

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE TRUJILLO
ESCUELA DE POSTGRADO
PROGRAMA DOCTORAL EN CONTABILIDAD Y FINANZAS**



**FINANCIAMIENTO DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
DEL SECTOR INDUSTRIAL Y SU EFECTO
EN EL DESARROLLO SOCIO ECONÓMICO
DE TRUJILLO**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN
CONTABILIDAD Y FINANZAS**

AUTOR : Ms. MARIANO MUCHA PAITÁN

ASESOR: Dr. VICTOR QUIÑONES JAICO

TRUJILLO - PERÚ

2009

DEDICATORIA

**A Dios,
a mis queridos padres,
a mis hijos Joseph y Manuel;
y a mis profesores.**

AGRADECIMIENTO

A mi Asesor

Dr. Víctor Quiñones Jaico

**Por su valiosa colaboración en este
Trabajo de Investigación**

JURADO DICTAMINADOR

Dr. Eberth Valverde Valverde
Presidente

Dr. Estuardo Oliver Linares
Secretario

Dr. Víctor Quiñones Jaico
Asesor

ÍNDICE

	Pág.
Dedicatoria	i
Agradecimiento	ii
Índice	iv
Resumen	vi
Abstract	vii
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad Problemática	1
1.2 Antecedentes	4
1.2.1 A nivel Internacional	4
1.2.2 A nivel Nacional	6
1.2.3 A nivel Regional	8
1.2.4 A nivel Local	9
1.3 Justificación	11
1.3.1 Teórica	11
1.3.2 Práctica	12
1.3.3 Metodológica	13
1.4 Enunciado del Problema	14
1.5 Objetivos	14
1.5.1 Objetivo General	14
1.5.2 Objetivos Específicos	14
1.6 Marco Teórico	14
1.6.1 Conceptualización de MYPE	14
1.6.2 Características de las MYPES	15
1.6.3 Clasificación de MYPES por Actividad.	16
1.6.4 Importancia de las MYPES	17
1.6.5 Actividad financiera en las MYPES	19
1.6.6 Desempeño de las MYPES en el Perú	26
1.6.7 Marco Legal MYPES	28

1.7 Marco Científico- Filosófico	29
1.8 Marco Empírico	30
1.9 Marco Conceptual	31
1.10 Hipótesis	33
II. MATERIAL Y MÉTODOS	34
2.1 Material	34
2.1.1 Población	34
2.1.2 Muestra	34
2.1.3 Unidad de análisis	37
2.1.4 Fuentes de Datos	37
2.2 Método	38
2.2.1 Tipo de estudio	40
2.2.2 Diseño de investigación	40
2.2.3 Variables y operativización de variables	40
2.2.4 Instrumentos de recolección de datos	42
2.2.5 Procedimiento y análisis estadístico de datos	43
III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	45
IV. CONCLUSIONES	56
V. PROPUESTA	57
VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	58
ANEXOS	60

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación, se ha evaluado el efecto del financiamiento otorgado por la Banca nacional a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) del sector industrial de la ciudad de Trujillo-Perú sobre el desarrollo socio económico de la localidad. Se elaboró y aplicó una encuesta a los representantes de las MYPES sobre financiamiento, capacitación del microempresario, ingresos de las MYPES, desarrollo socio económico generado, costo de capital, rentabilidad, entre otros aspectos. Las MYPES fueron clasificadas según el monto del crédito recibido y la inversión del crédito. La información obtenida con la encuesta fue complementada con datos sobre la evolución de los créditos directos del año 2007 al 2008 proporcionada por la banca nacional. Así mismo, se recopiló y examinó los datos de los años 2007 y 2008 sobre la Información económica – financiera de las MYPES. Se concluye que: 1) el apoyo crediticio de la banca nacional a las MYPES resulta imprescindible para que puedan palanquearse financieramente, 2) el financiamiento incide significativamente en el crecimiento de las MYPES del sector industrial y a su vez repercute favorablemente en el desarrollo socio - económico de la Provincia de Trujillo, 3) las MYPES han aportado al desarrollo socio económico de la Provincia de Trujillo con la generación de más puestos de trabajo incrementando el nivel per cápita de las familias que interactúan con ellas, 4) debido al financiamiento de la banca nacional, la población de la Provincia de Trujillo ha visto incrementado su segmento laboral, su capacidad de ahorro y su poder adquisitivo.

Palabras Claves: micro y pequeña empresa, financiamiento empresarial, desarrollo socio económico, mercado laboral, población económicamente activa.

ABSTRACT

In this progress research work, the effect of the financing granted by the national bank to the Micro and Small Enterprises (MYPES) of the industrial sector of the city of Trujillo-Perú on the local socio-economic development has been evaluated. It was elaborated and implemented a survey to MYPES representatives on funding, training of managers, MYPES incomes, achieved socio-economic development, cost of capital, among other things. The MYPES were classified according to the amount of credit received and its investment. The data collected from the survey was complemented with data about the evolution of direct loans for the year 2007 to 2008 provided by the national bank. Likewise, it was compiled and examined data from the years 2007 and 2008 on the economy - financial information of the MYPES. We conclude that: 1) the credit support of the national bank to the MYPES is essential to enable financial leverage, 2) funding significantly impacted the growth of MYPES of the industrial sector and in turn feeds back into the socio - economic development of the province of Trujillo, 3) The MYPES have contributed to the socio-economic development of the province of Trujillo by generating more jobs and increasing the per capita level of families that interact with them, 4) due to financing from the national banking, the population of the province Trujillo segment has increased its workforce, its capacity for savings and purchasing power.

Key words: micro and small size enterprises, enterprise financing, socio-economic development, labor market, economically active population.

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

En el mundo, las micro y pequeñas empresas (MYPES) han derribado un antiguo mito que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo. En la actualidad, las MYPES son las principales creadoras de trabajo, contribuyendo así a combatir uno de los principales problemas del desempleo.

El desarrollo histórico de la sociedad y las experiencias internacionales muestran que en las diferentes fases del crecimiento económico de los países, las Micros y Pequeñas Empresas (MYPES) cumplen un rol fundamental. En Perú, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el III Censo Nacional Económico (CENEC) de 2007, las MYPES constituyen un importante eje de desarrollo, pues participan de manera muy significativa en la generación del producto y empleo.

Asimismo, los antecedentes históricos nos señalan que a partir de los años sesenta el Estado Peruano empieza a legislar con fines promocionales hacia las MYPES, al establecerse regímenes especiales de fomento que fijan sus límites y otorgan incentivos para su desarrollo. Se generan una serie de dispositivos siendo uno de ellos el Decreto Legislativo N° 705 Ley de Promoción de Micro Empresa y Pequeña Empresa promulgada el 15 de noviembre de 1991. Esta Ley, considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada.

La Ley antes mencionada ha sido reemplazada por la Ley N° 28015, donde establece el rango de ventas brutas anuales máximo, señalando que para una microempresa es de 150 unidades impositivas tributarias (UIT) y para una pequeña empresa el rango varía entre 150 UIT y 850 UIT.

En este contexto el estudio realizado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y el Centro de Promoción de la Pequeña y Micro Empresa (2007) señala que el 98.35% del total de empresas en el Perú son MYPES. Además, que éstas se constituyen como el sector empresarial más importante en la generación de empleo, aportando el 70% de los empleos del sector empresarial.

En nuestro país y por consiguiente, en nuestra región, las MYPES son organizaciones económicas de subsistencia, esto implica que las empresas enmarcadas en éste ámbito no tienen capacidad de acumulación y se caracterizan por ser inestables, tiene equipos de trabajos artesanales y combinan la actividad empresarial con la doméstica; en la mayoría de los casos el propietario comparte el trabajo con los subordinados u operarios. Por el nivel de desarrollo tecnológico dichos establecimientos solo tendrán capacidad para satisfacer una demanda de bienes y servicios en mercados reducidos y de bajo poder adquisitivo pero por el volumen de producción en conjunto pueden tener un porcentaje alto respecto a la oferta global de un determinado producto.

Las MYPES en nuestra región vienen afrontando, desde hace algún tiempo, serias dificultades para lograr un adecuado nivel de crecimiento y desarrollo de sus operaciones. Dentro de éstas tenemos la dificultad de acceder al crédito de la banca formal, teniendo que recurrir muchas veces a la banca paralela o informal con la desventaja de asumir mayores costos financieros y plazos más cortos de reembolso. Otra de las dificultades es la fuerte competencia de los medianos y grandes empresarios en cuanto a la oferta de producto de mejor calidad y menor costo, por el retraso tecnológico y el uso de tecnología incipiente o artesanales con la consiguiente baja en la productividad y el uso intensivo de la mano de obra.

Sin embargo la micro y pequeña empresa viene contribuyendo al desarrollo de la Economía Nacional independientemente del concepto de

desarrollo y del modelo económico que sigue, generando mayores puestos de trabajo y mejorando el ingreso nacional.

Las MYPES consideran la falta de financiamiento como uno de los mayores problemas. La inversión inicial, en su mayor parte proviene de ahorros propios. La estrecha base de capital inicial sin reservas líquidas y la estructura financiera, traen consigo que los pequeños empresarios muchas veces escojan productos para cuya fabricación se necesita poco capital inicial con cortos tiempos de ejecución y que produzcan en el menor tiempo posible los beneficios necesarios para mantener la producción dependiendo esto último de la demanda inmediata de los productos fabricados.

De la cita anterior podemos deducir que, dado el problema de falta de financiamiento los giros de los negocios de las MYPES no necesariamente están basados en criterios de rentabilidad, sino en criterios de recuperación del poco capital invertido en el menor tiempo posible. Es decir, los criterios de inversión – rentabilidad no se basan en criterios de largo plazo sino en criterios de corto plazo. Por lo tanto, las políticas empresariales son de subsistencia y no de crecimiento y desarrollo.

La MYPE se encuentra en una situación de mucha expectativa por lo que va a ocurrir o suceda en los próximos años, ya que en los actuales momentos existe un clima favorable por los resultados de la política económica y por la coyuntura que ofrece el gobierno. Sin embargo, para los próximos años dependerá de factores como la política macroeconómica y la canalización de recursos de los organismos internacionales además del aporte y del rol que desempeñan las instituciones de financiamiento, los gobiernos regionales, los gobiernos locales, las universidades, los centros de investigación, infraestructura tecnológica, etc.

Las MYPES generan el 70 % de empleo del país y está demostrado que es uno de los estratos en donde la generación del empleo se realiza con una baja inversión y con una mayor dinámica, en el corto plazo. Uno de los rasgos propios de la economía moderna es la presencia de gran número de pequeños negocios.

El significado social de las MYPES se traduce en la generación de oportunidades de trabajo, que constituye la posibilidad de realización personal para millones de personas y, además, la promoción del desarrollo regional de los pueblos.

En esta investigación se ha evaluado la problemática de las MYPES del sector industrial con respecto al financiamiento y su efecto en el desarrollo socio económico de la provincia de Trujillo en los años 2007 y 2008. El análisis ha permitido confirmar la hipótesis: el financiamiento incide significativamente en el crecimiento de las MYPES del sector industrial y a su vez repercute favorablemente en el desarrollo socio - económico de la provincia de Trujillo.

1.2. Antecedentes

1.2.1. A nivel Internacional

Arnaiz (2005) expresa que en EE.UU dos de cada tres empleos están siendo generados por las MYPES, absorbiendo el 56% de los puestos de trabajo. También señala la importancia de las MYPES en Japón donde participan con el 74% del empleo, con el 52% de la producción manufacturera y un 25% de las exportaciones. Se considera pequeña, a una MYPE con hasta 20 trabajadores, mediana la que ocupa menos de 300 o una capitalización menor a los 100 millones de yenes.

Según **Ascúa (2005)**, en Alemania más del 99% de las empresas se hallan ubicadas en el rango que comprende a las MYPES, aportando casi

el 50% del valor agregado bruto y representan el 70% del empleo. En consecuencia, hay un natural incentivo a invertir en capital humano para contar con recursos calificados y actualizados. El esfuerzo de las MYPES alemanas que se dedican a la formación y entrenamiento quedó demostrado al registrar el 82% del total de puestos para prácticas de estudiantes (pasantías) para el período 1999-2003. Otras de las características que resalta el estudio son: la completa identificación entre propietarios y el administrador de la empresa, es decir, muy pocas MYPES adquieren la figura jurídica de sociedad por acciones y pocas prefieren la identidad del propietario y la responsabilidad personal en las actividades de la empresa. En cambio, la fuerte vinculación entre la conducta de la MYPE y la de sus propietarios, influye en su comportamiento en el mercado y determina la importancia socio-política de las MYPES alemanas. Finalmente, el autor expresa que la concepción alemana crea un importante “valor social” que no puede ser adecuadamente expresado en términos económicos o cuantitativos. Pero que a pesar de la importancia señalada, hay coincidencia de que las MYPES están relegadas al momento de la discusión socio-política.

Por su parte, **Vanegas (2007)**, sostiene que el factor humano dentro de las MYPES venezolanas no se ha sabido utilizar adecuadamente desperdiciando la gerencia de este gran capital. Se ha descuidado mucho su capacitación, desarrollo, muy poca ha sido la motivación de su liderazgo en manejar adecuadamente el personal, incidiendo que la productividad no se manifieste como debe ser de acuerdo a índices de gestión que señalen lo que se espera de dicho factor en beneficio de las MYPES y por ende de todo el personal que labora en ellas. El objetivo de este estudio es justamente, examinar la importancia de contar con una gerencia MYPE que sepa utilizar adecuadamente el recurso humano y los recursos financieros.

