



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN

**Escuela Profesional de Administración y Negocios
Internacionales**

TESIS

**DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO
Y RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DEL
SECTOR CAFETALERO DE EXPORTACIÓN, EN LA
PROVINCIA DE SATIPO, AÑO 2017**

Presentada por:

Bach. Edgar Eduardo Cueva Corrales

Para optar el Título Profesional de:

Licenciado en Administración y Negocios Internacionales

PUCALLPA –PERÚ

2018

DEDICATORIA

A mis queridos padres por motivarme a seguir adelante y por comprender el tiempo que no puedo estar con ellos durante el trayecto de mi formación universitaria.

AGRADECIMIENTO

A Dios por otorgarme la paciencia, el valor y las fuerzas para avanzar adelante con mi investigación y poder lograr el anhelo más resaltante en mi vida al recibirme como profesional.

A la Universidad Alas Peruanas, por darme el respaldo de su enseñanza para poder realizar esta investigación y poder estudiar una carrera profesional.

Un agradecimiento especial a mis profesores por su apoyo y orientaciones durante mis estudios universitarios.

RESUMEN

La presente tesis tuvo como objetivo principal realizar un diagnóstico respecto a la gestión del financiamiento y su impacto en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación que vienen impulsando el cultivo del café de calidad, logrando colocar a nuestro país entre los diez mejores del mundo. La investigación se realizó bajo la metodología del tipo cuantitativo, nivel descriptivo y método inductivo; en el cual se aplicó un cuestionario estructurado de 26 preguntas a través de la técnica de encuesta, obteniéndose como principales resultados: Respecto al emprendedor, 60,0% está en el rango de 33 a 44 años (joven-adulto); 86,67% son de sexo masculino. Respecto a formalización, el 93,3% de las cooperativas están formalizadas. Respecto al financiamiento: capital propio (33,3%), financiamiento de terceros (20,0%) y mixto (46,7%). Respecto a fuentes de financiamiento: Banca Nacional (26,7%), Banca Extranjera (46,7%). Según esta investigación, las entidades que brindan más facilidades es la Banca extranjera (66,7%). Asimismo, se determinó que el 53,3% destinó el crédito obtenido para capital de trabajo y el 86,7% de las cooperativas han experimentado rentabilidad en sus resultados económicos, gracias al volumen de sus exportaciones. Finalmente, se concluye que las cooperativas prefieren el financiamiento del exterior por las facilidades y tasas de interés mas bajas y atractivas respecto al Sector Financiero Peruano. Se recomienda destinar parte de este financiamiento en la conformación de un fondo para el tratamiento de plagas como la roya amarilla para no afectar la oferta y garantizar el cumplimiento de los compromisos financieros pactados con la banca.

Palabras clave: Cooperativas, Financiamiento, Rentabilidad.

ABSTRACT

The main objective of this thesis was to make a diagnosis regarding the management of financing and its impact on the profitability of cooperatives in the export coffee sector that have been promoting the cultivation of quality coffee, placing our country among the top ten in the world. The investigation was carried out under the methodology of the quantitative type, descriptive level and inductive method; in which a structured questionnaire of 26 questions was applied through the survey technique, obtaining as main results: Regarding the entrepreneur, 60.0% is in the range of 33 to 44 years (young adult); 86.67% are male. With regard to formalisation, 93.3% of cooperatives are formalised. With respect to financing: own capital (33.3%), financing from third parties (20.0%) and mixed (46.7%). Financing sources: National Bank (26.7 per cent), Foreign Bank (46.7 per cent). According to this research, the entities that provide the most facilities are foreign banks (66.7%). Likewise, it was determined that 53.3% used the credit obtained for working capital and 86.7% of the cooperatives have experienced profitability in their economic results, thanks to the volume of their exports. Finally, it is concluded that cooperatives prefer financing from abroad because of the lower and more attractive interest rates and facilities with respect to the Peruvian Financial Sector. It is recommended to allocate part of this financing in the formation of a fund for the treatment of pests such as yellow rust to not affect the supply and ensure compliance with the financial commitments agreed with the bank.

Keywords: Cooperatives, Financing, Profitability.

ÍNDICE

TITULO DE LA INVESTIGACIÓN.....	i
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
RESUMEN.....	iv
ABSTRACT.....	v
ÍNDICE.....	vi
INDICE DE TABLAS.....	ix
INDICE DE GRÁFICOS.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	1
CAPÍTULO I.....	3
EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	3
1.1. Planteamiento del problema.....	3
1.2. Formulación del problema.....	5
1.2.1. Problema general.....	5
1.2.2. Problemas específicos.....	5
1.3. Objetivos de la investigación.....	5
1.3.1. Objetivo general.....	5
1.3.2. Objetivos específicos.....	5
1.4. Justificación del estudio.....	6
1.5. Limitaciones de la investigación.....	7
1.5.1 Importancia.....	7
1.5.2 Limitaciones.....	7
1.5.3 Delimitación de la investigación.....	7
1.5.4 Delimitación espacial.....	8
1.5.5 Delimitación social.....	8
1.5.6 Delimitación temporal.....	10
1.5.7 Delimitación conceptual.....	10
CAPÍTULO II.....	11
MARCO TEÓRICO.....	11
2.1 Antecedentes del estudio.....	11
2.1.1 Antecedentes a nivel internacional.....	11
2.1.2 Antecedente a nivel nacional.....	13
2.1.3 Antecedente regional.....	14

2.1.4	Antecedente a nivel local	15
2.2	Bases teóricas.....	15
2.2.1	Teorías del financiamiento.....	15
2.2.2	La teoría del trade-Off.....	16
2.2.3	Teoría de la rentabilidad y del riesgo en el modelo de Markowitz	23
2.2.4	Teoría de la rentabilidad y del riesgo. Modelo de mercado de Sharpe	23
2.3	Definición de términos	34
2.4	Hipótesis	41
2.4.1	Hipótesis general.....	41
2.4.2	Hipótesis específicas.....	41
2.5	Variables.....	42
2.5.1	Definición conceptual de la variable.....	42
2.5.2	Definición operacional de la variable.....	42
2.5.3	Operacionalización de las variables	42
CAPÍTULO III.....		44
METODOLOGÍA.....		44
3.1	Tipo y nivel de investigación.....	44
3.1.1	Tipo de Investigación.....	44
3.1.2	Nivel de investigación.....	44
3.1.3	Método	44
3.2	Descripción del ámbito de la investigación	45
3.3	Población y muestreo.....	45
3.3.1	Población.....	45
3.3.2	Muestra	45
3.4	Técnicas e Instrumentos para la recolección de datos	46
3.5	Validez y confiabilidad del instrumento.....	46
3.6	Plan de recolección y procesamiento de datos	47
CAPÍTULO IV		48
RESULTADOS		48
CAPÍTULO V.....		75
DISCUSIÓN		75
CONCLUSIONES.....		79
RECOMENDACIONES.....		80
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		81
ANEXOS		84

1.	Matriz de identificación del problema	84
2.	Definición y operacionalización de variables e indicadores	85
3.	Matriz de consistencia sistémica	86
4.	Cuestionario	89

INDICE DE TABLAS

Tabla 1: Operacionalización de las variables.....	43
Tabla 2: Edad del emprendedor.....	48
Tabla 3: Sexo del emprendedor.....	50
Tabla 4: Grado de instrucción del emprendedor.....	51
Tabla 5: Profesión y ocupación del emprendedor.....	52
Tabla 6: ¿La empresa se encuentra formalizada?.....	53
Tabla 7: Constitución de la empresa.....	54
Tabla 8: La empresa ¿Cuántos años tiene en el rubro?.....	55
Tabla 9: ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	56
Tabla 10: ¿Contrata trabajadores eventuales?.....	57
Tabla 11: ¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?.....	58
Tabla 12: ¿A qué tipo financiamiento del mercado acude?.....	59
Tabla 13: ¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?.....	60
Tabla 14: ¿Cuál es la tasa de interés mensual pagó?.....	61
Tabla 15: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	62
Tabla 16: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	63
Tabla 17: ¿Cuál es el plazo de pago del crédito que prefiere?.....	64
Tabla 18: ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?.....	65
Tabla 19: ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?.....	66
Tabla 20: ¿Ha gestionado su propia capacitación en los últimos dos años?.....	67
Tabla 21: ¿Qué temas fueron de su interés?.....	68
Tabla 22: ¿Capacita al personal para mejorar su desempeño alineado a los objetivos del negocio?.....	69

Tabla 23: ¿Considera Ud. que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	70
Tabla 24: ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	71
Tabla 25: ¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?.....	72
Tabla 26: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?.....	73
Tabla 27: A su criterio: ¿Qué tipo de apoyo requieren las Mype?.....	74
Tabla 28: Matriz de Identificación del Problema.....	84
Tabla 29: Definición y Operacionalización de Variables e Indicadores.....	85
Tabla 30: Matriz de Consistencia Sistémica.....	86

INDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Mapa del Perú y su ubicación en Sudamérica.....	9
Gráfico 2: Mapa de la Región Junín.....	9
Gráfico 3: Mapa de la provincia de Satipo.....	10
Gráfico 4: Edad del emprendedor.....	49
Gráfico 5: Sexo del emprendedor.....	50
Gráfico 6: Grado de instrucción del emprendedor.....	51
Gráfico 7: Profesión y ocupación del emprendedor.....	52
Gráfico 8: ¿La empresa se encuentra formalizada?.....	53
Gráfico 9: Constitución de la empresa.....	54
Gráfico 10: La empresa ¿Cuántos años tiene en el rubro?.....	55
Gráfico 11: ¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?	56
Gráfico 12: ¿Contrata trabajadores eventuales?.....	57
Gráfico 13: ¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?.....	58
Gráfico 14: ¿A qué tipo financiamiento del mercado acude?.....	59
Gráfico 15: ¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?.....	60
Gráfico 16: ¿Cuál es la tasa de interés mensual pagó?.....	61
Gráfico 17: ¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?.....	62
Gráfico 18: ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?.....	63
Gráfico 19: ¿Cuál es el plazo de pago del crédito que prefiere?.....	64
Gráfico 20: ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?.....	65
Gráfico 21: ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?.....	66
Gráfico 22: ¿Ha gestionado su propia capacitación en los últimos dos años?.....	67
Gráfico 23: ¿Qué temas fueron de su interés?.....	68

Gráfico 24: ¿Capacita al personal para mejorar su desempeño alineado a los objetivos negocio?.....	69
Gráfico 25: ¿Considera Ud. que la capacitación del personal es relevante para su empresa?.....	70
Gráfico 26: ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?.....	71
Gráfico 27: ¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?.....	72
Gráfico 28: ¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?.....	73
Gráfico 29: A su criterio: ¿Qué tipo de apoyo requieren las Mype?.....	74

INTRODUCCIÓN

El café peruano es uno de los mejores del mundo, se produce mayormente en los valles interandinos y de la cordillera oriental de los Andes, en su encuentro con la selva peruana y es cultivado en 388 distritos por 150 mil productores que ocupan unas 330 mil hectáreas.

Ocupamos hoy el octavo puesto a nivel mundial de producción de café en grano subiendo siete puestos desde 1990 y dos puestos desde 2006. Según lo indicado por la FAO – Organización de Agricultura y Alimentación de la ONU- nuestro país produjo 677 mil toneladas de café en 2008. Mientras que la Internacional Coffee Organization menciona que el Perú ha producido 4.25 millones de sacos de café en el mismo año. El primer productor mundial es Brasil, con 36 millones de sacos anualmente.

Entre las variedades peruanas incluyen Good Hard Bean (selva central), Hard Bean (selva nororiental) y Medium Hard Bean (al suroriente). De estas principales, la primera es la más rentable por sus competitivos precios.

Nuestra investigación de tesis “Diagnóstico de la Gestión del Financiamiento y Rentabilidad de las Cooperativas del Sector Cafetalero de Exportación, año 2017”; se realizó en el ámbito de la provincia de Satipo, Departamento de Junín, donde las micro y pequeñas empresas del sector cafetalero están agrupadas en cooperativas como alternativa para administrarse y participar en las operaciones del mercado de exportación.

Se destaca que las cooperativas han logrado entablar contactos estratégicos con la banca extranjera auspiciada por los compradores internacionales de café que les permiten obtener créditos a tasas muy bajas, lo que ha permitido proveerse de capital y realizar sus operaciones productivas sin preocuparse en tasas de interés muy altas que por el contrario se ofrecen en la banca nacional.

Siendo así, este impulso financiero extranjero ha sido una oportunidad que ha sido muy bien aprovechada y que ha permitido explotar este fruto agrícola desarrollando el manejo sostenible de la agricultura, nueva opción de cultivo para los campesinos de la zona y logrando una actividad comercial rentable y mejorando la calidad de vida.

Estamos seguros que la investigación que se presenta tendrá un impacto positivo en lo académico y empresarial, razón de ser de nuestra especialidad de Administración de Negocios Internacionales.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema

Conseguir financiamiento para obtener capital de inversión se ha convertido en uno de los problemas principales en toda actividad productiva, afectando la continuidad de las operaciones las que podrían impactar negativamente en la oferta, como viene a ser el caso de las cooperativas cafetaleras del país.

Según Gestión, diario de economía y negocios en el Perú, en la publicación del 18 de noviembre del 2017 un consultor financiero de Mibanco brindó una serie de detalles acerca de los aspectos que evalúan las entidades financieras a los pedidos de crédito de los emprendedores en el Perú. *“Antes de desembolsar un préstamo, los bancos siempre realizan una evaluación crediticia que dependerá de cada institución...”* Así mismo, refirió que no es malo que tenga más de un préstamo siempre que demuestre un buen comportamiento de pago y un flujo de ingresos que demuestren que puede pagarlos. Entre los aspectos que se toman en cuenta para determinar si una persona es sujeto de crédito destacan:

- Si es un cliente que cumple con sus compromisos de pago en fecha.
- ¿Cuál es su actividad económica?, ¿a qué se dedica? y la antigüedad que tiene su negocio.

- Se tomará en cuenta su capacidad de pago, que es la cantidad de deuda que puede manejar de acuerdo a sus ingresos, sus gastos de negocios y los personales (incluyendo los gastos de las personas que dependen de él).
- Se tendrá en cuenta que tenga capital adicional, cuentas de ahorro o algunas propiedades como garantía del préstamo para su negocio, por lo cual, se recomienda tener las boletas de compra y venta de su mercadería. *“De lo contrario, si no tiene una propiedad, tenga siempre una copia de su contrato de alquiler y los pagos mensuales de su renta y sus constancias de pago de electricidad y agua”*, puntualizó.

Se puede concluir preliminarmente que el sistema financiero peruano ofrece servicios financieros a través de la banca, pero los intereses son altos y los requisitos para acceder a ellos están compuestos por exigencias que para algunos constituyen barreras, como el historial crediticio libre de penalidades, demostrar que poseen liquidez económica personal y empresarial o una propiedad como garantía, tener antigüedad y experiencia en el negocio, etc. Contexto que no favorece al común de emprendedores interesados en solicitar algún producto crediticio.

Según Wiener H. (2013), advierte que los problemas de acceso a financiamiento no sólo los sufren las pequeñas empresas agrarias; sino también, las medianas y grandes. No hay productos específicos para este sector, aseveró. Para nadie es un secreto que una de las principales trabas para que el sector agrario sea competitivo es el acceso al crédito.

Por lo que, si el emprendedor no lograra cumplir con los requisitos, tendría que buscar otras formas de financiamiento para conseguir el capital necesario y por lo general está referido a ingresos propios o en el mejor de los casos apoyo de inversionistas, con tasas de intereses más convenientes que estén a las posibilidades del emprendedor.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

- ¿Cuál es el nivel de eficacia de la gestión del financiamiento y que impacto tiene en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?

1.2.2. Problemas específicos

Se refieren a los siguientes:

- ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que facilitan la obtención de préstamos de capital con mayor frecuencia a las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?
- ¿Cuáles son los mecanismos adecuados que facilitan la obtención del financiamiento para las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?
- ¿Cómo influye la gestión del financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Determinar el nivel de relación que existe entre el diagnóstico de la gestión de financiamiento y la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.

1.3.2. Objetivos específicos

- Establecer las principales fuentes de financiamiento que facilitan la obtención de préstamos de capital con mayor

frecuencia a las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.

- Precisar los mecanismos adecuados que facilitan la obtención del financiamiento para las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.
- Definir la influencia de la gestión del financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, 2017.

