UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

"FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRICULTURA RUBRO PALMICULTORES DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018"

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

CONTADOR PÚBLICO

LUD MI FLOR ANDRÉS MAYLLE

KATERIN YOMIRA GÓMEZ CAMACHO

PUCALLPA – PERÚ

2019

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 11.00 Am. ..... del día lunes 04 de noviembre del 2019, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes; **Dr. Julio Cesar Pastor Seguro (Presidente), Mg. Saul Esau Saenz Lucas (Miembro) y Mg. Rusvelth Paima Paredes (Miembro).**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada; **"FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018",** por el/la Bachiller en Contabilidad: Lud Mi Flor Andres Maylle, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra, dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR MAYORIA .....

Siendo las 12.30 m. .....del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente

Mg. Saul Esau Saenz Lucas
Miembro

Mg. Rusvelth Paima Paredes
Miembro

Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

Año de la lucha contra la corrupción y la impunidad

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO

Siendo las 11: Am. del día lunes 04 de noviembre del 2019, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes; **Dr. Julio Cesar Pastor Seguro (Presidente), Mg. Saul Esau Saenz Lucas (Miembro) y Mg. Rusvelth Paima Paredes (Miembro).**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada; **"FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018"**, por el/la Bachiller en Contabilidad: Katerin Yomira Gomez Camacho, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra, dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

e) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
f) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
g) Aprobado por mayoría
h) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR MAYORÍA

Siendo las 12. pm. del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los Miembro del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente

Mg. Saul Esau Saenz Lucas
Miembro

Mg. Rusvelth Paima Paredes
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali SECRETARIO PUCALLPA

Abog. Mg. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACION

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contable de la Universidad Nacional de Ucayali, como requisito para optar el Título Profesional de Contador Público.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura ..... Presidente

Mg. Saul Esau Saenz Lucas ..... Miembro

Mg. Rusvelth Paima Paredes ..... Miembro

Mg. Teofilo Ulises Manturano Perez ..... Asesor

Bach. Lud Mi Flor Andres Maylle ..... Tesista

Bach. Katerin Yomira Gomez Camacho ..... Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL

Constancia

N° 370

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

La Dirección General de Producción Intelectual, hace constar por la presente, que el Informe Final (Tesis) titulado:

FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRICULTURA RUBRO PALMICULTORES DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018

Cuyo autor (es)	:	**ANDRES MAYLLE LUD MI FLOR** **GOMEZ CAMACHO KATERIN YOMIRA**
Facultad	:	**CIENCIAS ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**
Escuela Profesional	:	**CONTABILIDAD**
Asesor(a)	:	**Mg. MANTURANO PÉREZ TEÓFILO ULISES**

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 10 %.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se FIRMA Y SELLA la presente constancia.

Fecha: 16/10/2019

DUPLICADO

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, LUD MI FIOR ANDRES MAYLLE

Autor de la TESIS titulada:

" FACTORES DE LA RENTABILIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL SECTOR AGRICULTURA RUBRO PALMICULTORES DEL VALLE DE SHAMBILLO DEL DISTRITO DE PADRE ABAD, 2018"

Sustentada el año: 2019

Con la asesoría de: Mg. TEOFILO ULISES MANTURANO PEREZ

En la Facultad de: CS. ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Carrera Profesional de: CONTABILIDAD

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

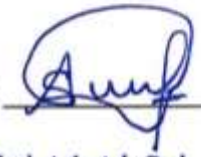
- [x] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 31 / 12 /2019

Email: ludmiflor98@hotmail.com

Firma: 

Teléfono: 935777239

DNI: 74161161

REPOSITORIO DE TESIS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

Yo, Katerin Yomira Gomez Camacho

Autor de la TESIS titulada:

"Factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del valle de Shambillo del Distrito de Padre Abad, 2018"

Sustentada el año: 2019

Con la asesoría de: Mg. Teofilo Ulises Manturano Perez

En la Facultad de: Cs. Economicas, Administrativas y contables

Carrera Profesional de: Contabilidad

Autorizo la publicación de mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali, bajo los siguiente términos: Primero: otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en forma digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones. Segundo: declaro que la tesis es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas. Tercero: autorizo la publicación,

- [x] Total (significa que todo el contenido de la tesis en PDF será compartido en el repositorio).
- [ ] Parcial (significa que solo la carátula, la dedicatoria y el resumen en PDF serán compartidos en el repositorio).

De mi TESIS de investigación en la página web del Repositorio Institucional de la UNU.

En señal de conformidad firma la presente autorización.

Fecha: 31 / 12 / 2019

Email: Katerinygc@hotmail.com

Firma:

Teléfono: 929792388

DNI: 70944180

DEDICATORIA

Está tesis va dedicada a Dios, por ser mi inspirador y guía, darme la fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de mis anhelos más deseados, a mis padres por su amor, trabajo y sacrificio en todos estos años, gracias a sus esfuerzos he llegado hasta aquí y me convertí en lo que soy, me siento orgullosa de ser su hija porque son los mejores padres para mí.

Lud Mi Flor

Esta tesis va dedicado primeramente a dios, por darme la vida y la salud. Segundo a mis padres y hermanos por su apoyo constante en todo momento, por su sacrificio amor y confianza a lo largo de todos de toda mi carrera universitaria, gracias a ellos que concrete con éxito la finalización de mis estudios académicos.

Katerin Yomira

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios, por bendecirme en la vida, por guiarme a lo largo de mi existencia, por ser mi apoyo y fortaleza en aquellos momentos de lucha y debilidad.

A mis padres Saul Andrés Baltazar y Martha Maylle Chahua, por ser los motores principales de mis sueños, por confiar y creer en mis expectativas, por los valores y principios que me inculcaron en mi formación personal y profesional.

Lud Mi Flor

Gracias a todos mis docentes que estuvieron presentes a lo largo de este camino académico que me enseñaron a base de ejemplo y constancia para hacer de nosotros buenos profesionales.

Finalmente quiero expresar mi agradecimiento a dios, a mis padres hermanos y todas a aquellas personas que creyeron en mí y me apoyaron siempre.

Katerin Yomira

ÍNDICE DEL CONTENIDO

Pág.

DEDICATORIA……..…….....viii

AGRADECIMIENTO ……. …....ix

ÍNDICE DE TABLAS…….……xiii

ÍNDICE DE FIGURAS……...……...xv

RESUMEN…….....…….……..xvii

ABSTRACT……...……..xviii

INTRODUCCIÓN…….....…..xix

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA……..1

1.1 Planteamiento del problema de la investigación..……..1

1.2 Formulación del problema……..7

1.2.1 Problema general……7

1.3 Objetivos de la investigación……..8

1.3.1 Objetivo general……..…….8

1.3.2 Objetivos específicos……..8

1.4 Justificación e importancia…….…….9

1.5 Hipótesis……...……..…...10

1.5.1. Hipótesis General……10

1.6 Variables……..11

1.6.1 Variables de rentabilidad……..11

1.7. Operacionalización de las variables……11

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO……..13

2.1 Antecedentes del problema……..……13

2.1.1. Internacional ……13

2.1.2. Latinoamericano……...14

2.1.3. Nacional……..……....15

2.1.4. Regional……18

2.2 Teoría de la rentabilidad…….……...…….……19

2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa…….……...……39

2.4 Definición de términos básicos……42

CAPÍTULO III METODOLOGÍA ……44

3.1 Método de investigación……..…….……44

3.1.1. Tipo de investigación……...44

3.1.2. Nivel de la investigación……..44

3.2 Diseño de la investigación……..……...45

3.3 Población y muestra……..…….…..…...46

3.3.1 Población……46

3.3.2 Muestra……...47

3.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos……47

3.4.1 Técnicas…… 47

3.4.2 Instrumentos……..47

3.5 Procedimiento de recolección de datos…….…...48

3.6 Tratamientos de los datos……...……..49

CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN…….50

4.1 Resultados……..50

4.2 Discusión…….…….....66

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES……..72

5.1 Conclusiones……..72

5.2 Recomendaciones……74

REFERENCIA BIBLIOGRAFÍCA……..……..……...75

ANEXOS…….…….…….……79

Anexo 1: Cuestionario……...…….……80

Anexo 2: Tabla de fiabilidad…….....82

Anexo 3: Base de datos …….....86

Anexo 4: Matriz de consistencia…….…….……..87

ÍNDICE DE TABLAS

Pág.

Tabla 1. Estadísticas de Fiabilidad……48

Tabla 2. Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaria; para posicionar a su empresa en el mercado...50

Tabla 3. Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus Resultados…….51

Tabla 4. Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad……..52

Tabla 5. Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad…….....53

Tabla 6. En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros……..……...54

Tabla 7. Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su empresa…….55

Tabla 8. Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa……...……..56

Tabla 9. Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa……57

Tabla 10. Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo…..……...……..58

Tabla 11. Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa…….....59

Tabla 12. La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras……..60

Tabla 13. En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo……..……..61

Tabla 14. Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado…….62

Tabla 15. La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración……..…….63

Tabla 16. La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión…….……...64

Tabla 17. La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros……..…..……..65

ÍNDICE DE FIGURAS

Pág.

Figura 1. Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaria; para posicionar a su empresa en el mercado …….50

Figura 2. Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus Resultados…….51

Figura 3. Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad……...52

Figura 4. Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad…….....53

Figura 5. En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros……..54

Figura 6. Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su Empresa…….55

Figura 7. Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa……..….....56

Figura 8. Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa……..……..57

Figura 9. Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo……..……...……..58

Figura 10. Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa……..…….....59

Figura 11. La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras……..60

Figura 12. En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo……..……...…….61

Figura 13. Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado……..……...62

Figura 14. La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración…….……..…….63

Figura 15. La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión……..…….……64

Figura 16. La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros……..…..……..65

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Describir los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. La metodología aplicada fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, se aplicó un cuestionario a una población-muestra intencionada de 15 palmicultores, los resultados fueron: El 73.33% no cuentan con oficina de marketing, cuentan con tecnologías para mejorar sus resultados, no tienen implementado un área de logística y ventas, no realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad. Algunas veces en la toma de decisiones se analiza los resultados financieros, se toman decisiones estratégicas, el 80% tienen una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa. El 60% obtuvo un resultado positivo al manejar una estructura de precios adecuado, el resultado que genera la rentabilidad financiera en la empresa fue menor a 0.50, tomando en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para las decisiones financieras, se realizaron mediciones de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financiero y se obtuvo como factor menor a 0.50. La empresa enfrenta riesgos de mercado, se realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración, se realiza diversificación de clientes para no caer en riesgos de inversión, y no utilizan el proceso de administración de riesgos financieros.

Palabras claves: Rentabilidad, Mypes.

ABSTRACT

The research had as a general objective: Describe the factors of profitability in the micro and small enterprises of the agriculture sector, palm growers of the Shambillo Valley of the district of Padre Abad, 2018. The methodology applied was quantitative-descriptive, not experimental-transversal-retrospective, a questionnaire was applied to an intentional sample population of 15 palm growers, the results were: 73.33% do not have a marketing office, they have technologies to improve their results, they do not have a logistics and sales area implemented, they do not carry out a Analysis of primary value chain activities to improve profitability. Sometimes in the decision making process the financial results are analyzed, strategic decisions are made, 80% have a clear vision to solve problems that arise in the company. 60% obtained a positive result when managing an adequate price structure, the result that generates the financial profitability in the company was less than 0.50, taking into account the market growth rate for financial decisions, profitability measurements were made with regarding the net profit margin of its financial statements and was obtained as a factor of less than 0.50. The company faces market risks, monitoring and control of financial risks is carried out for subsequent administration, customer diversification is carried out so as not to fall into investment risks, and they do not use the financial risk management process.

Keywords: Profitability, Mypes

INTRODUCCIÓN

La finalidad de la investigación fue: Describir los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018, para contar con información al detalle sobre las variables rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, lo que conllevó a recopilar información para saber el nivel de conocimiento, de la rentabilidad. La investigación se estructuró en cinco capítulos:

Capítulo I; menciona al Planteamiento del Problema el cual, mencionada detalladamente la contextualización de las variables, formulación del problema, objetivos de la investigación, justificación e importancia, hipótesis, variables y operacionalización de las variables.

Capítulo II; Menciona los antecedentes del problema que guardan relación con las variables en estudio, las teorías basados de las variables y la definición de términos básicos.

Capítulo III; la Metodología el cual menciona y se sustenta el método, tipo, nivel y el diseño de investigación, la población y muestra, las técnicas e instrumentos, el procedimiento de recolección de datos, tratamientos de datos.

Capítulo IV; Resultados y Discusiones el cual hace referencia al análisis sobre los resultados, los antecedentes y la teoría.

Capítulo V; Conclusiones y recomendaciones del informe de tesis, las referencias bibliográficas y los respectivos anexos que incluye el cuestionario, la tabla de fiabilidad, la base de datos y la matriz de consistencia.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Planteamiento del problema de la investigación

Las micro y pequeñas empresas en el mundo, constituyen el sector emergente de diversas economías, dado que muchos de ellos pasarán en un futuro a constituirse en grandes empresas así como probablemente otras desaparecerán; más aún, las que sobre vivan se mantengan como micro y pequeñas empresas; las que tienen y logren tener éxito, están ligados a la capacidad empresarial del propietario, entendiéndose ello como la habilidad que tiene el emprendedor de evaluar y tomar riesgos, saber asignar recursos y/o fuentes de financiamiento en el momento adecuado así como aprovechar oportunidades, junto con la capacidad de organización y liderazgo, porque solo así estas empresas serán rentables y competitivas.

Tener capacidad empresarial, en la micro y pequeña empresa, en muchos casos se identifica con el autoempleo tanto del empresario como de los miembros de su hogar y ello lo podemos constatar en los jirones y calles céntricas de las ciudades. En el Perú a todos estos detalles se suman un conjunto de trabajadores independientes en oficios menores, pequeñas tienditas, stand, bodegas, etc., para quienes su actividad es un último recurso, al no poder acceder a un empleo asalariado y ante el nulo apoyo del Estado.

Como ha señalado, Aguzzi (2014), en “La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos”, manifiesta que, existen más de 1,1 millones de empresas en Canadá y 98,2% de ellas tienen 100 empleados o menos. En este punto cabe recordar que, de acuerdo con los estándares establecidos, una microempresa tiene de 1 a 4 empleados, una empresa pequeña tiene entre 5 y 99 trabajadores, una empresa mediana tiene de 100 a 499 empleados y una gran empresa cuenta con 500 o más trabajadores.

Concluye Aguzzi, en total se estima existen en el país 826.000 empresarios 6,5 ciudadanos de Canadá de cada 10 trabajan en una pyme, lo que se traduce en 7,1 millones de personas, las mujeres dirigen un tercio de las pymes del país, el 2013, 35.600 ciudadanos se convirtieron en trabajadores autónomos con empleados. Los emprendedores en Canadá consideran que el financiamiento es clave para el crecimiento de su empresa, así como los servicios de coach y acompañamiento.

Igualmente, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016), en “Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país”, en México el 97.6% son microempresas y concentran el 75.4% del personal ocupado total. Le siguen las empresas pequeñas, que son un 2% y tienen el 13.5% del personal ocupado. Las medianas representan 0.4% de las unidades económicas y tienen poco más de 11% de los ocupados. El personal con que cuentan las micro y pequeñas empresas tienen solo educación básica (preescolar, primaria y secundaria), alcanzando el 51.8% en las microempresas, seguidas de las empresas medianas con el 51.4% y las empresas pequeñas con el 46.5 por

ciento.

Concluye ENEGI, las micro y pequeñas empresas no acceden a fuentes de financiamiento, estos señalan que la inexistencia colateral de garantía o aval impide que reciban financiamiento, tanto es así, que el 23.6% de micro empresas con rechazo de crédito, señalan que tenían muchas deudas como la razón principal. Por su parte, el 20.7% de las microempresas que tuvieron rechazo de crédito externan que no pudieron comprobar ingresos como segunda razón más relevante por la cual no les fue otorgado el financiamiento.