1.2.2. A nivel Nacional

En Perú, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de micro y pequeñas empresas (MYPES) debido principalmente a reformas económicas que trajo consigo un alto crecimiento del nivel de desempleo y a la reducción del aparato estatal que agudizó la problemática social. **Leon y Schreiner (1998)**, presentan las principales lecciones que se derivan de los programas e instituciones de microfinanciamiento (MIFIs). Los autores identifican tres aspectos fundamentales, a saber:

- ✓ Contexto adecuado para la actividad económica de las MIFIs, de sus clientes y de las MYPES.
- ✓ Objetivo doble para las MIFIs: Autosostenibilidad y cobertura de sus grupos meta.
- ✓ Innovación en la oferta de productos financieros rentables diseñados para satisfacer las demandas del mercado.

En lo que respecta al contexto económico, éste puede ser un incentivo o un obstáculo para el desempeño de las MIFIs y sus clientes.

La competitividad de las MIFIs se ve afectada por políticas económicas directas y globales, por regulación gubernamental y por los vínculos de las MIFIs con otros mercados, incluidos mercados incompletos o no competitivos.

Las reformas y las políticas necesarias para generar un entorno favorable para las MIFIs y sus clientes son las mismas que para generar un entorno favorable para toda la economía.

Las autoridades deben perseguir estas políticas, no porque favorecen a las MIFIs y las MYPES, sino porque propician un crecimiento económico global, estable y sostenido.

La sostenibilidad y la cobertura de los grupos meta son dos objetivos que han sido vistos como antagónicos por algunos y como complementarios por otros.

Leon y Schreiner señalan que la sostenibilidad por sí misma no es una meta sino sólo un método para llegar a una meta. La sostenibilidad es imputable sólo cuando aumenta la cobertura de los grupos meta a largo plazo.

El dilema es que la sostenibilidad requiere MIFIs rentables, y dicha rentabilidad requiere de precios más altos, lo que disminuye los beneficios que recibe cada cliente. Algunas experiencias recientes indican que ambos objetivos puedan ser compatibles porque la disminución de beneficios recibidos por cada cliente puede ser compensado por el aumento del número de clientes a largo plazo. Desde un punto de vista social, el valor presente neto de una MIFI sostenible es mayor que el valor presente neto de una MIFI no sostenible.

El contexto económico puede incentivar o inhibir la evolución de las firmas en el mercado. El sector de las MIFIs no escapa a este efecto. En una economía de mercado las MIFIs y sus clientes están interrelacionados con el resto de la economía. La competitividad de las MIFIs será afectada por políticas económicas directas y globales, por regulación gubernamental, y por los vínculos de la MIFIS con otros mercados, incluidos mercados incompletos ó no competitivos.

El contexto económico también afecta al tamaño del mercado para las MIFIS; el medio puede favorecer la existencia de un sector de MIFIs, excesivamente pequeño, limitando los niveles de operación de las MIFIs individuales ya existentes, y eliminando posibilidades de entrada al mercado a otras potenciales MIFIs económicamente viables.

Como podemos apreciar, los autores referidos nos hacen conocer aspectos relacionados entre las empresas que otorgan financiamiento a las MYPES, de lo cual podemos inferir que, el problema de financiamiento de las MYPES tiene que ver fundamentalmente con problemas de racionalidad económica de las MIFIs.

En Perú, la producción y empleo desde la óptica del tamaño de las unidades productivas muestra diferencias importantes (INEI, 2007). Se estima que la gran empresa genera el 25% del PBI pero sólo emplea al 5% de la fuerza laboral del país. El empleo está concentrado en 75% en las MYPES y el autoempleo, pero sólo genera el 37% del PBI. Estas diferencias de participación reflejan, por un lado, la amplia heterogeneidad de los niveles de informalidad, mostrándose a continuación la distribución de las MYPES formales en nuestro país. (Tabla 1)

Tabla 1. Distribución geográfica de las MYPES en el Perú (INEI, 2007).

DEPARTAMENTO	MYPES		PERSONAL OCUPADO		PERS. OCUP. POR ESTABLEC. (PROMEDIO)
	NÚMERO	%	NÚMERO	%	
TOTAL	231 249	100.0	453 260	100.0	1.96
LIMA	82 776	35.8	208 962	46.1	2.52
AREQUIPA	18 052	7.8	32 518	7.2	1.80
JUNÍN	15 197	6.6	24 629	5.4	1.62
LA LIBERTAD	11 680	5.1	20 634	4.6	1.77
PIURA	10 578	4.6	19 341	4.3	1.83
LAMBAYEQUE	10 412	4.5	19 159	4.2	1.84
RESTO PERÚ	82 554	35.6	128 017	28.2	1.55

1.2.3. A nivel Regional

En la Región La Libertad, se ha observado en los últimos años un importante incremento del número de MYPES, debido principalmente a

reformas económicas que trajo consigo un alto crecimiento del nivel de desempleo y a la reducción del aparato estatal que agudizó la problemática social.

A continuación mencionamos algunos aspectos de esta problemática:

1. En las regiones no existe una adecuada promoción de las MYPES en la estructura del Gobierno Regional. Para algunos Gobiernos Regionales la promoción de las MYPES se ubica en la Gerencia de Desarrollo Económico, que lo heredan de las antiguas Gerencias de Promoción de Inversiones, siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.
2. La conducción y promoción de las políticas MYPE de parte de las Direcciones Regionales de Trabajo y más específicamente de la Dirección de Empleo y MYPES, no es igual en todas las regiones; depende mucho del liderazgo, comprensión y capacidad de convocar a otros sectores públicos y privados de quien esté al frente a dicho cargo.
3. En todas la regiones los Gobiernos Locales (Provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

1.2.4. A nivel Local

Sobre las MYPES de la Provincia de Trujillo, no existe un diagnóstico actualizado. Esta es una de las primeras tareas en las que está trabajando el COREMYPE (Consejo Regional de las MYPES). Sin embargo, para la presentación de los siguientes datos, se tomó como

base los resultados del III Censo Nacional Económico y al perfil que estableció FONDEMI (Fondo para el desarrollo de la microempresa) a mediados del Año 2007, a partir de una encuesta aplicada a sus usuarios.

Según el Censo Nacional Económico (INEI, 2007), en Trujillo existen 14,931 empresas formales, de las cuales el 83% se encuentra bajo la forma de personas naturales, el 8% son unipersonales, el 3% son de responsabilidad limitada, un 2.3% son sociedades anónimas y 4% de otro tipo (Tabla 2).

Tabla 2. MYPES de Trujillo según organización jurídica (INEI, 2007).

ORGANIZACIÓN JURÍDICA	TOTAL	%
Sociedad Anónima	343	2.30
Sociedad Comandita	490	3.28
Empresa Unipersonal	1,239	8.30
Persona Natural	12,335	82.61
EIRL	227	1.52
SRL	27	0.18
Cooperativa	37	0.25
Otros	233	1.56
TOTAL	14,931	100.00

De las empresas anteriormente señaladas, durante la realización del Censo correspondiente al año 2007, el 78% se ubicó en el distrito de Trujillo y el 22% restante en los demás distritos.

En la Provincia de Trujillo se encuentran registradas y formalizadas 9,620 *empresas* de personas naturales, unipersonales y las EIRL, las cuales por sus características pueden ser consideradas como micro y pequeñas

empresas; sin embargo 5,311 empresas permanecen en la informalidad (Tabla 3).

Tabla 3. Distribución de las MYPES por el giro de actividad (INEI, 2007).

Nº DE ORDEN	GIRO DE LAS MYPES	TOTAL
1	INDUSTRIALES	1,176
2	COMERCIALES	6,430
3	SERVICIOS	5,350
4	TURISTICOS	228
5	AGRO-INDUSTRIALES	320
6	FINANCIERAS	35
7	MINERO-METALÚRGICO	479
8	OTROS	913
	TOTALES	14,931

En esta investigación se ha evaluado la problemática de las MYPES del sector industrial con respecto al financiamiento y su efecto en el desarrollo socio económico de la Provincia de Trujillo en los años 2007 y 2008. El análisis ha permitido confirmar la hipótesis: el financiamiento incide significativamente en el crecimiento de las MYPES del sector industrial y a su vez repercute favorablemente en el desarrollo socio - económico de la Provincia de Trujillo.

1.3 Justificación

1.3.1 Teórica

La investigación del presente tema y problema, reviste mucha importancia por su significado práctico, de solución a la problemática existente en las Mypes del Sector Industrial de la Provincia de Trujillo; cuyas conclusiones

y aportes contribuirán al desarrollo económico de las Mypes establecidas en la ciudad de Trujillo.

El estudio también es relevante, por ser un tema de actualidad que permitirá identificar, analizar, relacionar y valorar el grado de influencia que tienen las Mypes del Sector Industrial en el desarrollo económico y social de la provincia de Trujillo, durante el periodo 2007-2008.

En esta dirección de pensamiento, después del estudio exhaustivo de las variables, posibilitará el planteamiento de una serie de propuestas alternativas de solución de problemas que aquejan a las Mypes.

El estudio nos va a permitir determinar el grado de incidencia del financiamiento en las Micro y Pequeñas Empresas industriales y su desarrollo sostenible en la Provincia de Trujillo.

Finalmente, el desarrollo de la presente investigación permitirá conocer y comprender la rentabilidad y la generación de empleo de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial en la Provincia de Trujillo.

1.3.2 Práctica

Empleando la terminología de **Sánchez (2002)** el estudio planteado es del tipo descriptivo, por un lado describirá el fenómeno objeto de estudio y por otro, las alternativas para optimizar su gestión empresarial., el mismo que les permitirá que ante la existencia de competidores las MYPES aumenten su ventaja competitiva mediante mecanismos como:

- Absorber las fluctuaciones de la demanda
- Aumentar su capacidad de diferenciación
- Proporcionar una sombrilla de costos
- Bajar el riesgo antimonopolio

1.3.3 Metodológica

Uno de los problemas permanentes que tiene el país es como generar empleo, en el sector de las MYPES especialmente en la industria donde reposa un gran potencial sustentado en diferentes producciones, variados sistemas, múltiples enfoques que analizando e identificando sus estrategias y ventajas competitivas sería una fuente importante de generación de empleo.

El presente estudio es de importancia, debido a que las MYPES en su mayoría no disponen de formación, capacitación y asistencia técnica para un mejor desempeño. Debemos de propiciar que tengan acceso al crédito, a nuevos mercados, utilización de tecnología de punta, ya que de esta forma podríamos lograr su desarrollo y elevar los niveles de producción y productividad que las hagan realmente eficientes y competitivas no solo en el mercado nacional, sino en el internacional también.

La investigación aborda problemas metodológicos gerenciales de las MYPES industriales para luego proponer medidas orientadas a mejorar su gestión empresarial.

Se considera que la teoría de **Porter (1996)** es un modelo metodológico apropiado para analizar adecuadamente la realidad administrativa y gerencial de las MYPES industriales, pues permitirá desarrollar sus estrategias y ventajas competitivas. Si estas adoptan las propuestas de estrategia y competitividad de Porter elevarán su capacidad gerencial redundando en una mayor producción y contribución al PBI. Además podrían abarcar una mayor participación en el mercado lo que podría significar ampliar el mercado externo. Así mismo representará mayores fuentes de trabajo.

1.4 Enunciado del Problema

¿Cuál ha sido la incidencia del Financiamiento en las Micro y Pequeñas empresas del sector industrial y cómo ha sido su efecto en el desarrollo socio económico de la provincia de Trujillo en el periodo 2007-2008?

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General

Determinar la incidencia del financiamiento en el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial de la Provincia de Trujillo en el período 2007 - 2008.

1.5.2 Objetivos Específicos

1. Evaluar los niveles de financiamiento aportados por la Banca Nacional a las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial de la Provincia de Trujillo.
2. Analizar los resultados de las MYPES sobre el desarrollo socio económico de la Provincia de Trujillo.
3. Establecer la incidencia del financiamiento en el desarrollo socio económico de la Provincia de Trujillo en el período 2007- 2008.

1.6 Marco Teórico

1.6.1 Conceptualización de MYPE

A través de la Ley N° 28015, se define como Micro y Pequeña empresa a la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar

actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

1.6.2 Características de las Micro y Pequeñas Empresas

Generalmente se resaltan los siguientes elementos característicos:

- 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 local.
- 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).
- f) Tecnología, existen dos opiniones con relación a este punto:
 - Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la 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.
- g) Número total de trabajadores:
 - Microempresa, de uno (1) hasta diez (10) trabajadores.
 - Pequeña empresa, de (1) hasta cincuenta (50) trabajadores.

h) Niveles de venta anuales:

- La Microempresa: hasta el monto de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

1.6.3 Clasificación de MYPES por Actividad

En esta dirección de análisis, las MYPES se organizan de acuerdo a las siguientes actividades:

1. **MINERÍA:** A diferencia de otras actividades, la minería se organiza más en gran escala que en pequeña escala. De ahí que el 80.3% del empleo minero está en la Gran y mediana empresa, 42.6% en la gran empresa y el 37.7% en la mediana y pequeña empresa. El espacio para la micro y el auto empleo es poco significativo, apenas el 19.2%. Por tanto, la participación del trabajo asalariado en esta actividad es la más alta que la registrada en las otras actividades de la economía.
2. **INDUSTRIA:** La industria tiene una mayor diversidad tecnológica y permite organizar la producción en distintas escalas. Es decir, existen espacios tanto para la gran, mediana, pequeña y micro empresa.
3. **SERVICIOS NO PERSONALES:** El sector de servicios no personales es muy heterogéneo tecnológicamente y los servicios se prestan en diversas escalas, habiendo espacio para la gran, mediana y pequeña empresa y en mayor grado para el auto empleo y la micro empresa.
4. **COMERCIO Y SERVICIOS PERSONALES:** Estas dos actividades se caracterizan por la facilidad de entrada para organizar la producción. De ahí que más del 90% de los empleados en estas actividades trabaja en la micro empresa, el auto empleo o trabajador familiar no

remunerado. La gran, mediana y pequeña empresa, en cambio, emplea menos del 8% de los trabajadores de estos sectores.