1.4. Justificación del estudio

- El presente trabajo de investigación representa un aporte a la Escuela de Administración y Negocios Internacionales de nuestra casa de estudios, Universidad Alas Peruanas, por tanto, es susceptible de modificaciones, adiciones y actualizaciones de acuerdo al interés personal del autor en aplicar el conocimiento adquirido durante la vida universitaria.
- Justificación Social: Es importante porque se pretende brindar recomendaciones que faciliten a los emprendedores de empresas cooperativas, mejorar la rentabilidad a través de una correcta y oportuna gestión del financiamiento, impactando en la calidad de vida de la población de la provincia de Satipo.
- Justificación Teórica: La investigación pretende ampliar el conocimiento respecto a nuevas opciones de financiamiento para las empresas. Asimismo, este estudio sentará las bases para futuras investigaciones en el ámbito de las finanzas.
- Justificación Metodológica: Dentro del desarrollo de la investigación, se contribuye a desarrollar el concepto, identificar comportamientos y relación entre las variables a través del método inductivo.

1.5. Limitaciones de la investigación

1.5.1 Importancia

La investigación es importante porque está enfocada en constituir un documento de consulta de primera mano para el sector empresarial; con información actualizada y de aplicación sobre gestión del financiamiento que influirá positivamente en el desempeño de las micro y pequeñas empresas del rubro y por otra parte, servir como base académica para investigaciones de futuros profesionales en la realización de otros estudios parecidos en lo exportador, importador, productivo y comercial.

1.5.2 Limitaciones

Las limitaciones de la investigación se circunscriben solamente al ámbito externo de la provincia de Satipo, departamento de Junín, región de la selva central del Perú. Sin embargo, para efectos de una buena comprensión, citamos lo indicado por Ávila (2001, pág.87), que “una limitación consiste en que se deja de estudiar un aspecto del problema debido por alguna razón”. En tal sentido, precisamos brindar las razones que hubiere lugar en caso se presente alguna limitación en el desarrollo de la investigación.

1.5.3 Delimitación de la investigación

La investigación se realizará en la provincia de Satipo departamento de Junín, región de la selva central del Perú.

La provincia de Satipo se extiende sobre las estribaciones orientales de la Cordillera de los Andes, entre la Cordillera Oriental y el Llano Amazónico.

Geográficamente, se localiza en el sector suroriental del Perú, en el departamento de Junín, a 429 km al noreste de la ciudad de Lima y a 632 m.s.n.m. La mayor parte de su territorio se ubica en las zonas correspondientes a la ecoregión Selva Alta y Selva Baja (Brack, A. 1986a),

el cual se extiende desde los 4876 m.s.n.m. (cumbre próxima al nevado Bateacocha en el distrito de Pampa Hermosa) en la ecoregión Cordillera o Janca y desciende abruptamente hasta los 207 m.s.n.m. (Barrio Junín en el distrito de Río Tambo) en la Selva Baja u Omagua.

Esta característica le permite poseer una amplia variedad geomorfológica marcada por profundos cañones, ásperos contrafuertes, innumerables quebradas y extensos valles en donde se desarrolla una vasta diversidad biológica considerada entre las más ricas del mundo.

La principal actividad económica en esta provincia es la agrícola con la producción del café, cacao, y diversos frutales, como los plátanos, la papaya y principalmente la naranja, considerada como una de las mejores del Perú.

1.5.4 Delimitación espacial

La investigación se desarrollará dentro de las actividades de la asignatura Investigación Administrativa I de la Universidad Alas Peruanas.

1.5.5 Delimitación social

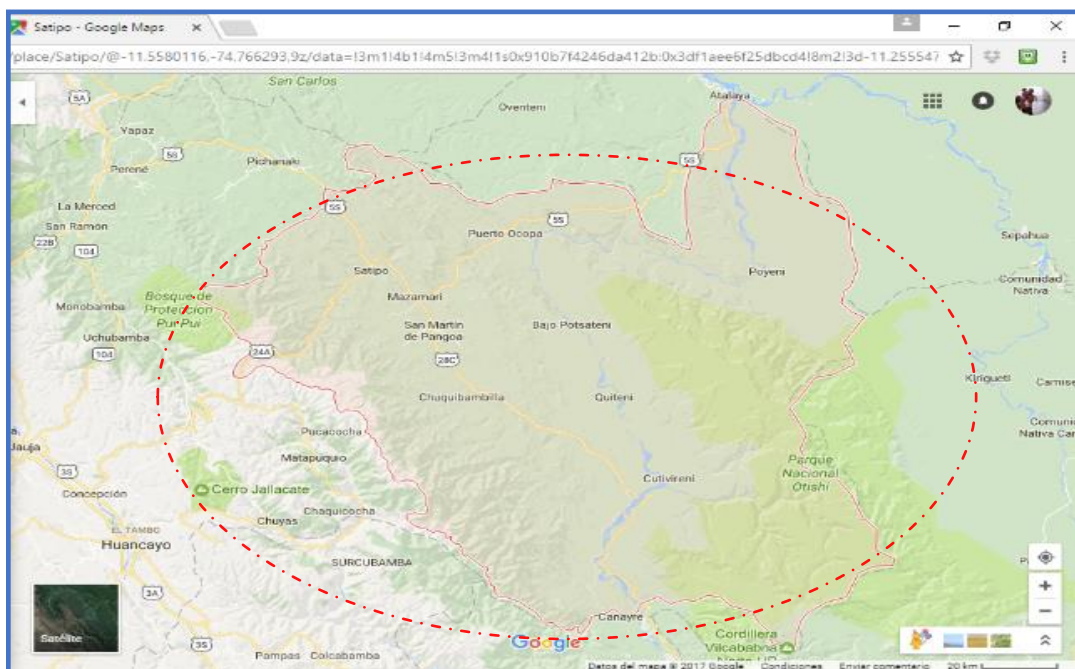
Corresponde aludir a la población de la provincia de Satipo, departamento de Junín, región de la selva central del Perú, como parte conformante de las cooperativas cafetaleras y en su efecto las que se beneficiarán con su gestión financiera.

Gráfico 1. Mapa del Perú y su ubicación en Sudamérica.



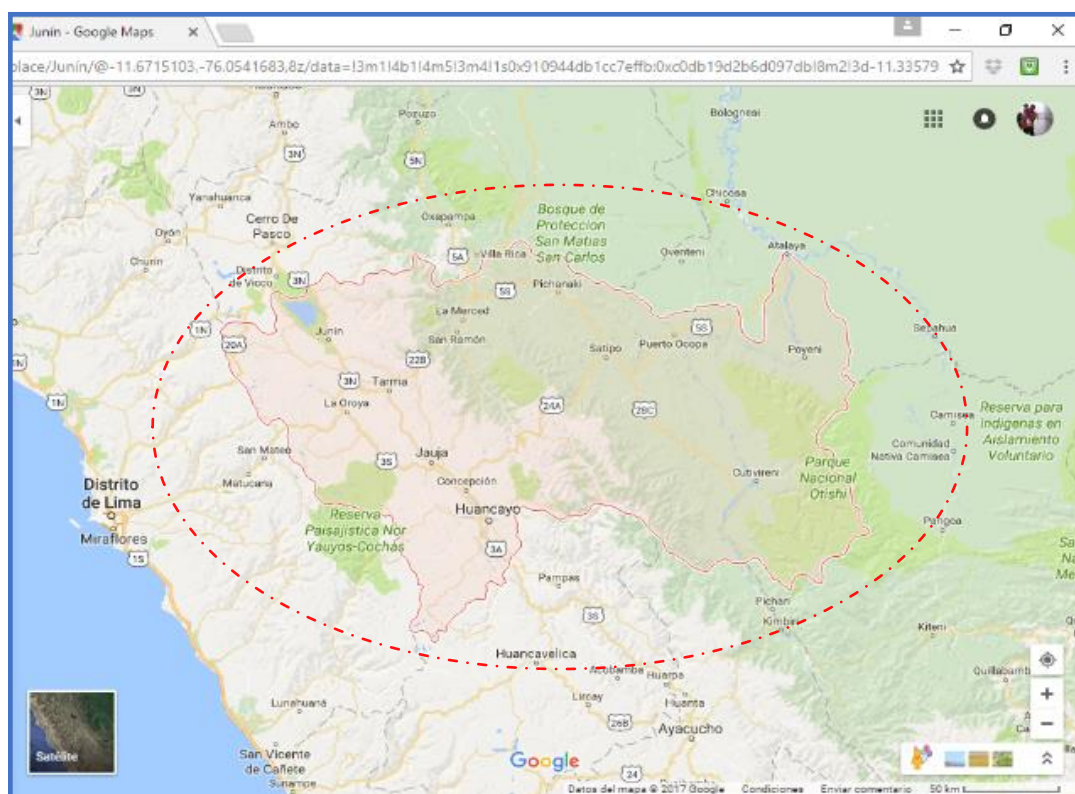
Fuente: Mapa Satelital País Perú, 2018.

Gráfico 2. Mapa de la Región Junín



Fuente: Maps Google, 2017

Gráfico 3. Mapa de la provincia de Satipo



Fuente: **Maps Google, 2017.**

1.5.6 Delimitación temporal

El estudio tendrá una duración de seis meses, comienza el 10 de diciembre 2017 y finaliza el 10 de abril del 2018.

1.5.7 Delimitación conceptual

La investigación se desarrollará bajo los preceptos de gestión de calidad, buenas prácticas para uso de instrumentos para el financiamiento e indicadores de gestión.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del estudio

Seguidamente, se citan antecedentes de investigación y estudios de autores que si bien no desarrollan el tema específico que se pretende desarrollar pero apoyan en la formalidad y rigor académico.

2.1.1 Antecedentes a nivel internacional

Cabrera (2013). Titulado “Estudio de evaluación de opciones de esquemas de financiamiento para apoyar la adaptación y mitigación al cambio climático para pequeños productores de café de la región del triffinio de Guatemala, Honduras y El Salvador”. Precisa que el objetivo del presente estudio es recopilar información que se pueda tener a disposición sobre proyectos o de mecanismos de intermediación financiera de diferentes organizaciones privadas, gubernamentales y no gubernamentales para la adaptación y mitigación al cambio climático que pudieran ser implementados para apoyar a pequeños productores de café, tales como seguros agrícolas, líneas de crédito / préstamo, mecanismos o proyectos de pago por Servicios Ambientales, entre otros.

Aunque los mecanismos o programas pueden darse a nivel nacional, es importante conocer su aplicabilidad en la región Triffinio –

zona transfronteriza que incluye departamentos y municipios de Honduras.

Guerrero (2010), Consultor IICA (Instituto Interamericano de Cooperación para la Agricultura), experto en Beneficiado Húmedo del Café, en su “Estudio de Diagnóstico y Diseño de Beneficios Húmedos de Café” indica que la caficultura Nicaragüense en los últimos diez ciclos (1996/1997 – 2005/2006) tuvo un apalancamiento financiero de comportamiento ascendente en el período 1996/1997 – 1999/2000 con cobertura del área cafetalera entre el 40.4% y 82.8%, que contribuyó a alcanzar una cosecha histórica pico de 2.083,256 quintales oro; después el financiamiento experimentó una disminución en el período 2000/2001 – 2005/2006 a niveles comprendidos entre 11.0% y 32.1% de cobertura del área cafetalera, incidiendo en el descenso de la producción de café. Este estudio es clara muestra que el financiamiento oportuno, da la oportunidad de obtener productividad.

Salazar M. (2005). Titulada “Análisis de rentabilidad financiera del programa C.A.F.E Practices de Starbucks en diferentes tipologías de productores cafeteros de altura en Costa Rica”. Refiere que la inestabilidad de precios en el café y especialmente precio bajo, han llevado a la crisis al sector cafetero. Para hacer frente a esta problemática se han buscado alternativas como mejorar calidades y buscar nuevos nichos de mercados como el café “sostenible”. El objetivo del estudio fue analizar la rentabilidad financiera de diferentes tipos de fincas cafeteras de altura a participar en el Programa “C.A.F.E - Practices” (PPP) de la compañía Starbucks; este programa piloto busca mejorar la sostenibilidad social, ambiental y económica de los productores y actores de la cadena. Así, se estudiaron 51 fincas cafeteras de 3 cooperativas en zonas de alturas superiores a los 1300 m de Costa Rica: Tarrazú, Dota y San Luís. Las fincas fueron agrupadas por sus características biofísicas y de manejo utilizando técnicas de análisis multivariado. Se definieron así cuatro tipos de fincas:

- 1) Fincas pequeñas familiares (P-F: 3,84 mz-1),
- 2) Fincas medianas con mano de obra familiar y temporal (M-TF: 8,04 mz-1),

3) Fincas grandes con mano de obra temporal y en menor escala permanente y familiar (MG-TPF: 14,14 mz-1) y 4) fincas grandes con mano de obra temporal y permanente (G-TP: 33,98 mz-1). A cada tipo, se le realizó un análisis de económico en el corto plazo "Sin PPP" utilizando indicadores no descontados y un análisis de financiero de largo plazo "Con y Sin PPP", utilizando el indicador del Valor Esperado de la Tierra.

La relación Beneficio/Costo. Para el ciclo cafetero 2004/05, el análisis financiero de corto plazo indicó que los cuatro tipos de fincas presentaron ingresos netos positivos con una relación ingreso/costo mayor a 1. Igualmente, bajo condiciones constantes tanto en precios y rendimientos, los resultados indican que el PPP es financieramente rentable para los diferentes tipos de fincas.

Sin embargo, estos resultados se deben tomar con "cautela" considerando que los incentivos de sostenibilidad del PPP no son a largo plazo. Esto no motiva a los productores a cambiar su manejo agronómico hacia una producción cafetera más amigable con el ambiente y con responsabilidad social hacia los trabajadores del cafetal.

2.1.2 Antecedente a nivel nacional

Quispe, Gina; Tapia, C. (2016). En su tesis "Representaciones sociales de productores de la central de cooperativas agrarias cafetaleras de los Valles de Sandia sobre la producción del café frente al cultivo de la hoja de coca 2016", para optar el título profesional de Licenciado en Sociología por la Universidad Nacional del Altiplano; investigación realizada con el objetivo de presentar una interpretación sobre las representaciones sociales de los productores de la Central de Cooperativas Agrarias Cafetaleras de los Valles de Sandía, sobre la producción de café frente al cultivo de coca 2016. La problemática se centró en el porque los caficultores disminuyeron el volumen de la producción de café e incrementaron el cultivo de coca. La metodología de

la investigación fue de cualitativa y transversal. Como resultados se llegó a que los productores tuvieron que migrar a cultivo de coca por el ataque de la plaga de la roya amarilla y también porque el cultivo de café es más fuerte o arduo que el de coca.

Chunga (2010), En su tesis titulado: "Las mypes y las fuentes de financiación"; tomado de la revista de investigación In crescendo de la universidad Católica los Ángeles de Chimbote, arriba a la siguiente conclusión: "La problemática de las mypes se centra en el financiamiento debido a que las entidades financieras consideran un riesgo invertir en este tipo de empresa toda vez, que ellas no les brindan las garantías necesarias para asegurar la devolución de su capital". Como se menciona en los párrafos anteriores las entidades financieras limitan y encarecen los créditos a las mypes dificultando de esta manera a que desarrollen fortalezas que le permitan competir con ventajas en un mundo globalizado.

2.1.3 Antecedente regional

Diario El Comercio Perú (31.05.2018). En su artículo sobre la creación de un "Clúster del café en la selva central", trata sobre el privilegio de nuestro país de ser productor de café. Sobre todo que el 35% de producción nacional corresponde a los cafetaleros de la selva central. Sin embargo, el objetivo es alertar el contexto en que nuestros cafetaleros se encuentran en una situación delicada. Luego de sobrevivir a los embates de la plaga "la roya amarilla" del año 2013, hoy tienen que superar la sobre producción mundial y los precios bajos.

El café peruano ya no es el boom. Perú producirá este año 4.5 millones de sacos, en comparación de Brasil (60 millones), Vietnam (30 millones), Indonesia (12 millones), Colombia (15 millones) y Honduras (9 millones). Esta sobreproducción ha generado que este año el precio del café baje a US\$115 por quintal en la Bolsa de New York. Si la producción de café demanda una inversión de US\$180 dólares por quintal, esto quiere decir que los agricultores están trabajando a pérdida, sin rentabilidad.

Pese al aumento de cafeterías de especialidad en Lima y algunas ciudades del interior, el consumo interno de café peruano no está creciendo como parece. El 70% del café que se toma en Perú es importado, el cual, en su mayoría, es café soluble. El otro 30% es café tostado producido con descartes y segundas.

