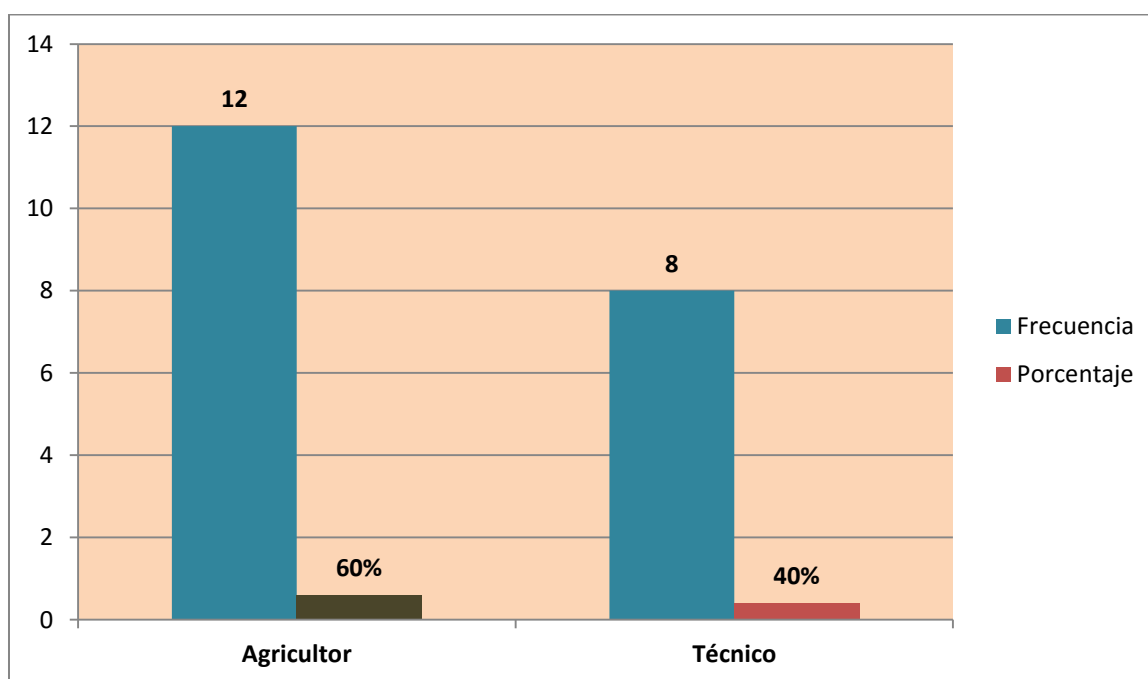
Del 100% de los encuestados, el 20% tiene estudios superiores, 60% tienen secundaria completa y el 20% primaria incompleta.

TABLA N° 17

Profesión u Ocupación de los dueños de las Mypes

Profesión u Ocupación	Frecuencia	Porcentajes
Agricultor	12	60%
Técnico	8	40%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio



Del 100% de los encuestados; el 60% son agricultores y el 40 % son técnicos en alguna profesión.