En suma, actividades como el comercio y servicios personales facilitan en mayor grado la organización del empleo en pequeña escala, de ahí que la micro empresa y el auto empleo adquieran predominancia en la absorción de mano de obra en esas actividades. En cambio, en la minería predomina la producción en gran escala, siendo la gran, mediana y pequeña empresa la principal demandante de mano de obra. En un tercer grupo de actividades como la manufactura, servicios no personales y la construcción, existen posibilidades de organizar la producción con la gran empresa. No obstante, en la actualidad la participación de la micro empresa y el trabajo independiente en el empleo de estas actividades sigue siendo mayoritaria. Esto implica que las mayores potencialidades de desarrollo de las Mypes están en manufactura, servicios no personales, construcción y agricultura.

1.6.4 Importancia de las MYPES

En el Perú al año 2007 existen 2.5 millones de MYPE formales e informales. La MYPE informal representa el 75% de la MYPE total del País.

La MYPE se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país, aportando el 88% de los empleos del sector empresarial y generando 7.2 millones de puestos de trabajo.

Las micro y pequeñas empresas se destacan principalmente por su contribución al empleo. Cuatro de cada cinco trabajadores asalariados se desempeña en establecimientos con menos de 10 personas ocupadas. Las MYPES abastecen principalmente las demandas de los sectores de bajos ingresos, utilizan una alta proporción de insumos nacionales y su aporte al producto bruto interno se estima en 35 por ciento.

Aún cuando frecuentemente se habla de las MYPE como un sector, en realidad éste comprende dos segmentos bastante diferentes entre sí: la micro empresa y la pequeña empresa.

Ambos segmentos se diferencian por el valor de sus ventas, por el número de trabajadores, por la tecnología que emplean, por el coeficiente capital-trabajo, por el tipo de mercado a los que tienen acceso, por los gremios en los que se agrupan y por otras características socioculturales.

Las micro empresas son básicamente unidades económicas familiares, que recurren a tecnologías “hechizas”, producen para mercados de bajos ingresos y tienen que luchar cotidianamente por la sobrevivencia. Las pequeñas empresas tienen ante sí más bien el reto de la capitalización, tienen un acceso más amplio a los mercados y participan en mayor medida de la formalidad. El gremio más representativo de las microempresas es el CONAMYPE (Consejo Nacional de Micro y Pequeñas Empresas), mientras que la pequeña empresa cuenta también con otros gremios como APEMYPE (Asociación Peruana de Micro y Pequeñas Empresas). Por último, los niveles de instrucción de los trabajadores en las empresas del sector informal (donde predominan las micro empresas) son menores a los de las empresas del sector formal.

Analizando a las MYPES de acuerdo al valor de ventas, sobre un universo de 231,249 establecimientos, tenemos que el 81,8% de las empresas venden hasta 12UIT, el 6,9% de 13 a 25 UIT y el 11,4 más de 25 UIT (INEI. Perú: Actividad económica de la pequeña y micro empresa 1995).

Por otro lado, tomando en consideración el número de trabajadores remunerados, sobre un total de 2'527,448 establecimientos, encontramos que cuatro quintas partes de este universo son empresas de uno o dos trabajadores. (CUANTO – Encuesta Nacional sobre Medición de Niveles de Vida (ENNIV) 1994):

1. COFIDE considera como microempresa a aquella que posee activos de hasta \$20,000 y ventas anuales no mayores a \$40,000 y como pequeña empresa a la que posee activos hasta por \$300,000 y ventas anuales hasta por \$750,000.
2. Según la CEPAL, la microempresa cuenta con hasta cuatro trabajadores y la pequeña empresa con un número de cinco a diecinueve trabajadores. De acuerdo a esto la microempresa comprende de uno a diez y la pequeña hasta cincuenta trabajadores.

1.6.5 Actividad financiera en las MYPES

Según **Bernilla (1999)**, la actividad financiera de la pequeña empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

1. Una corriente de fondos que entra en la empresa con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios.
2. Otra corriente de fondos que entra en la empresa, constituida por las aportaciones monetarios de los socios, de los prestamistas y, sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas.

Teniendo en consideración, estas dos corrientes, la actividad financiera de las empresas se preocupa precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyan la médula de la economía de la empresa.

En la pequeña empresa, la gestión financiera corresponde, en principio, al empresario-director y su responsabilidad sólo debe delegarse, parcialmente a medida que crece en un órgano o departamento especializado a cuyo frente estará el director financiero, que forma parte de la alta dirección de la empresa.

La función financiera de la empresa se desarrolla, pues, en el ciclo compra-almacenamiento-venta, objeto de la función comercial, en los siguientes aspectos:

- Volumen y ritmo de compras. Formas de pago.
- Volumen y ritmo de ventas. Forma de cobro.
- Evolución de los stocks. Inversiones financieras en almacenes de materia prima y la gestión de almacenes de productos terminados.

Las pequeñas microempresas se financian por medio de varios mecanismos, como:

- Flujo de fondos generados por el propio negocio.
- Crédito de proveedores.
- Adelanto o habilitación de mayoristas o contratistas.
- Financiamiento de alguna fuente formal y a tasas comerciales.

Financiamiento:

Es todo recurso que obtiene una empresa ó persona de un tercero, comprometiéndose en una fecha futura a devolver el préstamo más los respectivos intereses, comisiones, gastos, etc.

Al obtener el financiamiento deberá conseguir las mejores condiciones (plazos, periodos de gracia, intereses, etc.).

Para conseguir el préstamo, el empresario deberá acudir a las fuentes de financiamiento convencionales (Bancos, Cajas Municipales, Cajas Rurales, EDPYMES, Cooperativas, Etc.) y no convencionales (ONG's), por lo que es básico que todo empresario conozca e identifique las fuentes de financiamiento de la zona; así mismo deberá conocer la marcha económica de su empresa (Costos, Balances, Estados de Ganancias y Perdidas, así como saber elaborar flujos de Cajas y Perfiles de Inversión, para sustentar el financiamiento).

Tipos de Financiamiento:

A. Corto Plazo

Cuando los préstamos tienen un plazo máximo de un año (año comercial 360 días). Generalmente el financiamiento a Corto Plazo se utiliza para financiar capital de trabajo, no es recomendable financiar Activos Fijos en el corto plazo. Las modalidades de Financiamiento a Corto Plazo son:

- **Letra de Cambio (Como Crédito de un Proveedor):** Constituye un documento de crédito, que sirve para respaldar el préstamo que le está haciendo el proveedor, a un plazo determinado y se establece un monto (algunas empresas proveedoras cobran intereses por el financiamiento de mercaderías).
- **Letra de Cambio (Como Descuento en un Intermediario Financiero):** Cuando vendemos nuestros productos al crédito, podemos hacer que el comprador nos firme una letra que servirá como garantía, esta letra la podemos descontar en una Institución Financiera, nos abonarán el importe de la letra menos los intereses que se cobran por adelantado, a un plazo fijo. Al vencimiento de la letra nuestro cliente la pagará directamente al intermediario financiero.
- **Préstamos:** Algunas Instituciones Financieras, al financiamiento que realizan lo consideran como un préstamo y los pagos como cuotas (Caja Municipal, Caja Rural, Cooperativas, Edpymes), y hacen firmar un pagaré al prestamista, dicho pagaré se guarda en custodia y sirve únicamente como una de la (s) garantía(s) de la obligación.
- **Pagaré:** Un pagaré es una promesa legal escrita, en donde la persona se obliga a devolver el valor adeudado más los intereses en una fecha futura, siendo una promesa de pago legal. Generalmente los Bancos son quienes descuentan los pagarés. En esta modalidad de

financiamiento existen pagarés a interés vencido y pagarés a interés adelantado.

- **Sobregiro** (Avance en Cta. Cte.): Es un tipo de financiamiento muy puntual y corto, en la que la Institución Financiera le autoriza a un empresario girar un cheque con un importe mayor al saldo de su cuenta corriente.
- **Crédito Pignoraticio:** Tipo de crédito que se caracteriza por ser rápido de otorgar; siendo el único requisito entregar a la Institución Financiera "Joyas" como garantía.
- **Factoring:** Descuento de facturas en una Institución Financiera, en la cual se le da facturas por cobrar de nuestros clientes, estas facturas la institución financiera las descuenta; recibiendo a cambio el importe total menos los intereses. Es la misma operatividad del descuento de letras; pero en este caso son facturas.
- **Cartas Fianza y Avals:** Documento emitido por una Institución Financiera, que garantiza un crédito ante otra Institución Financiera y/ o terceros.
- **Warrants:** Es un certificado de depósito, emitido por una compañía de Almacenes Generales de Depósito; en el cual consta la cantidad de mercadería que esta custodiando y el importe respectivo. Este certificado nos puede servir como garantía y/o para descontarlo en una Institución Financiera, recibiendo a cambio el importe del certificado menos los intereses y menos un porcentaje (%) como margen de seguridad de la Institución Financiera, por sí el precio de la mercadería baja.

B. Mediano y Largo Plazo

Se considera así a todo financiamiento que otorga una Institución Financiera a un plazo mayor de un año, generalmente este tipo de préstamos se utilizan para la compra de activos fijos (maquinarias, equipos), instalaciones, edificaciones.

Los Intermediarios Financieros generalmente otorgan financiamiento a un plazo máximo de 5 años; se pueden encontrar líneas de crédito con plazos de hasta 15 años.

Los préstamos a mediano plazo, se van cancelando mediante pagos periódicos, estos pagos pueden ser mensuales, trimestrales, etc., e inclusive puede considerar períodos de gracia.

- **Préstamo:** Algunas Instituciones Financieras, disponen de líneas de financiamiento propias para otorgar préstamos a mediano y largo plazo.
- **Leasíng (arrendamiento):** Tipo de financiamiento a las empresas a mediano plazo, para la adquisición de activos fijos, en la cual una empresa de Leasing compra un bien y mediante contrato lo arrienda al beneficiario por un periodo establecido, al término del cual por el valor simbólico de S/. 1.00 (un nuevo sol) la empresa de Leasing le vende el bien al beneficiario.
- **Líneas de Crédito de COFIDE:** Créditos a mediano plazo, que son intermediados por los Bancos, Financieras, Empresas de Leasing, EDPYMES, Cajas Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas, etc. COFIDE dispone de líneas de financiamiento para la Micro Empresa, Pequeña Empresa y Mediana Empresa, del ámbito urbano y rural y que se dediquen a todo tipo de actividad económica.

Las líneas de crédito de COFIDE, tienen las siguientes ventajas: plazos de uno a quince años, periodos de gracia hasta 24 meses y los pagos se realizan trimestralmente.

Debemos mencionar, cuando las Instituciones Financieras otorgan financiamiento a mediano y largo plazo, como requisito pueden solicitar la presentación de un perfil de inversión (estudio económico, perfil económico, proyecto, etc.) que sustente el crédito.

En el mundo la micro y pequeñas empresas de América Latina y el Caribe de nuestros días han derribado un antiguo mito, que aseguraba que sólo las empresas grandes son capaces de generar crecimiento económico y empleo, al parecer son las principales creadoras de trabajo, contribuyendo así a combatir uno de los principales problemas de la región el desempleo.

Según datos de la Comisión económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) la presencia de las micro y Pequeñas Empresas en la estructura económica de la región es relevante, al representar un importante porcentaje de variables como la producción, el empleo y el número de empresas.

Se calcula que las Micro y Pequeñas empresas son responsables de entre el 25% y el 40 % de la generación de empleo en la región, así como también de entre el 15 % y el 25 % total de la producción de bienes y servicios.

El papel de las micro y pequeñas empresas a nivel exportador es más pequeño pero también significativas, al representar entre el 1 % y el 3 % del total de la exportación de la región.

En Argentina, por ejemplo, las Micro y Pequeñas Empresas generan el 57 % del empleo y el 41 % del PBI, mientras que en Chile, representa el 37 % del empleo y el 19% de PBI.

En Colombia, estas pequeñas y medianas empresas son responsables el 35 % del empleo y del 30% del PIB; y en México del 29 % del empleo y el

20% de la producción.

Hace aproximadamente 12 años que la Micro y Pequeñas Empresas es un proceso de internalización en varios países de América Latina, habiendo provocado desajustes macroeconómicos que afectan el tejido productivo y a su vez impulsaron entre otros sectores y región la aparición de nuevos esquemas para la articulación e integración productiva de las Micro Empresas como los clusters y redes empresariales, así como también impulsaron el desarrollo de mecanismos de cooperación Empresarial; como la subcontratación y los consorcios.

Estos esquemas en conjunto, primordialmente tienen como objetivo por un lado; ampliar sus economías de escala y de esta manera alcanzar nuevos mercados, reducir costos y acceder a nuevas tecnologías; y por otro lado acelerar su proceso de aprendizaje especialización, intercambiando experiencias y finalmente aumentar su poder de negociación con clientes y proveedores. Estos mecanismos solo podrán implementarse si se juntan esfuerzos de los sectores públicos y privados. Entonces de lo que se trata; es mejorar la actividad de la Micro y Pequeñas Empresas, mediante el desarrollo de esquema asociativos. Los Clusters son una concentración sectorial y geográfica de empresas de una región, líder en su ramo, que producen y venden una diversidad de productos relacionados o complementarios; apoyados por otras que le proveen de usuarios y servicios; sustentados por organizaciones e instituciones que les proveen de profesionales calificados, tecnología de punta, recursos financieros, ambiente propicio para los negocios e infraestructura física.

Las redes empresariales son un mecanismo de articulación e investigación productiva compuesto por un grupo de empresas que colaboran en un proyecto de desarrollo conjunto, complementándose una con otra y especializándose con el propósito de resolver problemas comunes, lograr eficiencia colectiva y conquistar mercados a los que no pueden acceder de manera individual.

Los consorcios permiten superar la barrera de costos, volumen y calidad que tienen las Micro y Pequeñas Empresas para acceder a los mercados de exportación y en algunos casos fue una respuesta complementaria para acceder al servicio de subcontratación.