2.1.4 Antecedente a nivel local

Cabrera J. (2015). En su tesis: "Características sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector agrario-rubro Camú Camú, del distrito de Yarinacocha 2015", para optar el título profesional de Contador por la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Este trabajo tuvo por objetivo general describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector agrario-rubro Camú Camú del distrito de Yarinacocha 2015. La metodología de 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, con la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto al financiamiento: El 80% declararon como inversión a la capacitación; el 90% consideran a la capacitación relevante; el 60% de sus trabajadores se capacitaron en temas relacionados al sembrío y cuidados de las plantas de Camú Camú. Respecto a la rentabilidad: El 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas no ha mejorado en los últimos años. Finalmente, el 100% de las Mypes estudiadas financian su actividad empresarial con autofinanciamiento, el 70% si capacita a su personal y la mayoría no son Rentables.

2.2 Bases teóricas

2.2.1 Teorías del financiamiento

Schnettler (2002), sostiene que es imprescriptible cuando nos referimos a la teoría financiera, lo ubiquemos dentro del contexto ubicado bajo un conjunto de supuestos generalmente conocidos como los supuestos de mercado perfecto. De cuyo conjunto de supuestos irrumpen

una serie de conclusiones respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas, que son elegantes y atractivas en su simplicidad. Entre las que podríamos puntualizar las siguientes, como la primera conclusión a aquella que establece que las decisiones de inversión y financiamiento son separables y que las empresas pueden elegir entre todos los proyectos de inversión disponibles y ordenar los mejores, sin reparar en la forma en que dichos proyectos son financiados. En la práctica cuando los propietarios de las empresas evalúan las consecuencias de financiarse de una determinada forma (eligen su estructura de capital), consideran generalmente una larga variedad de costos y beneficios. La decisión de elegir una estructura de capital es tan compleja, que no existe un sólo modelo que pueda capturar todos los aspectos distintivos relevantes. Lo anterior resulta aún más significativo en el caso de micro y pequeñas empresas (Mypes), en las cuales ciertas características las diferencian de las grandes empresas.

Las Mypes poseen habitualmente una porción de mercado relativamente pequeña, esto enfatiza la imposibilidad de la empresa de afectar su ambiente; las Mypes presentan especificidad en el producto ofertado a clientes que son por definición particulares, en este contexto las Mypes son evaluadas como más riesgosas de acuerdo al grado de incertidumbre dado por demandas no estables; a menudo la gerencia de los pequeños negocios reside en una persona, el gerente y/o propietario; el dinero invertido en los negocios es habitualmente dinero perteneciente al gerente y/o propietario, no dinero proveniente de inversores externos e impersonales lo que significará problemas de composición de cartera para el empresario y su inversión.

2.2.2 La teoría del trade-Off.

Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998), nos muestran la teoría del Trade- Off, se pretende sugerir que la estructura financiera óptima de las empresas quede determinada por la interacción de fuerzas competitivas que presionan sobre las decisiones de financiamiento. Dichas fuerzas,

vendrían a ser las ventajas impositivas del financiamiento con deuda y los costos de quiebra. Por un lado, como los intereses pagados por el endeudamiento son generalmente deducibles de la base impositiva del impuesto sobre la renta de las empresas, la solución óptima sería contratar el máximo posible de deuda. Sin embargo, por otro lado, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra. En la medida en que aumenta el endeudamiento se produce un incremento de los costos de quiebra y se llega a cierto punto en que los beneficios fiscales se enfrentan a la influencia negativa de los costos de quiebra. Con esto, y al aumentar la probabilidad de obtener resultados negativos, se genera la incertidumbre de alcanzar la protección impositiva que implicaría el endeudamiento.

Asimetrías de información

Agrega Fazzari (1998), estos modelos se basan en la idea de que aquellos agentes que actúan desde adentro de la empresa poseen mayor información sobre los flujos esperados de ingresos y las oportunidades de inversión que los que actúan desde afuera. En un primer enfoque, la deuda es considerada como un medio para señalar la confianza de los inversionistas en la empresa. Se establece que los administradores conocen la verdadera distribución de fondos de la empresa, mientras que los inversionistas externos no. El concepto que se encuentra detrás de este enfoque es la diferencia entre la deuda, que es una obligación contractual de pago periódico de intereses y principal, y las acciones, que se caracterizan por carecer de certeza en sus pagos. Por otro lado, un segundo enfoque, argumenta que la estructura financiera se determina como forma de mitigar las distorsiones que las asimetrías de información causan en las decisiones de inversión. Myers y Majluf (1984) plantean la existencia de una interacción entre decisiones de inversión y decisiones de financiamiento. Demuestran que las acciones podrán estar subvaluadas en el mercado si los inversionistas están menos informados que los administradores.

La teoría de financiamiento de la jerarquía de preferencias (Pecking Order) toma estas ideas para su desarrollo y establece que existe un orden de elección de las fuentes de financiamiento. Según los postulados de esta teoría, lo que determina la estructura financiera de las empresas es la intención de financiar nuevas inversiones, primero internamente con fondos propios, a continuación con deuda de bajo riesgo de exposición como la bancaria, posteriormente con deuda pública en el caso que ofrezca menor sub. Valuación que las acciones y en último lugar con nuevas acciones.

Asimismo, Brioso y Vigier (2006) en su proyecto “La Estructura del Financiamiento PYME” toda empresa nueva o en marcha requiere de financiamiento través del tiempo en general existen dos fuentes básicas de financiación: la deuda que puede provenir de diversas fuentes y el capital propio – interno o externo.

Capital propio

Concluye Fazzari (1998), que las fuentes internas o autofinanciamiento generados por el funcionamiento del negocio: las amortizaciones y las utilidades retenidas. Entre las fuentes externas de capital propio, se encuentran:

- Aportes de los propietarios e incorporación de nuevos socios, en las empresas de capital cerrado. En empresas de capital abierto, emisión de acciones.
- Capital de riesgo, se define como el capital proporcionado bajo la forma de inversión y participación en la gestión de empresas de crecimiento rápido, que no cotizan en mercado accionario, con el objetivo de lograr un alto retorno de la inversión. El capitalista del riesgo invierte generalmente en las fases iniciales de desarrollo de una empresa y luego de un tiempo prudencial retira su inversión.

La deuda

Herrera, Limón & Soto (2006), clasifican la deuda en tres grupos, según el siguiente detalle:

- Instituciones financieras: préstamos de bancos comerciales y otras instituciones financieras. Berger y Udell (1998) citado por Brioso y Vigier señala que en las Pymes, no todas las deudas son completamente de terceros, como en el caso de préstamos que toman los dueños, con garantía sobre sus bienes personales.
- Instituciones no financieras y Estado (Pasivos operativos): está conformado por los créditos comerciales, créditos de otros negocios, cargas sociales, impuestos a pagar.
- Individuos: por ejemplo los préstamos de familiares de los propietarios.
- Por otro lado, Herrera, Limón & Soto, nos muestran las:

Fuentes y formas de financiamiento a corto plazo.

- **El crédito bancario:** Es una de las maneras más utilizadas por parte de las empresas hoy en día de obtener un financiamiento necesario. Casi en su totalidad son bancos comerciales que manejan las cuentas de cheques de la empresa y tienen la mayor capacidad de préstamo de acuerdo con las leyes y disposiciones bancarias vigentes en la actualidad y proporcionan la mayoría de los servicios que la empresa requiera. Como la empresa acude con frecuencia al banco comercial en busca de recursos a corto plazo, la elección de uno en particular merece un examen cuidadoso. La empresa debe estar segura de que el banco podrá auxiliar a la empresa a satisfacer las necesidades de efectivo a corto plazo que ésta tenga y en el momento en que se presente.
- **Pagaré** es un instrumento negociable el cual es una "promesa" incondicional por escrito, dirigida de una persona a otra, firmada por el suscriptor del pagaré, comprometiéndose a pagar a su presentación, o en una fecha fija o tiempo futuro determinable, cierta cantidad de dinero en unión de sus intereses a una tasa especificada a la orden y al portador. Los pagarés se derivan de la venta de mercancía, de préstamos en efectivo, o de la conversión de una cuenta corriente. La mayor parte de los pagarés llevan intereses el cual se convierte en un

gasto para el girador y un ingreso para el beneficiario. Los instrumentos negociables son pagaderos a su vencimiento, de todos modos, a veces que no es posible cobrar un instrumento a su vencimiento, o puede surgir algún obstáculo que requiera acción legal.

- **Línea de crédito**, significa dinero siempre disponible en el banco, durante un período convenido de antemano. Es importante ya que el banco está de acuerdo en prestar a la empresa hasta una cantidad máxima, y dentro de cierto período, en el momento que lo solicite. Aunque por lo general no constituye una obligación legal entre las dos partes, la línea de crédito es casi siempre respetada por el banco y evita la negociación de un nuevo préstamo cada vez que la empresa necesita disponer de recursos.

- **Financiamiento por medio de la cuentas por cobrar**, es aquel en la cual la empresa consigue financiar dichas cuentas por cobrar consiguiendo recursos para invertirlos en ella. Es un método de financiamiento que resulta menos costoso y disminuye el riesgo de incumplimiento. Aporta muchos beneficios que radican en los costos que la empresa ahorra al no manejar sus propias operaciones de crédito. No hay costos de cobranza, puesto que existe un agente encargado de cobrar las cuentas; no hay costo del departamento de crédito, como contabilidad y sueldos, la empresa puede eludir el riesgo de incumplimiento si decide vender las cuentas sin responsabilidad, aunque esto por lo general más costoso, y puede obtener recursos con rapidez y prácticamente sin ningún retraso costo.

- **Financiamiento por medio de los inventarios**, es aquel en el cual se usa el inventario como garantía de un préstamo en que se confiere al acreedor el derecho de tomar posesión garantía en caso de que la empresa deje de cumplir. Es importante ya que le permite a los directores de la empresa usar el inventario de la empresa como fuente de recursos, gravando el inventario como colateral es posible obtener recursos de acuerdo con las formas específicas de financiamiento

usuales, en estos casos, como son el Depósito en Almacén Público, el Almacenamiento en la Fábrica, el Recibo en Custodia, la Garantía Flotante y la Hipoteca.

Fuentes y formas de financiamiento a largo plazo.

- **Hipoteca**, constituye un traslado condicionado de propiedad que es otorgado por el prestatario (deudor) al prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo. Es el que otorga la hipoteca y el acreedor es el que la recibe, en caso de que el prestamista no cancele dicha hipoteca, la misma le será arrebatada y pasará a manos del prestatario. Vale destacar que la finalidad de las hipotecas por parte del prestamista es obtener algún activo fijo, mientras que para el prestatario es el tener seguridad de pago por medio de dicha hipoteca así como el obtener ganancia de la misma por medio de los intereses generados.
- **Acciones**, se caracterizan por representar la participación patrimonial o de capital de un accionista dentro de la organización a la que pertenece. Son de mucha importancia ya que miden el nivel de participación y lo que le corresponde a un accionista por parte de la organización a la que representa, bien sea por concepto de dividendos, derechos de los accionistas, derechos preferenciales, etc.
- **Bonos**, representa al instrumento expreso y redactado en la forma de una promesa incondicional, certificada, en la cual el prestatario promete pagar una suma especificada en una futura fecha determinada, en unión a los intereses a una tasa determinada y en fechas determinadas. Cuando una sociedad anónima tiene necesidad de fondos adicionales a largo plazo se ve en el caso de tener que decidir entre la emisión de acciones adicionales del capital o de obtener préstamo expidiendo evidencia del adeudo en la forma de bonos. La emisión de bonos puede ser ventajosa si los actuales

accionistas prefieren no compartir su propiedad y las utilidades de la empresa con nuevos accionistas. El derecho de emitir bonos se deriva de la facultad para tomar dinero prestado que la ley otorga a las sociedades anónimas. El tenedor de un bono es un acreedor; un accionista es un propietario. Debido a que la mayor parte de los bonos tienen que estar respaldados por activos fijos tangibles de la empresa emisora, el propietario de un bono posiblemente goce de mayor protección a su inversión, el tipo de interés que se paga sobre los bonos es, por lo general, inferior a la tasa de dividendos que reciben las acciones de una empresa.

- **Arrendamiento financiero**, denominado como un contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario) a la cual se le permite el uso de esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, sus estipulaciones pueden variar según la situación y las necesidades de cada una de las partes.

La importancia del arrendamiento es la flexibilidad que presta para la empresa ya que no se limitan sus posibilidades de adoptar un cambio de planes inmediato o de emprender una acción no prevista con el fin de aprovechar una buena oportunidad o de ajustarse a los cambios que ocurran en el medio de la operación. El arrendamiento se presta al financiamiento por partes, lo que permite a la empresa recurrir a este medio para adquirir pequeños activos. Por otra parte, los pagos de arrendamiento son deducibles del impuesto como gasto de operación, por lo tanto, la empresa tiene mayor deducción fiscal cuando toma el arrendamiento. Para la empresa marginal el arrendamiento es la única forma de financiar la adquisición de activo. El riesgo se reduce porque la propiedad queda con el arrendado, y éste puede estar dispuesto a operar cuando otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. Esto facilita considerablemente la reorganización de la empresa.

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

Markowitz H. (1952) avanza 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.

2.2.4 Teoría de la rentabilidad y del riesgo. Modelo de mercado de Sharpe

El modelo de mercado de Sharpe W. (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 Sánchez (2002), en su lección Análisis Contable, titulado; Análisis de la rentabilidad de la empresa, concluye que 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.

-

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

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

- **La rentabilidad financiera**

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.

Realidad actual y las mypes

Castro W. (1999), nos dice que el efecto de las mypes en nuestro medio es bien conocido, la importancia que ha adquirido es impresionante, los datos lo confirman, el 75% de la PEA (Población Económicamente Activa) interviene en forma directa con esta actividad económica y el 98% de las organizaciones empresariales son Mypes.

Las mypes en el Perú mantienen un listado de problemas, acentuadas con la situación recesiva, en tal sentido se manifiesta:

- Casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales. Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan.
- La renovación de la tecnología no presenta precios competitivos.
- El costo de la capacitación es elevado, se necesita un acuerdo corporativo de las principales unidades generadoras de conocimiento a efectos de un despliegue masivo.
- Débil inclinación por la agrupación de los productores, siendo el efecto contrario por la dispersión de las Mypes en muchos gremios y el trabajo solitario e infructuoso.

- La legislación vigente, prevalece en su aspecto obsoleto, por la rigidez y reglamentarismo, además de no contar con mecanismos de promoción y que otorga mayor énfasis a los aspectos tributarios.

El Estado dentro de sus políticas de reactivación al sector productivo ha creado organismos que de alguna manera pretenden desarrollar y promocionar las mypes a nivel nacional e internacional. Además de programas que faciliten el crédito como los fondos de garantía, FOGAPI (Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria), FONREPE (Fondo de Respaldo para la Pequeña y Microempresa), para implementar alternativas viables a instituciones financieras como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDPYMES (Entidad de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa), la esperanza es crear un banco especializado para las MYPES(micro y pequeña empresas), la participación del Estado en compras dirigida a las MYPES, el papel del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales (MITINCI) y la Agencia de promoción de las exportaciones del Perú (PROMPEX).

La nueva Ley General de las mypes, debe contar con instrumentos que concrete la promoción y formalización a efectos de reordenar sus actividades. Propender lineamientos básicos a efectos de otorgar mayor dinamismo a los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, facilidad para el acceso al régimen tributario y el financiero. La innovación tecnológica requiere de la participación estatal, a efectos de brindar facilidades de importación de maquinarias, así como intervenir para la apertura de nuevos mercados.

Acceso financiamiento

En el 2006, el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) constituyó mediante Decreto Supremo No.134-2006-EF el programa Especial de Apoyo Financiero a la Microempresa y Pequeña Empresa (Prompyme) del Banco de la Nación, el cual contará inicialmente con S/. 200 millones

de recurso del Banco. Se autorizó al Banco de la Nación a firmar convenios de uso compartido de su infraestructura y agencias con estas entidades. Según la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), se espera que este programa financie a más de 100 mil microempresas y pequeñas empresas en el país.

El estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, para que así estas puedan tener una mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones, ampliar el tamaño de sus operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones. Asimismo la Corporación Financiera de Desarrollo -COFIDE, el Banco de la Nación y el Banco Agrario promueven y articulan integralmente a través de los intermediarios financieros el financiamiento a las MYPE, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financieros y de capitales.

En cuanto al Banco de la Nación este fue autorizado a ejecutar operaciones y servicios, con entidades de intermediación financiera, que pueden ser las EdMypes, Cajas Municipales y Cajas Rurales. Estas entidades están especializadas en otorgar créditos a las micros y pequeñas empresas (MYPE), para que solo a través de ellas, se les otorguen préstamos en las localidades donde el BN sea única oferta bancaria.