También, Fernández (2016), en “Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas”, sostiene que, en la estructura empresarial predominan las micro y pequeñas empresas. Considerando solo las microempresas en el país, los datos hacen referencia a un total de 649.806 unidades económicas, que representan el 90.1 por ciento del total en Bolivia. En el caso de las pequeñas empresas no es posible dimensionar tan claramente su magnitud puesto que se encuentran agregadas con las medianas que, en conjunto, sumaban 68.669, en 2014.

Agrega Fernández, otro dato fundamental a nivel nacional, y en este caso más actualizado, es la participación en la cartera dirigida a unidades económicas del sistema financiero. En lo que va del presente año 2016, el 42.2 por ciento del total de la cartera correspondía a créditos otorgados a microempresas. En el caso del crédito a pequeñas y medianas empresas, ocupaba una participación de 22.2 por ciento. Un dato de igual trascendencia, es el aporte al Producto Interno Bruto (PIB). Según el Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural, al 2014, el aporte

de la producción de las micro y pequeñas empresas ascendía a 25 por ciento.

Concluye Fernández, en las micro empresas hay carencia de incentivos reales y tangibles, también la presión fiscal y el acoso administrativo del que es objeto el sector formal tiende a fomentar la actividad informal, espacio en el que, comúnmente, se desenvuelven este tipo de emprendimientos con muy poco futuro o tendencia a crecer y desarrollarse en el marco del cumplimiento de la Ley.

En la misma línea, Cabrera (2016), en “Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina”, nos dice que, el 9,7% de las empresas de nuestro país son micro, pequeñas y medianas. En conjunto generan 70% del empleo privado registrado de la Argentina. En los últimos años no la pasaron bien. Entre 2007 y 2015, la participación de las pymes en el empleo registrado cayó 3 puntos. De 2012 a 2015 su tasa de crecimiento fue negativa. En esos cuatro años perdimos 8500 pymes. Y no creamos empleos.

Concluye Cabrera, para que las micro empresas puedan crecer, necesitan acceder a crédito. Más de 70% de las pymes nunca llegaron a un crédito bancario. Muchos micro empresarios toman créditos muy desventajosos, o bien que no pueden financiar su crecimiento. La ley aumenta las garantías a través del fondo de garantías pyme, establece bonificaciones de tasas considerando regiones menos favorables y mejora instrumentos financieros para dar seguridad y más opciones, sin embargo, pese a ello las micro empresas no se ven favorecidos por el sector bancario con crédito financiero.

De modo semejante, Torrado (2008), en “Un 85.5% del total de empresas en Uruguay son microempresas”, manifiesta que, el 85,5% del total de las empresas uruguayas son microempresas; mientras el 11,5% son pequeñas, el 2,5% son medianas, y sólo el 0,5% son grandes. Además, el 70% de los trabajadores del país trabaja en micro, pequeñas y medianas empresas.

Concluye Torrado, en lo que va del año se crearon 51.000 empleos, el 60% del total de empleos creados durante estos años correspondió al sector de las Pymes.

Asimismo, Radio Programas del Perú-RPP (2015), en “Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú”, nos dice que las microempresas emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país, es más un 83.2% de las PYME es informal y un 47.7% del total de sus trabajadores no recibe ningún tipo de remuneración, lo que se sustenta en que alrededor del 69.1% utiliza mano de obra familiar.

Además, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001a), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa”, sostienen que “una de las características que más se resalta respecto del sector de la micro y pequeña empresa, tanto en el Perú como a nivel internacional, es el desigual acceso al crédito y recursos externos que obtienen en comparación a la gran empresa, otro detalle es la informalidad, siendo esta una opción involuntaria y está compuesta por microempresarios que no logran emplearse formalmente o tener cierta relación empresarial con empresas formales, y se ven obligados a pertenecer a unidades

productivas de baja productividad” (p. 14-15).

Es más, para Barrero (2012), en “La importancia de medir la rentabilidad”, sostiene que, la rentabilidad es lo que miden los inversores al decidir si reinvierten sus ahorros en una determinada compañía, o si, por el contrario, retiran sus fondos. La rentabilidad es lo que buscan los inversores al invertir sus ahorros en las empresas. La rentabilidad es, al menos una parte, de lo que busca el management con sus decisiones directivas. La rentabilidad es uno de los conceptos con mayor importancia en las empresas modernas y más utilizado por toda la comunidad de negocios, pero a pesar de su importante relevancia en la sustentabilidad de cualquier proyecto, es uno de los conceptos menos comprendidos por quienes lo utilizan cotidianamente.

Agrega Barrero, la rentabilidad mide la eficiencia con la cual una empresa ejecuta sus recursos financieros disponibles, es decir, que una empresa es eficiente ya que no desperdicia recursos. Toda empresa utiliza recursos financieros para obtener diferentes tipos de beneficios. Éstos son el capital que aportan los accionistas; la deuda, que la aportan los acreedores, y las reservas, todos los beneficios que retuvo la empresa de ejercicios anteriores con el fin de autofinanciarse en los ejercicios futuros (estas reservas, junto con el capital, son los que constituyen los Fondos Propios).

Pasando, al ámbito local, en el distrito de Padre Abad, existe una gran variedad de Mypes distribuidas en distintos sectores como es el comercio, servicio, industria; dentro de estos destaca el sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo, que cubre la demanda local,

Regional, y nacional. Muchas de estas Mypes se encuentran en el distrito de Padre Abad-Aguaytia, lugar elegido para realizar el presente estudio.

Líneas arriba se ha demostrado la importancia que tiene la rentabilidad para el desarrollo y crecimiento de las Mypes, en cuanto a rentabilidad y competitividad. Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen los principales factores de la rentabilidad. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes realizan una adecuada gestión de sus cifras plasmadas en sus estados financieros, desconocemos si efectúan análisis de ventas y del mercado, si lo hacen, desconocemos si ellos les permite mejorar su rentabilidad en el año, etc. Finalmente, tampoco se conoce si dichas Mypes en los últimos años han sido rentables o no, si su rentabilidad ha subido o ha bajado. Por todas estas razones, el enunciado del problema de investigación es el siguiente:

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema general

¿Cuáles son los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018?

1.3 Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

Describir los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

1.3.1 Objetivos específicos

- Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

- Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

- Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

- Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

1.4 Justificación e importancia

Esta investigación se justifica, según a lo manifestado por Lastra (2016), en “Las microempresas en el Perú”, precisa que, la micro empresa nace como una alternativa de encontrar un ingreso económico para poder sobrevivir ante la falta de trabajo y de la no presencia de las diferentes instancias del Gobierno. Y como éste es un problema generalizado, en nuestro medio, se sabe que el 99.63% de las empresas, son micro empresas, que aportan el 42% del PBI. Además, más del 75% (personas en edad para trabajar) de la Población económicamente activa se halla en las micro empresas.

Agrega Lastra, estos empresarios emergentes ubicado dentro de las micro y pequeñas empresas, suelen pertenecer a estratos socioeconómico bajos, lo cual no ha impedido que una parte de ellos haya experimentado un proceso de movilidad social hacia su desarrollo y posicionamiento en el mercado y sobre todo subsistir en el mundo empresarial, a eso agregar que aún en nuestro país no se cuenta con políticas claras de apoyo y desarrollo para este grueso del aparato empresarial.

Concluye Lastra, por lo tanto, estas unidades productivas que aparecieron como resultado de una necesidad merecen nuestra atención porque son la caja chica de la economía de nuestro país, el cual se sostiene por ella.

Estas estadísticas pueden tener diferentes explicaciones, sin embargo, desde nuestra perspectiva es posible que estas diferencias

significativas respecto a la productividad de la población económicamente activa (PEA) aparentemente es muy baja en las micro y pequeñas empresas respecto de las medianas y grandes empresas, quizá se deba a la falta de rentabilidad. Es por ello que desde nuestra perspectiva es muy importante comenzar a conocer en forma objetiva los principales factores de la rentabilidad de las Mypes, tanto a nivel nacional, regional y local.

Asimismo, la investigación se verá reflejada en los resultados de la metodología propuesta, porque ella permitirá describir la variable financiamiento y rentabilidad cuya importancia es que los hallazgos científicos servirán a los tesistas para la solución de problemas prácticos en su vida laboral; a la Universidad Nacional de Ucayali le ayudara en enriquecer el acervo bibliográfico y servirá como fuente de información a los futuros investigadores de la especialidad.

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

La investigación fue planteada y se ejecutó como una investigación descriptiva, limitándose a describir al sujeto en estudio vía variable rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, por lo tanto, no fue necesario plantear hipótesis.

1.6 Variables

1.6.1. Variables de Rentabilidad:

Al respecto, Robles, Saavedra, Torero, Valdivia y Chacaltana (2001b), en “Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa La rentabilidad de una empresa, es el indicador que se construye dividiendo las utilidades sobre el total de ventas ambas variables medidas en términos anuales. En Primero lugar, este indicador recoge principalmente el desempeño de corto plazo. En segundo lugar, la utilidad empleada para el cálculo respectivo corresponde a aquella reportada por el empresario en el momento que se le solicita.

Igualmente, Ortiz, Valdés, y Castillo (2013), en “Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos”, expresa que, la rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva

1.7. Operacionalización de las variables

La operacionalizacion de las variables se describe a continuación en el siguiente cuadro:

Cuadro 1. Operacionalización de las variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓNES	INDICADORES	PREGUNTAS	INSTRUMENTO	ITEM / INDICES
Rentabilidad	La rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva (Ortiz, Valdés, y Castillo, 2013).	Siendo una variable nominal se medirá por sus indicadores	Cadena de valor	Actividades primarias	1. ¿Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaría; para posicionar a su empresa en el mercado?	Cuestionario Tipo Likert	ITEMS: I = 1, II = 6, III = 4 Total = 11 INDICES: a) Sí b) No c) A veces
				Actividades de apoyo	2. ¿Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados?		
				Clases de actividades primarias.	3. ¿Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad?		
				Análisis de la cadena de valor.	4. ¿Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad?		
			Toma de decisiones	Proceso de toma de decisiones.	5. ¿En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros?		a) Algunas veces b) Nunca
				Tipo de decisiones	6. ¿Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su empresa? 7. ¿Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa?		
				Desarrollo de soluciones Liderazgo	8. ¿Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa?		a) Autocrático b) Democrático c) Liberal d) Ninguna
			Rentabilidad financiera	Estrategias de rentabilidad	9. ¿La empresa maneja una estructura de costos adecuado para mejorar su rentabilidad?		
				Tipos de rentabilidad	10. ¿La empresa genera rentabilidad financiera?		
				Factores de rentabilidad en las decisiones.	11. ¿La empresa tienen en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras?		a) Positivo b) Negativo
				Medición de la rentabilidad	12. ¿En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros?		a) Mayor a 0.50 b) Menor a 0.50
			Riesgos financieros	Tipos de riesgos financieros	13. ¿Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado?		
				Administración de los riesgos financieros.	14. ¿La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración?		a) Riesgo operativo b) Riesgo de mercado c) Riesgo de liquidez d) Riesgo de crédito
				Riesgos financieros en las inversiones.	15. ¿La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión?		
				Proceso de la administración de riesgo.	16. ¿La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros?		Escala de Medición: Ordinal y de Razón

Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. Internacional

Revisando los antecedentes tenemos a. Macas y Luna (2010), en su tesis “Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos “Coexbi S.A” del Canton Huaquillas en los periodos contables 2008 – 2009”, la investigación está basado en la aplicación teórica y práctica del análisis de rentabilidad, utilizando los diferentes métodos y técnicas para determinar las variaciones entre los dos periodos contables objeto de estudio, aplicando primeramente el Análisis Vertical al Balance General y Estado de Resultados y así evaluar la situación financiera de cada periodo haciendo la comparación de las cuentas de los diferentes grupos; luego se procede a la práctica del Análisis Horizontal en donde se realiza la comparación en términos absolutos y porcentuales entre los Estados Financieros analizados, para evaluar, verificar y determinar las variaciones surgidas en los diferentes rubros entre un periodo y otro. Los resultados indican que la función esencial del análisis de rentabilidad económica y financiera, es convertir los datos en información útil que les permita a los administradores cumplir con los objetivos y lograr la misión planteada por la entidad.

2.1.2. Latinoamericano

Igualmente, Artavia (2012), en su tesis “Análisis de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja”, cuyo objetivo general fue: elaborar un estudio de rentabilidad financiera para la empresa “El Elástico” de los últimos cinco años, para medir la capacidad de la compañía para generar rendimiento a sus accionistas y lograr así dar una retroalimentación efectiva a la administración de la compañía para que en caso de aplicar redefinir u orientar la estrategia del negocio.

Agrega Artavia, la organización investigada se dedica a la manufactura de tejidos angostos, caracterizándose por brindar productos de alta calidad durante 30 años. Ofrece, además, tejidos de polipropileno, algodón, nylon y poliéster. Para ello, el proyecto desarrolla una investigación de tipo documental, descriptiva y analítica para lograr así cubrir todas las áreas relevantes del estudio, se elabora un primer capítulo con información teórica que busca ser la referencia al lector sobre los principales conceptos que se llevan a cabo en el presente estudio. El capítulo segundo se enfoca en una descripción de la compañía, así como su entorno y un tercer capítulo con un análisis financiero de la compañía.

Concluye Artavia, la compañía no ha cumplido con las expectativas de rendimiento sobre el patrimonio que mantiene su principal accionista. Con base en todo lo anterior, se recomienda que se realice un análisis de los principales factores que afectan el rendimiento sobre el patrimonio para desarrollar estrategias que busquen maximizar el retorno a los accionistas.

Estos temas derivados del estudio se pueden resumir en la rotación de inventarios, el periodo medio de cobro, mejorar el margen de utilidad bruta, y un control de costos.

2.1.3. Nacional

También, Ríos (2014), en su tesis “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en lima metropolitana, 2012-2013”, cuyo objetivo general fue: Determinar la influencia de la gestión de procesos en la rentabilidad en las empresas de Courier en Lima Metropolitana, 2012-2013, por el tipo de investigación, fue considerado como descriptivo y aplicativa en la gestión de procesos. La población estuvo conformada por 6 principales empresas de Courier, comprendiendo un total de 1000 personas, entre gerentes, supervisores y trabajadores operarios.

Agrega Ríos, los resultados del trabajo de campo, mostraron que efectivamente, muchas empresas no toman en cuenta la importancia que tiene esta herramienta dentro de sus planes estratégicos, por falta de conocimiento y creación de valor, lo cual perjudica la rentabilidad de la empresa. Lo que hizo precisar recomendaciones importantes como: mejorar los procesos de gestión de calidad, de proveedores, de innovación tecnológica, evaluación continua de los riesgos financieros y otros.

Concluye Ríos, así mismo la recopilación del marco teórico, el aporte brindado por los especialistas relacionados con cada una de las variables, el mismo que clarifica el tema en referencia, así como también

amplía el panorama de estudio con el aporte de los mismos, respaldando con las citas bibliográficas que dan validez a la investigación.

Asimismo, Supo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015”, cuyo objetivo general fue: determinar y describir las principales características de Financiamiento, Capacitación y Rentabilidad de las MYPES del Sector Servicios – Rubro-Cabinas de Internet en el Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015. La investigación fue netamente descriptiva; para la recolección o acopio de información, se seleccionó una muestra de 20 MYPES, de una población de 80 microempresas, se les aplicó un cuestionario de 18 preguntas, la técnica utilizada para recabar los datos fue la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Se determinó que el 50% de las MYPES encuestadas obtuvo financiación de los bancos, mientras que el 25% de ellos recibió préstamos de una entidad no bancaria.