Debo señalar que la implementación de estos mecanismos, deberán apoyarse necesariamente en la formulación de proyectos orientados al mercado; basados en la identificación de oportunidades de negociación conjunta, prospección de tendencias, innovaciones, visiones, comportamientos de consumo y nuevos clientes.

1.6.6 Desempeño de las MYPES en el Perú

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú constituyen un elemento clave para el desarrollo económico social del país, sin embargo, aún no han superado el 5% de las colocaciones del sistema financiero nacional ni tampoco han superado las barreras de la formalidad a pesar de que tienen bajo su responsabilidad más del 80% del empleo productivo en el Perú. Esta débil situación se irá superando en la medida que la legislación laboral y tributaria sea un real motivador de la formalidad para que el sistema financiero pueda orientar los US\$ 9,500 millones de liquidez disponibles.

No obstante, es difícil que las Mypes tengan las competencias requeridas para poder enfrentar un esquema impositivo tributario similar al de la mediana y gran empresa y absorber el 19% de impuesto al valor agregado, el 30% de impuesto a la renta y además cubrir los costos de seguridad laboral. Por esta razón el 98% de la Mypes son informales y no podrán usufructuar los beneficios del crédito formal de la Banca y aprovechar los US \$ 9,500 millones de liquidez para generar valor, empleo e impuestos.

Por otro lado, mientras la Banca Nacional luchaba para mejorar su cartera de créditos durante el 2008, al 2007 las Cajas Municipales de

Ahorro y Crédito (CMACs) crecían a un ritmo promedio del 35% anual con una utilidad promedio superior al 35% anual, creciendo las colocaciones de US\$ 116.9 millones a US\$ 774.8 millones. Este crecimiento sostenido acompañado con una alta rentabilidad y eficiencia ha hecho de las Cajas Municipales las Instituciones Financieras más rentables del Perú, basado fundamentalmente en el crédito a las Mypes y a los créditos de consumo. Sin embargo, a pesar de este éxito su contribución al desarrollo económico y social se ve limitado cada vez más, puesto que el 60% de los créditos están en el comercio, el 30% destinado al consumo y solamente el 10% está destinada a la industria, artesanía, agricultura y otras actividades.

De acuerdo a los resultados del Tercer Censo Económico realizado por el INEI, se estima que en el año 2007, las Mypes representaban el 97.86% de todas las empresas del país; en Lima se encontraban el 35.8% del total nacional, el sector industrial alcanza el 10.8% y el comercio el 66.1% de todos los establecimiento. Asimismo, la participación del Sector Mype en el PBI es del 42.1% y en la PEA del 78.2%.

La micro y pequeña empresa en nuestra región viene afrontando, desde hace algún tiempo, serias dificultades para lograr un adecuado nivel de crecimiento y desarrollo de sus operaciones. Dentro de éstas tenemos la dificultad de acceder al crédito de la banca formal, teniendo que recurrir muchas veces a la banca paralela o informal con la desventaja de asumir mayores costos financieros y plazos más cortos de reembolso. Otra de las dificultades es la fuerte competencia de los medianos y grandes empresarios en cuanto a la oferta de producto de mejor calidad y menor costo, por el retraso tecnológico y el uso de tecnología incipiente o artesanales con la consiguiente baja en la productividad y el uso intensivo de la mano de obra.

Sin embargo la micro y pequeña empresa viene contribuyendo al desarrollo de la Economía Nacional independientemente del concepto de

desarrollo y del modelo económico que se sigue, generando mayores puestos de trabajo y mejorando el ingreso nacional.

1.6.7 Marco Legal MYPES

El Decreto Legislativo N° 705 que establece el marco legal para la micro y pequeña empresa; fue promulgado el 15 de noviembre de 1991, dentro de las facultades extraordinarias delegadas al poder ejecutivo, para legislar en materia de crecimiento de la inversión privada y el fomento del empleo.

Posteriormente se crea la Ley N° 28015 - Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, promulgada el 03 de Julio del 2003; esta ley considera a la micro y pequeña empresa como un canal importante de acceso masivo al empleo, sobre todo de la mano de obra no calificada, al tener un costo por puesto de trabajo significativamente menor al de otros sectores productivos y constituirse en un sector dinámico de la inversión y el crecimiento de la economía nacional.

En términos generales, el Decreto Legislativo N° 705 y la Ley N° 28015, definen a la micro y pequeña empresa, como aquellas unidades económicas que operadas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización jurídica o gestión empresarial, desarrolle cualquier tipo de actividad ya sea de producción comercialización o prestación de servicios. A continuación se detallan las normas relacionadas con el marco legal de las MYPES:

- Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
- Ley N° 27867 Ley Orgánica de Gobiernos Regionales.
- Ley N° 27972 Ley Orgánica de Municipalidades.
- Ley N° 27711 Ley del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

1.7 Marco Científico- Filosófico

Según **ARNAIZ (2005)**, existen dos corrientes científicas-filosóficas para aplicar el concepto de MYPES. La corriente o escuela legalista representada por **De Soto (2000)**, y la corriente o escuela estructuralista representada por **Chávez (2002)**:

- La primera responsabiliza al crecimiento y burocratización del Estado, a la inadecuación, frondosidad y verticalidad de la legalidad vigente, a la elevación de los costos para el acceso a la legalidad para explicar el surgimiento de la informalidad.
- La segunda escuela deposita la responsabilidad en la incapacidad del sector moderno (originada por el tipo de tecnología exógena utilizada) para absorber la oferta laboral que viene del crecimiento poblacional, creando un excedente estructural de mano de obra que se ve obligado a inventar su propio puesto de trabajo.

La mayoría de los autores están más cerca de la segunda interpretación. Sin embargo, cuando se trata de plantear estrategias de solución la escuela estructuralista enfatiza los mecanismos macroeconómicos (elevación del salario real, del gasto público, entre otros) y la reactivación de las grandes empresas, es decir, la solución al problema está fuera del sector. En todo caso, el apoyo al sector sería marginal y temporal, como se vio con la experiencia del crédito chicha (sin intereses) durante el primer gobierno de Alan García.

Por otro lado, en este punto de las soluciones, si bien las propuestas básicas de la escuela legalista es la simplificación de trámites y la desburocratización del Estado que aunque necesarios son claramente parciales, sí cree en la capacidad de este sector de resolver sus propios problemas y contribuir a la solución de otros problemas de la sociedad. Es decir, esta escuela le otorga posibilidades de crecimiento autónomo al sector informal. Nosotros estamos de acuerdo con esta posición.

1.8 Marco Empírico

De Soto (2000) al referirse a la baja productividad de las empresas formales e informales del Perú dice lo siguiente:

“Como hemos podido ver en lo que respecta a las empresas formales, la excesiva interferencia gubernamental ocasiona un gran derroche de recursos. Por un lado, debe invertirse mucho tiempo para cumplir con las regulaciones gubernamentales y, por otro, las numerosas restricciones afectan la flexibilidad en la toma de decisiones empresariales y generan una mala asignación de recursos. Como resultado de ambos procesos, baja la productividad”.

“En la informalidad, en cambio, la relación trabajo-capital es demasiado alta. Resulta, entonces, que los informales tienen demasiado trabajo y los formales demasiado capital. Así, se produce una especialización arbitraria e ineficiente de los recursos del país, porque la productividad alcanza su nivel óptimo sólo cuando la toma de decisiones puede encontrar la mejor composición de trabajo y capital”.

Asimismo, De Soto al referirse a la ineficiencia del Sistema Tributario en el Perú, dice que las distorsiones innecesarias sobre el Sistema Tributario y la economía en general, es necesario detenerse un poco en el análisis. Al respecto, es un principio económico conocido que, de alguna manera, todo impuesto no correctivo acarrea ineficiencia. Por ejemplo, un impuesto sobre los salarios, hace menos atractivas las horas dedicadas al trabajo y, consiguientemente, puede estimular el ocio. Un impuesto sobre el valor predial convierte la propiedad en algo menos deseable e incita a algunas empresas a usar menos tierra u otros insumos.

Así, resulta inevitable que los impuestos distorsionen las elecciones económicas. Es por eso que una meta del Sistema Tributario debería consistir en minimizar esas distorsiones, tomando en consideración especialmente los costos de recaudación y administración de los impuestos.

Una forma de hacerlo es mantener bajas las tasas impositivas. Por ejemplo, un 90% de impuestos sobre las utilidades o sobre los sueldos

inducirá obviamente a mucha gente, que podría estar dispuesta a invertir en alguna actividad productiva, a optar por el ocio y comportarse menos eficientemente que si tales impuestos no existieran. En cambio, un nivel de impuestos de sólo 10% puede, reducir significativamente la distorsión.

En el Perú, sin embargo, donde el gobierno está tan comprometido en satisfacer necesidades interviniendo directamente, y por otro lado, donde hay pocos formales que el sistema pueda gravar para cubrir dichos gastos, las tasas impositivas tienden a subir. Lo que ocurre entonces es que la formalidad es cada vez menos atractiva que la informalidad. Como consecuencia, la informalidad continua creciendo.

A pesar de ello, como el gobierno persiste en obtener más ingresos, incrementando los impuestos a la formalidad, se produce de ese modo una espiral: más informalidad, reducción de la formalidad, mantenimiento de nivel de gastos fiscales, necesidad de incrementar las tasas que gravan a la formalidad, mayores estímulos para ser informal, y así sucesivamente.

1.9 Marco Conceptual

1.9.1 Planeamiento Estratégico

El proceso de **planeamiento estratégico** tiene dos grandes componentes. El primero, conformado por la información básica de mercadotecnia y comprende, la evaluación de la empresa (comúnmente llamada análisis situacional) y el segmento de problemas y oportunidades. La evaluación del negocio es un análisis exhaustivo del mercado y de su organización. Por su parte, el segmento de problemas y oportunidades es un resumen de los retos que surgen de la evaluación del negocio. El segundo gran componente es el plan estratégico propiamente dicho, el cual se confecciona con la información recabada y analizada previamente. El plan incluye todos los elementos pertinentes, comenzando en orden secuencial con los objetivos, con su ejecución y con los procedimientos de evaluación y control.

1.9.2 Competitividad

Se entiende por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

1.9.3 Plan de Marketing

Es el documento que recoge la formulación de los objetivos y estrategias de marketing, junto con la determinación del presupuesto de ingresos, gastos y beneficios esperados. El plan de marketing o programa comercial es el resultado de la planificación comercial. Los cuatro instrumentos de la estrategia comercial (producto, precio, distribución y promoción) deben integrarse de forma tal que permitan alcanzar los objetivos de la organización. Esta combinación de los instrumentos, o marketing , constituye la base del plan de marketing.

1.9.4 Estrategia

Es aquella acción específica desarrollada para conseguir un objetivo propuesto. Las estrategias tratan de desarrollar ventajas competitivas en productos, mercados, recursos o capacidades, de modo que aseguren la consecución de tales objetivos. Las estrategias posibles para alcanzar los objetivos pueden ser muy diversas. Un mismo objetivo se puede conseguir a través de estrategias distintas, y la misma estrategia no proporciona siempre los mismos resultados.

1.9.5 Estacionalidad

Variación previsible, de carácter repetitivo, en el comportamiento de una variable, que se asocia a una estación o período de tiempo determinado.

1.9.6 Innovación

Producto o servicio que constituye una novedad tanto para el mercado como para la empresa que lo elabora. La innovación no sólo preserva la supervivencia de la empresa, sino que también suele proporcionar mayores beneficios.

1.9.7 Pequeña Industria

Actividad que utiliza mayoritariamente materia prima, que puede ser agropecuaria, forestal y pesquera, y en la que hay un proceso de fabricación o transformación hasta obtener los productos terminados.

1.9.8 Consultoría Gerencial

Apoyo técnico especializado orientado a mejorar la gestión empresarial mediante la aplicación de los principios de la Administración Estratégica

1.9.9 Productividad

El concepto más generalizado de productividad es el siguiente:

Productividad = Resultados Logrados / Insumos Recursos Empleados

De esta forma se puede ver la productividad no como una medida de la producción, ni de la cantidad que se ha fabricado, sino como una medida de lo bien que se han combinado y utilizado los recursos para cumplir los resultados específicos logrados.

1.10 Hipótesis

El Financiamiento ha incidido significativamente en la mejora de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Industrial y en el desarrollo socio - económico de la Provincia de Trujillo en el período 2007- 2008.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1 Material:

Se ha evaluado a las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) del sector industrial de la provincia de Trujillo en lo que respecta al financiamiento y su efecto en el desarrollo socio económico.

Se consideraron las MYPES que en el período 2007-2008, presentaron las siguientes condiciones:

- a) Tuvieron un capital social superior a 5,000.00 Nuevos Soles.
- b) Con ventas anuales superiores a los 50,000.00 Nuevos Soles.
- c) Con más de 10 personas empleadas.

2.1.1 Población

La población comprendió a 1,176 Micro y Pequeñas empresas industriales de la Provincia de Trujillo, tomadas de la Memoria 2007 – 2008 de la CÁMARA DE COMERCIO de La Libertad, Perú.

2.1.2 Muestra

En la selección de la muestra se utilizó el muestreo probabilístico estratificado. Es decir, se eligió una muestra probabilística de 298 MYPES industriales.

Se requirió de una muestra en base a la población del sector industrial de la Provincia de Trujillo.

Para el efecto, se delimitó la población bajo 3 características:

- a) MYPES que en los años 2007-2008 tenían un capital social superior a S/. 5,000.00 Nuevos Soles.
- b) Sus ventas anuales hayan sido superiores a los S/. 50,000.00.
- c) Que hayan tenido más de 10 personas empleadas.

Con estas características se precisó que la población era de 1,176 MYPES que reunían las mencionadas características.

Para determinar el número de MYPES que se debió entrevistar, teniendo un error estándar menor de 0.015 y con una población total de 1,176; se emplearon las siguientes fórmulas:

$$1.- n' = \frac{s^2}{V^2}$$

$$2.- n = \frac{n'}{1 + n'/N}$$

Donde:

N = Tamaño de la población de 1,176 empresas.

n = Tamaño de la muestra.

n' = Tamaño de la muestra sin ajustar.

s² = Varianza de la muestra expresada como la posibilidad de ocurrencia de y.