La micro y pequeña empresa

Marco Legal de las mypes en el Perú:

Base legal

Decreto Supremo N° 007-2008- TR

Reglamento Decreto Supremo N° 008-2008- TR.

Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.

Art. 1.- Objeto de la Ley

Esta ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Características de las mypes formales

Las mypes según ventas

Según el TUO de la Ley Mype, se define a las microempresas como aquellas unidades económicas con ventas anuales de hasta 150 UIT, en tanto que las pequeñas empresas tienen ventas anuales mayores a 150 UIT, hasta 1700 UIT.

Mype según número de trabajadores

Otra variable que caracteriza a las Mypes es el número de trabajadores que emplean para el desarrollo de la actividad empresarial. Según esta variable es microempresa aquella unidad económica que emplea de uno (1) hasta diez (10) trabajadores y es pequeña empresa aquella que emplea de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Mype según organización empresarial

Las empresas para el desarrollo de su actividad empresarial adoptan una forma de organización, sea como persona natural o persona jurídica, ello depende de la actividad económica a la que se dedicará, al capital, al número de personas que invierten en la empresa, al mercado o público objetivo del nuevo negocio, etc. La autoridad tributaria (SUNAT) recoge esta información y la clasifica por tipo de contribuyente.

Persona natural

Es la denominación legal que el Código Civil otorga a los individuos capaces de adquirir derechos, deberes y obligaciones. Al constituir una empresa como Persona Natural (con negocio), la persona asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la empresa, lo que implica que la persona asume la responsabilidad y garantiza con todo el

patrimonio que posea (los bienes que se encuentre a su nombre), las deudas u obligaciones que contrae la empresa.

Ventajas

Para la empresa, este tipo de organización representa bajos costos de entrada y salida del mercado, se puede crear y liquidar fácilmente, la constitución de la empresa es sencillo y rápido, no representa mayores trámites, la documentación requerida es mínima. La propiedad del patrimonio, el control y la administración de la empresa se encuentra centralizada en una persona.

Desventajas

Tiene responsabilidad ilimitada, el dueño asume de forma ilimitada toda la responsabilidad por las deudas u obligaciones que pueda contraer la empresa, garantiza las obligaciones de la empresa ante terceros con sus bienes personales.

Acceso limitado a créditos financieros, por lo cual tiene fondeo de capital limitado a lo que pueda aportar el dueño.

Persona jurídica

Tiene existencia legal pero no tiene existencia física y puede estar representada por una o más personas naturales. (Ley N° 21621 Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada y Ley General de Sociedades N°26887).

Ventajas

Los dueños de la empresa tienen responsabilidad limitada, se asume la responsabilidad por las deudas u obligaciones contraídas por la empresa, con los bienes, capital o patrimonio de la empresa.

Existe mayor disponibilidad de capital, el cual puede ser aportado por los socios.

Hay mayor posibilidad de acceder a créditos financieros.

Desventajas

Mayor costo de entrada de la empresa, se requiere más trámites y requisitos, por consiguiente, tiene mayor dificultad al momento de constituir la.

Se exige llevar y presentar una mayor cantidad de documentos contables, lo que implica un control tributario.

La propiedad, el control y la administración pueden recaer en varios socios, que en determinadas circunstancias puede dificultar la toma de decisiones.

Presenta una mayor cantidad de restricciones al momento de querer ampliar o reducir el patrimonio de la empresa.

Presenta mayor dificultad para liquidar o disolver la empresa. Para la constitución de una empresa como Persona Jurídica, él o los socios pueden elegir entre cuatro formas de organización empresarial. Si elige organizarse de manera individual operará bajo la modalidad de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.). Si elige organizarse de manera colectiva o social, puede adoptar cualquiera de las modalidades siguientes:

La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.)

Es una persona jurídica de derecho privado. Constituida por la voluntad de una sola persona (voluntad unipersonal). El Capital de la empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la empresa.

La empresa tiene patrimonio propio (conjunto de bienes a su nombre), que es distinto al patrimonio del titular o dueño. La responsabilidad de la empresa está limitada a su patrimonio. El titular del negocio no responde personalmente por las obligaciones de la empresa.

El titular será solidariamente responsable con el gerente de los actos infractores de la Ley practicados por su gerente. Siempre que consten en el Libro de Actas y no hayan sido anulados.

Órganos de la empresa

El Titular, es el órgano máximo de la empresa que tiene a su cargo la decisión de los bienes y actividades.

La Gerencia, es designada por el titular, tiene a su cargo la administración y representación de la empresa. El titular puede asumir el cargo de gerente, en cuyo caso asumirá las facultades, deberes y responsabilidades de ambos cargos y se le denominará: "Titular - Gerente".

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.C.R.L.)

Requiere de un mínimo de dos socios y no puede exceder de veinte socios.

Los socios tienen preferencia para la adquisición de las aportaciones.

El Capital Social está integrado por las aportaciones de los socios.

Al constituirse la sociedad, el capital debe estar pagado en no menos del 25% de cada participación. Así mismo debe estar depositado en una entidad bancaria o financiera del sistema financiero nacional a nombre de la sociedad. La responsabilidad de los socios se encuentra delimitada por el aporte efectuado, es decir, no responden personalmente o con su patrimonio por las deudas u obligaciones de la empresa.

La voluntad de los socios que representen la mayoría del capital social regirá la vida de la sociedad. El estatuto determina la forma y manera como se expresa la voluntad de los socios, pudiendo establecer cualquier medio que garantice su autenticidad. Es una alternativa típica para empresas familiares.

Órganos de la Empresa

- Junta General de Socios, representa a todos los socios de la empresa (Es el órgano máximo de la Empresa).
- Gerente, es el encargado de la administración y representación de la sociedad.
- Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.

Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)

El número de accionistas no puede ser menor de dos y como máximo tendrá 20 accionistas.

Se impone el derecho de adquisición preferente por los socios, salvo que el estatuto disponga lo contrario.

Se constituye por los fundadores al momento de otorgarse la escritura pública que contiene el pacto social y el estatuto, en cuyo caso suscriben íntegramente las acciones.

El Capital Social está representado por acciones nominativas y se conforma con los aportes (en bienes y/o en efectivo) de los socios, quienes no responden personalmente por las deudas sociales. Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada.

Órganos de la empresa

- Junta General de Accionistas: Es el órgano supremo de la sociedad. Está integrada por el total de socios que conforman la empresa.
- Gerente: es la persona en quien recae la representación legal y de gestión de la sociedad. El Gerente convoca a la junta de accionistas. Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.
- Directorio: el nombramiento de un Directorio por la Junta (ver S.A.C.) es facultativo (no es obligatorio).

Sociedad Anónima (S.A.)

Conformada por un número mínimo de 2 accionistas, no tiene un número máximo de accionistas. Es la modalidad ordinaria y la más tradicional. Su nacimiento es voluntario (usualmente surge de la voluntad de los futuros socios).

Como excepción su nacimiento puede ser legal, puesto que hay casos en que la Ley impone el modelo de la Sociedad Anónima, no

pudiendo optarse por otro por ejemplo, para la constitución de bancos y sociedades agentes de bolsa).

Órganos de la empresa

Junta General de Accionistas. Es el órgano supremo de la sociedad, está integrado por el total de accionistas. Su actividad se encuentra limitada por el estatuto. Cada acción da derecho a un voto. Directorio, órgano colegiado de existencia necesaria y obligatoria. Este órgano es elegido por la Junta General de Accionistas, conformada por un mínimo de 3 personas.

Los miembros del Directorio pueden ser socios.

- Gerente, es nombrado por el Directorio. Es el representante legal y administrativo de la empresa.
- Sub-gerente, reemplaza al Gerente en caso de ausencia.
- El Capital Social está constituido por el aporte de los socios o accionistas.

Está conformado por (1) bienes no dinerarios (muebles, equipos y maquinarias), (2) bienes dinerarios (efectivo) y (3) bienes mixtos (dinerarios y no dinerarios). Estos bienes, que constituyen el patrimonio social de la empresa, deben ser susceptibles de valorarse económicamente y transferirse a la sociedad.

El Objetivo Social se establece como determinante para aquellos negocios u operaciones lícitas que circunscriben sus actividades. Es decir que describen detalladamente las actividades que constituyen su objetivo social. En la descripción se incluyen las actividades relacionadas a sus fines. El objetivo social puede ser múltiple, pero siempre está referido a la actividad principal de la empresa. Las E.I.R.L. no pueden prestar servicio de dotación de personal de acuerdo al Art. 2° de la Ley 27626. Las consideraciones de Capital Social y Objetivo Social corresponden a las empresas organizadas como: Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima Cerrada y Sociedad anónima.

A partir de ahora las microempresas podrán constituirse como persona jurídica sin necesidad de pagar el capital mínimo suscrito. Sólo será necesario que los accionistas declaren su voluntad de operar como una Mype al momento del otorgamiento de la escritura pública.

2.3 Definición de términos

Cooperativismo

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

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

Legislación del cooperativismo

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

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

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

Los principios del cooperativismo

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

Membrecía abierta y voluntaria:

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

Control democrático de los miembros:

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

Participación económica de los miembros:

Los miembros contribuyen de manera equitativa y controlan de manera democrática el capital de la cooperativa. Por lo menos una parte de ese capital es propiedad común de la cooperativa. Usualmente reciben una compensación limitada, si es que la hay, sobre el capital suscrito como condición de membresía. Los miembros asignan excedentes para cualquiera de los siguientes propósitos: el desarrollo de la cooperativa mediante la posible creación de reservas, de la cual al menos una parte debe ser indivisible; los beneficios para los miembros en proporción con sus transacciones con la cooperativa; y el apoyo a otras actividades según lo apruebe la membresía. Toda cooperativa se constituye con el aporte de los socios que, en conjunto, forman un capital social que les permite realizar sus actividades. Los aportes, en consecuencia, perciben un interés no competitivo con el de los bancos puesto que no tienen fines de lucro, es menor, de tal manera que les permite un margen de ahorro en el seno de la institución cooperativa.

Autonomía e independencia.

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

Educación, formación e información:

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

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

Cooperación entre cooperativas:

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

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

Valores cooperativos

Las empresas cooperativas se basan en los valores de ayuda mutua, responsabilidad, democracia, igualdad, equidad y solidaridad. “Siguiendo la tradición de sus fundadores sus miembros creen en los valores éticos de honestidad, transparencia, responsabilidad social y preocupación por los demás. El cultivo de las mismas será medibles en la actitud que cada miembro le ponga en su accionar “.

Consideraciones normativas del cooperativismo peruano

Adicional de los principios enumerados y analizados, el Decreto Legislativo N° 085 así como el Decreto Supremo N° 074-90-TR, texto único y concordado de la Ley general de cooperativas, se impone la

exigencia a estas instituciones a cumplir con las siguientes normas básicas.

- Mantener neutralidad religiosa y política partidaria: Significa que las cooperativas son entidades destinadas a fomentar la unión, camaradería y solidaridad, en consecuencia, no pueden ser organizadas para servir a determinado sector u orden religiosa, ni mucho menos para ponerse al servicio de determinado grupo político. Es, pues, un crisol donde se funden todos los credos y partidos en procura de la unión y ayuda universal.
- Reconocer la igualdad de derechos y obligaciones en todos los socios integrantes, sin discriminación alguna”: Significa que en una institución donde todos cooperan para lograr el bien común, no caben las desigualdades. Todos de acuerdo a ley, estatuto y reglamento, tienen los mismos derechos y obligaciones; socios comunes y dirigentes. Es, pues, una consecuencia y carácter distintivo de la práctica de democracia institucional.
- Reconocer a todos los socios el derecho de un voto por persona, independiente de la cuantía de sus aportaciones”: “Establecidas sobre la base de la igualdad y la ayuda mutua, las cooperativas otorgan a cada persona un solo voto en los comicios electorales que la institución convoque. Aquí no predomina el número o cantidad de aportaciones, que pueden ser muchas o pocas, todos votan por igual, en concordancia además con el control democrático de un voto por socio”.
- Tener duración indefinida: Esto es, las cooperativas no pueden instituirse por un tiempo limitado; su duración se prolonga a fin de favorecer y vigorizar el movimiento al tiempo que satisfacer mejor las necesidades de sus asociados aportantes.

- Estar integradas por un número variable de socios y tener capital variable e ilimitado”: Significa que no hay límite en el número de socios, cuantos más, mejor; la empresa se favorece, presta mejores servicios los mismos que pueden ser ampliados. Esto último se aplica al capital que, si bien es cierto, como los socios, se exigen un mínimo, en cambio no se señala el máximo del capital social. Esto apoya el crecimiento y la expansión de la cooperativa.

Capacitación

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.

La capacitación se refiere a los métodos que se usan para proporcionar a las personas dentro de la empresa las habilidades que necesitan para realizar su trabajo, esta abarca desde pequeños cursos sobre terminología hasta cursos que le permitan al usuario entender el funcionamiento del sistema nuevo, ya sea teórico o a base de prácticas o mejor aún, combinando los dos.

También se puede definir a la capacitación como el proceso de aprendizaje al que se somete una persona a fin de obtener y desarrollar la concepción de ideas abstractas mediante la ampliación de procesos mentales y de la teoría para tomar decisiones no programadas. Así también otras teorías manifiestan que la capacitación es el conjunto de conocimientos sobre el puesto que se debe desempeñar de manera eficiente y eficaz (La capacitación y adiestramiento en México).

Capacitación de personal

La capacitación propiamente tal consiste en: 1) explicar y demostrar la forma correcta de realizar la tarea; 2) ayudar al personal a desempeñarse primero bajo supervisión; 3) luego permitir que el personal

se desempeñe solo; 4) evaluar el desempeño laboral y 5) capacitar a los trabajadores según los resultados de la evaluación. Es posible que haya que repetir estos pasos varias veces antes de que un trabajador capte correctamente lo que debe hacer. Cuando el trabajador ha asimilado el material, este puede 6) afianzar sus conocimientos capacitando a otra persona.

Capacitación laboral

La **mejora continua** es clave para los integrantes de una empresa, ya que les permite conocer las **últimas tendencias y estrategias laborales** y no quedarse sólo con lo que aprendieron en la universidad. Esto favorece su operatividad, creatividad y niveles de innovación por parte de los trabajadores, conceptos muy valorados dentro del mundo de los negocios.

Plan de capacitación

Es en esencia un plan organizado para poner en marcha el proceso de aprendizaje del empleado.

Proceso de capacitación

La capacitación es el proceso de enseñanza–aprendizaje que se inicia con un diagnóstico de las necesidades de capacitación, establece un programa y se apoya en diferentes métodos que se utilizan para fomentar en los empleados nuevos y actuales las habilidades que necesitan para ejecutar las labores en forma adecuada.

Competitividad

Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijando un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijando una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas competitivas podrían asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias del mercado que lo impidan.

Financiamiento

Se conoce como financiamiento o financiación *el mecanismo por medio del cual se aporta dinero o se concede un crédito a una persona, empresa u organización para que esta lleve a cabo un proyecto*, adquiera bienes o servicios, cubra los gastos de una actividad u obra, o cumpla sus compromisos con sus proveedores.

2.4 Hipótesis

2.4.1 Hipótesis general

El financiamiento externo producto de la gestión del financiera de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017, tiene un impacto positivo en la rentabilidad.

2.4.2 Hipótesis específicas

- Las fuentes de financiamiento establecidas para la obtención de préstamos de capital con mayor frecuencia para cooperativa del sector cafetalero de exportación son significativas en la provincia de Satipo, año 2017.
- Los mecanismos que facilitan la obtención adecuada del financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación son significativas en la provincia de Satipo, año 2017.
- La gestión del financiamiento influye en la rentabilidad de la cooperativa del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.

2.5 Variables

2.5.1 Definición conceptual de la variable

Financiamiento

Se define como la adquisición del recurso financiero para componer el capital de trabajo de una actividad económica.

Rentabilidad

Es el resultado esperado luego del uso del capital de trabajo en una actividad económica.

2.5.2 Definición operacional de la variable

Financiamiento

Cuando la empresa ha planificado alcanzar un objetivo propuesto, se produce la necesidad de contar con recursos económicos para sus operaciones, pudiendo provenir de un financiamiento.

Rentabilidad

Luego de ejecutar las operaciones para alcanzar los objetivos propuestos, la empresa analiza la efectividad del uso de sus recursos humanos, financieros y operativos para verificar su rentabilidad.