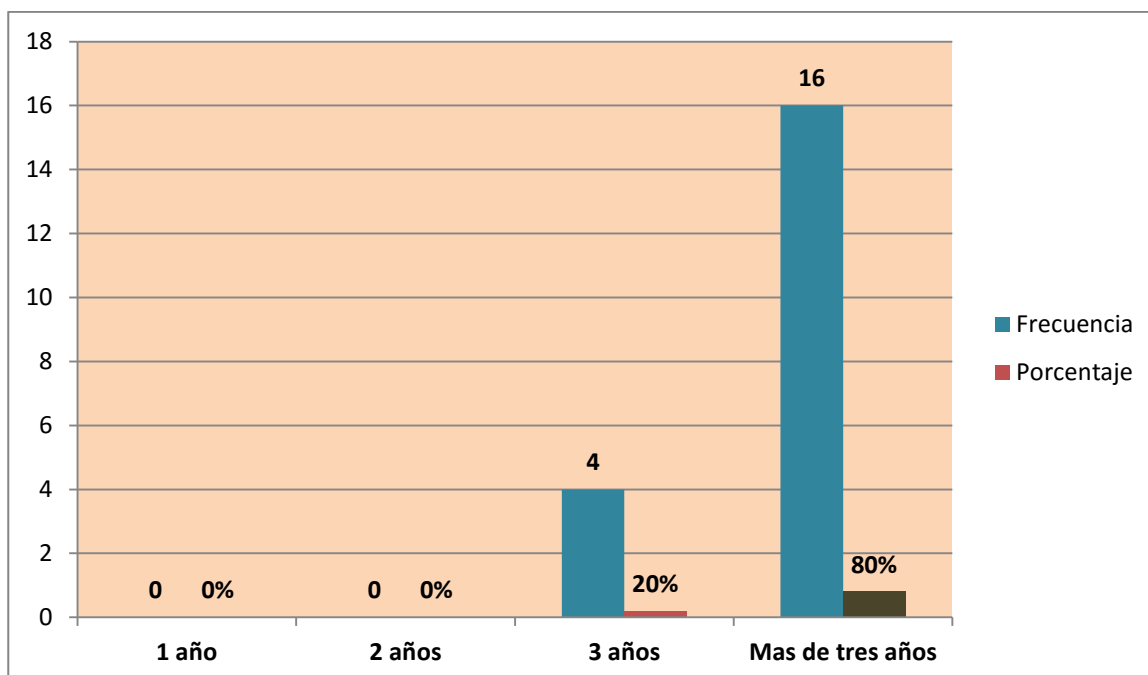
2. Respecto a las características de las Mypes

TABLA N° 18

Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro

Tiempo del negocio	Frecuencia	Porcentajes
01 año	0	0%
02 años	0	0%
03 años	4	20%
Más de tres años	16	80%
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



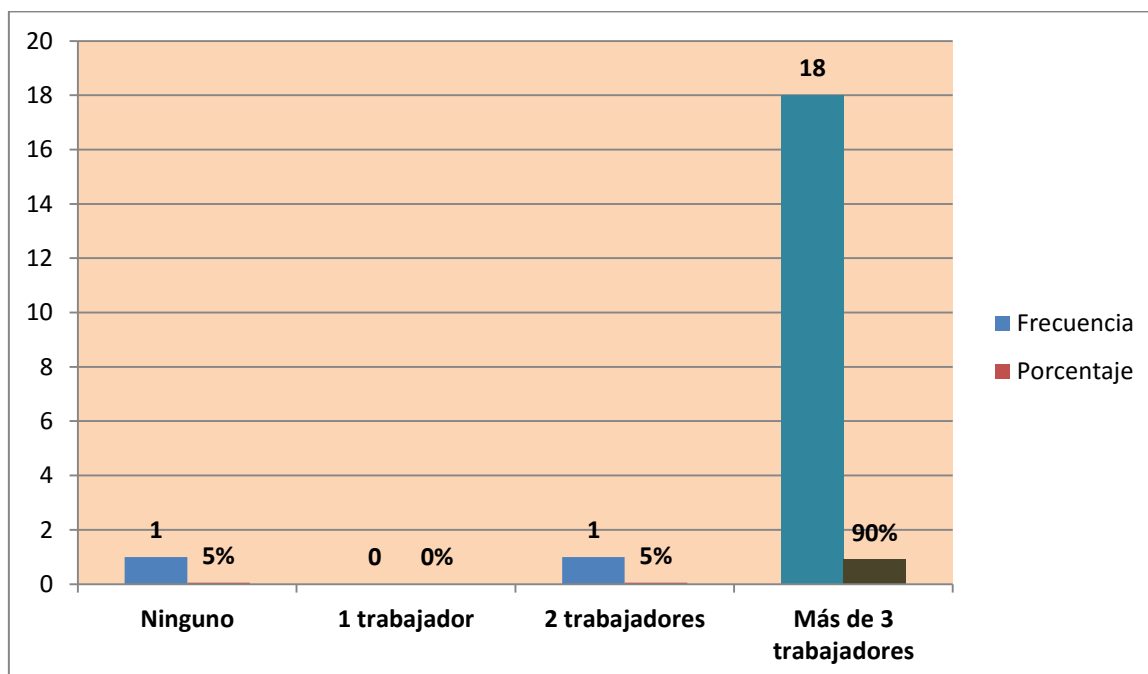
El 80% se dedica al negocio por más de 03 años y el 20% se dedica recién tres años.