V² = Varianza de la población

Se = Error estándar(0.015), determinado por nosotros.

y = Valor promedio de una variable=1, un propietario por empresa.

Sustituyendo, tenemos que:

$$\text{En (1) } n' = \frac{s^2}{V^2}$$

$$s^2 = p (1-p) = 0.9 (1-0.9) = 0.09$$

$$V^2 = (0.015)^2 = 0.000225$$

$$\text{Luego, } n' = \frac{0.09}{0.000225} = 400$$

$$\text{En (2) } n = \frac{n'}{1 + n'/N} = \frac{400}{1 + 400/1,176} = 298$$

$$n = 298$$

Es decir, para nuestra investigación hemos necesitado una muestra de 298 MYPES.

Con ello se realizó el primer procedimiento para obtener la muestra probabilística determinando su tamaño con base en estimados de la población. El segundo procedimiento estriba en cómo y de dónde seleccionar a esas 298 MYPES, determinando el muestreo probabilístico estratificado con la finalidad de que los elementos muestrales o las unidades de análisis posean un determinado atributo; para el caso éste atributo sería el giro de la empresa o MYPE, lo cual nos permitió dividir la población en sub poblaciones o estratos y luego seleccionar una muestra para cada estrato de la siguiente manera:

ESTRATO POR GIRO	GIRO DE LAS MYPES	TOTAL POBLACIÓN	MUESTRA
1	INDUSTRIALES	Nh1 = 119	nh1 = 30
2	COMERCIALES	Nh2 = 479	nh2 = 121
3	SERVICIOS	Nh3= 350	nh3 = 89
4	TURISTICOS	Nh4 = 228	nh4 = 58
	TOTALES	N = 1,176	n = 298

Donde:

Nh = Mypes que corresponden a la población total del giro.

nh = N° de mypes industriales que tendrá que entrevistarse.

fh = Es la fracción constante, resulta de dividir $n/N=298/1,176=0.2534$

Por lo tanto:

$nh1 = Nh. fh = 119 \times 0.2534 = 30.1546$ que redondeado es = 30

Entonces:

30 es el número de MYPES del giro industrial que se entrevistó, de acuerdo al muestreo probabilístico estratificado.

En las Tablas de los ANEXOS A y B, se describe a las MYPES que conforman la muestra con el financiamiento recibido los años 2007 y 2008.

2.1.3 Unidad de análisis

Los elementos muestrales están representados por las pequeñas y medianas empresas industriales de la ciudad de Trujillo, los cuales fueron obtenidos mediante una Muestra probabilística estratificada.

2.1.4 Fuentes de datos

Las principales fuentes de información a las que se recurrió fueron las siguientes:

- Datos estadísticos del Censo Nacional del año 2007 del Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI, 2007);
- Estados Financieros de los años 2007 y 2008 (Balance General y Estado de Ganancias y Pérdidas) de las MYPES consideradas en la muestra.
- Datos económicos del reporte del año 2007 del Banco Central de Reserva del Perú. (BCRP, 2007).
- Reportes de declaraciones juradas de las MYPES (SUNAT, 2007 y 2008).
- Memoria 2007 – 2008, CÁMARA DE COMERCIO de La Libertad. Trujillo, Perú.

2.2 Método

Se elaboró y aplicó una encuesta (ANEXO C) a los representantes legales de las MYPES que conformaron la muestra con la finalidad de obtener información sobre:

- a) Financiamiento y capacitación del microempresario (monto del crédito, número de veces que se solicitó crédito, inversión del crédito, contribución del crédito a la rentabilidad, capacitación para la administración del crédito),
- b) Giro e ingresos de las MYPES (actividad, tipo de cliente, demanda del producto),
- c) Desarrollo socio económico generado por las MYPES (empleo, servicios, infraestructura).
- d) Nivel de conocimiento acerca de fuentes y costo de financiamiento, costo de capital, rentabilidad, entre otros aspectos.

Para el financiamiento las MYPES se organizaron según el monto del crédito: de 0 hasta 10,000; de 10,000 a 30,000 y de 30,000 a 50,000 nuevos soles.

La inversión del crédito fue, en capital de trabajo, mejora del local y activos fijos.

Para la evaluación de la incidencia del financiamiento en el desarrollo socioeconómico de la provincia de Trujillo se calificó como:

Alta : cuando el volumen de ventas es mayor a los S/. 50,000 mensuales.

Media: cuando el volumen de ventas es menor a los S/. 50,000 pero mayor a los S/. 30,000 mensuales.

Baja : cuando el volumen de ventas es menor a los S/. 30,000 mensuales pero mayor a los S/. 10,000.

Para la evaluación del grado de atención de la banca nacional sobre el financiamiento otorgado a las MYPES de Trujillo se calificó de la siguiente manera:

- Durante el año 2007: el 27% de las MYPES (8) calificaron la atención de la banca nacional como muy bueno, el 50% (15) como bueno y el 23% (7) como regular.
- En el año 2008: el 17% de las MYPES (5) calificaron la atención de la banca nacional como muy bueno, el 33% (10) como bueno y el 50% (15) como regular.

Cuando se comparan los años 2007 y 2008, en el año 2007 el tipo intermedio de atención (bueno) fue el predominante mientras que en el año 2008 predominó el tipo de atención regular.

En relación a la Población Económicamente Activa (PEA), en la cual incidieron las MYPES de Trujillo, se calificó de la siguiente manera:

- Durante el año 2007: el 41.5% de las MYPES (13) incidieron en la distribución de la PEA como microempresa y el 58.5% (17) como pequeña empresa, siendo su variación anual en el período evaluado del 20%.
- Durante el año 2008: el 42% de las MYPES (12) incidieron en la distribución de la PEA como microempresa y el 58% (18) como pequeña empresa, originando una variación anual del 24%.

En el año 2008 hubo un incremento para ambos tipos de MYPES en comparación con los datos del año 2007.

La información obtenida con la encuesta fue complementada con datos sobre la evolución de los créditos directos del 2007 al 2008 proporcionada por la banca nacional.

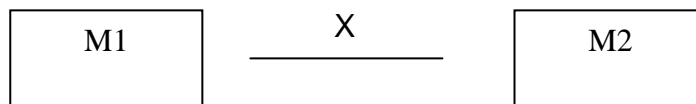
Así mismo, se hizo uso de los datos de los años 2007 y 2008 sobre la Información económica – financiera de las MYPES; se recopiló y examinó los Estados Financieros de las MYPES.

2.2.1 Tipo de estudio

El tipo de estudio del presente trabajo de investigación fue Descriptivo.

2.2.2 Diseño de investigación

Para contrastar la hipótesis se utiliza el Diseño Pre-experimental, de sucesión o en línea, con medición previa (pretest) y posterior (postest), en dos grupos, uno experimental y otro de control. Su representación gráfica es la siguiente:



M1: Pre test Mypes sin financiamiento

M2: Pos test Mypes con financiamiento.

X : Financiamiento.

2.2.3 Variables y operativización de variables

Variables:

Variable Independiente:

El Financiamiento

Variable dependiente:

Desarrollo socio económico de Trujillo.

Operativización de las variables:

Variable 1

a) Identificación

Financiamiento

b) Definición conceptual

Aporte de recursos económicos necesarios para la puesta en funcionamiento de un proyecto o de una empresa. La empresa tiene básicamente tres fuentes de financiamiento: recursos propios, recursos aportados por los accionistas y recursos obtenidos de terceros.

c) Definición operacional

Recursos financieros obtenidos de terceros.

Variable 2

a) Identificación

Desarrollo socio económico de Trujillo.

b) Definición conceptual

Es una clase especial de crecimiento que asegura a un país, región y/o comunidad, crecer constantemente y mejorar los niveles de vida de la población asentada en dichos ámbitos geográficos.

No hay desarrollo económico sin ciertos niveles de industrialización, no puede haber desarrollo económico sin un crecimiento simultáneo de la producción.

c) Definición operacional

Indicadores:

Indicadores MYPE: generación de empleo, crecimiento sostenido, competitividad y utilidad económica.

Tasa bruta de actividad económica.- Indica la importancia de la población trabajadora dentro del marco territorial. Se asume que mientras mayores es la tasa calculada de actividad económica, mayor es el nivel de desarrollo socioeconómico de un territorio.

Se obtiene al calcular $TBAE = PEA/PT \times 100$

Donde:

TBAE	=	Tasa Bruta de Actividad Económica
PEA	=	Población Económicamente Activa
PT	=	Población Total del Territorio

Coeficiente de dependencia económica.- Es la relación entre la PEA ocupada y aquella que no cuenta con empleo, mide el grado de dependencia o carga que en promedio total que soporta cada persona que dispone de un empleo y por tanto, de un salario. Se asume que mientras mayor sea el grado de dependencia o carga económica, menor es el nivel de desarrollo socioeconómico porque hay mayor proporción de personas que no cuentan con un salario.

Esto, se obtiene al calcular:

$$\text{CDE} = (\text{P}<12 + \text{PEAD} + \text{PEI}/\text{PEA}) \times 100$$

Donde:

CDE = Coeficiente de Dependencia Económica %.

P<12= Población Territorial con menos de 12 años.

PEAD=Población Territorial económicamente desocupada.

PEI =Población Territorial económica inactiva.

PEA =Población Territorial Económicamente ocupada.

Índice de Marginación.- Es una medida de déficit y de intensidad de las privaciones y carencias de la población en dimensiones relativas a la educación, la vivienda y los ingresos monetarios.

2.2.4 Instrumentos de recolección de datos

En el presente estudio se utilizaron los siguientes instrumentos:

- a) **La Encuesta**; Se utilizó como instrumento el cuestionario; que tuvo como informantes a los representantes legales de las diversas Empresas encuestadas, y que se aplicó para obtener datos del dominio de las variables Financiamiento y Desarrollo socio económico de las Mypes en Trujillo.

b) **El Análisis Documental**; Se utilizó como instrumentos fichas de resumen y fichas textuales; recurriendo a fuentes como documentos y publicaciones de la Biblioteca Nacional del Perú, Cámara de Comercio de Trujillo, Instituto Nacional de Estadística, etc.

2.2.5. Procedimiento y análisis estadístico de datos.

Los datos que se obtuvieron mediante la aplicación de las técnicas e instrumentos antes indicados, recurriendo a los informantes o fuentes también ya indicadas; se ingresaron a un programa computarizado preparado por el investigador utilizando la hoja de cálculo Excel; y con ellos se realizó los cruces correspondientes; con precisiones porcentuales, ordenamiento de mayor a menor, y con indicadores estadísticos se presentaron como informaciones en forma de cuadros, gráficos y figuras.

VALIDEZ:

Para validar el presente trabajo de investigación, se someten los test previos y posteriores a juicio de experto, jueces que van a opinar sobre la elaboración de los mismos, dando peso específico a nuestro trabajo; pero además, según Marín, se utiliza el coeficiente producto momento de Pearson para ratificar el juicio de experto, cuya fórmula es la siguiente:

$$r = \frac{n \sum xy - \sum x \sum y}{\sqrt{[n \sum x^2 - (\sum x)^2][n \sum y^2 - (\sum y)^2]}}$$

Y, para precisar con exactitud la correlación entre el ítem y el total de la prueba, se utiliza el corrector de Mc Nemar:

$$r_{McN} = \frac{r + S_t - S_i}{\sqrt{S_t^2 + S_i^2 - 2r + S_t^2 S_i^2}}$$

S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem

Si r_{McN} es mayor a 0.35 el ítem se considera válido.

CONFIABILIDAD:

La estimación de la confiabilidad de la presente investigación, se encuentra a través del Alpha de Cronbach, cuya fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\alpha = 0.80$$

$$\alpha = \left(\frac{K}{K-1} \right) \left(1 - \frac{\sum S_i^2}{S_t^2} \right)$$

S_t^2 : Varianza de los puntajes totales.

S_i^2 : Varianza del ítem.

K : Número de ítems.

III. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

En la presente investigación sobre el financiamiento de las micro y pequeñas empresas industriales y su efecto en el desarrollo socio económico, después de realizado el trabajo de campo pertinente, se tienen los siguientes resultados:

3.1. Resultados de la encuesta de las MYPES del Sector Industrial de Trujillo, que han hecho uso de Financiamiento de la Banca Nacional en los años 2007-2008.

En la Figura III.1, se presenta datos de las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo que fueron durante los años 2007 y 2008, financiadas: a) siempre, b) una vez y, c) nunca.

En el año 2007: el 10 % de las MYPES (3) no recibieron financiamiento, el 23% (7) fueron financiadas una vez y el 67% (20) recibieron financiamiento siempre (desde el inicio de funcionamiento).

Durante el año 2008, el 3% de las MYPES (1) no recibieron financiamiento, el 17% (5) fueron financiadas una vez y el 80% (24) recibieron financiamiento siempre (desde el inicio de funcionamiento).

Del año 2007 al año 2008 el incremento del número de MYPES que *siempre* recibieron financiamiento fue de 13% (4 MYPES). Aunque el incremento no fue significativo el financiamiento continuo asegura el funcionamiento de las MYPES manteniendo e incrementando su número. La permanencia en actividad implica mantenimiento e incremento del empleo.