Concluye Supo, el 70% de los encuestados invirtieron en capital de trabajo, mejora y ampliación de sus locales. Respecto a la capacitación, el 50% de los encuestados manifestaron haber recibido alguna capacitación. En lo que respecta a la Rentabilidad, el 55% de los encuestados cree que la Rentabilidad de su negocio ha mejorado. En conclusión, se observa que la mayoría de las personas encuestadas obtienen Financiamiento de entidades bancarias, mientras que la mitad de ellas, de alguna manera están capacitadas, por lo tanto, un buen porcentaje de los encuestados piensa que su negocio tiene Rentabilidad.

Igualmente, Caballero (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de jauja, 2016-2017”, cuyo objetivo general fue: Describir la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de Jauja 2016 - 2017. El objetivo general se inicia con el desarrollo sobre la importancia económica y social que actualmente tienen las MYPE, por intermedio de esta investigación se van a evidenciando nuevas estrategias de desarrollo con respecto a la caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en el rubro compra/venta de abarrotes.

Agrega Caballero, los principales resultados fueron: Es importante el financiamiento de terceros, ya que permite poder atender la demanda de su mercadería cuando no se cuenta en stock, sin involucrar los gastos destinados para otras obligaciones o gastos familiares. De los comerciantes con financiamiento de terceros, el 90% utilizo las entidades no bancarias y el 10% de entidades bancarias. las entidades no bancarias son quienes otorgan mayores facilidades para la obtención del crédito, debido a sus mínimos requerimientos y rápida atención.

Continúa Caballero, el 70% de los créditos otorgados a los comerciantes fueron para un corto plazo y el 30% para un largo plazo. El poder afrontar las obligaciones a un plazo no mayor a un año garantiza un buen manejo del negocio y reducir el interés que te genera una a largo plazo, con el fin de cumplir tus metas y obtener mayores utilidades. El 80%

de los créditos a los comerciantes fueron invertidos a capital de trabajo y el 20% para activo fijo. El direccionar el crédito para capital de trabajo ayudo a los comerciantes poder abastecerse de sus productos y al destinar en activo fijo permitió remodelar su local para brindar un mejor servicio.

Concluye Caballero, el 90% de los comerciantes consideran que el financiamiento que obtuvieron mejoro la rentabilidad de sus empresas, el 80% considera que la capacitación si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 60% afirma que la rentabilidad mejoro en los dos últimos años. Como resultado del financiamiento el negocio puede obtener mayores utilidades, el cual va de la mano con la una buena administración por parte del dueño quien se capacito para generar beneficios positivos a largo plazo. El 80% de los comerciantes manifestaron que la rentabilidad sostenible se obtiene con un buen plan de inversión, por lo tanto, los dueños de las Mypes han destinado el crédito otorgado para el capital del trabajo, siendo este recurso esencial para el crecimiento y sostenibilidad de la Mypes.

2.1.4. Regional

Además, Chuyo (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro materiales de

cómputo del distrito de Callería del periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para llevarla a cabo se escogió una muestra poblacional de 20 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta.

Agrega Chuyo, los principales resultados fueron: Respecto a los empresarios y las Mypes: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% de los encuestados son adultos, el 80% es masculino y el 40% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: El100% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 50% no tienen trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 100% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 35% lo invirtió en mejoramiento y/o ampliación de su local.

Concluye Chuyo, respecto a la capacitación: Los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% no recibió capacitación antes del otorgamiento de préstamos, el 35% si recibió capacitación y el 40% recibió un sólo curso de capacitación. Respecto a la Rentabilidad: el 95% afirma que con el crédito otorgado ha mejorado su negocio, 40% comenta que la capacitación mejoró la rentabilidad de las empresas y el 60% afirmó que el año 2016 fue mejor que el año anterior.

2.2. Teoría de la rentabilidad

Revisando la literatura de Gerencia (2016), en “Rentabilidad” define a la rentabilidad como dividendos percibidos de un capital invertido en un

negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores). Básicamente existen dos tipos de rentabilidad:

La rentabilidad fija, es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad determinada, aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable, es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas hagan los encargados de su administración. En el caso de las acciones, por ejemplo, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Igualmente, Angulo y Sarmiento (2008), en “El concepto de rentabilidad”, define a la rentabilidad como una medida que relaciona los rendimientos de la empresa con las ventas, los activos o el capital. Esta medida permite evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños. La importancia de esta medida radica en que para que una empresa sobreviva es necesario producir utilidades. Por lo tanto, la rentabilidad está directamente relacionada con el riesgo, si una empresa quiere aumentar su rentabilidad debe también aumentar el riesgo y, al contrario, si quiere disminuir el riesgo, debe disminuir la rentabilidad.

Agrega Angulo y otros, desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una persona o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto. La rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia

obtenida por la inversión de un capital determinado.

Además, Ríos (2014), en “Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima Metropolitana 2012-2013”, indica que desde el punto de vista de la inversión de capital, la rentabilidad es la tasa mínima de ganancia que una empresa o institución tiene en mente, sobre el monto de capital invertido en una empresa o proyecto.

Integrando las anteriores definiciones se puede afirmar que al tratar de definir la rentabilidad lo que cambia es en el enfoque desde donde se mire. El concepto y no su esencia, razón por la cual se puede afirmar que la rentabilidad es el porcentaje o tasa de ganancia obtenida por la inversión de un capital determinado.

$$\text{Rentabilidad:} \quad \frac{\text{(Utilidad o ganancia)}}{\text{Inversión}} \times 100$$

Tipos de rentabilidad:

- **Rentabilidad económica**

La rentabilidad económica mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico (anterior a los intereses y los impuestos) respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto (que sumados forman el activo total). Es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

La rentabilidad económica R.E. O ROA se puede calcular con:

$$R.E. = \frac{Beneficio\ Económico}{Activo\ Total}$$

Esta cifra expresa la capacidad que una empresa tiene para realizar con el

activo que controla, sea propio o ajeno.

La rentabilidad económica es útil para comparar empresas dentro del mismo sector, pero para empresas en distintos sectores económicos (por ejemplo, siderurgia y comercio) ya que cada sector tiene necesidades distintas de capitalización.

- **Rentabilidad financiera:**

Relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener el lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos.

La rentabilidad Financiera ROE, se calcula:

$$ROE = \frac{Beneficio\ neto\ antes\ de\ impuestos}{Fondos\ Propios}$$

Por ejemplo, si se coloca en una cuenta un millón y los intereses generados son cien mil, la rentabilidad es 10 %. La rentabilidad de la cuenta se calcula dividiendo la cantidad generada y la cantidad que se ha necesitado para generarla.

- **Rentabilidad sobre ventas:**

Este tipo de rentabilidad mide el margen sobre venta, o sea, la relación entre las utilidades netas y las ventas totales. La utilidad neta, significa la utilidad obtenida después del pago de intereses.

El margen sobre ventas es la primera fuente de rentabilidad de la empresa. Las otras medidas de rentabilidad dependen de ella, es decir, si la rentabilidad sobre ventas es nula, la rentabilidad económica y rentabilidad financiera también lo son. Existen las siguientes formas de mejorar la rentabilidad sobre ventas: Aumentando el precio promedio neto del producto y disminuyendo su costo.

Fórmula para calcular la rentabilidad sobre ventas:

$$Margen\ sobre\ ventas\ (R.O.S.) = \frac{Utilidad\ Neta}{Ventas\ Netas}$$

- **Rentabilidad de un proyecto (o de un producto):**

La rentabilidad de un proyecto o de un producto se mide por la relación de entre la utilidad proyectada o real y la inversión necesaria para llevar a cabo el proyecto o para comercializar el producto. En la misma forma se mide la rentabilidad de la inversión.

Fórmula para calcular la rentabilidad de un proyecto o un producto:

$$Rentabilidad\ de\ un\ proyecto\ o\ un\ producto\ (R.O.I.) = \frac{Utilidad\ Neta}{Inversión}$$

Rentabilidad Social:

Beneficio que obtiene la sociedad de un proyecto de inversión o de una empresa determinada, destinando los recursos a los mejores usos productivos posibles, dichos beneficios se estiman utilizando precios sociales y los criterios aplicados por la evolución de proyectos.

Indicadores de rentabilidad

Sirven para medir la efectividad de la administración de la empresa para controlar los costos y gastos y de esta manera convertir ventas en utilidades. Los más usados son:

Margen bruto de utilidad:

Muestra el porcentaje de las ventas netas que permite a las empresas cubrir sus gastos operativos y financieros.

Margen bruto de utilidad: $\frac{\text{Utilidad Bruto}}{\text{Ventas Netas}}$

Margen neto de utilidad:

Mide los beneficios que obtiene la empresa por cada unidad vendida.

Margen neto de utilidad: $\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$

Margen operacional:

Indica la cantidad de ganancias operativas por cada unidad vendida.

Margen operacional: $\frac{\text{Utilidad Operacional}}{\text{Ventas Netas}}$

Evaluación de la Rentabilidad:

La evaluación de la rentabilidad es esencial para alcanzar y mantener objetivos para cada producto de inversión.

Los métodos más comunes de evaluación de rentabilidad sin los siguientes:

Tasa de retorno sobre la inversión, tasa de retorno sobre la inversión promedio, valor presente, tasa interna de retorno y tiempo de repago.

Factores de rentabilidad en las decisiones financieras:

Intensidad del capital: Es una relación financiera. Esta relación, mide la capacidad de la empresa para utilizar eficazmente sus activos. En esencia, la intensidad del capital muestra la cantidad de inversión en activos fijos, que se requiere durante un periodo determinado, para producir y generar ingresos por ventas.

La fórmula de relación real que mide la intensidad de capital son los activos totales divididos por los ingresos de ventas de un periodo especificado.

Modificar las bases de diferenciación: Una empresa se diferencia de las demás en su mismo sector por una o más características que hacen que sus clientes elijan sus productos. A mayor grado de diferenciación, menos competencia. A menos diferenciación, más competencia y menos ganancias.

Ampliar el alcance del producto y el mercado: cada empresa produce y vende concentrándose en determinados clientes, aéreas geográficas y segmentos de mercado. Cambiar o ampliar esas variables puede producir innovación y mejora en el desempeño de la empresa.

Aplicar las capacidades básicas en otras oportunidades de negocio: Las capacidades básicas son lo que una empresa sabe hacer. Son habilidades, destrezas. Para identificar una capacidad básica uno debe preguntarse, ¿qué cosa se hacer.

- Mejor que los demás y que sea valioso para mis clientes.

Reutilizar activos estratégicos: Los activos estratégicos son los que la empresa posee. Son cosas, no técnicas. Pero pueden ser tangibles (cosas físicas), como talleres, máquinas, terrenos, fábricas, o intangibles, como patentes, marcas, datos de clientes, etc. Esos activos pueden ser utilizados también para desarrollar nuevas unidades de negocio o aprovechar nuevas oportunidades comerciales.

Modificar la ejecución y el apoyo: La ejecución y el apoyo es la forma en que una empresa llega a los clientes, los canales comerciales que usa y los servicios y el apoyo que les presta a sus clientes. Modificando cualquiera de estas variables una empresa puede ampliar su mercado y/o su rentabilidad.

Aprovechar la información sobre los clientes: En relación con los clientes se recogen conocimientos e información que son potencialmente valiosos para el desempeño de la empresa. La forma en la que la empresa interpreta y utiliza esa información puede ser muy valioso en términos económicos.

Crear y aprovechar la comunidad con los clientes: En muchos casos las relaciones entre clientes y empresa van más allá de la pura relación económica. Hay cierta lealtad de los clientes o inclusive identificación con la marca o la empresa. Esas situaciones, relativamente poco frecuentes, pueden ser creadas, estimuladas, para crear lazos entre clientes y empresa que tengan un componente más fuerte o más profundo que el sólo intercambio económico.

Modificar la estructura de precios: Hay varias alternativas en cuanto a la forma de cobrar a los clientes. Se puede cobrar por un producto, por un

servicio, por una membrecía, se pude cobrar directa o indirectamente por un tercero, se puede cobrar por un paquete o por cada componente por separado, se puede cobrar un precio fijo o se puede cobrar por tiempo, se puede cobrar en efectivo o en especie.

Incorporar los proveedores al modelo de negocio: Los proveedores son quienes están antes que nuestro emprendimiento en la cadena de valor. Tener una relación privilegiada o estrecha con ellos puede darle a la empresa una ventaja. Sus innovaciones, su calidad y su eficiencia, son las nuestras. Elegir a los proveedores y mejorar las relaciones con ellos es así de importante.

Integración Vertical: Comprende un conjunto de decisiones que, por su naturaleza, se sitúan a nivel corporativo de una organización. Dichas decisiones son las siguientes: Definir los límites que una empresa debería establecer en cuanto a las actividades genéricas de la cadena de valor de la producción. - Establecer la relación de la empresa con las audiencias relevantes fuera de sus límites, fundamentalmente sus proveedores, distribuidores y clientes. Identificar las circunstancias bajo las cuales dichos límites y relaciones deberían cambiar para aumentar y proteger la ventaja competitiva de la empresa.

Cadena de valor y la Rentabilidad

Se puede decir que la primera herramienta desarrollada para sistematizar y facilitar el análisis estratégico tuvo su origen alrededor de los años 60, en la Escuela de Harvard de pensamiento estratégico, y es conocida por las siglas “DAFO” (Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades).

Según Michael Porter, en su libro Ventaja Competitiva (1985) describe la

cadena de valor como el desarrollo de las actividades de una organización empresarial generando valor al cliente final y a la misma empresa. En base a este concepto se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva bajando los costos o aumentando las ventas.

Descripción de la Cadena de Valor de Michael Porter

Cada empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos. Todas esas actividades pueden ser representadas usando una cadena de valor.

Modelo genérico de la cadena de valor



Fuente: Michael Porter

La cadena de valor despliega el valor total, y consiste en las actividades de valor y del margen.

Margen: Es la diferencia entre el valor total y el costo colectivo de desempeñar las actividades de valor.

Actividades de valor: Son las distintas actividades que realiza una empresa. Se dividen en dos tipos:

Actividades primarías: son las implicadas en la creación física del producto, su venta y transferencia al comprador, así como la postventa. Se dividen a su vez en cinco categorías:

Logística Interna: Las empresas necesitan gestionar y administrar una manera de recibir y almacenar las mercaderías para consolidar y remitir a los diferentes agentes de la red nacional para su respectiva distribución.

Operaciones: Las operaciones toman las mercaderías desde la logística de entrada, mientras más eficientes sean las operaciones de una empresa, más dinero la empresa podrá ahorrar, proporcionando un valor agregado en el resultado final.

Logística Externa: Es la logística de salida, aquí las mercaderías salen del centro de acopio para su distribución.

Marketing y ventas: Aquí se toma en cuenta la publicidad, lo cual es una parte fundamental de las ventas.

Servicios: Es la actividad final de la cadena de valor. Los servicios cubren muchas áreas que van desde la administración de cualquier instalación hasta el servicio al cliente después de la venta del servicio.

Actividades de Apoyo: Son las que sostienen a las actividades primarias y se apoyan entre sí, proporcionando tecnología, recursos humanos y varias funciones de toda la empresa. Está formado por:

Abastecimiento: Almacenaje y acumulación de artículos de mercadería, insumos, materiales, etc.

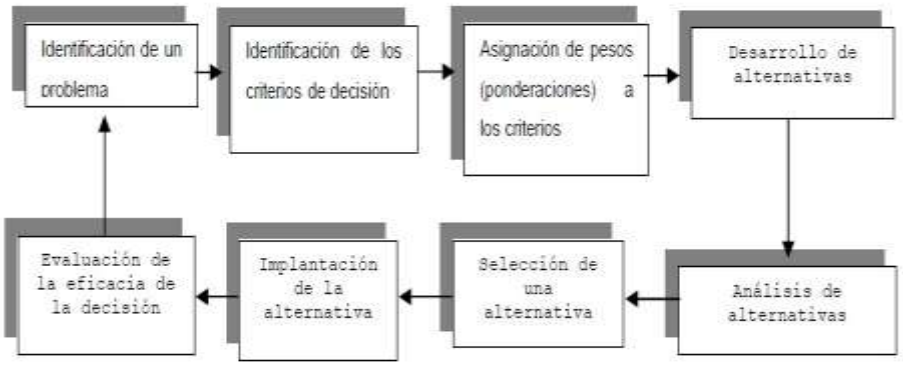
Infraestructura de la organización: Actividades que prestan apoyo a toda la empresa, como la planificación, contabilidad y las finanzas.