2.5.3 Operacionalización de las variables

Variable Independiente

Compuesta por:

- Falta de capacitación en manejo de recursos económicos.
- Falta de análisis antes de concretar el financiamiento del crédito.
- Deficiente gestión para el financiamiento del negocio.

Variable dependiente

Compuesta por:

- Financiamiento en mercado negro del dinero.
- Incumplimiento de compromisos financieros.
- Pago de altas tasas de interés.

Tabla N° 1 Operacionalización de las variables

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento 	<p>Se define como la adquisición del recurso financiero para componer el capital de trabajo de una actividad económica.</p>	<p>Cuando la empresa ha planificado alcanzar un objetivo propuesto, se produce la necesidad de contar con recursos económicos para sus operaciones, pudiendo provenir de un financiamiento.</p>	<p>Financiamiento:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tipo - Monto - Plazo - Tasa de interés
<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad 	<p>Es el resultado esperado luego del uso del capital de trabajo en una actividad económica.</p>	<p>Luego de ejecutar las operaciones para alcanzar los objetivos propuestos, la empresa analiza la efectividad del uso de sus recursos humanos, financieros y operativos para verificar su rentabilidad.</p>	<p>Rentabilidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ventas / capital invertido - Ventas / Activo Total

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Tipo y nivel de investigación

3.1.1 Tipo de Investigación

Del tipo cuantitativa. Porque para el desarrollo de la investigación se apoyó en métodos y técnicas estadísticas.

3.1.2 Nivel de investigación

El nivel de la investigación es descriptiva, porque se tiene como objetivo describir y evidenciar con interpretación de datos específicos el diagnóstico favorable de un correcto servicio financiero en las cooperativas cafetaleras en estudio.

3.1.3 Método

La presente investigación tiene un método inductivo, porque se determina según el comportamiento de las variables, a través de entrevistas y encuestas; para determinar nociones generales sobre la investigación.

3.2 Descripción del ámbito de la investigación

La investigación se realizó en el ámbito de la provincia de Satipo en el departamento de Junín; selva central, donde se encuentran instaladas las cooperativas cafetaleras.

El periodo de estudio incluye datos del año 2017, referente a la gestión de los financiamientos en la Zona de la Selva Central (Satipo).

3.3 Población y muestreo

3.3.1 Población

La población está conformada por las 15 empresas cooperativistas cafetaleras de la provincia de Satipo.

Para tal efecto, se realizó la determinación consultando la base de datos de Registros Públicos, Sunat y Municipalidad Provincial de Satipo.

3.3.2 Muestra

En razón de la accesibilidad de las empresas cafetaleras de la provincia de Satipo y por conveniencia de la investigación, la muestra será el 100 % de la población. Como se muestra en el cuadro adjunto:

EMPRESA CAFETALERA	DIRECCIÓN
Coop. Agraria Cafetalera Satipo Ltda.	M. Prado Nro. 459
Cooperativa Agraria Cafetalera Pangoa	Av. Los cafetaleros N° 600, S. Martín 12321
Coinca Café	Calle Colonos Fundadores N° 534
Cooperativa Agraria Cafetalera	Calle 1 N° 320, urb. Santa Leonor-Satipo
Coffee Break Satipo	Jr. Manuel Prado 329
Cooperativa Agroecológica Cafetalera Pichanaki	Av. Marginal 625

Negociaciones Agroindustrial Arévalo S.A	Av. Jerónimo Jiménez Cdra. 9
Maq. Ec. Para el buen café Meksa	Fundo Anja sector Yesu Pasco-Oxapampa
Oxagatz Café	Jirón Rufner, 240
Cooperativa Agropecuaria cafetalera	Av. Manuel Prado 588
Coop. Agraria Cafetalera San Isidro	Av. Las Rosas S/N-Satipo
Corporación Cafetalera "Cristo Rey"	Jr. Pedro Celestino S/N
Cooperativa Agraria Cafetalera "El Milagro"	Av. Marginal 628
Cooperativa Agraria Cafetalera Tiobamba	Av. Los cafetaleros 620
Cooperativa Cafetalera Tahuantinsuyo	Av. Marginal 293

Fuente: Elaboración propia

3.4 Técnicas e Instrumentos para la recolección de datos

3.4.1 Técnicas

Entrevista:

Técnica que se realiza vía lenguaje oral.

Encuestas: Técnica para obtener información directa de los involucrados del tema en estudio.

3.4.2 Instrumentos

Cuestionario: Se trata del listado de un conjunto de preguntas relacionadas a las variables de estudio, contenidas en una encuesta.

3.5 Validez y confiabilidad del instrumento

Se realizó la prueba de fiabilidad, denominado Coeficiente de Cronbach. Así mismo, los instrumentos utilizados serán aplicados en el campo, con evidencias en la obtención de los resultados.

Para corroborar la confiabilidad y calidad de la información, se aplicó encuestas a personas contempladas al azar; así como también, entrevista a los que conocen muy de cerca el tema de estudio.

Prueba de Fiabilidad: Coeficiente de Cronbach

→ **Fiabilidad**

Escala: ALL VARIABLES

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	15	100,0

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,728	26

DATASET ACTIVATE Conjunto_de_datos0.

SAVE OUTFILE='D:\Crysber\Universidad\UAP\Asesorias\Tesis\Eduardo\Resultados Eduardo.sav'
/COMPRESSED.

Fuente: IBM SPSS Statistics v.24

3.6 Plan de recolección y procesamiento de datos

El análisis de los datos recolectados durante la investigación se efectuará mediante el análisis descriptivo del comportamiento de las variables observadas.

Para la tabulación de los datos se utilizará el programa SPSS STATISTICS 24, diseñado exclusivamente para estadística e investigación.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS

A. Del Emprendedor:

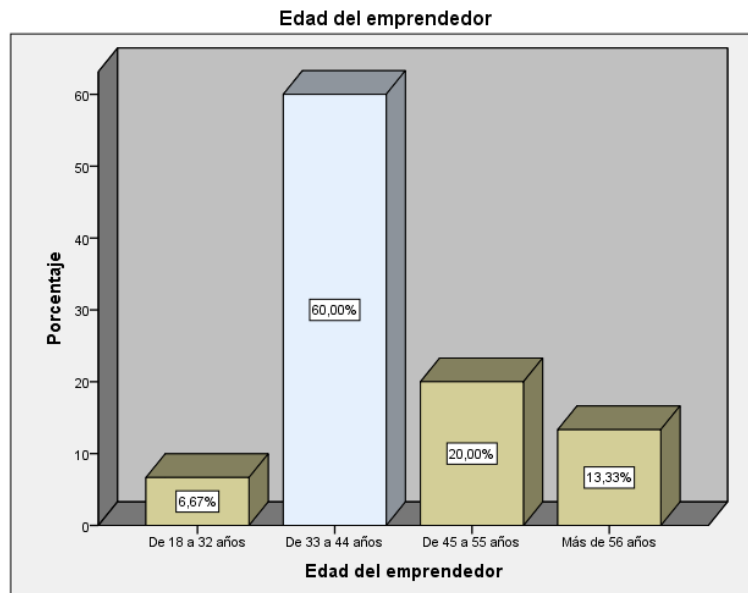
TABLA N° 2

Edad del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 18 a 32 años	1	6,7	6,7	6,7
	De 33 a 44 años	9	60,0	60,0	66,7
	De 45 a 55 años	3	20,0	20,0	86,7
	Más de 56 años	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 4



Fuente: Elaboración propia

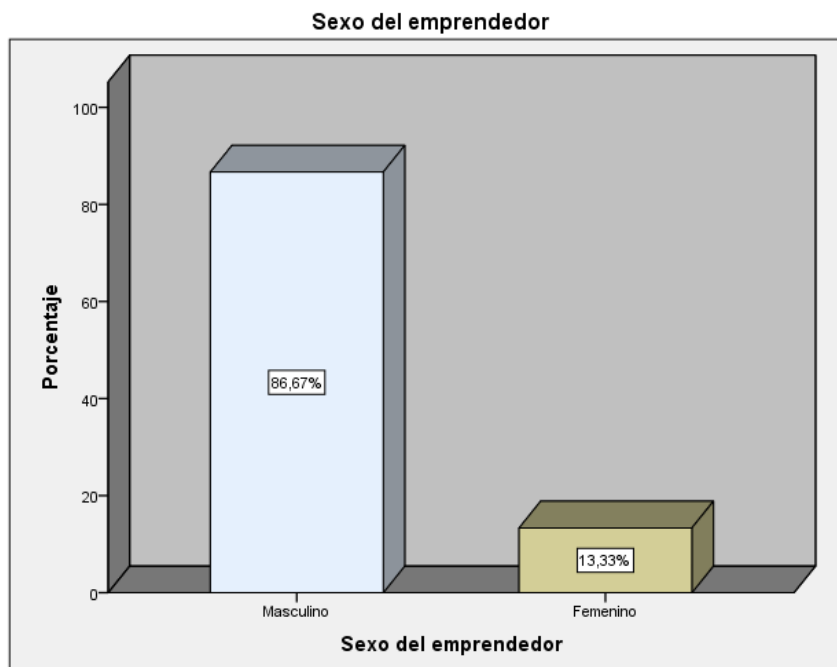
Interpretación: La investigación nos muestra que los emprendedores en su mayoría, se encuentran en el rango de 33 a 44 años (60.0%) y de 45 a 55 años (20,0%).

TABLA N° 3

		Sexo del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Masculino	13	86,7	86,7	86,7
	Femenino	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 5



Fuente: Elaboración propia.

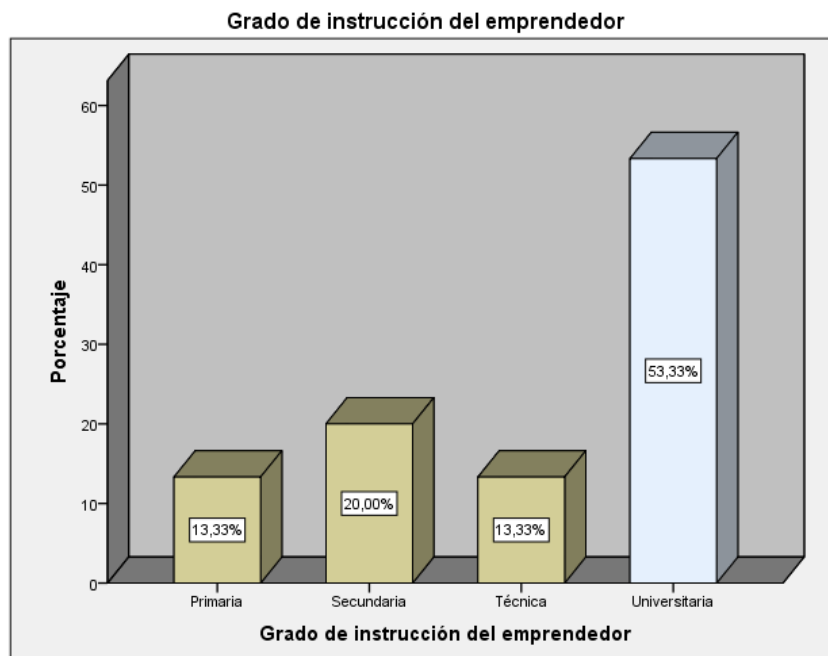
Interpretación: La investigación nos muestra el predominio del sexo masculino en el rubro: 86.7%; femenino 13.3%.

TABLA N° 4

		Grado de instrucción del emprendedor			
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Primaria	2	13,3	13,3	13,3
	Secundaria	3	20,0	20,0	33,3
	Técnica	2	13,3	13,3	46,7
	Universitaria	8	53,3	53,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 6



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: La investigación nos muestra que el 53.3% ha tenido formación universitaria; secundaria (20%); primaria (13.3%) y técnica (13.3%).

TABLA N° 5

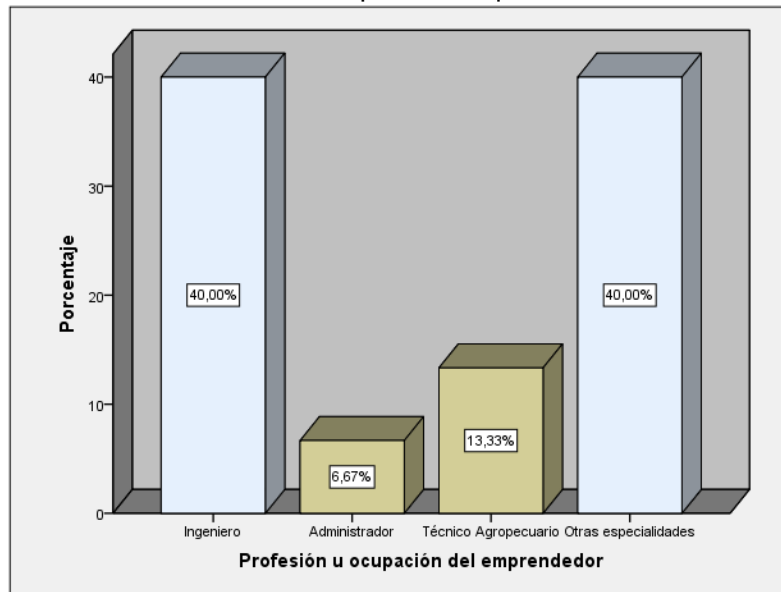
Profesión u ocupación del emprendedor

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ingeniero	6	40,0	40,0	40,0
	Administrador	1	6,7	6,7	46,7
	Técnico Agropecuario	2	13,3	13,3	60,0
	Otras especialidades	6	40,0	40,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 7

Profesión u ocupación del emprendedor



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: De la investigación destaca Ingeniería (40%), otras especialidades (40%); Técnico agropecuario (13.3%); y Administrador (6.7%). Los resultados nos indican que existe una mejor preparación para conducir los destinos de las mypes del sector.

B. De la Formalización:

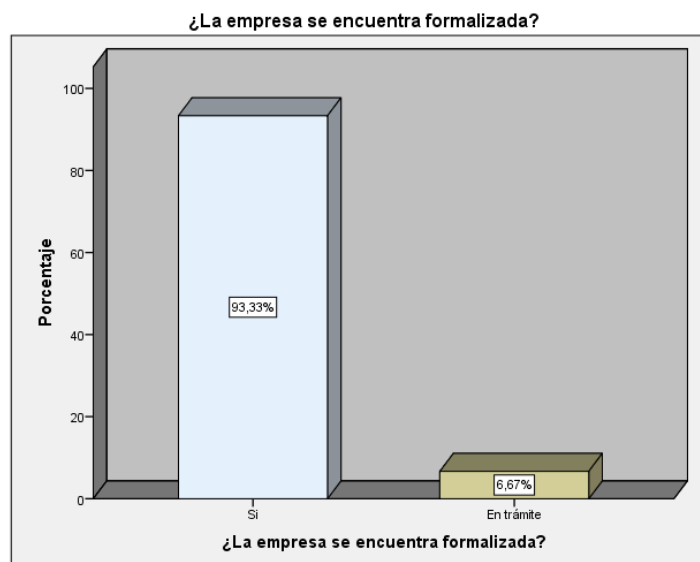
TABLA N° 6

¿La empresa se encuentra formalizada?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	14	93,3	93,3	93,3
	En trámite	1	6,7	6,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 8



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Según la investigación, el 93,3% de las mypes del sector cafetalero están formalizadas (93.3%). Solo una aún no se formaliza por completos (6.7%).

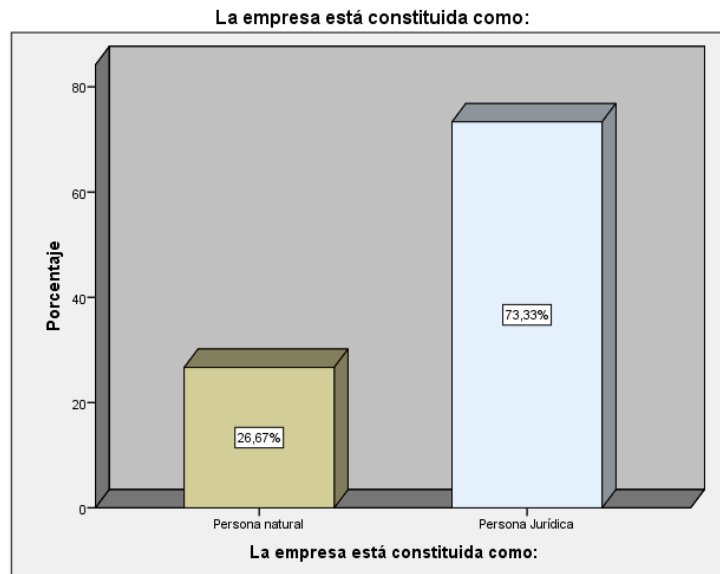
TABLA N° 7

La empresa está constituida como:

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Persona natural	4	26,7	26,7	26,7
	Persona Jurídica	11	73,3	73,3	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 9



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Según la investigación, el 73,3% se han constituido como persona jurídica. Un 26.7% como persona natural.