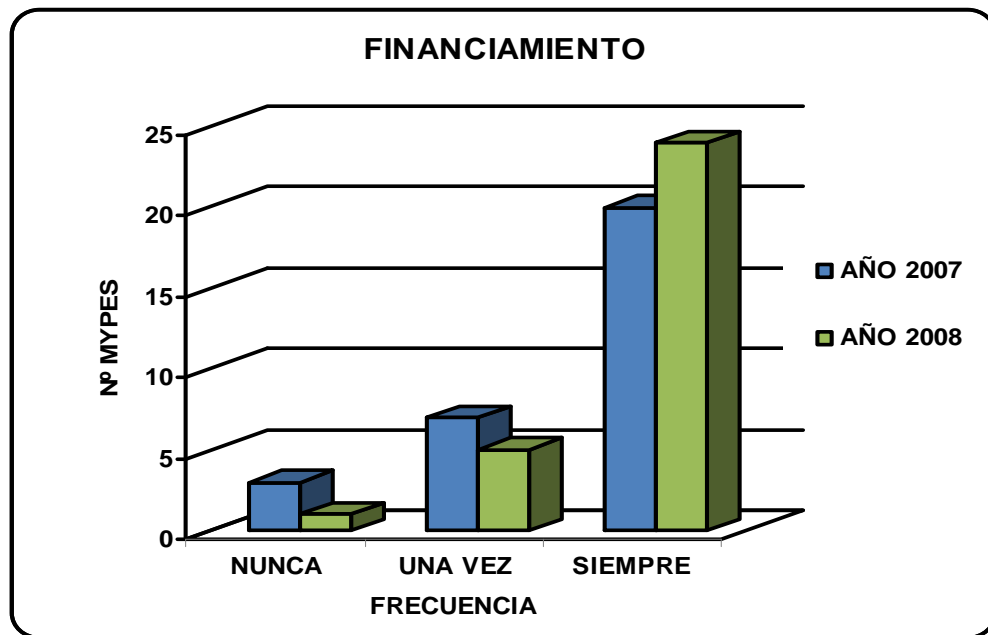


Figura III.1. Financiamiento de la banca nacional a las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

En relación al importe de financiamiento, en la Figura III.2 se presenta datos sobre el rango de los montos otorgados por la banca nacional a las MYPES; estos rangos fueron: a) 0 hasta S/. 10,000 b) S/. 10,001 hasta S/. 20,000 c) S/. 20,001 hasta S/. 30,000 d) S/. 30,001 hasta S/. 40,000 e) S/. 40,001 hasta S/. 50,000.

Durante el año 2007: el 6 % de las MYPES (2) recibieron financiamiento de 0 hasta S/. 10,000; el 27% (8) de S/. 10,001 hasta S/. 20,000; el 33% (10) de S/. 20,001 hasta S/. 30,000; el 20% (6) de S/. 30,001 hasta S/. 40,000 y el 14% (4) de S/. 40,001 hasta S/. 50,000.

En el año 2008: el 14% de las MYPES (4) recibieron financiamiento de 0 hasta S/. 10,000; el 32% (10) de S/. 10,001 hasta S/. 20,000; el 20% (6) de S/. 20,001 hasta S/. 30,000; el 14% (4) de S/. 30,001 hasta S/. 40,000 y el 20% (6) de S/. 40,001 hasta S/. 50,000.

En ambos años, la mayoría de las MYPES recibieron financiamiento entre 10, 000 y 30,000 Nuevos Soles.

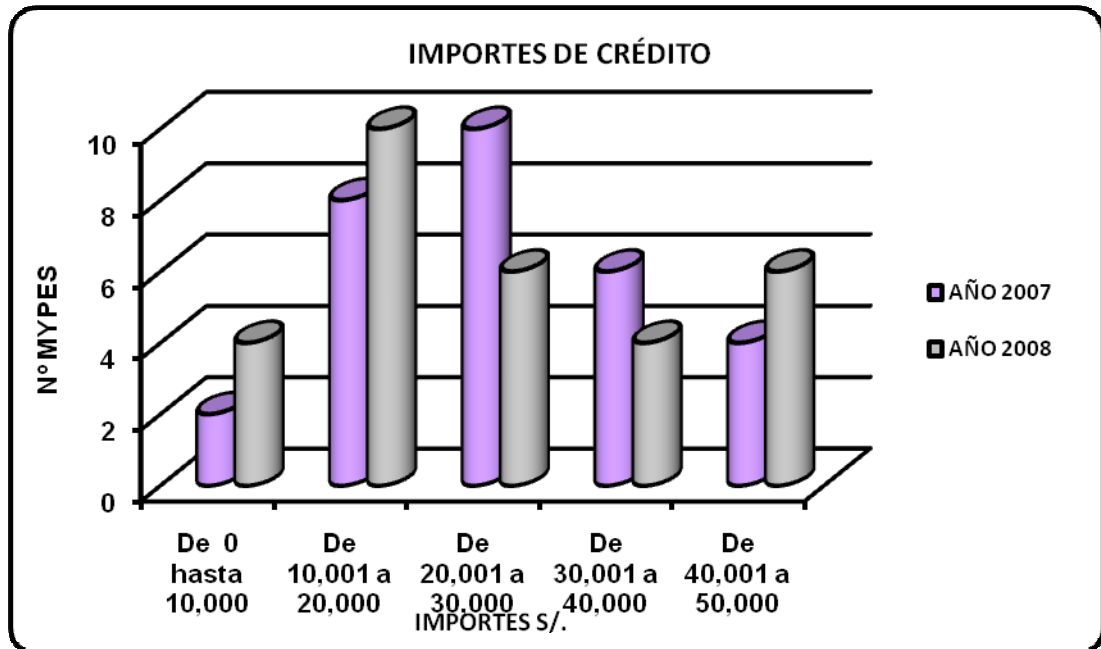


Figura III.2. Importes de financiamiento otorgados a las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

El financiamiento recibido fue utilizado en la Figura III.3: a) capital de trabajo, b) mejora de local y, c) activos fijos.

Durante el año 2007: el 47 % de las MYPES (14) invirtieron el financiamiento recibido en capital de trabajo; el 37% (11) en mejora de local y el 16% (5) en la adquisición de activos fijos.

En el año 2008: el 53 % de las MYPES (16) invirtieron el financiamiento recibido en capital de trabajo; el 27% (8) en mejora de local y el 20% (6) en la adquisición de activos fijos.

La mayoría de las MYPES invirtieron en Capital de Trabajo durante los dos años.

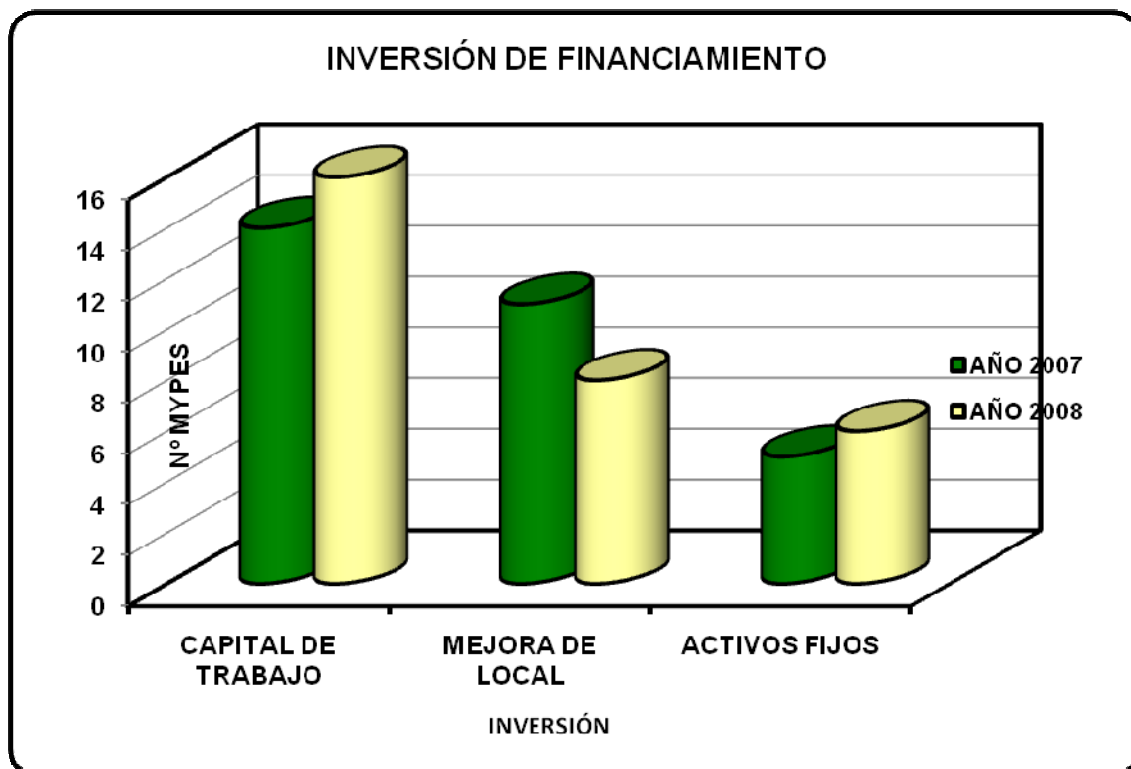


Figura III. 3. Inversión del financiamiento por parte de las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

En la Figura III. 4, el nivel de la incidencia socio económico del financiamiento se ha tipificado como: a) alto, b) medio y, c) bajo.

En el año 2007: el 50 % de las MYPES (15) tuvieron un nivel alto de incidencia socio económico; el 27% (8) alcanzaron un nivel medio y el 27% (7) un nivel bajo.

Durante el año 2008: el 67 % de las MYPES (20) tuvieron un nivel alto de incidencia socio económico, el 20% (6) alcanzaron un nivel medio y el 13% (4) lograron un nivel bajo.

La incidencia fue alta para la mayoría de las MYPES durante los años 2007 y 2008.

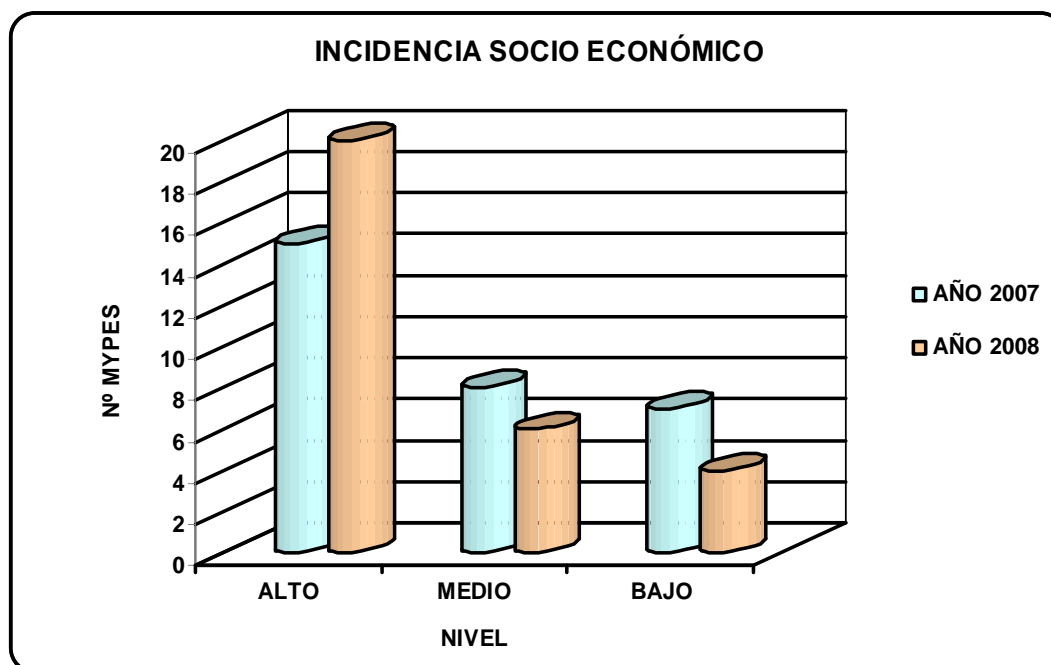


Figura III. 4. Incidencia del financiamiento en el desarrollo socio económico de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

En la **Figura III. 5** se presenta datos sobre la evaluación del grado de atención a las MYPES por la banca nacional clasificado como: a) muy bueno, b) bueno y, c) regular.

Durante el año 2007: el 27% de las MYPES (8) calificaron la atención de la banca nacional como muy bueno, el 50% (15) como bueno y el 23% (7) como regular.

En el año 2008: el 17% de las MYPES (5) calificaron la atención de la banca nacional como muy bueno, el 33% (10) como bueno y el 50% (15) como regular.

Cuando se comparan los años 2007 y 2008, en el año 2007 el tipo intermedio de atención (bueno) fue el predominante mientras que en el año 2008 . predominó el tipo de atención regular.

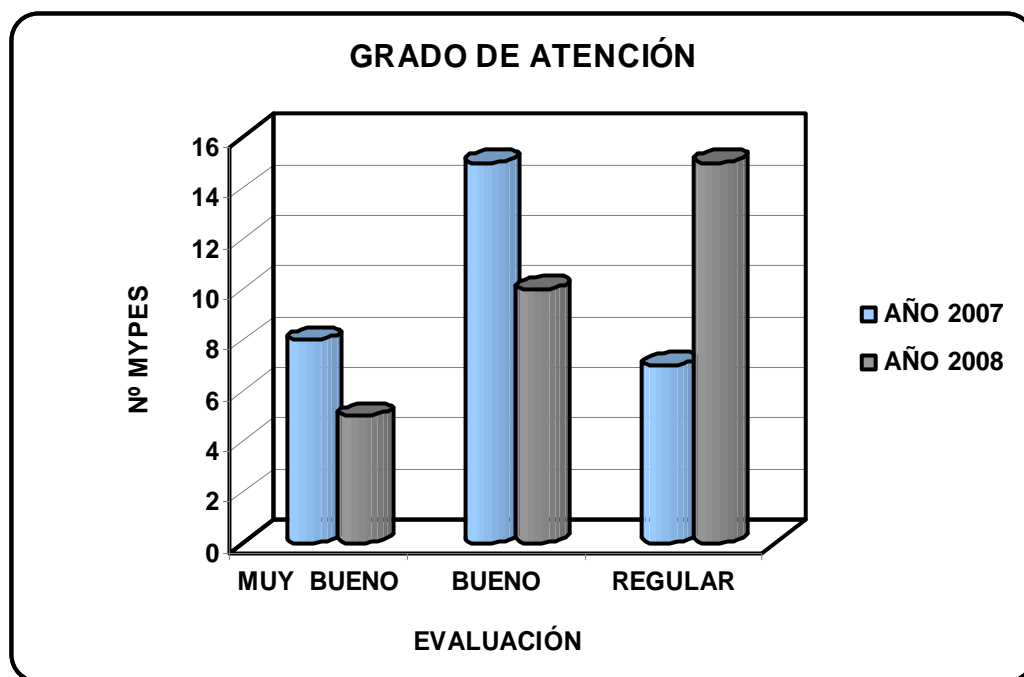


Figura III. 5. Grado de atención de la banca nacional para las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

En la Figura III.6, se aprecia la manera cómo evolucionaron los créditos del año 2007 al 2008 en relación con el tipo de entidad financiera nacional.