Dirección de recursos humanos: Búsqueda, contratación y motivación

del personal. Desarrollo de tecnología, investigación y desarrollo generadores de costos y valor.

La Toma de Decisiones

Según Fremont, considera que la toma de decisiones es fundamental para el organismo y la conducta de la organización. La toma de decisiones suministra los medios para el control y permite la coherencia en los sistemas.



Fuente: Robbins, S.P; "Comportamiento Organizacional" (1994)

Tipos de decisiones:

Decisiones Estratégicos: Son aquellos que afectan a toda la empresa (o a una buena parte de la misma) durante un largo periodo de tiempo. Influyen por lo tanto en los objetivos generales de la empresa y en su modelo de negocio. Estas decisiones son tomadas por los máximos responsables de las compañías (presidentes, directores generales, comités de dirección, etcétera).

Se tiene que decidir sobre metas y objetivos y convertirlos en planes específicos. Es el tipo de decisión más exigente y son las tareas más importantes de un gerente.

Decisiones Tácticas: Afectan únicamente a parte de la empresa o a parte de sus procesos y generalmente se toman desde un solo departamento (o de unos pocos).

Tienen un impacto relevante medio plazo (1 ó 2 años como máximo) y son tomadas por cargos intermedios (jefes de departamento, gerentes, etcétera).

Decisiones Operativas: Afectan a actividades específicas, con un alcance muy claro y su efecto es inmediato o muy limitado en el tiempo. Estas decisiones son responsabilidad de los niveles bajos de la jerarquía empresarial; las mismas circunstancias recurrentes llevan a seleccionar un curso de acción ya conocido.

Liderazgo: Es el arte de influenciar, comandar y conducir a personas o de trabajar en un equipo de personas atrayendo seguidores, influenciando positivamente las actitudes y los comportamientos de estos e incentivarles para trabajar por un objetivo común.

Un líder es una persona que dirige, crea o junta un grupo, gestiona, toma la iniciativa, promueve, motiva, convoca, incentiva y evalúa a un grupo. El líder proporciona la cohesión necesaria para lograr los objetivos del grupo. Un líder efectivo o eficaz sabe cómo motivar a los elementos de su grupo o equipo. Las habilidades de un líder implican carisma, paciencia, respeto, integridad, conocimiento o inteligencia, disciplina y sobre todo la capacidad de influir en los subordinados.

Un líder también debe ser visionario y tener capacidad de comunicar para conseguir guiar al equipo. En una organización, el liderazgo es muy importante, ya que está relacionado con el éxito o fracaso, con lograr o no alcanzar los objetivos establecidos o definidos. Dentro de una organización es importante distinguir entre líder y el jefe.

Un jefe tiene la autoridad para mandar y exigir obediencia de los elementos del grupo, porque a menudo se considera superior a ellos. Un buen líder proporciona orientación para el éxito, ejecutando la disciplina, la paciencia, el compromiso, el respeto y la humildad.

Tipos de liderazgo:

Líder Carismático: Consigue grandes avances estratégicos en la consecución de los objetivos organizativos ante una situación óptima, mientras que ante situaciones más críticas administra soluciones consistentes, tendiendo a detenerse mucho tiempo en una planificación de la calidad.

Líderes de inteligencia superior: Su ámbito más propicio es cuando las organizaciones emplean a personas altamente cualificadas, consiguiendo así transacciones con resultados óptimos. Demuestran un gran rechazo y no sienten bien ante confrontaciones en el mercado para productos populares de bajo valor y de una gran dependencia hacia la marca del mismo.

Líder autocrático: Especialmente eficiente en momentos de crisis, puesto que no siente la necesidad de hacer demasiadas preguntas. Le cuesta adaptarse a los escenarios organizacionales cundo los actores de los

mismos poseen altos niveles educativos y están muy calificados.

Líder pastor: Muy solvente en las organizaciones con una evolución altamente consistente, pero son ineficaces ante la crisis, emergencias para las que se requieren decisiones rápidas. Este tipo de líderes se sienten muy cómodos en las organizaciones mercantiles de máxima estabilidad.

General en jefe o general del ejército: Llevan a cabo sus mejores actuaciones ante la necesidad de prepararse para la guerra. En cambio, tienen sus peores momentos cuando perciben que esta guerra no resulta beneficiosa. Son altamente competentes para la preparación, pero no para llegar a conclusiones.

Líderes de la realeza: Tienen sus mejores oportunidades cuando se encuentran trabajando en organizaciones muy antiguas y son líderes en el mercado y no se adaptan a aquellas organizaciones cuyos productos tienen una demanda masiva.

Líder natural: Su actuación resulta sobresaliente en la mayoría de las circunstancias, y en especial en aquellas corporaciones mundiales cuyas marcas son reconocidas. Tienen dificultades para adaptarse a las organizaciones cuyas operaciones están excesivamente orientadas hacia las ventas.

Riesgo Financiero

Al hablar de riesgo financiero primero es necesario el entendimiento de riesgo, la International Organization forstandardization (ISO/CEI), define el riesgo como: “Combinación de la probabilidad de un evento y su consecuencia”.

El Institute of internalauditors, define el riesgo como: “La posibilidad de que ocurra un acontecimiento que tenga un impacto en el alcance de los objetivos.

La incertidumbre es expresión del grado de desconocimiento de una condición futura; la incertidumbre emana de la inhabilidad para precisar y/o terminar con precisión la ocurrencia de eventos potenciales y sus consecuencias.

Una distinción entre riesgo e incertidumbre la hizo F.H.Kngitht (citado por Chichester) “El riesgo es lo que tenemos cuando podemos asignar estimados de probabilidad a una gama de resultados” y describió la incertidumbre “como un estado en el que los estimados de probabilidades no pueden ser asignados a los resultados. Esto ocurre cuando no se dispone de datos históricos, o si se tienen, estos guardan poca relación con acontecimientos futuros”.

La probabilidad, es la posibilidad de que el riesgo se materialice en quebranto, se considera la frecuencia con que teóricamente podría llegar a producirse pérdidas de no existir controles que mitiguen los riesgos.

El Riesgo financiero es un término amplio utilizado para referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. Este tipo de riesgo se puede entender como posibilidad que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados, o de que no haya un retorno en absoluto.

Tipos de riesgo financiero:

Riesgo de Mercado: Es el riesgo de pérdidas a consecuencia de los cambios que se producen en los mercados financieros en los que se

desenvuelve una empresa, debido a movimientos adversos en las variables financieras tales como: tipos de interés, tipos de cambio y precios de las acciones.

Riesgo de Crédito: es la posible pérdida que asume un agente económico como consecuencia del incumplimiento de las obligaciones contractuales que incumbe a las contrapartes con las que se relaciona. Este concepto se relaciona habitualmente con las instituciones financieras (bancos), pero también afecta a las empresas y entes de otros sectores.

Riesgo Operacional: Son aquellos eventos relacionados a las fallas de procesos, al fraude de las personas y riesgo tecnológico que al llegar a materializarse, disminuyen el patrimonio de la organización. Por tratarse de eventos que se encuentran generados en la operación de la organización, son responsabilidad de la administración de la misma, es decir de la alta gerencia.

Riesgo de Liquidez: Incertidumbre asociada al rendimiento de la inversión debida a la dificultad potencial de hacer liquido el activo adquirido. También entendido con el no contar con el efectivo suficiente para afrontar las obligaciones en el plazo oportuno.

Riesgo Económico: Incertidumbre producida en el rendimiento dela inversión debido a cambios en la situación económica del sector el que opera.

Riesgo financiero en las Inversiones:

La inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancias.

Para la economía y finanzas las inversiones tienen que ver tanto con el ahorro, como con la ubicación del capital y aspectos vinculados al consumo. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones con el fin de que el mismo se incremente producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.

Toda inversión implica un riesgo como una oportunidad. Un riesgo en la medida en que la devolución del dinero invertido no está garantizada, como tampoco las ganancias.

El Control de riesgos

COSO proporciona un marco de referencia sobre la administración de riesgo de las empresas (ERM siglas en ingles); The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission -COSO; es patrocinado y financiado por cinco principales Asociaciones profesionales de contabilidad e institutos; Instituto Americano de Contadores Públicos Certificados (AICPA), American Accounting Association (AAA), Instituto de Ejecutivos Financieros (FEI), el Instituto de Auditores Internos (IIA) y el Instituto de Gestión de Contadores Públicos (IMA).

COSO-ERM emitido en septiembre de 2004, reconoce que todas las organizaciones pueden beneficiarse de los mejores procedimientos de identificación y análisis de riesgo; y además que el riesgo y el gerenciamiento del riesgo son componentes que están presentes en todas las actividades de una organización.

El esquema de Gestión Integral de Riesgos COSO se define como: Un proceso efectuado por el directorio, gerencia y demás personal de una

entidad. Se aplica al fijar la estrategia y a través de toda la entidad. Está diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la entidad. Administra el riesgo de manera que se encuentre dentro su apetito por el riesgo, para proporcionar seguridad razonable en cuanto al logro de los objetivos de la entidad.



Modelo Coso –ERM

COSO identifica ocho componentes relacionados entre sí:

Ambiente interno. Es la base para los otros componentes del marco y comprende, entre otros, los valores éticos, la idoneidad técnica y moral de sus funcionarios; la estructura organizacional y las condiciones para la asignación de autoridad y responsabilidades.

Establecimiento de objetivos. Proceso por el que se determinan los objetivos empresariales, los cuales deben encontrarse alineados a la visión

y misión de la empresa, y ser compatibles con la tolerancia al riesgo y el grado de exposición al riesgo aceptado. Los objetivos se clasifican en cuatro categorías:

Estratégicos: objetivos a alto nivel, alineados con la misión/visión de la entidad y dándole apoyo.

Operacionales: Objetivos vinculados al uso eficaz y eficiente de recursos, orientados al logro de resultados del negocio.

Información: Objetivos de confiabilidad de la información suministrada.

Cumplimiento: Objetivos relativos al cumplimiento de leyes y normas aplicadas.

Identificación de riesgos. Proceso por el que se identifican los riesgos internos y externos que pueden tener un impacto negativo sobre los objetivos de la empresa.

Evaluación de riesgos. Proceso por el que se evalúa el riesgo de una empresa, actividad, conjunto de actividades, área, portafolio, producto o servicio; mediante técnicas cualitativas, cuantitativas o una combinación de ambas.

Respuesta al riesgo. Proceso por el que se opta por aceptar el riesgo, disminuir la probabilidad de ocurrencia, disminuir el impacto, transferirlo total o parcialmente, evitarlo, o una combinación de las medidas anteriores, de acuerdo al nivel de tolerancia al riesgo definido.

Actividades de control. Proceso que busca asegurar que las políticas, estándares, límites y procedimientos para el tratamiento de riesgos sean apropiadamente tomados y/o ejecutados. Las actividades de control están preferentemente incorporadas en los procesos de negocio y las actividades

de apoyo. Incluye los controles generales, así como los de aplicación a los sistemas de información, además de la tecnología de información relacionada. Buscan la eficacia y efectividad de las operaciones de la empresa, la confiabilidad de la información financiera u operativa, interna y externa, así como el cumplimiento de las disposiciones legales que le sean aplicables.

Información y comunicación. Proceso por el que se genera y transmite información apropiada y oportuna a la dirección, la gerencia, el personal, así como a interesados externos tales como clientes, proveedores, accionistas y reguladores, entre ellos la SBS. Esta información es interna y externa, y puede incluir información de gestión, financiera y operativa.

Monitoreo. Proceso que consiste en la evaluación del adecuado funcionamiento de la gestión integral de riesgos y la implementación de las modificaciones que sean requeridas. El monitoreo debe realizarse en el curso normal de las actividades de la empresa, y complementarse por evaluaciones independientes o una combinación de ambas. Incluye el reporte de las deficiencias encontradas y su corrección.

2.3 Teoría de la micro y pequeña empresa.

Según la literatura de, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Igualmente, Silipú (2013), en “Estructura de financiamiento en las Mypes”, sostiene que, en las micro y pequeñas empresas, la evidencia muestra que la regla muchas veces no es aplicada, porque actualmente el costo de financiamiento para las Mypes vía deuda es muy alto a comparación del costo de financiamiento de sus propios capitales. Actualmente, la tasa promedio de interés a este sector es de alrededor del 30% anual y en otros casos es mayor debido a que el sector de las micro y pequeñas empresas muchas veces es informal, no paga impuestos y es de mucho riesgo, lo que genera un mayor costo para las instituciones micro financieras. Existe una regla muy básica dentro de las finanzas: toda empresa debe dirigir sus decisiones a crear valor, y esto se genera cuando la rentabilidad obtenida es mayor al costo de financiamiento.

Agrega Silipú, aplicando esta regla, las micro y pequeñas empresas, deben buscar la opción menos costosa: el financiamiento a través de sus propios recursos o de sus utilidades generadas, por lo cual, no estaríamos bajo la regla tradicional planteada en las teorías de estructura de capital. Quizá los criterios para evaluar la estructura de financiamiento en las micro y pequeñas empresas es la oportunidad que tienen para poder crecer con deuda, muchos lo han hecho y han logrado salir adelante porque la rentabilidad de su negocio es mayor al costo de la deuda; en cambio, otros negocios han crecido sólo con la reinversión de sus utilidades, porque lo poco que han ganado les sirve para poder reinvertirlo en el negocio y crecer de manera sostenida sin tener que asumir el alto costo de pagar intereses; o una combinación de deuda y recursos propios. En fin, pueden existir muchos aspectos a considerar en una Mype.

Concluye Silipú, para comprender esta teoría es de vital importancia que los micro empresarios (los dueños), apliquen sus criterios de racionalidad en el negocio para hacerlo crecer, pero también es cierto que pueden existir muchos factores internos o externos que pueden favorecer o no el buen desempeño del negocio. Lo que si hay que considerar es que siempre existe un costo del dinero en el tiempo, y depende del microempresario el saber cuantificarlo para poder tomar buenas decisiones.

Igualmente, Bernilla (2018), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos manifiesta algunos aspectos de la micro y pequeña empresa:

a) Administración independiente: Usualmente dirigida y operada por el propio dueño.
b) Incidencia no significativa en el mercado: El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente loca.
c) Escasa especialización en el trabajo: Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todos los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
d) Actividad no intensiva en capital: Denominado también con predominio de mano de obra.
e) Limitados recursos financieros: El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño, y en algunos casos con apalancamiento financiero.
f) Tecnología: Existen dos opiniones con relación a este punto: Aquellos que consideran que la micro y pequeña empresa utiliza tecnología en

relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

2.4 Definición de términos básicos

- **Empresa**. es una organización de personas que comparten unos objetivos con el fin de obtener beneficios. Una empresa es una unidad productiva agrupada y dedicada a desarrollar una actividad económica con ánimo de lucro. En nuestra sociedad, es muy común la creación continua de empresas. En general, una empresa también se puede definir como una unidad formada por un grupo de personas, bienes materiales y financieros, con el objetivo de producir algo o prestar un servicio que cubra una necesidad y por el que se obtengan beneficios (Debitoor, 2018).

- **Gestión**: Actividades coordinadas para dirigir y controlar una empresa.
- **Información financiera**: Información que emana de la contabilidad, integrada por información cuantitativa expresada en unidades monetarias y descriptiva (información cualitativa), que muestra la posición y desempeño financiero de una entidad, siendo su objetivo esencial ser de utilidad en la toma de sus decisiones económicas (Normas Internacionales de Información Financiera-NIIF, 2016).