TABLA N° 19

N° de trabajadores eventuales

N° de trabajadores:	Frecuencia	Porcentajes
Ninguno	1	5%
1 trabajador	0	0%
2 trabajadores	1	5%
Mas de 3 trabajadores	18	90
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



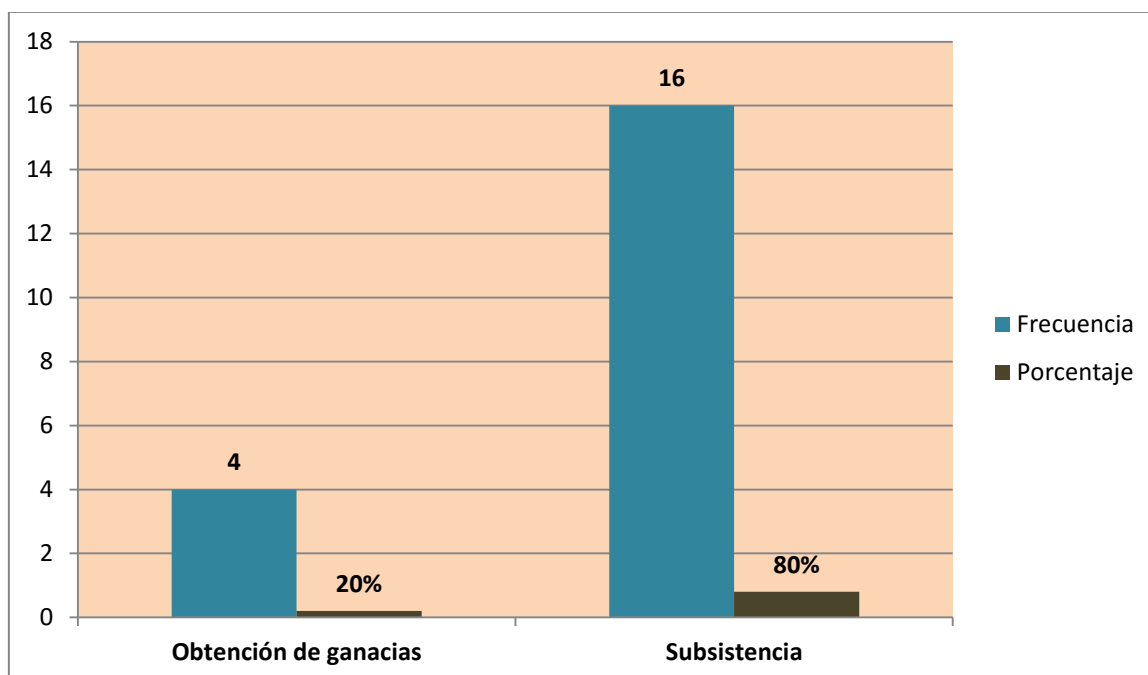
Del 100% de los encuestados, el 90% tienen más de 3 trabajadores eventuales, 5% tiene 1 trabajador eventual, y el 5% no tiene ningún trabajador eventual.

TABLA N° 20

Motivos de formación de las Mypes

Formación Por:	Frecuencia	Porcentajes
Obtención de ganancias	4	20
Subsistencia	16	80
Total	20	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las Mypes en estudio.



Del 100% de los encuestados, el 4% se formó para obtener ganancias y el 80% por subsistencia.