Durante el año 2007: el Banco de Crédito otorgó un importe de S/. 780,900 lo cual representa un 37% del total de créditos otorgados; Mi banco contribuyó con S/. 514,600, es decir, un 24%; Scotiabank, S/. 400,186 que representa un 19%; el Banco Financiero, S/. 380,000 lo cual representa un 18%; el Banco Continental, S/. 33,853 lo cual representa un 1.6% y el Interbank solo S/. 5,687 que representa un 0.4% de los créditos otorgados.

Para el año 2008 la situación fue como sigue: el Banco de Crédito otorgó un importe de S/. 980,758 lo cual representa un 37% del total de créditos otorgados; Mi banco S/. 714,584, es decir, un 27%; Scotiabank otorgó S/. 445,886 que representa un 17%, el Banco Financiero, S/. 421,297 lo cual representa un 16%, el Banco Continental, S/. 43,853 lo cual representa un 1.7% y el Interbank solo S/. 6,587 que representa un 1.3% de los créditos otorgados.

En ambos años el Banco de Crédito fue el que contribuyó con los mayores montos e Interbank con los montos más bajos. Esto puede deberse a que Interbank no impulsa su participación como entidad crediticia o que las condiciones de sus créditos son menos favorables para las MYPES.

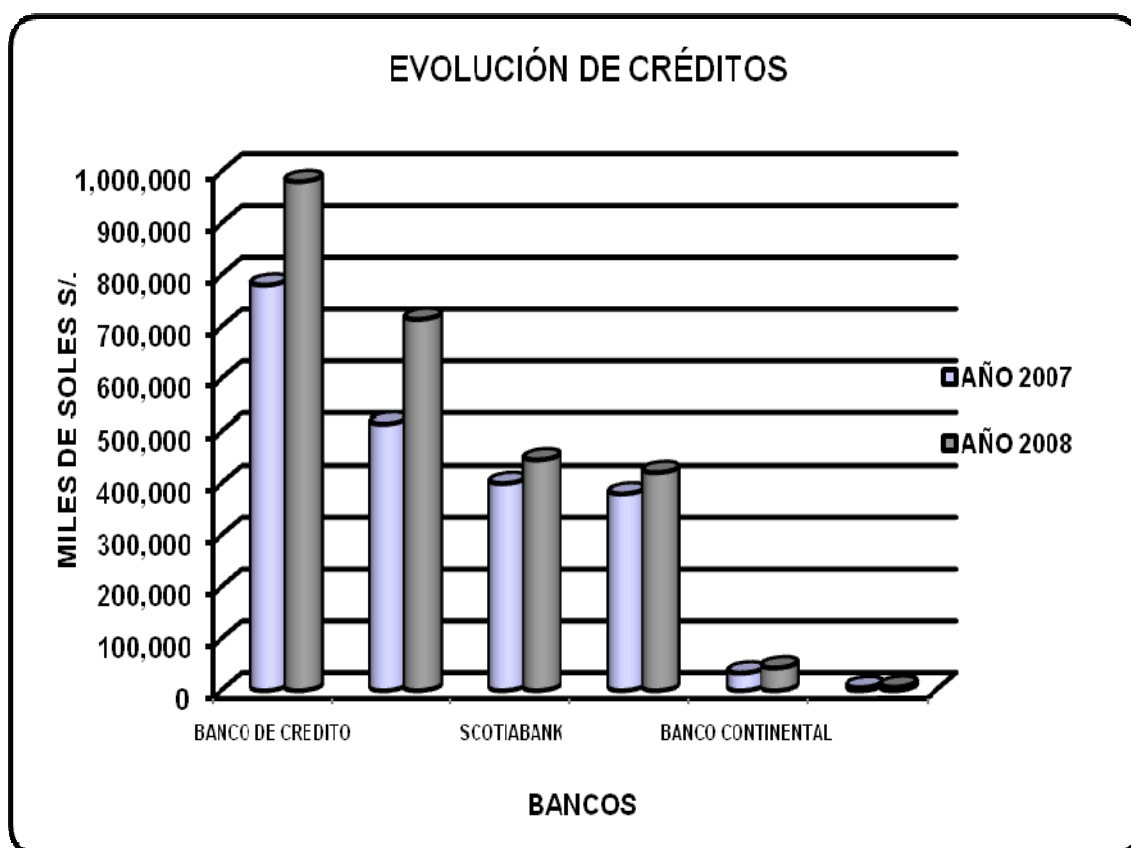


Figura III. 6. Evolución de créditos directos (en nuevos soles) para MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo según empresas bancarias. Años 2007- 2008.

En la Figura III. 7, se presenta datos de las MYPES del sector industrial de la provincia de Trujillo en relación a la distribución de la población económicamente activa (PEA) alcanzadas por éstas como: a) microempresa y, b) pequeña empresa.

Durante el año 2007: el 41.5% de las MYPES (11) incidieron en la distribución de la PEA como microempresa y el 58.5% (17) como pequeña empresa, siendo su variación anual en el período evaluado del 20%.

Durante el año 2008: el 42% de las MYPES (12) incidieron en la distribución de la PEA como microempresa y el 58% (18) como pequeña empresa, originando una variación anual del 24%.

En el año 2008 hubo un incremento para ambos tipos de MYPES en comparación con los datos del año 2007.

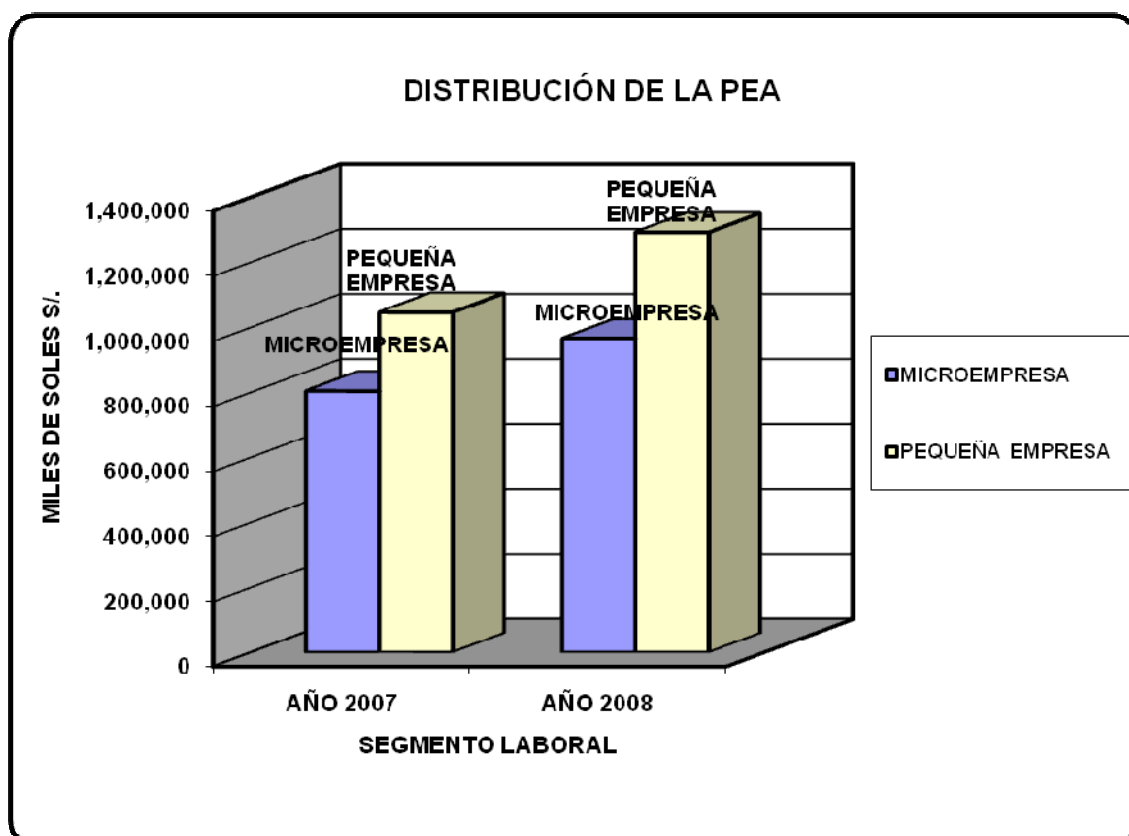


Figura III.7. Distribución de la PEA en la micro y pequeña empresa del sector industrial de la provincia de Trujillo. Años 2007 y 2008.

3.2. Evolución de las MYPES que han hecho uso del financiamiento a nivel de Trujillo en los años 2007-2008

Cuadro N° 01. Generación de empleo de las MYPES por cantidad de trabajadores en los años 2007-2008.

TAMAÑO DE LA EMPRESA	CANTIDAD DE TRABAJADORES		CRECIMIENTO EN GENERACIÓN DE EMPLEO
	AÑO 2007	AÑO 2008	
De 01 a 10 trabajadores	4,600	4,830	5%
De 11 a 30 trabajadores	9,774	10,458	7%
De 31 a 50 trabajadores	10,378	11,001	6%
De 51 a 100 trabajadores	15,956	17,232	8%
De 101 a más trabajadores	23,147	24,883	7.5%

Fuente: Cámara de Comercio, Memoria 2007- 2008, Trujillo.

En el Cuadro N° 01, denotamos claramente que la generación del empleo ha sido notorio en el período 2007- 2008, o sea el impacto social en términos de empleo ha sido significativo, llegando a obtenerse un crecimiento hasta del 8% en las MYPES de Trujillo.

Cuadro N° 02. Nivel de Ventas de las MYPES en los años 2007-2008.

NIVEL DE VENTAS	AÑO 2007	AÑO 2008	INCREMENTO EN VENTAS	
	S/.	S/.	S/.	%
De 0 a 15 UIT	3'500,000	4'830,000	1'330,000	38.0
De 15 a 30 UIT	5'850,000	6'940,000	1'090,000	18.6
De 30 a 50 UIT	9'770,000	11'378,000	1'608,000	16.5
De 50 a 80 UIT	13'450,000	15'960,000	2'510,000	18.7
De 80 a 100 UIT	16'605,000	20'147,000	3'542,000	21.3

Fuente: Cámara de Comercio, Memoria 2007- 2008, Trujillo.

En el Cuadro N° 02, se aprecia como las ventas han llegado a obtener incrementos significativos hasta de un 38%, en el período 2007-2008 en las MYPES a nivel de Trujillo.

Cuadro No. 03: Rendimiento sobre el capital de las MYPES.

Rentabilidad sobre el capital en las MYPES	Año 2007				Año 2008			
	Frecuencia (Número de MYPES)	Frecuencia Acumulada	Frecuencia Relativa	Frecuencia relativa acumulada	Frecuencia (Número de MYPES)	Frecuencia Acumulada	Frecuencia Relativa	Frecuencia relativa acumulada
W1: menos de 0%	1	1	0.04	0.04	4	4	0.14	0.14
W2: de 0.1% a 10%	2	13	0.43	0.46	1	13	0.32	0.46
W3: de 10.1% a 20%	2	22	0.32	0.79	1	23	0.36	0.82
W4: de 20.1% a 30%	4	26	0.14	0.93	3	26	0.11	0.93
W5: de 30.1% a 40%	0	26	0.00	0.93	2	26	0.00	0.93
W6: de 40.1% a 50%	9	26	0.00	0.93	9	27	0.04	0.96
W7: más de 50%	12	28	0.07	1.00	10	28	0.04	1.00
Total	30		1.00		30		1.00	

Fuente: Cámara de Comercio, Memoria 2007- 2008, Trujillo.

En el Cuadro N° 03, en cuanto al rendimiento sobre el capital, las MYPES han tenido un buen desempeño, pues 21 MYPES que representan el 70% de la muestra en el año 2007, han obtenido una rentabilidad sobre el capital de más del 40%. Mientras que el año 2008, fueron 19 MYPES que representaron el 63% de la muestra, las que obtuvieron una rentabilidad sobre el capital de más del 40%.

Cuadro No. 04: Rendimiento sobre los activos de las MYPES.

Rentabilidad sobre activo total de las MYPES	Año 2007				Año 2008			
	Frecuencia (Número De MYPES)	Frecuencia Acumulada	Frecuencia Relativa	Frecuencia relativa acumulada	Frecuencia (Número De MYPES)	Frecuencia Acumulada	Frecuencia Relativa	Frecuencia relativa acumulada
R1: menos de 0%	1	1	0.04	0.04	2	4	0.14	0.14
R2: de 0.1% a 10%	0	19	0.64	0.68	0	17	0.46	0.61
R3: de 10.1% a 20%	9	28	0.32	1.00	8	25	0.29	0.89
R4: de 20.1 a 30%	2	28	0.00	1.00	3	28	0.11	1.00
R5: de 30.1% a 40%	0	28	0.00	1.00	2	28	0.00	1.00
R6: de 40.1 a 50%	0	28	0.00	1.00	0	28	0.00	1.00
R7: más de 50%	18	28	0.00	1.00	15	28	0.00	1.00
Total	30		1.00		30		1.00	

Fuente: Cámara de Comercio, Memoria 2007- 2008, Trujillo.