- **Optimización**: Buscar la mejor manera de realizar una actividad.

- **Proceso**: Conjunto de actividades mutuamente relacionados o que interactúan, las cuales transforman elementos de entrada en resultados.

- **Rentabilidad:** Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA

3.1 Método de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

El tipo de investigación fue cuantitativo, porque para la recolección de datos y presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición. Sabino (1994), nos dice que “el análisis cuantitativo se define como: “Una operación que se efectúa, con toda la información numérica resultante de la investigación. Esta, luego del procesamiento que ya se le habrá hecho, se nos presentará como un conjunto de cuadros y medidas, con porcentajes ya calculados”. (p.151)

3.1.2. Nivel de la investigación

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que solo se limitó a describir las principales características de las variables en estudio. Al respecto, Hernández, Fernández y Baptista (2014), sostiene que los estudios descriptivos, buscan especificar las propiedades, características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, objetos o cualquier otro fenómeno que se somete a un análisis.

Es decir, únicamente pretende medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refieren, esto es, su objetivo no es indicar como se relacionan estas. (p. 92)

3.2 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación fue del tipo cuantitativo-no experimental-transversal-retrospectivo-descriptivo.



Dónde:

M= Muestra conformada por micro y pequeños empresarios del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018

O = Observación de las variables: Rentabilidad

No experimental

La investigación ha sido no experimental por que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, observándolas tal como se mostraron dentro de su contexto, para luego ser analizados. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 152)

Transversal

Porque se recolectaron los datos en un solo momento y en un tiempo único, su propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en interrelación en un momento dado. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, pp. 154-155)

Retrospectivo

Porque se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado. “Las investigaciones no experimentales es la que se realiza sin manipular deliberadamente las variables; se basa en sucesos o contextos que ya ocurrieron o se dieron sin la intervención directa del investigador”. (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, pp. 164-165)

3.3 Población y muestra

3.3.1. Población

La población estuvo conformada por 15 micro y pequeños empresarios del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Las mismas que se encuentran ubicados en el sector y rubro de estudio.

3.3.2. Muestra

La muestra estuvo conformada en forma intencionada por 15 micro y pequeños empresarios del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. El cual representa el 100% de la población.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta, que se realizó a los gerentes y/o propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

3.4.2. Instrumentos

Para el recojo de la información, se aplicó un cuestionario estructurado de 16 preguntas cerradas en función con los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables, con la finalidad de determinar los principales factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

Teniendo en cuenta los niveles de autenticidad de los instrumentos de valoración, se determinó utilizar la prueba de Alfa de Cronbach teniendo el propósito determinar el grado de afinidad que mantienen los ítems referentes a los instrumentos y escalas de utilización para la medición ordinal. Siendo la forma que estos instrumentos confeccionen los veredictos estables, razonables. Por ende, se puede afirmar en que su aplicación de forma frecuente a la misma persona dará resultados idénticos mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, ya que este es determinante en el estudio del software SPSS, se recabo los siguientes resultados:

Tabla 1. Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,781	,797	16

3.5. Procedimiento de recolección de datos

Para recolectar la información se tomó un cuestionario de acuerdo a los pasos siguientes: Se arregló los micro y pequeños empresarios de micro y pequeñas empresas del rubro palmicultores, se buscó un lugar apropiado para aplicar la encuesta, se registró la información, se codificó la información, y por último se procesó la información obtenida de los colaboradores.

3.6. Tratamiento de los datos

En esta investigación, las informaciones recolectadas se analizaron utilizando la estadística descriptiva, y se tabuló la información mediante el uso del Software SPSS científico versión 24 (Programa de estadística para ciencias sociales), como lo sostiene, Tresierra (2010), quien dice que el análisis estadístico es necesario en toda investigación. Los datos pueden organizarse y resumirse en función de las unidades de medida y presentarse en Cuadros y Gráficos. Los análisis estadísticos se llevan a cabo mediante programas para computadoras utilizando paquetes estadísticos". (p. 107)

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSION

4.1. Resultados

- Respecto al objetivo específico 1 Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Tabla 2. Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaria; para posicionar a su empresa en el mercado.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	4	26,67
	No	11	73,33
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

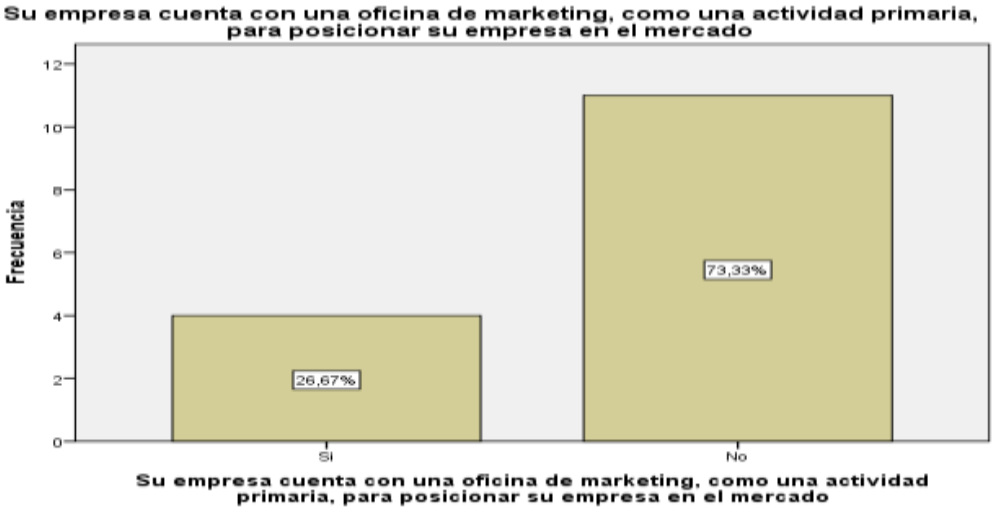


Figura 1. Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaria; para posicionar a su empresa en el mercado.

Interpretación:

Se observa en la tabla 2 y figura 1, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 73.33% indicaron que no cuentan con oficina de marketing como actividad primaria para posicionar a su empresa en el mercado, mientras que el 26.67% preciso que sí.

Tabla 3. Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	60,00
	No	6	40,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

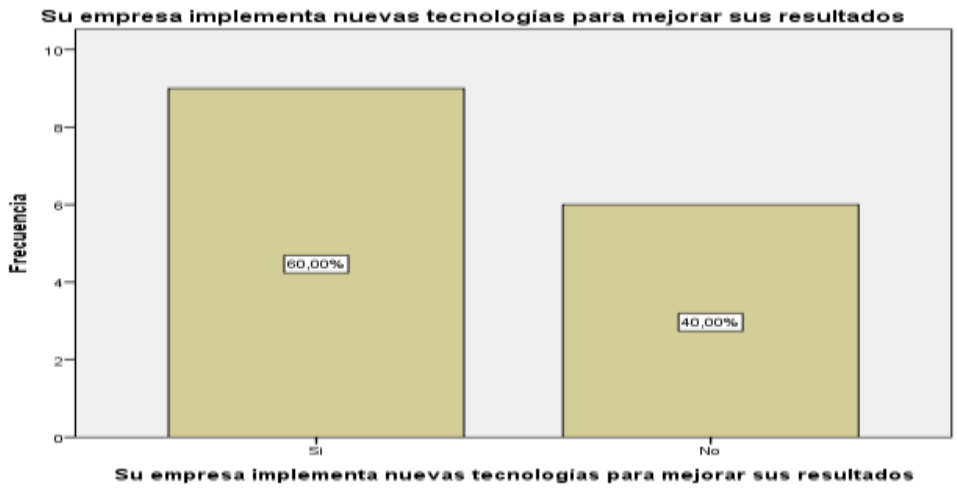


Figura 2. Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados.

Interpretación:

Se observa en la tabla 3 y figura 2, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 60% cuentan con tecnologías para mejorar sus resultados, mientras que el 40% índico que no.

Tabla 4. Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	2	13,33
	No	13	86,67
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

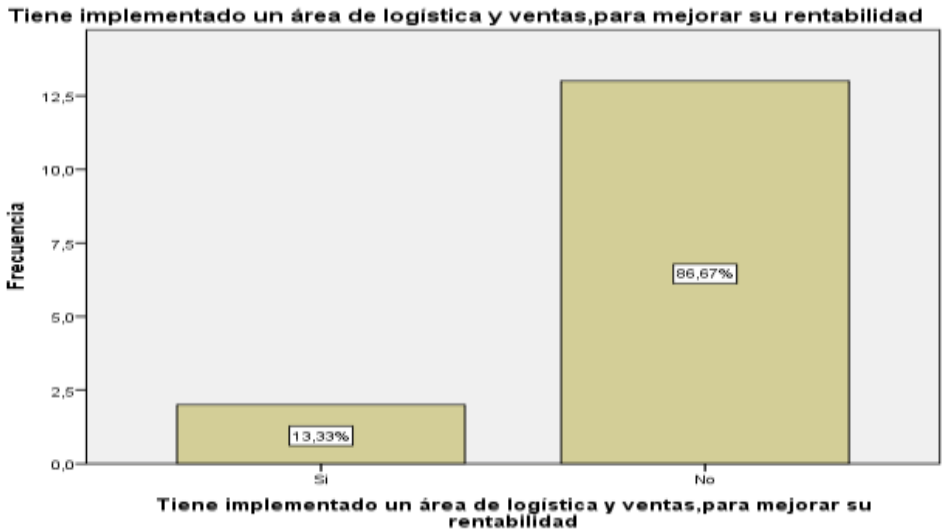


Figura 3. Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad.

Interpretación:

Se observa en la tabla 4 y figura 3, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 86.67% manifestó que no tienen implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad, mientras que el 13.33% preciso que sí.

Tabla 5. Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	6	40,00
	No	9	60,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

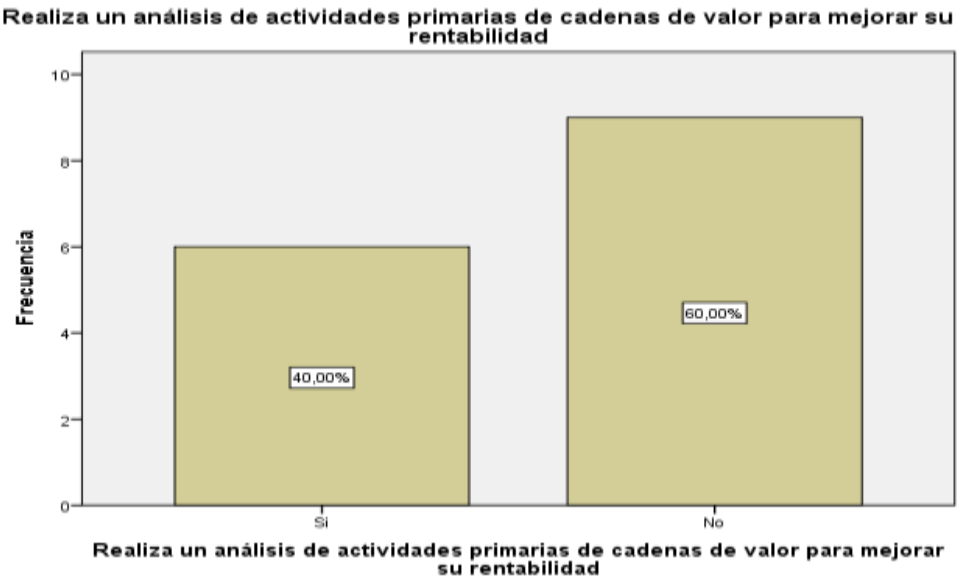


Figura 4. Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad.

Interpretación:

Se observa en la tabla 5 y figura 4, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 60% indicaron que no realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad; mientras que el 40% manifestó que sí.

- Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Tabla 6. En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Algunas veces	9	60,00
	Nunca	6	40,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.



Figura 5. En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros.

Interpretación:

Se observa en la tabla 6 y figura 5, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 60% indicaron que algunas veces en la toma de decisiones su empresa analiza los resultados financieros; mientras que el 40% preciso que nunca.

Tabla 7. Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su empresa.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	12	80,00
	No	3	20,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

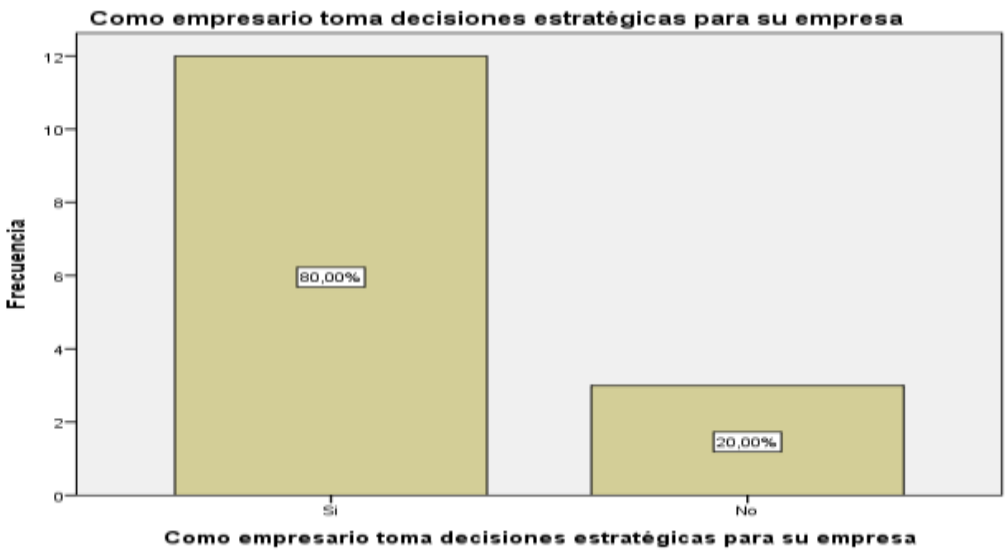


Figura 6. Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su empresa.

Interpretación:

Se observa en la tabla 7 y figura 6, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 80% indicaron que como empresario si tomas decisiones estratégicas para su empresa; mientras que el 20% preciso que no.

Tabla 8. Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa**.**

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Autocrático	4	26,67
	Democrático	4	26,67
	Liberal	5	33,33
	Ninguno	2	13,33
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

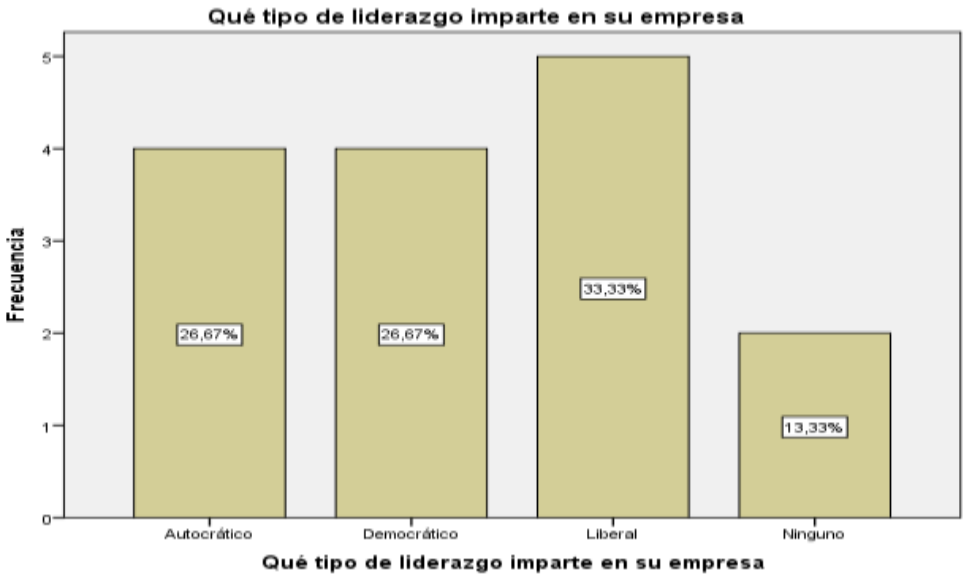


Figura 7. Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa**.**

Interpretación:

Se observa en la tabla 8 y figura 7, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 33.33% indicaron que el tipo de liderazgo impartido en su empresa es liberal, el 26.67% autocrático, el 26.67% democrático, mientras que el 13.33% no preciso.