TABLA N° 8

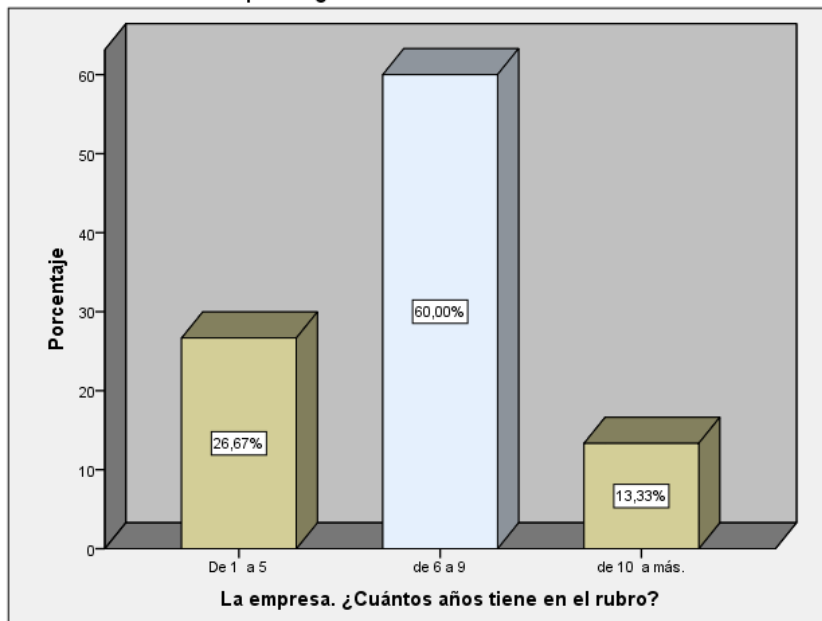
La empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 5	4	26,7	26,7	26,7
	de 6 a 9	9	60,0	60,0	86,7
	de 10 a más.	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 10

La empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Según la investigación, el 60% de las mypes están en el rango de 6 a 9 años; de 1 a 5 años (26.7%) y de 10 a más años (13.3%).

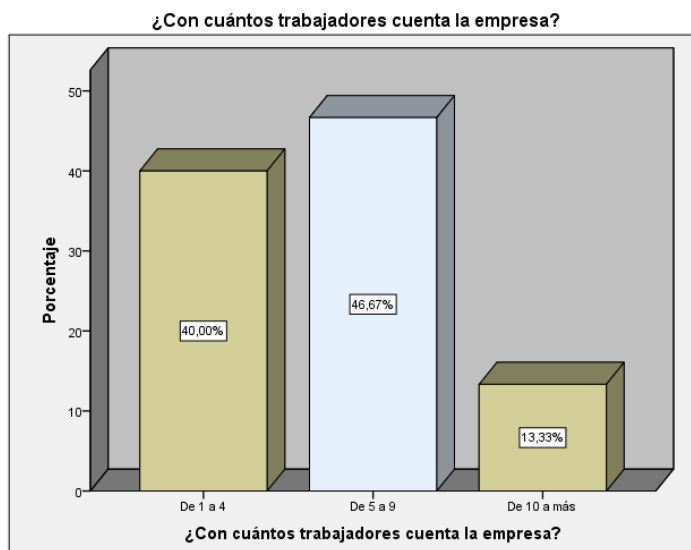
TABLA N° 9

¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 4	6	40,0	40,0	40,0
	De 5 a 9	7	46,7	46,7	86,7
	De 10 a más	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 11



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Según información recabada de la encuesta, las mypes del sector cuentan: de 5 a 9 trabajadores (46.7%); de 1 a 4 trabajadores (40.0%) y de 10 a más (13.3%).

TABLA N° 10

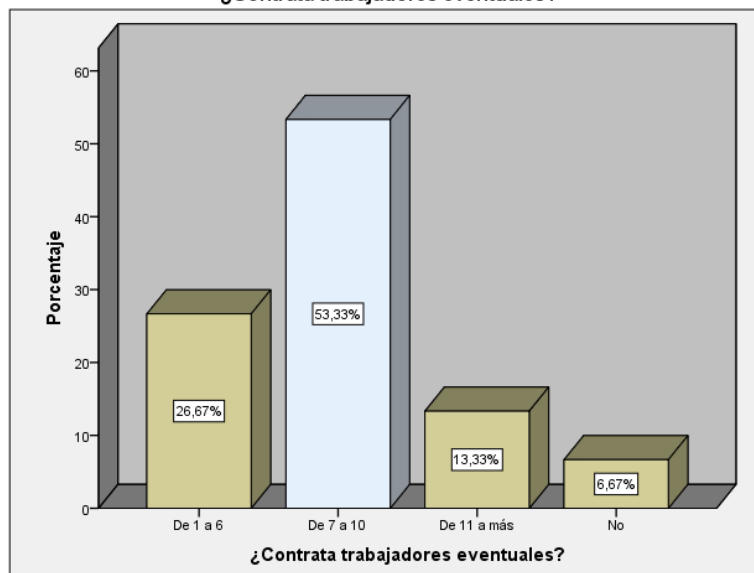
¿Contrata trabajadores eventuales?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	De 1 a 6	4	26,7	26,7	26,7
	De 7 a 10	8	53,3	53,3	80,0
	De 11 a más	2	13,3	13,3	93,3
	No	1	6,7	6,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 12

¿Contrata trabajadores eventuales?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Respecto a trabajadores eventuales, las mypes contratan: de 7 a 10 trabajadores (53.3%); de 1 a 6 trabajadores (26.7%); de 11 a más (13.3%); ningún trabajador (6,7%). El principal motivo recae en las etapas de cultivo y cosecha del café.

C. Del Financiamiento:

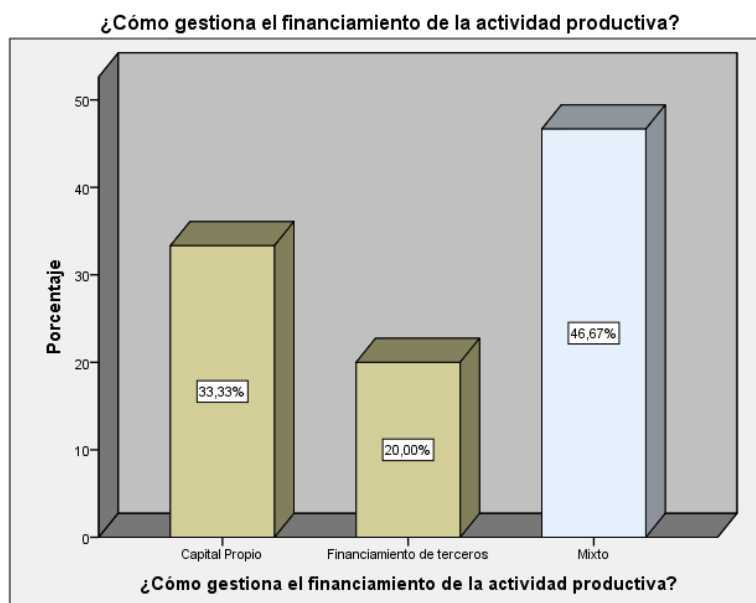
TABLA N° 11

¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital Propio	5	33,3	33,3	33,3
	Financiamiento de terceros	3	20,0	20,0	53,3
	Mixto	7	46,7	46,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 13



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Según la información obtenida, el 46.7% de las cooperativas encuestadas cuenta con capital mixto (capital propio + capital financiado); con capital propio (33.3%) y financiamiento de terceros (20,0%).

TABLA N° 12

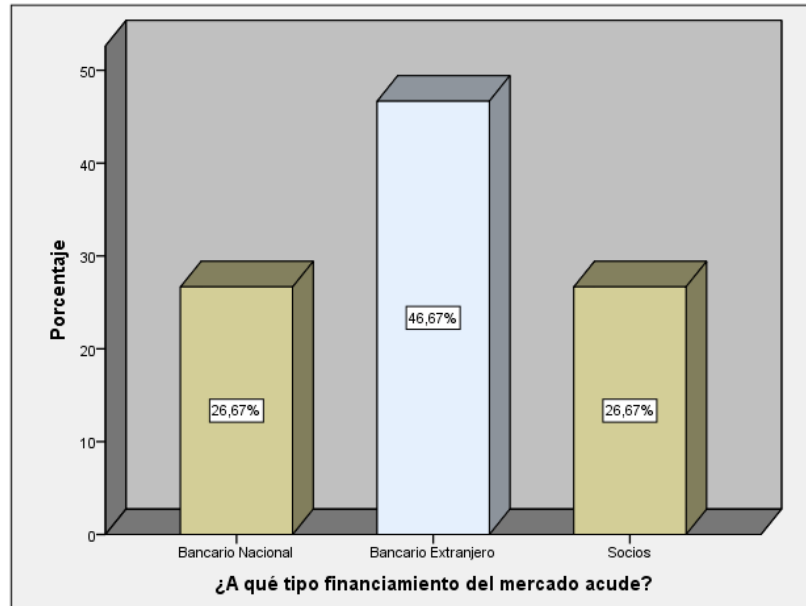
¿A qué tipo de financiamiento del mercado acude?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancario Nacional	4	26,7	26,7	26,7
	Bancario Extranjero	7	46,7	46,7	73,3
	Socios	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 14

¿A qué tipo de financiamiento del mercado acude?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En la gráfica se aprecia que las cooperativas prefieren la banca extranjera para conseguir financiamiento para sus operaciones productivas (46.7%); financiamiento Bancario Nacional (26.7%) y de parte de los “Socios” 26.7%.

TABLA N° 13

¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Agrobanco	5	33,3	33,3	33,3
	Banca Extranjera	10	66,7	66,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 15

¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los directivos de las cooperativas manifiestan que es la “Banca Extranjera” (66.7%) las que brindan más facilidades para la obtención de créditos. Respecto a la banca nacional, ellos identificaron a la entidad “Agrobanco” (33.3%).

TABLA N° 14

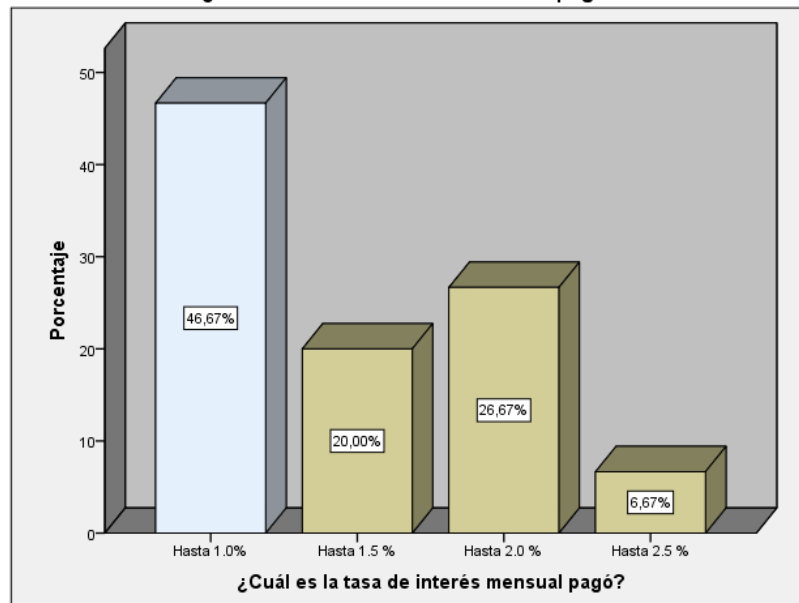
¿Cuál es la tasa de interés mensual pagó?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta 1.0%	7	46,7	46,7	46,7
	Hasta 1.5 %	3	20,0	20,0	66,7
	Hasta 2.0 %	4	26,7	26,7	93,3
	Hasta 2.5 %	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 16

¿Cuál es la tasa de interés mensual pagó?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: La mayoría de las cooperativas manifiestan que pagaron por los préstamos que les otorgaron una tasa de interés de “hasta 1%” (46.7%). Indudablemente una tasa muy atractiva. Seguidamente: “hasta 1.5%” (20,0%); “hasta 2,0%” (26,7%) y “hasta 2.5%” (6,70%).

TABLA N° 15

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	80,0	80,0	80,0
	No	3	20,0	20,0	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 17



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: En la investigación se recogió que los emprendedores manifiestan que “Sí” les otorgaron los préstamos como fueron solicitados (80%). “No”, (20%).

TABLA N° 16

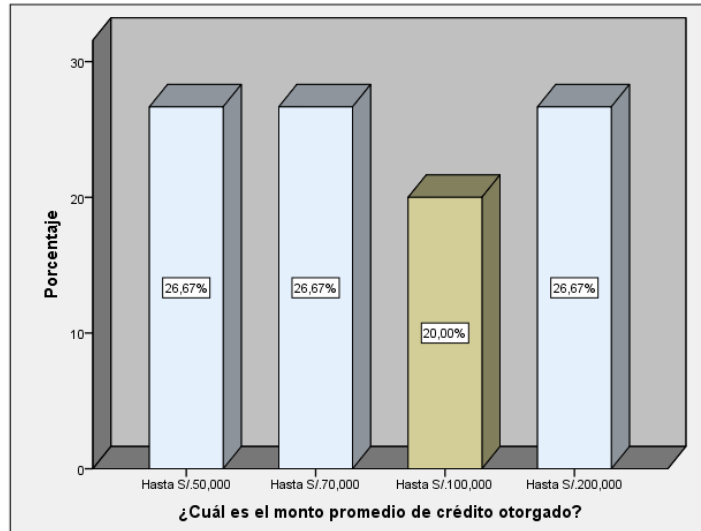
¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Hasta S/.50,000	4	26,7	26,7	26,7
	Hasta S/.70,000	4	26,7	26,7	53,3
	Hasta S/.100,000	3	20,0	20,0	73,3
	Hasta S/.200,000	4	26,7	26,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 18

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los emprendedores manifiestan que los montos otorgados fueron: hasta S/.50.000 (26.7%); hasta S/.70.000 (26.7%); hasta S/.200.000 (26.7%) y hasta S/.100.000 (20%).

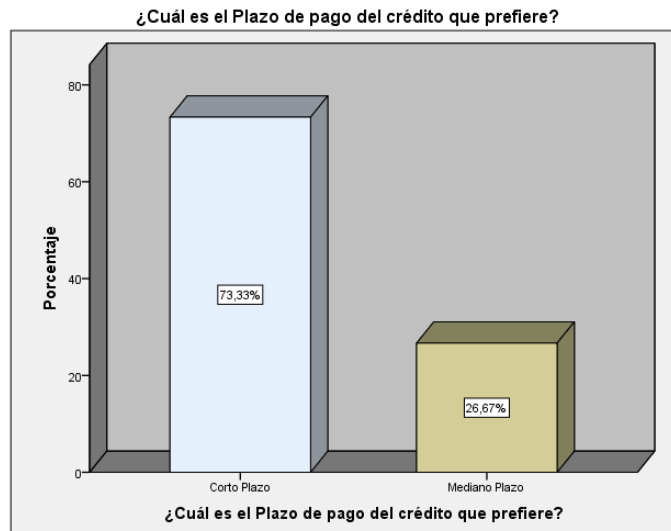
TABLA N° 17

¿Cuál es el plazo de pago del crédito que prefiere?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Corto Plazo	11	73,3	73,3	73,3
	Mediano Plazo	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 19



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los emprendedores manifestaron que gestionaron el pago de los créditos otorgados en el “corto plazo” (73.3%) y “mediano plazo” (26.7%).