Tabla 9. Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	12	80,00
	No	3	20,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

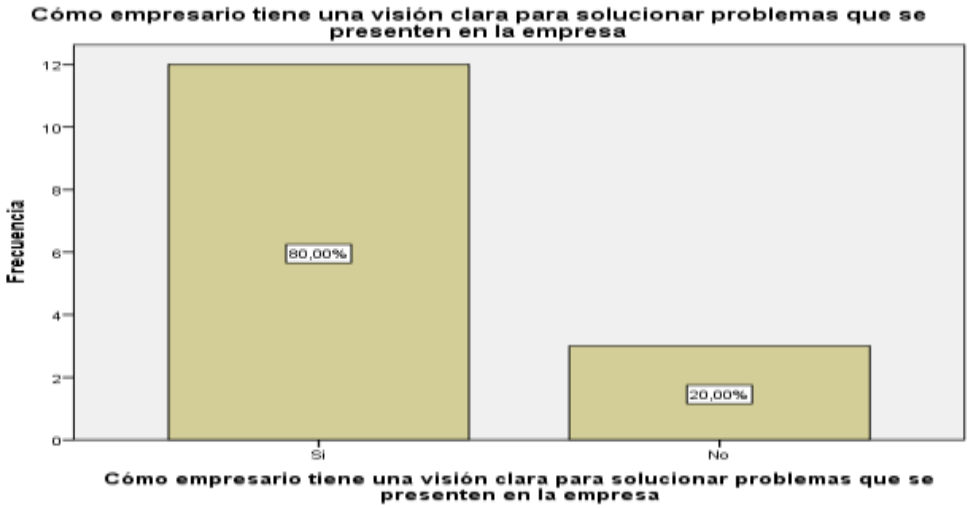


Figura 8. Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa.

Interpretación:

Se observa en la tabla 9 y figura 8, que, los micros y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 80% indicaron que como empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa, mientras que el 30% preciso que no.

- Respecto al objetivo específico 3: Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Tabla 10. Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Positivo	9	60,00
	Negativo	6	40,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

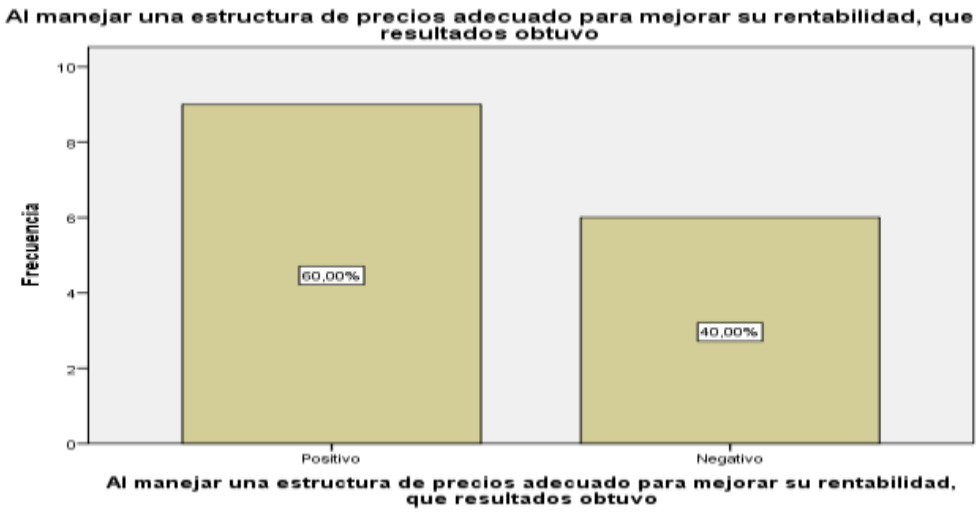


Figura 9. Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo.

Interpretación:

Se observa en la tabla 10 y figura 9, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 60% obtuvo un resultado positivo al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, mientras que el 40% obtuvo resultados negativos.

Tabla 11. Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mayor a 0.50	7	46,67
	Menor a 0.50	8	53,33
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

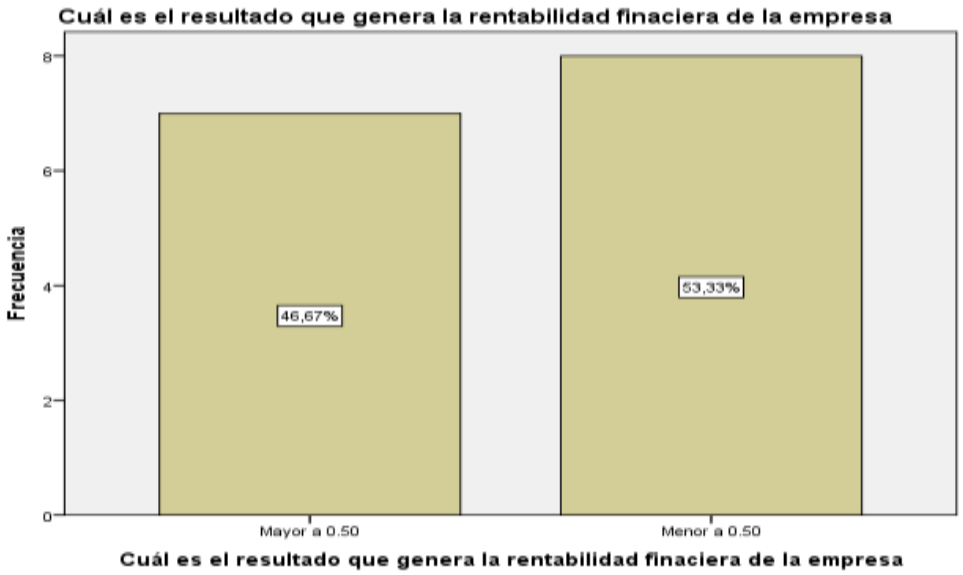


Figura 10. Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa.

Interpretación:

Se observa en la tabla 11 y figura 10, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 53.33% indicaron que el resultado que genera la rentabilidad financiera en la empresa fue menor a 0.50; mientras que el 46.67% preciso que fue mayor a 0.50.

Tabla 12. La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	60,00
	No	6	40,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

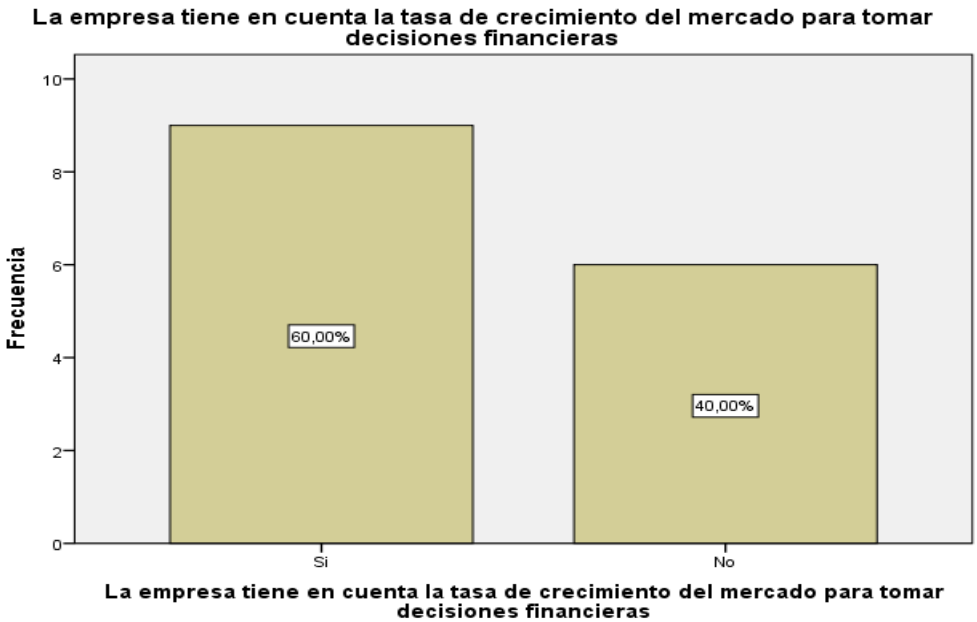


Figura 11. La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras.

Interpretación:

Se observa en la tabla 12 y figura 11, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 60% indicaron que su empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras; mientras que el 40% indico que no.

Tabla 13. En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Mayor a 0.50	7	46,67
	Menor a 0.50	8	53,33
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

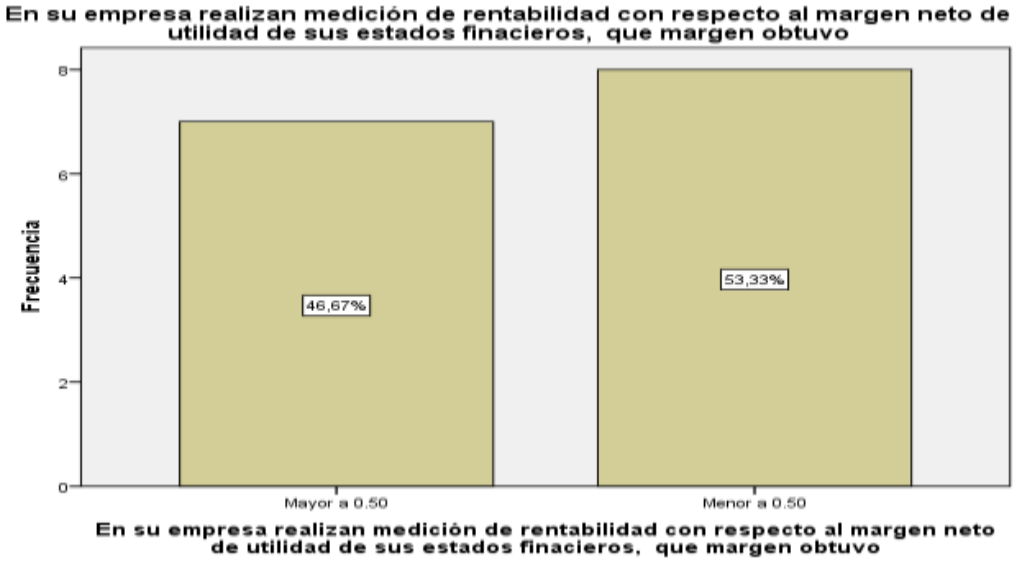


Figura 12. En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo.

Interpretación:

Se observa en la tabla 13 y figura 12, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 53.33% indicaron que en su empresa se realizaron mediciones de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financiero y se obtuvo como factor menor a 0.50; mientras que el 46.67% obtuvo mayor a 0.50.

- Respecto al objetivo específico 4: Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Tabla 14. Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Riesgo operativo	3	20,00
	Riesgo de mercado	12	80,00
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

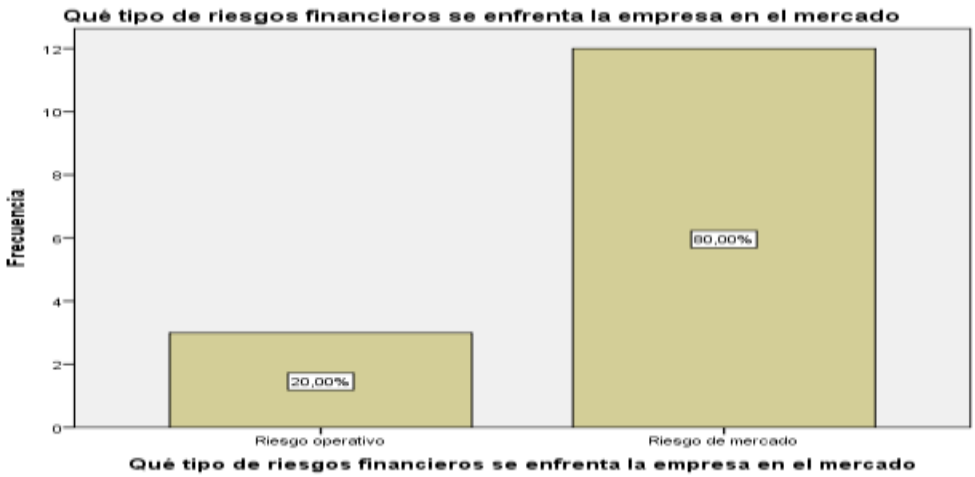


Figura 13. Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado.

Interpretación:

Se observa en la tabla 14 y figura 13, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 80% indicaron que la empresa se enfrenta en el mercado al riesgo de mercado; mientras que el 20% se enfrenta al riesgo operativo.

Tabla 15. La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	1	6,67
	No	6	40,00
	A veces	8	53,33
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

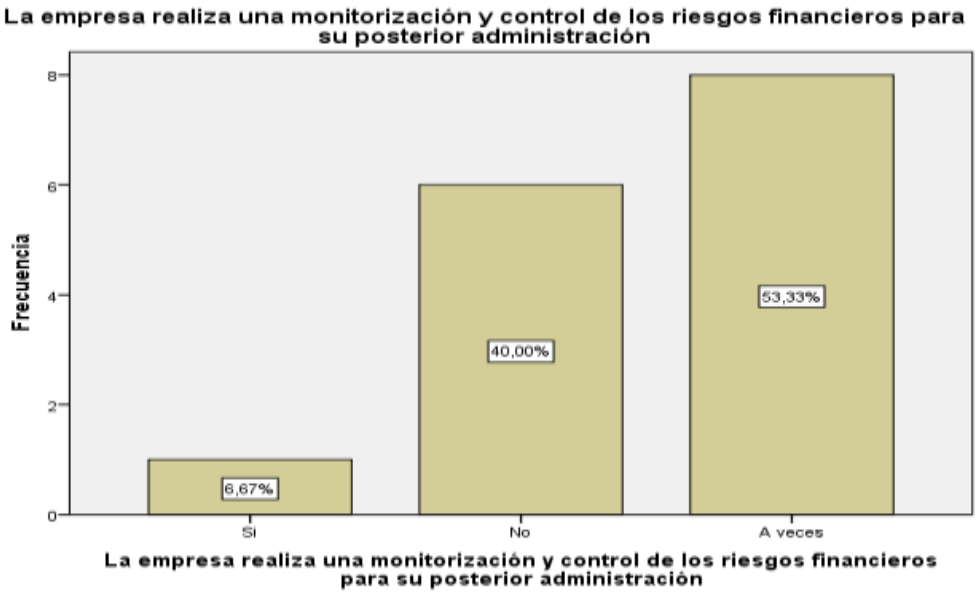


Figura 14. La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración.

Interpretación:

Se observa en la tabla 15 y figura 14, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 53.33% indicaron que la empresa solo a veces realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración, el 40% no realiza monitorización alguna; mientras que el 6.67% indico que sí.