TABLA N° 18

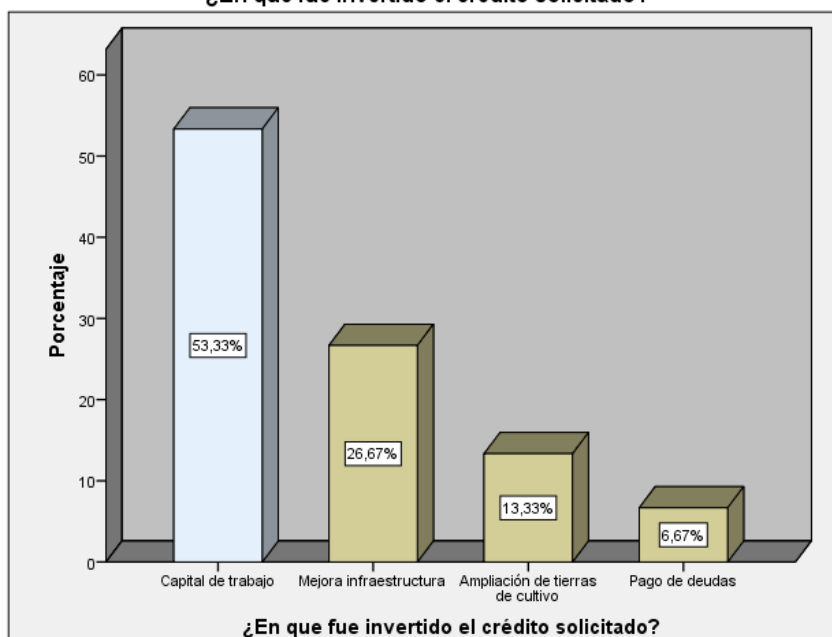
¿En que fue invertido el crédito solicitado?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Capital de trabajo	8	53,3	53,3	53,3
	Mejora infraestructura	4	26,7	26,7	80,0
	Ampliación de tierras de cultivo	2	13,3	13,3	93,3
	Pago de deudas	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 20

¿En que fue invertido el crédito solicitado?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los emprendedores manifestaron que el recurso financiero otorgado lo invirtieron principalmente en “capital de trabajo” (53.3%) y “mejora de infraestructura” (26.7%).

D. De la capacitación en gestión:

TABLA N° 19

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Si	10	66,7	66,7	66,7
No	5	33,3	33,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 21



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: La investigación recoge que los emprendedores en su mayoría “Si” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (66,7%). Lo que les permitiría un manejo más responsable de los fondos otorgados.

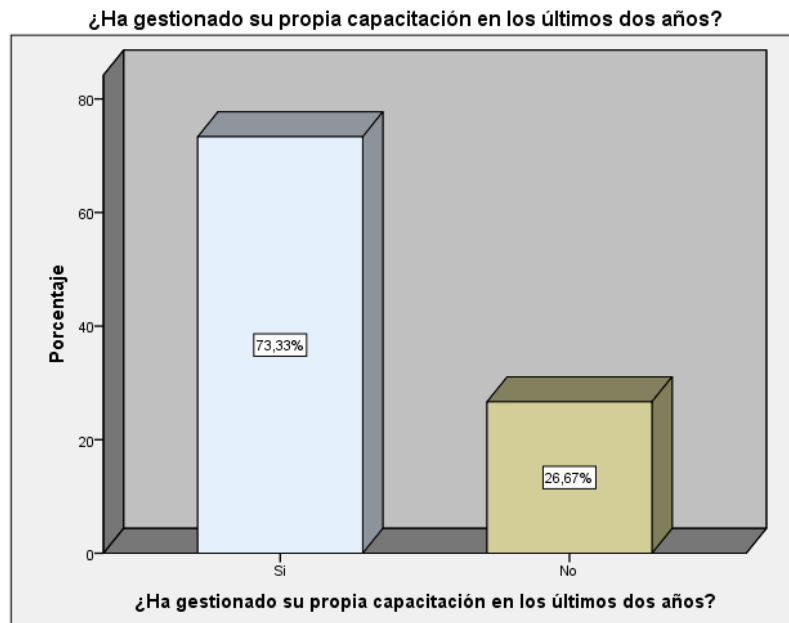
TABLA N° 20

¿Ha gestionado su propia capacitación en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	73,3	73,3	73,3
	No	4	26,7	26,7	100,0
Total		15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 22



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: La investigación nos muestra que “Sí” los emprendedores recibieron capacitación (73.3%) en los últimos dos años. “No”, (26.7%).

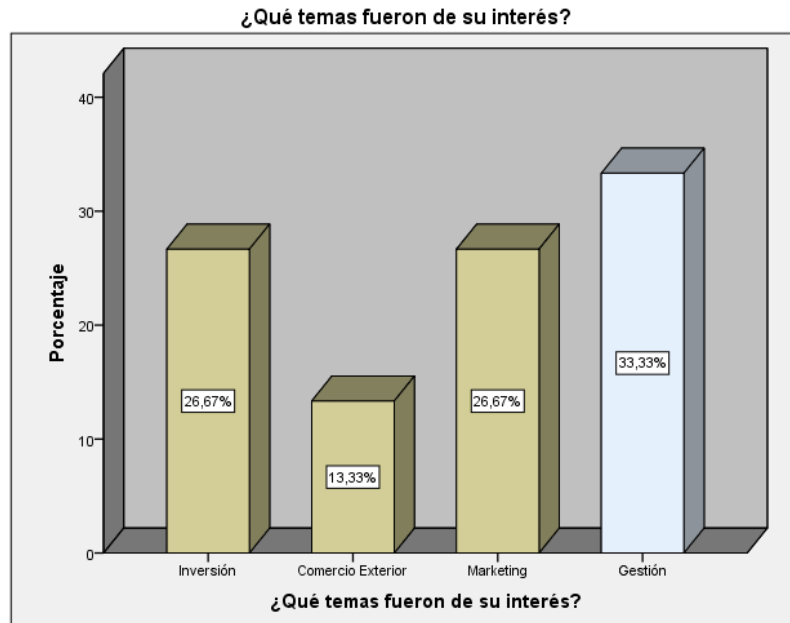
TABLA N° 21

¿Qué temas fueron de su interés?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Inversión	4	26,7	26,7	26,7
	Comercio Exterior	2	13,3	13,3	40,0
	Marketing	4	26,7	26,7	66,7
	Gestión	5	33,3	33,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 23



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los principales temas fueron: Gestión (33.3%); Marketing (26,7%); Inversión (26.7%) y Comercio Exterior (13.3%).

TABLA N° 22

¿Capacita al personal para mejorar su desempeño alineado a los objetivos del negocio?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	13	86,7	86,7	86,7
	No	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO 24

¿Capacita al personal para mejorar su desempeño alineado a los objetivos del negocio?



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: “Si” capacita el personal (83.3%). “No”, 13.3%.

TABLA N° 23

¿Considera Ud. que la capacitación del personal es relevante para su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	12	80,0	80,0	80,0
	No	3	20,0	20,0	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO 25



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los emprendedores de las Cooperativas consideran que “Sí” es relevante la capacitación al personal (80%). Otro sector “No” considera (20%).

TABLA N° 24

¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	14	93,3	93,3	93,3
	No	1	6,7	6,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 26



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: La información de las encuestas indican que los emprendedores están totalmente de acuerdo que el financiamiento recibido impacta favorablemente en la rentabilidad del negocio (93.3%). Un sector mínimo indica que “No” (6.7%).

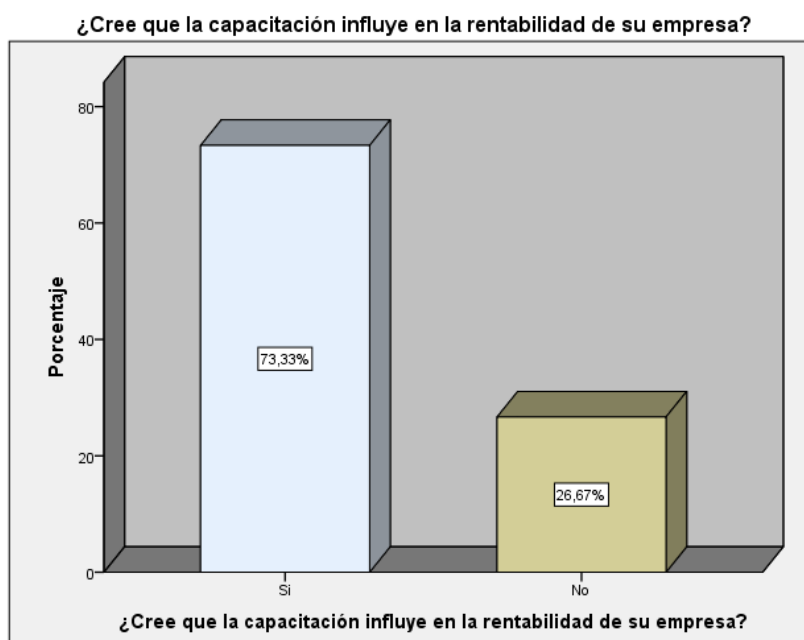
TABLA N° 25

¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	11	73,3	73,3	73,3
	No	4	26,7	26,7	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 27



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Consecuente con el interés de capacitar a su personal, los emprendedores de las cooperativas afirman que tiene un efecto positivo en la rentabilidad (73.3%). Por el contrario, “No” representa el 26.7%.

TABLA N° 26

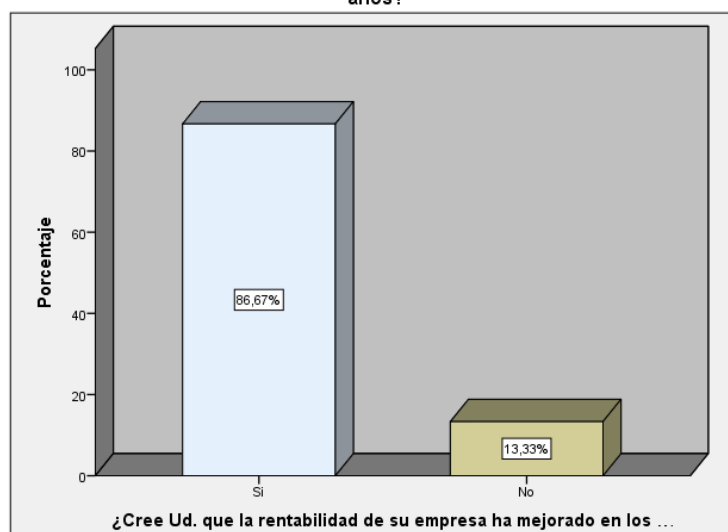
¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Si	13	86,7	86,7	86,7
	No	2	13,3	13,3	100,0
	Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 28

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



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Consideran que “Si” ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años. (86.7%). Un 13.3% no alcanzó mejoras en su rentabilidad.

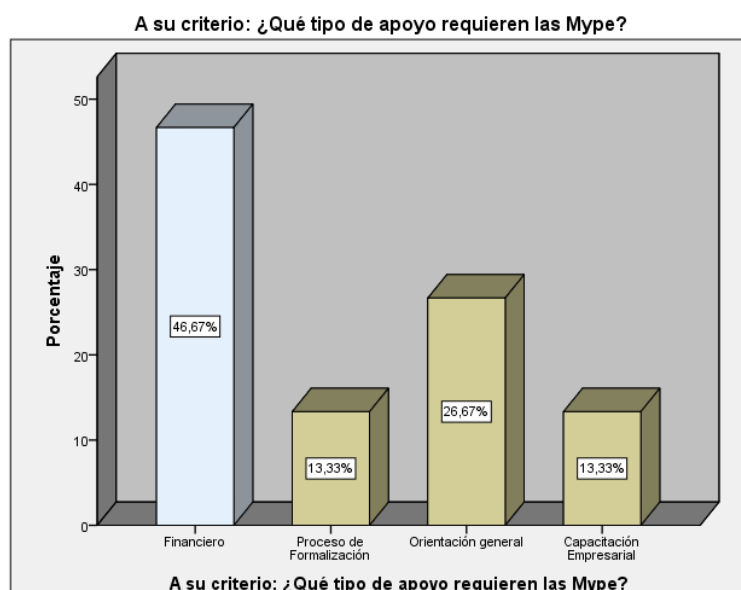
TABLA N° 27

A su criterio: ¿Qué tipo de apoyo requieren las Mype?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Financiero	7	46,7	46,7	46,7
Proceso de Formalización	2	13,3	13,3	60,0
Orientación general	4	26,7	26,7	86,7
Capacitación Empresarial	2	13,3	13,3	100,0
Total	15	100,0	100,0	

Fuente: Encuesta realizada a los emprendedores del sector cafetalero.

GRÁFICO N° 29



Fuente: Elaboración propia.

Interpretación: Los emprendedores de las cooperativas que participaron en la investigación, manifiestan que el principal apoyo requerido es el “Financiero” (46.7%); “Orientación general” (26.7%); “Proceso de formalización” (13.3%) y “Capacitación Empresarial” (13.3%).

CAPÍTULO V

DISCUSIÓN

En esta parte de la investigación luego del proceso de recolección, tabulación, gráficas e interpretación de la información, procederemos a analizar los resultados obtenidos y confrontarlos con los antecedentes de la investigación, validación de la hipótesis y objetivos.

Del directivo o emprendedor de las cooperativas: Edad del emprendedor; la investigación nos muestra que los emprendedores en su mayoría, se encuentran en el rango de 33 a 44 años (60.0%) y de 45 a 55 años (20,0%).

Sexo del emprendedor; La investigación nos muestra el predominio del sexo masculino en el rubro: 86.7%; femenino 13.3%.

Grado de instrucción del emprendedor; la investigación nos muestra que el 53.3% ha tenido formación universitaria; secundaria (20%); primaria (13.3%) y técnica (13.3%).

Profesión u ocupación del emprendedor, de la investigación destaca Ingeniería (40%), otras especialidades (40%); Técnico agropecuario (13.3%); y Administrador (6.7%). Los resultados nos indican que existe una mejor preparación para conducir los destinos de las mypes del sector.

¿La empresa se encuentra formalizada?; Según la investigación, el 93,3% de las mypes del sector cafetalero están formalizadas (93.3%). Solo una aún no se formaliza por completos (6.7%).

Respecto a: como está constituida la empresa; el 73,3% se han constituido como persona jurídica. Un 26.7% como persona natural.

La empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?: Según la investigación, el 60% de las mypes están en el rango de 6 a 9 años; de 1 a 5 años (26.7%) y de 10 a más años (13.3%).

¿Con cuántos trabajadores cuenta la empresa?: Según información recabada de la encuesta, las mypes del sector cuentan: de 5 a 9 trabajadores (46.7%); de 1 a 4 trabajadores (40.0%) y de 10 a más (13.3%).

¿Contrata trabajadores eventuales?: Respecto a trabajadores eventuales, las mypes contratan: de 7 a 10 trabajadores (53.3%); de 1 a 6 trabajadores (26.7%); de 11 a más (13.3%); ningún trabajador (6,7%). El principal motivo recae en las etapas de cultivo y cosecha del café.

¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?: Según la información obtenida, el 46.7% de las cooperativas encuestadas cuenta con capital mixto (capital propio + capital financiado); con capital propio (33.3%) y financiamiento de terceros (20,0%).

¿A qué tipo financiamiento del mercado acude?: En la gráfica se aprecia que las cooperativas prefieren la banca extranjera para conseguir financiamiento para sus operaciones productivas (46.7%); financiamiento Bancario Nacional (26.7%) y de parte de los "Socios" 26.7%.

¿Qué entidades le brinda mayores facilidades?: Los directivos de las cooperativas manifiestan que es la "Banca Extranjera" (66.7%) las que brindan más facilidades para la obtención de créditos. Respecto a la banca nacional, ellos identificaron a la entidad "Agrobanco" (33.3%).

¿Cuál es la tasa de interés mensual pagó?: La mayoría de las cooperativas manifiestan que pagaron por los préstamos que les otorgaron una tasa de interés de “hasta 1%” (46.7%). Indudablemente una tasa muy atractiva. Seguidamente: “hasta 1.5%” (20,0%); “hasta 2,0%” (26,7%) y “hasta 2.5%” (6,70%).

¿Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados?: En la investigación se recogió que los emprendedores manifiestan que “Sí” les otorgaron los préstamos como fueron solicitados (80%). “No”, (20%).

¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?: Los emprendedores manifiestan que los montos otorgados fueron: hasta S/.50.000 (26.7%); hasta S/.70.000 (26.7%); hasta S/.200.000 (26.7%) y hasta S/.100.000 (20%).

¿Cuál es el plazo de pago del crédito que prefiere?: Los emprendedores manifestaron que gestionaron el pago de los créditos otorgados en el “corto plazo” (73.3%) y “mediano plazo” (26.7%).

¿En que fue invertido el crédito solicitado?: Los emprendedores manifestaron que el recurso financiero otorgado lo invirtieron principalmente en “capital de trabajo” (53.3%) y “mejora de infraestructura” (26.7%).

¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?: La investigación recoge que los emprendedores en su mayoría “Si” han recibido capacitación al otorgamiento del crédito (66,7%). Lo que les permitiría un manejo más responsable de los fondos otorgados.