Tabla 16. La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	2	13,33
	No	13	86,67
	Total	15	100,00

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

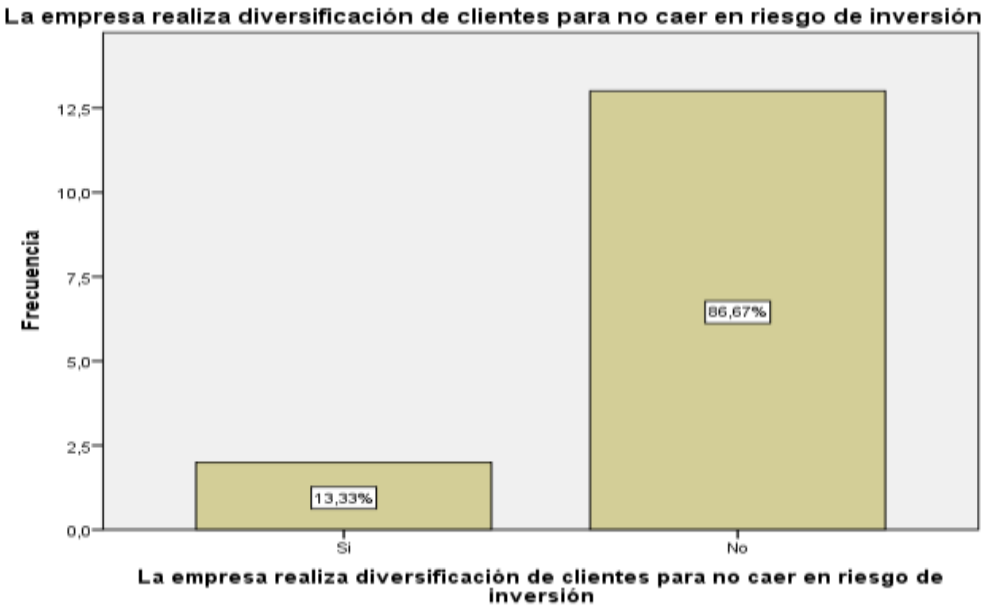


Figura 15. La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión.

Interpretación:

Se observa en la tabla 16 y figura 15, que, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 86.67% indicaron que la empresa no realiza diversificación de clientes para no caer en riesgos de inversión, mientras que el 13.33% preciso que sí.

Tabla 17. La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	3	20,00
	No	7	46,67
	A veces	5	33,33
	Total	15	100,0

Fuente: Encuesta aplicada a micro y pequeñas empresas palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad.

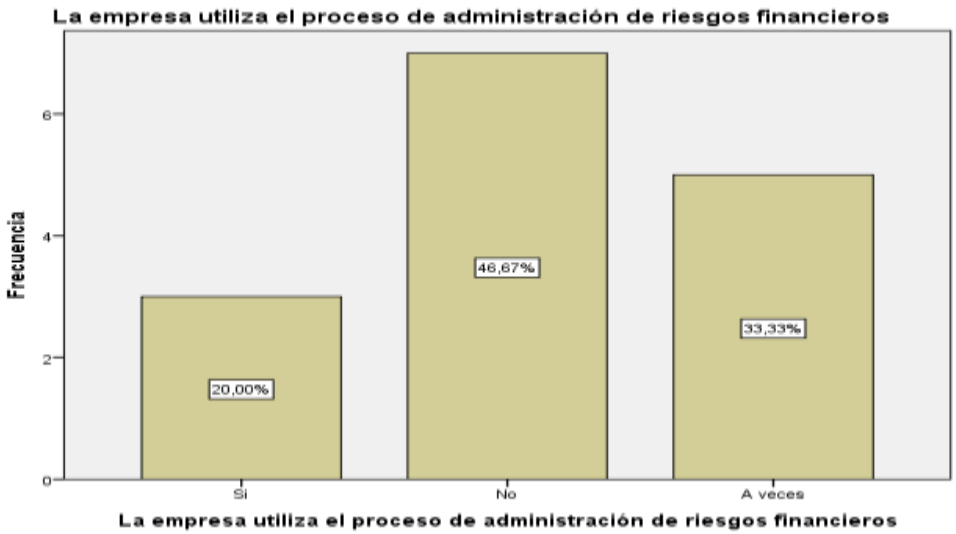


Figura 16. La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros.

Interpretación:

Se observa en la tabla 17 y figura 16, los micro y pequeños empresarios agricultores del rubro palmicultores, el 46.67% indicaron que no utiliza el proceso de administración de riesgos financieros, el 33.33% indico que a veces, mientras que el 20% preciso que sí.

4.2. Discusión

- Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 73.33% indicaron que no cuentan con oficina de marketing como actividad primaria para posicionar a su empresa en el mercado, el 60% cuentan con tecnologías para mejorar sus resultados, el 86.67% manifestó que no tienen implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad, el 60% indicaron que no realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad. Estos resultados son similares a los datos encontrado por Ríos, donde muchas empresas no toman en cuenta la importancia que tiene el marketing, la tecnología y el análisis debido a las ventas como herramienta dentro de sus planes estratégicos, por falta de conocimiento y creación de valor, lo cual perjudica la rentabilidad de la empresa. Lo que hizo precisar recomendaciones importantes como: mejorar los procesos de

gestión de calidad, de proveedores, de innovación tecnológica, evaluación continua, de los riesgos financieros, entre otros.

Al respecto la literatura de Michael Porter citado por Ríos, sostiene que la cadena de valor es el desarrollo de las actividades de una organización generando valor al cliente final y a la misma empresa. En base a este concepto se dice que una empresa tiene una ventaja competitiva bajando los costos o aumentando las ventas. Es decir, cada empresa es un conjunto de actividades que se desempeñan para diseñar, producir llevar al mercado, entregar y apoyar a sus productos. Todas esas actividades pueden ser representadas usando una cadena de valor.

- Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 60% indicaron que algunas veces en la toma de decisiones su empresa analiza los resultados financieros, el 80% indicaron que como empresario si toman decisiones estratégicas para su empresa, el 33.33% indicaron que el tipo de liderazgo impartido en su empresa es liberal, el 80% indicaron que como empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa. Estos resultados, son coincidentes a los datos encontrado por Macas y Luna, donde aplican la teoría y la práctica del análisis de rentabilidad, utilizando los métodos y técnicas para determinar las variaciones entre los dos periodos contables; primeramente el Análisis Vertical del Balance General

y Estado de Resultados; luego se procede a la práctica del Análisis Horizontal en donde se realiza la comparación en términos absolutos y porcentuales entre los Estados Financieros analizados, para evaluar, verificar y determinar las variaciones surgidas en los diferentes rubros entre un periodo y otro.

Al respecto la literatura de Fremont citado por Ríos, sostiene que la toma de decisiones es fundamental para el organismo y la conducta de la organización. La toma de decisiones suministra los medios para el control y permite la coherencia en los sistemas; permite tomar decisiones estratégicas, tácticas, operativas. Para ello, es importante que el empresario muestre un nivel de liderazgo, siendo este entendido como el arte de influenciar, comandar y conducir a personas o de trabajar en un equipo de personas atrayendo seguidores, influenciando positivamente las actitudes y los comportamientos de estos e incentivarles para trabajar por un objetivo común.

- Respecto al objetivo específico 3: Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 60% obtuvo un resultado positivo al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, el 53.33% indicaron que el resultado que genera la rentabilidad financiera en la empresa fue menor a 0.50, el 60% indicaron que su empresa tiene en

cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras, el 53.33% indicaron que en su empresa se realizaron mediciones de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financiero y se obtuvo como factor menor a 0.50. Estos resultados son similares a los datos encontrado por Artavia, donde se indica que, la empresa tiene en cuenta su capacidad de crecimiento y rendimiento de sus inversiones y lograr así dar una retroalimentación efectiva a la administración de la compañía para que pueda aplicar redefinir u orientar estrategias dl negocio.

Al respecto la literatura Ríos, sostiene que la rentabilidad financiera relaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener el lucro. Dentro de una empresa, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. Se obtiene dividiendo el beneficio neto antes de impuestos sobre los fondos propios.

- Respecto al objetivo específico 4: Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 80% indicaron que la empresa se enfrenta a riesgos de mercado, el 53.33% indicaron que la empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración, el 86.67% indicaron que la empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgos de inversión, el 46.67% indicaron que

no utiliza el proceso de administración de riesgos financieros.

Estos resultados son contrarios a lo encontrado por Artavia, donde se indica que, la empresa no ha cumplido al cien por ciento con las expectativas de rendimiento versus los indicadores de mercado, sobre todo en lo que respecta su patrimonio, es necesario que la empresa realiza un análisis de los factores que afectan su rendimiento tales como: la administración, clientes, financiamiento, inversión, y se recomienda que la empresa mejore la rotación de inventario, mejorar el cobro a clientes, control de los costos para así mejorar su rentabilidad.

Al respecto la literatura de F. H. Kngitht citado por Ríos, sostiene, que el Riesgo Financiero es un término amplio utilizado para referirse al riesgo asociado a cualquier forma de financiación. Este tipo de riesgo se puede entender como posibilidad que los beneficios obtenidos sean menores a los esperados, o de que no haya un retorno en absoluto. Riesgo de Mercado: Es el riesgo de pérdidas a consecuencia de los cambios que se producen en los mercados financieros en los que se desenvuelve una empresa, debido a movimientos adversos en las variables financieras tales como: tipos de interés, tipos de cambio y precios de las acciones.

Asimismo, para la salud económica y financiera de la empresa las finanzas, las inversiones deben ser tomadas con pinzas, pues estos factores tienen que ver tanto con el ahorro, como con la ubicación del capital y aspectos vinculados al consumo. Una inversión es típicamente un monto de dinero que se pone a disposición de terceros, de una empresa o de un conjunto de acciones con el fin de que el mismo se incremente, producto de las ganancias que genere ese fondo o proyecto empresarial.

Es decir, toda inversión implica un riesgo como una oportunidad. Un riesgo en la medida en que la devolución del dinero invertido no está garantizada, como tampoco las ganancias.

Finalmente, COSO-ERM (The Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission) emitido en septiembre de 2004, reconoce que todas las organizaciones pueden beneficiarse de los mejores procedimientos de identificación y análisis de riesgo; y además que el riesgo y el gerenciamiento del riesgo son componentes que están presentes en todas las actividades de una organización.

El esquema de Gestión Integral de Riesgos COSO se define como: Un proceso efectuado por el directorio, gerencia y demás personal de una entidad. Se aplica al fijar la estrategia y a través de toda la entidad. Está diseñado para identificar eventos potenciales que puedan afectar a la entidad. Administra el riesgo de manera que se encuentre dentro su apetito por el riesgo, para proporcionar seguridad razonable en cuanto al logro de los objetivos de la entidad.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

- Respecto al objetivo específico 1: Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 73.33% indicaron que no cuentan con oficina de marketing como actividad primaria para posicionar a su empresa en el mercado, el 60% cuentan con tecnologías para mejorar sus resultados, el 86.67% manifestó que no tienen implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad, el 60% indicaron que no realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad.

- Respecto al objetivo específico 2: Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 60% indicaron que algunas veces en la toma de decisiones su empresa analiza los resultados financieros, el 80% indicaron que como empresario si toman decisiones estratégicas para su empresa,

el 33.33% indicaron que el tipo de liderazgo impartido en su empresa es liberal, el 80% indicaron que como empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa.

- Respecto al objetivo específico 3: Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 60% obtuvo un resultado positivo al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, el 53.33% indicaron que el resultado que genera la rentabilidad financiera en la empresa fue menor a 0.50, el 60% indicaron que su empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras, el 53.33% indicaron que en su empresa se realizaron mediciones de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financiero y se obtuvo como factor menor a 0.50.

- Respecto al objetivo específico 4: Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.

Según los resultados, el 80% indicaron que la empresa se enfrenta a riesgos de mercado, el 53.33% indicaron que la empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior

administración, el 86.67% indicaron que la empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgos de inversión, el 46.67% indicaron que no utiliza el proceso de administración de riesgos financieros.

5.2. Recomendaciones

- Recomendamos al micro empresarios palmicultores implementar acciones de marketing, logística monitorización de volúmenes de ventas y mejorar su análisis de cadena de valor (cliente final).

- Recomendamos al micro empresarios palmicultores realizar análisis de los Estados Financieros para la toma de decisiones, ello les otorgará un panorama amplio para solucionar problemas que se presenten en la empresa.

- Recomendamos al micro empresarios palmicultores, otorgarle importancia debida a su estructura de precios para mejorar su rentabilidad, realizar mediciones periódicas de su rentabilidad, a nivel anual, semestral o trimestralmente.

- Recomendamos al micro empresarios palmicultores, otorgarles importancia debida a los riesgos del mercado y riesgos financieros, realizar diversificación de clientes y del giro de negocio, con la finalidad de no caer en riesgos de inversión.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFÍCAS

Aguzzi M. (2014). *La importancia de las pymes en Canadá: 98.2% de las empresas del país emplean 100 trabajadores o menos*. Recuperado de http://nmnoticias.ca/138224/bdc-semana-de-la-pme-canada-pymes-importancia-empresas-emprendimiento/

Angulo M. y Sarmiento J. (2008). *El concepto de rentabilidad.* (pp. 5-6). Recuperado de http://www.javeriana.edu.co/decisiones/Julio/documentos/marketing.pdf

Artavia L. (2012). *Análisis de rentabilidad financiera para la empresa "El Elástico" y evaluación para el mejoramiento de su flujo de caja*. Recuperado de http://www.kerwa.ucr.ac.cr/handle/10669/15662

Bernilla M. (2017). *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento.* (pp. 13-14, 75, 143, 167-168). Lima-Perú. Editora Gráfica Bernilla

Barrero J. (2012). *La importancia de medir la rentabilidad*. Recuperado de http://www.barrerolarroude.com.ar/articulo/La-importancia-de-medir-la-rentabilidad/101

Caballero K. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra/venta de abarrotes de la provincia de jauja, 2016-2017.* (pp. 4, 49-51). (Tesis de pregrado en contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote). Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Cabrera F. (2016*). Las pequeñas y medianas empresas son el corazón productivo de la Argentina*. Recuperado de http://www.lanacion.com.ar/1918969-las-pequenas-y-medianas-

empresas-son-el-corazon-productivo-de-la-argentina

Chuyo L. (2016). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro material de cómputo, del distrito de Callería, periodo 2016*. (p. 5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Fernández J. (2016). *Las micro empresas representan el 90 por ciento del total de las empresas*. Recuperado de http://www.opinion.com.bo/ opinion/informe_especial/2017/0219/ suplementos.php?id=11052

El comercio (2017). *¿Qué es el PBI y cómo se calcula?.* Recuperado de https://elcomercio.pe/respuestas/que/pbi-calcula-noticia-466808

Hernández S., Fernández C. y Baptista L. (2014). *Metodología de la investigación. En (Ed), ¿En qué consisten los estudios de alcance descriptivo? (p. 80). En toda tesis de plantean hipótesis (p. 104)* México: McGraw-Hill/Interamericana Editores.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía-INEGI (2016). *Se difunden estadísticas detalladas sobre las micro, pequeñas y medianas empresas del país.* Recuperado de http://www.inegi.org.mx/ saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_ 02.pdf

Lastra E. (2016). *Las microempresas en el Perú.* Recuperado de http://www.iglesiaemmanuel.pe/portal/component/content/article/68-microempresas-con-una-mision/416-las-microempresas-en-el-peru

Macas Y. y Luna G. (2010). *Análisis de rentabilidad económica y financiera y propuesta de mejoramiento en la empresa comercializadora y exportadora de bioacuáticos "Coexbi S.A" del Canton Huaquillas en los periodos*

contables 2008 – 2009. Recuperado de http://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/1388/1/tesis%20ing.%20en%20contabilidad.pdf

Ortiz M., Valdés P., y Castillo E. (2013). *Desempeño logístico y rentabilidad económica. Fundamentos teóricos y resultados prácticos.* (p. 183). Recuperado de file:///C:/Users/TOSHIBA/Downloads/Desempe%C3%B1o%20log%C3%ADstico%20y%20rentabilidad%20econ%C3%B3mica.%20%20Fundamentos%20te%C3%B3ricos%20y%20resultados%20pr%C3%A1cticos.pdf

Radio Programas del Perú-RPP (2015). *Microempresas representan el 98.3% de firmas formales en Perú*. Recuperado de http://rpp.pe/economia/economia/microempresas-representan-el-983-de-firmas-formales-en-peru-noticia-622453

Ríos K. (2014). *Gestión de procesos y rentabilidad en las empresas de courier en Lima Metropolitana, 2012-2013*. (pp. 31-48, 52-62) Recuperado de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1116/1/rios_sk.pdf

Robles M., Saavedra J., Torero M., Valdivia N. y Chacaltana J. (2001). *Estrategias y racionalidad de la pequeña empresa*. (pp. 14-15, 367). Lima-Perú. Talleres Gráficos de Art. Lautrec SRL.