¿Ha gestionado su propia capacitación en los últimos dos años?: la investigación nos muestra que “Sí” los emprendedores recibieron capacitación (73.3%) en los últimos dos años. “No”, (26.7%).

¿Qué temas fueron de su interés?: Los principales temas fueron: Gestión (33.3%); Marketing (26,7%); Inversión (26.7%) y Comercio Exterior (13.3%).

¿Capacita al personal para mejorar su desempeño alineado a los objetivos del negocio?: “Sí” capacita el personal (83.3%). “No”, 13.3%.

¿Considera Ud. que la capacitación del personal es relevante para su empresa?: Los emprendedores de las Cooperativas consideran que “Sí” es relevante la capacitación al personal (80%). Otro sector “No” considera (20%).

¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?: La información de las encuestas indican que los emprendedores están totalmente de acuerdo que el financiamiento recibido impacta favorablemente en la rentabilidad del negocio (93.3%). Un sector mínimo indica que “No” (6.7%).

¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?: Consecuente con el interés de capacitar a su personal, los emprendedores de las cooperativas afirman que tiene un efecto positivo en la rentabilidad (73.3%). Por el contrario, “No” representa el 26.7%.

¿Cree Ud. que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?: Consideran que “Sí” ha mejorado la rentabilidad en los dos últimos años. (86.7%). Un 13.3% no alcanzó mejoras en su rentabilidad.

A su criterio: ¿Qué tipo de apoyo requieren las Mype?: Los emprendedores de las cooperativas que participaron en la investigación, manifiestan que el principal apoyo requerido es el “Financiero” (46.7%); “Orientación general” (26.7%); “Proceso de formalización” (13.3%) y “Capacitación Empresarial” (13.3%).

CONCLUSIONES

- Las cooperativas son dirigidas por directivos en rango de edad “adulto” (33 a 44años) (60.0%); en su mayoría de grado universitario (53,3%) y predomina el sexo masculino (86,7%).
- Sus directivos participaron en ferias internacionales donde tuvieron contacto con inversionistas extranjeros quienes facilitaron la obtención de créditos con la banca extranjera a tasas de interés muy por debajo a las ofrecidas por la banca nacional: 0.83%, 0.91%, 0.98%, 0.99% y hasta 1.5% mensual.
- La oportunidad fue aprovechada para gestionar el otorgamiento de préstamos en montos que van desde el rango de los S/.50,000 a S/.200,000; prefiriendo cancelarlos en corto plazo (73.3%).
- El destino principal de los recursos obtenidos son invertirlos en “Capital de Trabajo” (53,3%), específicamente en las actividades productivas del café como el acopio.

RECOMENDACIONES

- Las cooperativas del sector cafetalero deben elaborar un Plan Estratégico, a fin de garantizar el éxito del negocio en los próximos cinco años, estandarizando y normalizando sus principales procesos.
- Mantener las buenas relaciones de cooperación con el inversionista extranjero como ejemplo de buenas prácticas para constituir referente a otros sectores productivos.
- Destinar inversión en protección contra plagas, con la finalidad de reducir el impacto de pérdida de cosechas y no repercutir en la atención a los compromisos financieros adquiridos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Ávila, (2001) *Pautas para elaborar tesis: metodología de investigación*. Lima: ediciones R.A Recuperado de: <http://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.pe/2013/08/limitaciones-del-problema-de.html>.
- Bonifacio, R. (2007) *Caracterización de la formalización y el financiamiento de las mypes del sector servicio, rubro agencias de turismo de la Plaza de Armas*. Informe de Gestión Anual. Paraguay: Bicentenario de la Independencia Nacional 1811-2011. Recuperado de: https://www.paho.org/par/index.php?option=com_docman&view=download&category_slug=documentos-y-graficos-salud-en-las-americas-2012&alias=331-informe-de-gestion-mspbs-2010&Itemid=253
- Brack, A. (1986a), *Ubicación Geográfica*. Satipo: Digital Art Perú-Satipo. Recuperado de: <http://www.websatipo.com/satipoperu.pe/ubicacion.php>.
- Brioso y Vigier (2006) *La Estructura del Financiamiento PYME*. Recuperado de: https://mpr.ub.uni-muenchen.de/5894/1/MPRA_paper_5894.pdf
- Cabrera H (2013) *Estudio de evaluación de opciones de esquemas de financiamiento para apoyar la adaptación y mitigación al cambio climático para pequeños productores de café de la región del trifinio de Guatemala, Honduras y El Salvador*. Guatemala: Agosto 2013. ediciones Coffe & Climate. Recuperado de: <http://docplayer.es/55661587-Informe-final-guatemala-agosto-del-2013.html>.
- Cabrera J. (2015). Características sobre el financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mypes del sector agrario-rubro Camú Camú, del distrito de Yarinacocha 2015. Pucallpa: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/>

Castro W. (1999) *Importancia y Contribución de la pequeña empresa*. Gestión del tercer milenio Año 2. N 3 agosto 1999. Recuperado de: http://sisbib.unmsm.edu.pe/BibVirtual/Publicaciones/administracion/v02_n3/importancia.htm.

Chunga Silva (2010). *La Influencia de la forma de acceso al financiamiento de las mypes*. Recuperado de: <https://es.scribd.com/doc/136591113/La-Influencia-de-La-Forma-de-Acceso-Al-Financiamiento-de-Las-MYPEs>.

(Diario El Comercio, 31-05-2018).

Fazzari, Glenn, & Petersen, (1998). *Fuentes de financiamiento en épocas de crisis "Elementos de Análisis"*. Boca del Rio: editorial. observatorio de la economía latinoamericana periodo 2000-2003. Recuperado de: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/mx/2006/ghs.htm>.

Guerrero J. (2010) *Estudio de Diagnóstico y Diseño de beneficios húmedos de Café*. IICA RoweCafé. Recuperado de: <https://es.scribd.com/document/55890922/Estudio-de-Diagnostico-y-Disenio-de-Beneficios-Humedos-de-Cafe>.

Herrera, Limón & Soto (2006) *El impacto de las características organizacionales e individuales de los dueños o administradores de las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones financieras que incluyen en la maximización del valor de la empresa*. enciclopedia virtual eumed.net. Recuperado de: <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2011/meec/Tipo%20de%20decisiones%20financieras.htm>

Markowitz H, (1952). *Aplicación de la teoría moderna de Portafolio*. Colombia-Bogotá: Cuaderno de Economía Vol. 22 nro. 39 Bogotá July/ Dec 2003. Recuperado de: http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722003000200007

Memoria Anual (2006). *Ministerio de Economía y Finanzas*. Lima: ediciones Gerencia de Comunicación Corporativa del Banco de la Nación.

Recuperado de: <http://www.bn.com.pe/nosotros/memoria/memoria-bn-2006.pdf>

Myers y Majluf (1984) *Fuentes de financiamiento en época de crisis: "Elementos de análisis"*. Guadalajara Jalisco: edición Universidad Cristóbal Colón A.C.
Recuperado de: <http://acacia.org.mx/busqueda/pdf/P02T8-2.pdf>.

Quispe, Gina; Tapia, C. (2016). Representaciones sociales de productores de la central de cooperativas agrarias cafetaleras de los Valles de Sandia sobre la producción del café frente al cultivo de la hoja de coca 2016. Edición Repositorio institucional. Recuperado de: <http://tesis.unap.edu.pe/handle/UNAP/5330>

Salazar M. (2005) *Análisis de Rentabilidad Financiera del programa C.A.F.E Practicas de Starbucks en diferentes tipologías de productores cafeteros de altura en Costa Rica*. Turrialba, Costa Rica 2005: ediciones CATIE.
Recuperado de: <http://www.sidalc.net/repdoc/a0720e/a0720e.pdf>.

Sánchez, B (2002) *Análisis de la Rentabilidad de la empresa*. 5campus Análisis Contable. Recuperado de: <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>.

Sharpe W. (1963) *El tratamiento de la Rentabilidad y del Riesgo en el Modelo de Mercado*. 5ta edición copyright. Recuperado de: <https://ciberconta.unizar.es/leccion/fin010/300.HTM>

Schnettler (2002), *Mercado de Competencia perfecta*. Recuperado de: <https://www.gedesco.es/blog/caracteristicas-del-mercado-de-competencia-perfecta/>

Wiener H. (2013), *Gestión*. Lima: Diciembre 2013. editorial el comercio.
Recuperado de: <https://gestion.pe/noticias/hugo-wiener>.

ANEXOS

1. Matriz de identificación del problema

Tabla N° 28

Nro.	SÍNTOMAS	CAUSAS	CONSECUENCIAS	PRONÓSTICO
1	Bajo conocimiento de gestión de financiamiento	<ul style="list-style-type: none"> • Capacitación 	<ul style="list-style-type: none"> • Rechazo de solicitudes 	Capacitación
2	Altas tasas de interés por préstamos otorgados	<ul style="list-style-type: none"> • Poco conocimiento • Buscar otras fuentes de financiamiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Alto costo de préstamos. • Incumplimiento de compromisos. 	Capacitación Negociación
3	Plazos no convenidos para cumplir con compromisos	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento, • Falta de negociación • Imposición de requisitos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Incumplimiento de pago 	Negociación
4	Rechazo de solicitudes	<ul style="list-style-type: none"> • Desconocimiento 	<ul style="list-style-type: none"> • Dificultad en las operaciones 	Asesoramiento
5	Sin historial crediticio	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de registro financiero 	<ul style="list-style-type: none"> • Sin sujeto a crédito 	Asesoramiento
Problema general: Exigencias rigurosas para el otorgamiento de créditos				

Fuente: Elaboración propia.

2. Definición y operacionalización de variables e indicadores

Tabla N° 29

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional:	Indicadores
<ul style="list-style-type: none"> Financiamiento 	Se define como la adquisición del recurso financiero para componer el capital de trabajo de una actividad económica.	Cuando la empresa ha planificado alcanzar un objetivo propuesto, se produce la necesidad de contar con recursos económicos para sus operaciones, pudiendo provenir de un financiamiento.	<p>¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?</p> <p>¿A qué tipo financiamiento del mercado acude?</p> <p>¿Qué entidades le brindan mayores facilidades?</p> <p>¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?</p> <p>¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?</p> <p>¿Cuál es el Plazo de pago del crédito que prefiere?</p> <p>¿En que fue invertido el crédito solicitado?</p> <p>¿Recibió usted capacitación para el otorgamiento de crédito?</p>
<ul style="list-style-type: none"> Rentabilidad 	Es el resultado esperado luego del uso del capital de trabajo en una actividad económica.	Luego de ejecutar las operaciones para alcanzar los objetivos propuestos, la empresa analiza la efectividad del uso de sus recursos humanos, financieros y operativos para verificar su rentabilidad.	<p>¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?</p> <p>¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?</p> <p>¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años?</p> <p>A su criterio que tipo: ¿Qué tipo de apoyo requieren las mypes?</p>

Fuente: Elaboración propia.

3. Matriz de consistencia sistémica
Tabla N° 30

Problema de investigación	Objetivos	Variables	Hipótesis	Metodología	Instrumentos y procedimientos
<p>Problema general</p> <p>- ¿Cuál es el nivel de eficacia de la gestión del financiamiento y que impacto tiene en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?</p> <p>Problemas específicos</p> <p>-¿Cuáles son las principales fuentes de</p>	<p>Objetivo general</p> <p>Determinar el nivel de relación que existe entre el diagnóstico de la gestión de financiamiento y la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Objetivos específicos</p> <p>- Establecer las principales fuentes de financiamiento</p>	<p>Variable independiente</p> <p>Está representada por: Financiamiento</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Está representada por: Rentabilidad</p>	<p>Hipótesis general</p> <p>Existe relación directa entre el diagnóstico de la gestión del financiamiento y la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>- Las fuentes de financiamiento</p>	<p>Tipo de investigación:</p> <p>Cuantitativa.</p> <p>Nivel de investigación:</p> <p>Descriptiva.</p> <p>Diseño de la investigación:</p> <p>-Inductiva</p>	<p>Técnica:</p> <p>Entrevista Encuesta.</p> <p>Fuentes:</p> <p>INEI, Sunat,</p> <p>Instrumento:</p> <p>Cuestionario</p> <p>Población</p> <p>Lo conforman 14 empresas cooperativistas cafetaleros de la</p>

<p>financiamiento que facilitan la obtención de préstamos de capital con mayor frecuencia a las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?</p> <p>-¿Cuáles son los mecanismos adecuados que facilitan la obtención del financiamiento para las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la</p>	<p>que facilitan la obtención de préstamos de capital con mayor frecuencia a las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>- Precisar los mecanismos adecuados que facilitan la obtención del financiamiento para las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>- Definir la influencia de la gestión del</p>		<p>establecidas para la obtención de préstamos de capital con mayor frecuencia para cooperativa del sector cafetalero de exportación son significativas en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>- Los mecanismos que facilitan la obtención adecuada del financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación son significativas en la</p>		<p>provincia de Satipo, de la región Junín.</p> <p style="text-align: center;">Muestra</p> <p>En razón de la accesibilidad de las empresas cafetaleras de la provincia de Satipo y por conveniencia de la investigación, la muestra será el 100 % de la población.</p>
--	---	--	--	--	---

<p>provincia de Satipo, año 2017?</p> <p>-¿Cómo influye la gestión del financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017?</p>	<p>financiamiento en la rentabilidad de las cooperativas del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, 2017.</p>		<p>provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>- La gestión del financiamiento influye en la rentabilidad de la cooperativa del sector cafetalero de exportación en la provincia de Satipo, año 2017.</p> <p>-</p>		
--	--	--	--	--	--

Fuente: Elaboración propia.

4. Cuestionario

UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS
INTERNACIONALES



Este cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado “DIAGNÓSTICO DE LA GESTIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y RENTABILIDAD DE LAS COOPERATIVAS DEL SECTOR CAFETALERO DE EXPORTACIÓN, EN LA PROVINCIA DE SATIPO, AÑO 2017”.

ENCUESTA

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

Encuestado:

(a)Fecha:/...../.....

I. DATOS GENERALES DE LA EMPRESA:

1.1 Edad del gerente o administrador de la empresa

De 18 a 32 años (...), de 33 a 44 años (...), de 45 a 55 años (...),
más de 56 años (...)

1.2 Sexo

Masculino (...) Femenino (...)

1.3 Grado de instrucción

Primaria (...); Secundaria (...); Técnica (...); Universitaria (...)

1.4 Profesión u ocupación

Ingeniero (...); Administrador (...); Técnico (...); Otras especialidades (...)

1.5 La empresa. ¿Cuántos años tiene en el rubro?

De 1 a 5 años (....) De 6 a 9 años (....) De 10 a más (....)

II. DEL FINANCIAMIENTO

2.1 ¿Cómo gestiona el financiamiento de la actividad productiva?

Capital propio (....) Financiamiento de terceros (....) Mixto (....)

2.2 ¿A qué tipo de financiamiento del mercado acude?

Bancario Nacional (....) Financiera (....) Bancario extranjero (....)

Socios (....) Prestamista (....) No realiza financiamiento (....)

2.3 ¿Qué entidades le brindan mayores facilidades?

Banca Comercial (....) Agrobanco (....) Banca Extranjera (....)

Cooperativas (....) Prestamista (....) No realiza financiamiento (....)

2.4 ¿Cuál es la tasa de interés mensual que paga?

Hasta 1.0% (....) Hasta 1.5% (....) Hasta 2.0% (....)

Hasta 2.5% (....); No precisa (....)

2.5 ¿Cuál es el monto promedio de crédito otorgado?

Hasta S/.80, 000 (....) Hasta S/.100, 000 (....) Hasta S/.150, 000 (....)

Hasta S/.200, 000 (....) No aplica (....)

2.6 ¿Cuál es el Plazo de pago del crédito que prefiere?

Corto Plazo (....) Mediano Plazo (....) Largo Plazo (....) No aplica (....)

2.7 ¿En qué fue invertido el crédito solicitado?

Capital de trabajo (....) Mejora infraestructura (....) Ampliación de tierra de cultivo (....) Pago de deudas (....) No aplica (....)

2.8 ¿Recibió Ud. capacitación para el otorgamiento del crédito?

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

III. DE LA RENTABILIDAD

3.1 ¿Cree que la capacitación influye en la rentabilidad de su empresa?

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

3.2 ¿Cree que el financiamiento ha mejorado la rentabilidad de su empresa?

Si (....)

No (....)

3.3 ¿Cree que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos dos años

Si (....)

No (....)

3.4 A su criterio: ¿Qué tipo de apoyo requieren la mype?

Financiero (....)

Proceso de formalización (....)

Orientación general (....)

Capacitación empresarial (....)