Sabino C. (1994). *El proceso de investigación*. Recuperado de http://www.iutep.tec.ve/uptp/images/Descargas/materialwr/libros/CarlosSabino-ElProcesoDeInvestigacion.PDF

Silipú B. (2013). *Estructura de financiamiento en las Mypes.* Recuperado de http://blogs.peru21.pe/tumismoeres/2013/02/ estructura-de-

financiamiento-e.html

Superintendencia Nacional de fiscalización laboral-Sunafil (s.f.). *Régimen laboral especial de la micro y pequeña empresa.* Recuperado de http://ucsp.edu.pe/wp-content/uploads/2017/04/PPT-RLE-MYPE-INPA.pdf

Supo B. (2016). *Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las mypes del sector servicio – rubro cabinas de internet del Distrito de Cerro Colorado, Provincia y Región Arequipa, periodo 2014-2015.* (p.5). Tesis de pregrado de contabilidad. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.

Tresierra A. (2010). *Metodología de la investigación científica*. (pp. 81, 107). Trujillo, Perú: Editorial Biociencia. Cuestionario

Torrado C. (2008). *Un 85.5% del total de empresas en Uruguay son microempresas.* Recuperado de http://www.espectador.com/economia/129462/un-85-5-del-total-de-empresas-en-uruguay-son-microempresas

Anexos

ANEXO 1

Cuestionario

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CS. ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

Cuestionario aplicado a los micro y pequeños empresarios del rubro palmicultores del valle de Shambillo del Distrito de Padre Abad 2018.

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información del distrito de Padre Abad, para desarrollar el trabajo de investigación denominado: "Factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018". La información que usted nos proporciona será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a): ..... *Fecha:* ..…...../..…./2019

Razón Social:…….RUC Nº……...……:

III. DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

Indicador: Cadena de Valor	**Respuesta**
1. ¿Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaría; ¿para posicionar a su empresa en el mercado?	a) Sí ( ) b) No ( )
2. ¿Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados?	a) Sí ( ) b) No ( )
3. ¿Tiene implementado un área de logística y ventas; para mejorar su rentabilidad?	a) Sí ( ) b) No ( )
4. ¿Realiza un análisis de actividades primarias de cadena de valor para mejorar su rentabilidad?	a) Sí ( ) b) No ( )

Indicador: Toma de decisiones	**Respuesta**
5. ¿En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros?	a) Algunas veces ( ) b) Nunca ( )
6. ¿Cómo empresario toma decisiones estratégicas para su empresa?	a) Sí ( ) b) No ( )
7. ¿Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa?	a) Autocrático ( ) b) Democrático ( ) c) Liberal ( ) d) Ninguna ( )
8. ¿Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa?	a) Sí ( ) b) No ( )
Indicador: Rentabilidad Financiera	**Respuesta**
9. ¿Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su ¿Rentabilidad, qué resultados obtuvo?	a) Positivo ( ) b) Negativo ( )
10. ¿Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa?	a) Mayor a 0.50 b) Menor a 0.50
11. ¿La empresa tienen en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras?	a) Sí ( ) b) No ( )
12. ¿En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo?	a) Mayor a 0.50 b) Menor a 0.50
Indicador: Riesgos Financieros	**Respuesta**
13. ¿Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado?	a) Riesgo operativo ( ) b) Riesgo de mercado ( ) c) Riesgo de liquidez ( ) d) Riesgo de crédito ( )
14. ¿La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración?	a) Sí ( ) b) No ( ) c) A veces ( )
15. ¿La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión?	a) Sí ( ) b) No ( )
16. ¿La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros?	a) Sí ( ) b) No ( ) c) A veces ( )

¡GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!

Anexo 2: Tabla de fiabilidad

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
Su empresa cuenta con una oficina de marketing, como una actividad primaria, para posicionar su empresa en el mercado	1,73	,458	15
Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados	1,40	,507	15
Tiene implementado un área de logística y ventas, para mejorar su rentabilidad	1,87	,352	15
Realiza un análisis de actividades primarias de cadenas de valor para mejorar su rentabilidad	1,60	,507	15
En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros	1,40	,507	15
Como empresario toma decisiones estratégicas para su empresa	1,20	,414	15
Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa	2,33	1,047	15
Cómo empresario tiene una visión clara para solucionar problemas que se presenten en la empresa	1,20	,414	15
Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo	1,40	,507	15
Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa	1,53	,516	15
La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras	1,40	,507	15
En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo	1,53	,516	15
Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado	1,80	,414	15
La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración	2,47	,640	15
La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión	1,87	,352	15
La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros	2,13	,743	15

Validez de los instrumentos

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	15	100,00
	Excluido	0	,00
	Total	15	100,00

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

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
,781	,797	16

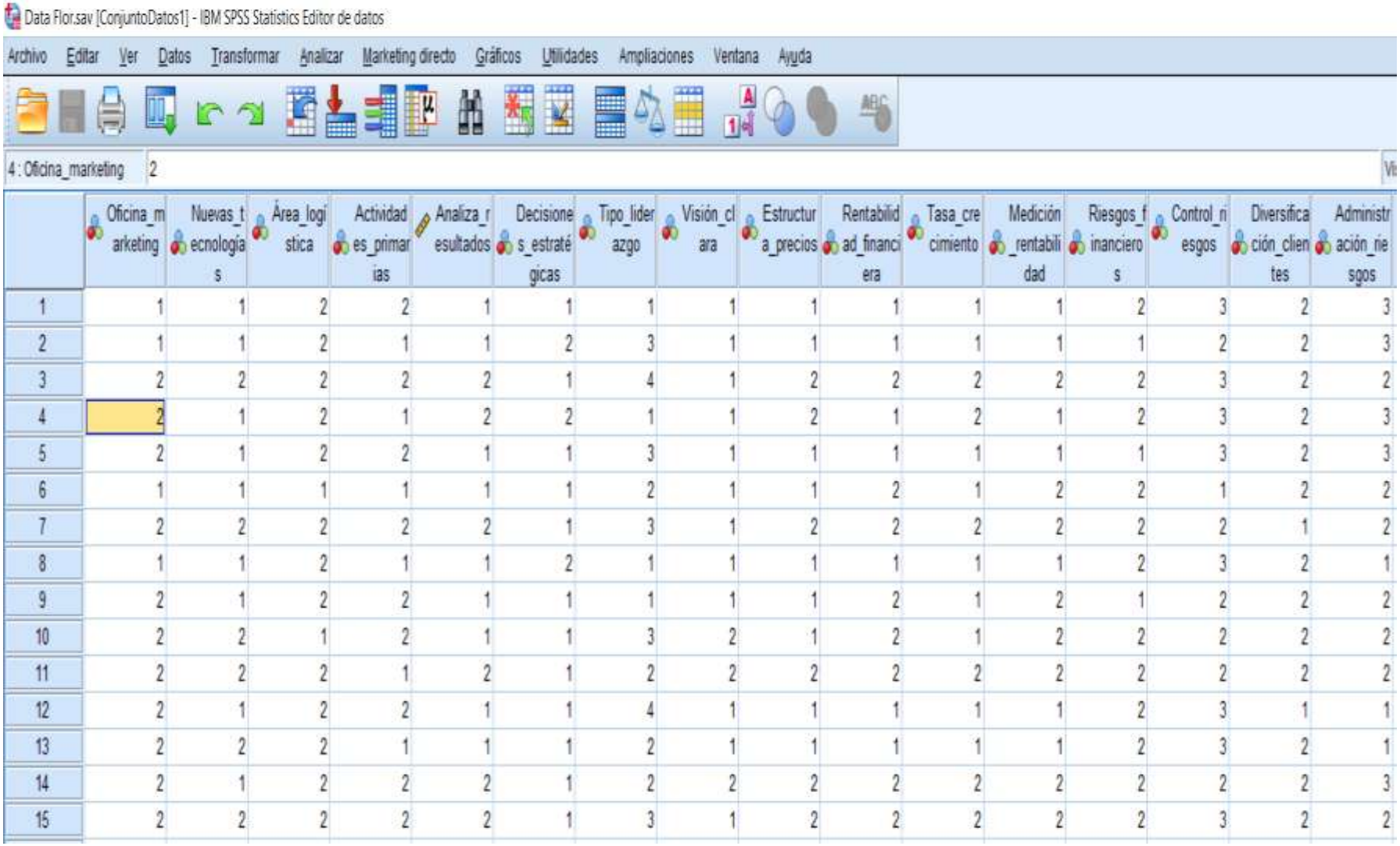
Matriz de covarianza

Matriz de correlaciones entre elementos

	Su empresa cuenta con una oficina de marketing como una actividad primaria, para posicionar su empresa en el mercado	Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados	Tiene implementado un área de logística y ventas para mejorar su rentabilidad	Realiza un análisis de actividades primarias de cadenas de valor para mejorar su rentabilidad	En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros	Como empresaen toma decisiones estratégicas para su empresa	Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa	Cómo empresaen tiene una visión clara para solucionar problemas que se presentan en la empresa	Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo	Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa	La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras	En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo	Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado	La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración	La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión	La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros
Su empresa cuenta con una oficina de marketing como una actividad primaria, para posicionar su empresa en el mercado	1,000	,492	,207	,431	,492	-,452	,348	,302	,492	,342	,492	,342	,075	,211	-,237	-,098
Su empresa implementa nuevas tecnologías para mejorar sus resultados	,492	1,000	-,080	,111	,444	-,408	,404	,272	,444	,491	,444	,491	,409	,044	-,080	-,341
Tiene implementado un área de logística y ventas para mejorar su rentabilidad	,207	-,080	1,000	,080	,320	,196	-,066	-,294	,320	-,367	,320	-,367	-,196	,613	-,154	,073
Realiza un análisis de actividades primarias de cadenas de valor para mejorar su rentabilidad	,431	,111	,080	1,000	,111	-,612	,404	,068	,111	,327	,111	,327	-,068	,176	-,320	,152
En la toma de decisiones, su empresa analiza los resultados financieros	,492	,444	,320	,111	1,000	-,068	,135	,272	1,000	,491	1,000	,491	,409	,044	-,080	,227
Como empresaen toma decisiones estratégicas para su empresa	-,452	-,408	,196	-,612	-,068	1,000	-,330	-,250	-,068	-,535	-,068	-,535	-,167	,182	,196	,139
Qué tipo de liderazgo imparte en su empresa	,348	,404	-,066	,404	,135	-,330	1,000	,000	,135	,176	,135	,176	,000	,071	-,453	-,153
Cómo empresaen tiene una visión clara para solucionar problemas que se presentan en la empresa	,302	,272	-,294	,068	,272	-,250	,000	1,000	,272	,468	,272	,468	,250	-,377	,196	,139
Al manejar una estructura de precios adecuado para mejorar su rentabilidad, que resultados obtuvo	,492	,444	,320	,111	1,000	-,068	,135	,272	1,000	,491	1,000	,491	,409	,044	-,080	,227
Cuál es el resultado que genera la rentabilidad financiera de la empresa	,342	,491	-,367	,327	,491	-,535	,176	,468	,491	1,000	,491	1,000	,200	-,591	,026	-,012
La empresa tiene en cuenta la tasa de crecimiento del mercado para tomar decisiones financieras	,492	,444	,320	,111	1,000	-,068	,135	,272	1,000	,491	1,000	,491	,409	,044	-,080	,227
En su empresa realizan medición de rentabilidad con respecto al margen neto de utilidad de sus estados financieros, que margen obtuvo	,342	,491	-,367	,327	,491	-,535	,176	,468	,491	1,000	,491	1,000	,200	-,591	,026	-,012
Qué tipo de riesgos financieros se enfrenta la empresa en el mercado	,075	,409	-,196	-,068	,409	-,167	,000	,250	,409	,200	,409	,200	1,000	,109	-,196	-,371
La empresa realiza una monitorización y control de los riesgos financieros para su posterior administración	,211	,044	,613	,176	,044	,182	,071	-,377	,044	-,591	,044	-,591	,109	1,000	-,021	-,140
La empresa realiza diversificación de clientes para no caer en riesgo de inversión	-,237	-,080	-,154	-,320	-,080	,196	-,453	,196	-,080	,026	-,080	,026	-,196	-,021	1,000	,346
La empresa utiliza el proceso de administración de riesgos financieros	-,098	-,341	,073	,152	,227	,139	-,153	,139	,227	-,012	,227	-,012	-,371	-,140	,346	1,000



Anexo 3: Base de datos


Data Flor.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

4 : Oficina_marketing 2

	Oficina_marketing	Nuevas_tecnologías	Área_logística	Actividades_primarias	Analiza_resultados	Decisiones_estratégicas	Tipo_liderazgo	Visión_clara	Estructura_precios	Rentabilidad_financiera	Tasa_crecimiento	Medición_rentabilidad	Riesgos_financieros	Control_riesgos	Diversificación_clientes	Administración_riesgos
1	1	1	2	2	1	1	1	1	1	1	1	1	2	3	2	3
2	1	1	2	1	1	2	3	1	1	1	1	1	1	2	2	3
3	2	2	2	2	2	1	4	1	2	2	2	2	2	3	2	2
4	2	1	2	1	2	2	1	1	2	1	2	1	2	3	2	3
5	2	1	2	2	1	1	3	1	1	1	1	1	1	3	2	3
6	1	1	1	1	1	1	2	1	1	2	1	2	2	1	2	2
7	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	2	1	2
8	1	1	2	1	1	2	1	1	1	1	1	1	2	3	2	1
9	2	1	2	2	1	1	1	1	1	2	1	2	1	2	2	2
10	2	2	1	2	1	1	3	2	1	2	1	2	2	2	2	2
11	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
12	2	1	2	2	1	1	4	1	1	1	1	1	2	3	1	1
13	2	2	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1	2	3	2	1
14	2	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3
15	2	2	2	2	2	1	3	1	2	2	2	2	2	3	2	2

Anexo 4

MATRIZ DE CONSISTENCIA

Título: "Factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018"

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	MARCO TEÓRICO	DIMENSIONES	INDICADOR	MÉTODO
Problema General ¿Cuáles son los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018?	**Objetivo General** Describir los factores de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. **Objetivos Específicos** Describir los factores de la cadena de valor en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Describir los factores de la toma de decisiones en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Describir los factores de la rentabilidad financiera en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. Describir los factores del riesgo financiero en las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018.	Rentabilidad	La rentabilidad revelada en los indicadores permiten evaluar la eficiencia y eficacia de la gestión y de la organización, chequear el cumplimiento de metas y objetivos trazados, identificar y tomar acciones sobre los problemas operativos que se presentan, medir el grado de competitividad de la empresa frente a sus competidores locales, nacionales e internacionales y contar con una retroalimentación que facilite el mejoramiento general de la cadena de productiva (Ortiz, Valdés, y Castillo, 2013).	Cadena de valor Toma de decisiones Rentabilidad Financiera Riesgo financiero	Actividades primarias Actividades de apoyo Clases de actividades primarias. Análisis de la cadena de valor Proceso de toma de decisiones. Tipo de decisiones Desarrollo de soluciones Liderazgo Estrategias de rentabilidad Tipos de rentabilidad Factores de rentabilidad en Las decisiones financieras. Medición de la rentabilidad. Tipos de riesgo financiero Administración de los riesgos financieros. Riesgos financieros en las inversiones. Proceso de la administración de riesgo.	**Tipo:** Cuantitativa-Descriptiva **Diseño:** No experimental - Transversal - Retrospectivo **Población:** Estuvo conformado por 15 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. **Muestra:** Fue intencionada tomándose a 15 micro y pequeñas empresas del sector agricultura rubro palmicultores del Valle de Shambillo del distrito de Padre Abad, 2018. **Técnicas:** La encuesta **Instrumento:** Cuestionario de 16 preguntas cerradas **Métodos de Análisis de Investigación** Se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel científico y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 24.