En el Cuadro No. 04 que antecede, vemos que el rendimiento sobre los activos son notoriamente significativos, denotando una rentabilidad en la mayoría de MYPES de más del 50%, tanto para el año 2007 como para el año 2008.

IV. CONCLUSIONES

Del análisis de los resultados, se concluye lo siguiente:

1. El apoyo crediticio de la Banca Nacional a las Micro y Pequeñas Empresas de Trujillo, ha resultado importante e imprescindible para que estas, puedan palanquearse financieramente, tal como se pueden ver en los cuadros estadísticos mostrados en este trabajo.
2. El financiamiento ha incidido significativamente en el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas del sector industrial y a su vez ha repercutido favorablemente en el desarrollo socio - económico de la Provincia de Trujillo en términos de generación de empleo, producción y ventas en el período 2007-2008.
3. Las MYPES han aportado al desarrollo socio económico de la Provincia de Trujillo, principalmente, con la generación de más puestos de trabajo e incrementando el nivel per cápita de ingreso de las familias que interactúan con ellas.
4. Debido al Financiamiento de la Banca Nacional en general hacia las MYPES industriales, indirectamente, la población de la Provincia de Trujillo ha visto incrementado su segmento laboral, su capacidad de ahorro y su poder adquisitivo, por ende hubo un mejoramiento en los niveles de vida en el período 2007-2008.

V. PROPUESTA

Como un aporte para las MYPES, se presentan a continuación las siguientes propuestas:

- 1) Promover la articulación, asociatividad y cooperación empresarial; Identificando y evaluando las cadenas y conglomerados productivos para fomentar la competitividad de las MYPES industriales en Trujillo.
- 2) Facilitar el acceso al mercado financiero en todos los niveles, es necesario acceder a los mercados local, regional, nacional, así como a la exportación y al mercado estatal, proveyendo la información adecuada y oportuna, además de superar las barreras técnicas y gerenciales.
- 3) Desarrollar y desplegar las tecnologías de información y comunicaciones para promover el desarrollo de las MYPES, en alianza con instituciones públicas y privadas que tienen que ver con el quehacer empresarial, social, jurídico y político.
- 4) Establecer lineamientos y políticas de Estado que sean eficaces, transparentes y oportunas, para promover la competitividad y la formalización de las MYPES bajo un contexto justo y equitativo, considerando la visión de fomento del empleo y de la mano de obra.

VI. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACOSTA, M. 2001. Estrategias Financieras para el Éxito Competitivo en la Mype. Editorial Universidad de La Laguna. España.
- ACOSTA, T. 2007. Recursos y Relaciones Humanas en la Empresa. Editorial ESIC. Madrid, España.
- AGUIRRE, B. 2006 Mype - Micro y pequeña Empresa. Lima, Perú.
- ALCAIDE, C. 2000. La nueva economía. Editorial Prentice Hall, Madrid, España.
- ALMAGRO, J. 2007. “Reloj de Arena: la Mística de los Recursos Humanos” en la Revista PYMES. Editorial Edpymes. Lima, Perú.
- ALONSO, C. 1999. Análisis del Financiamiento de las Pequeñas y Microempresas. Editorial Edpymes. Lima, Perú.
- ARNAIZ, M. 2005. Las Pymes en América Latina. Editorial La Crujía. Buenos Aires.
- ASCUA, R. 2005. Financiamiento para pequeñas y medianas empresas. Enseñanzas para Argentina. CEPAL, Oficina Buenos Aires.
- BERNILLA, C. 1999. Manual Práctico Pymes. Lima, Perú.
- BUCACOS, E. 1986. Proceso de Formación de Precios Internos en Uruguay.
- CÁMARA DE COMERCIO, de La Libertad. Memoria 2007 – 2008. Trujillo, Perú.
- CARPIO, C. 2005. Créditos para los Microempresarios para renovar su tecnología. Editorial Ciro. Lima, Perú.
- CASTILLO, A. 2004. Rol de la Administración de Recursos Humanos en la Pyme Venezolana. Maracaibo, Venezuela.
- CHÁVEZ, E. 2002. “Exporta Fácil” impulsará crecimiento de las Mypes a través de envíos postales. Edit. Oit. Lima, Perú.

CHINCARO, S. 1998. Limitada capacidad de gestión y visión de crecimiento Empresarial en las Mypes. Lima, Perú.

DE SOTO, H. 2000. El Misterio del Capital. Empresa Editora El Comercio S.A. Lima, Perú

DIEZ, E. 2006. Argot de Recursos Humanos. Editorial. ESIC. Madrid, España.

INEI. 2007. Censo Nacional socio económico. Lima, Perú.

GARCÍA, A. 1996. Introducción a la metodología de la investigación científica.

GUALBERTO, M. 2006. El rol de las Pymes en la Recuperación de la Recesión económica. Argentina.

HIRANO, R. 2006. Una mirada a las políticas públicas a favor de las Mypes en América Latina.

KOTLER, P. 2001. [Marketing Internacional](#). Editorial Prentice-House.

LEON DE CERMEÑO, J. y SCHEREINER, M. 1998. Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: Algunas líneas de acción.

MITINCI. 2006. Programa de pequeñas y microempresas. Lima, Perú.

PORTER, M. 1996. Estrategias Competitivas: Técnicas para el análisis de los Sectores Industriales y de la Competitividad. Editorial CECOSA. México.

SANCHEZ, H. 2002. Metodología y diseños en la Investigación Científica. Editorial San Marcos, Lima, Perú.

VANEGAS, C. 2007. Pymes y Recursos Humanos. Venezuela.

VILLARÁN, F. 2001. Competencias necesarias para la creación y gestión exitosa de Pymes en el Perú. Lima, Perú.

ANEXOS

ANEXO A

Tabla A. Financiamiento de las MYPES, año 2007 (en Nuevos Soles).

Nº	NOMBRE DE LA MYPES	MONTO FINANCIAMIENTO (S/.)	ENTIDAD BANCARIA	PLAZO	TIPO FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE DEL CAPITAL FINANCIADO
1	UNIVERSAL ZEA GROUP S.A.C	50,000.00	BCO. CREDITO	6 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	50 %
2	TAL S.A.	48,000.00	CONTINENTAL	5 AÑOS	LEASING	50 %
3	PROMAS S.R.L.	46,000.00	SCOTIABANK	5 AÑOS	WARRANT	40 %
4	ADECCO S.A.	45000.00	MI BANCO	5 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	40 %
5	CORPORACION CIENTIFICA S.R.L.	40,000.00	INTERBANK	5 AÑOS	CON AVAL	30 %
6	ACCESO CREDITICIO S.A.C.	39,000.00	BCO. CREDITO	4 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	30 %
7	ACCESO MOVIL S.A.C.	38,000.00	FINANCIERO	4 AÑOS	LEASING	30 %
8	INTELNORT S.A.C.	35,000.00	SCOTIABANK	4 AÑOS	WARRANT	25 %
9	ENRIQUE CASSINELLI E HIJOS S.A.C.	32,000.00	MI BANCO	4 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	25 %
10	ESPACIO ARQUITKTOS S.A.C.	30,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	LEASING	25 %
11	EXTERNA CONSULTING S.A.C.	30,000.00	CREDITO	3 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	25 %
12	RICAR AUTOBOUTIQUE S.A.C.	27,000.00	CONTINENTAL	3 AÑOS	CON AVAL	25 %
13	BEST LINE S.A.C.	26,000.00	SCOTIABANK	3 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	20 %
14	IRSA EIRL	25,000.00	MI BANCO	3 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	20 %
15	INVERSIONES LOS JASMINES S.A.C.	25,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	LEASING	20 %
16	MARESPACIFIC S.A.C.	23000.00	BCO. CREDITO	3 AÑOS	WARRANT	20 %
17	ELECTRODECORA S.A.C.	22,000.00	FINANCIERO	3 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	20 %
18	GLOBAL PACIFIC S.A.C.	20,000.00	SCOTIABANK	3 AÑOS	CON AVAL	20 %
19	EMPRESA VIGILANCIA "VIGILIA" S.R.L.	18,000.00	MI BANCO	3 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	15 %
20	CHAMAN EIRL.	16,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	LEASING	15 %
21	PERU SPICES S.A.	15,000.00	CONTINENTAL	2 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	15 %
22	SERVICIOS DEL NORTE S.R.L.	15,000.00	SCOTIABANK	2 AÑOS	CON AVAL	15 %
23	TECNICA ÁVICOLA S.A.	15,000.00	MI BANCO	2 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	15 %
24	SEPROQUID EIRL	13000.00	INTERBANK	2 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	15 %
25	SERVICIO EXPRESO S.A.	12,000.00	BCO. CREDITO	2 AÑOS	LEASING	10 %
26	SATELITE COMUNICACIONES Y SERVICIOS S.R.L.	10,000.00	FINANCIERO	1 AÑO	WARRANT	10 %
27	CASA GRANDE S.A.A.	10,000.00	SCOTIABANK	1 AÑO	PRESTAMO CON GARANTIA	10 %
28	INGENIERIA Y DESARROLLO DE PROYECTOS S.A.C.	0	CAPITAL PROPIO	-	-	-
29	CONSULTORA EMPRESARIAL PACIFICO S.A.C.	0	CAPITAL PROPIO	-	-	-
30	SOCIEDAD HAPPYLAND PERU S.A.	0	CAPITAL PROPIO	-	-	-

ANEXO B

Tabla A. Financiamiento de las Mypes Año 2008 (en Nuevos Soles).

Nº	NOMBRE DE LA MYPES	MONTO FINANCIAMIENTO (S/.)	ENTIDAD BANCARIA	PLAZO	TIPO FINANCIAMIENTO	PORCENTAJE DEL CAPITAL FINANCIADO
1	CASA GRANDE S.A.A.	50,000.00	BCO. CREDITO	6 AÑOS	LEASING	60 %
2	EMPRESA VIGILANCIA "VIGILIA" S.R.L.	50,000.00	CONTINENTAL	5 AÑOS	WARRANT	50 %
3	CHAMAN EIRL.	50,000.00	SCOTIABANK	5 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	50 %
4	PERU SPICES S.A.	50,000.00	MI BANCO	5 AÑOS	CON AVAL	40 %
5	SERVICIOS DEL NORTE S.R.L.	50,000.00	INTERBANK	5 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	40 %
6	TECNICA ÁVÍCOLA S.A.	45,000.00	BCO. CREDITO	4 AÑOS	LEASING	30 %
7	SEPROQUID EIRL	40,000.00	FINANCIERO	4 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	30 %
8	SERVICIO EXPRESO S.A.	40,000.00	SCOTIABANK	4 AÑOS	CON AVAL	30 %
9	SATELITE COMUNICACIONES Y SERVICIOS S.R.L.	35,000.00	MI BANCO	4 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	25 %
10	GLOBAL PACIFIC S.A.C.	35,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	25 %
11	EXTERNA CONSULTING S.A.C.	30,000.00	CREDITO	3 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	25 %
12	RICAR AUTOBOUTIQUE S.A.C.	30,000.00	CONTINENTAL	3 AÑOS	CON AVAL	25 %
13	BEST LINE S.A.C.	30,000.00	SCOTIABANK	3 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	25 %
14	IRSA EIRL	25,000.00	MI BANCO	3 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	20 %
15	INVERSIONES LOS JASMINES S.A.C.	25,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	LEASING	20 %
16	MARESPACIFIC S.A.C.	25,000.00	BCO. CREDITO	3 AÑOS	WARRANT	20 %
17	ELECTRODECORA S.A.C.	20,000.00	FINANCIERO	3 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	20 %
18	GLOBAL PACIFIC S.A.C.	20,000.00	SCOTIABANK	3 AÑOS	CON AVAL	20 %
19	UNIVERSAL ZEA GROUP S.A.C	20,000.00	MI BANCO	3 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	20 %
20	TAL S.A.	20,000.00	INTERBANK	3 AÑOS	LEASING	15 %
21	PROMAS S.R.L.	20,000.00	CONTINENTAL	2 AÑOS	PRESTAMO CON GARANTIA	15 %
22	ADECCO S.A.	15,000.00	SCOTIABANK	2 AÑOS	CON AVAL	15 %
23	CORPORACION CIENTIFICA S.R.L.	15,000.00	MI BANCO	2 AÑOS	PRESTAMO CREDITICIO	15 %
24	ACCESO CREDITICIO S.A.C.	15,000.00	INTERBANK	2 AÑOS	PRÉSTAMO HIPOTECARIO	15 %
25	ACCESO MOVIL S.A.C.	15,000.00	BCO. CREDITO	2 AÑOS	LEASING	15 %
26	INTELNORT S.A.C.	15,000.00	FINANCIERO	1 AÑO	WARRANT	10 %
27	ENRIQUE CASSINELLI E HIJOS S.A.C.	10,000.00	SCOTIABANK	1 AÑO	PRESTAMO CON GARANTIA	10 %
28	INGENIERIA Y DESARROLLO DE PROYECTOS S.A.C.	10,000.00	MI BANCO	1 AÑO	CON AVAL	10 %
29	CONSULTORA EMPRESARIAL PACIFICO S.A.C.	10,000.00	INTERBANK	1 AÑO	PRESTAMO CREDITICIO	10 %
30	SOCIEDAD HAPPYLAND PERU S.A.	0	CAPITAL PROPIO	-	-	-

ANEXO C

ENCUESTA

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo es conocer la incidencia del financiamiento en la micro y pequeña empresa del sector industrial y por ende en el desarrollo socioeconómico de la Provincia de Trujillo. Se le agradece por anticipado la información veraz que nos proporcione. Sus respuestas anónimas se guardaran con absoluta confidencialidad.

Encuestador:..... Fecha:.....

I. DATOS GENERALES

Edad del Representante legal de la empresa

Sexo: a) Masculino b) Femenino

Grado de instrucción:

- a) Primaria b) Secundaria
- c) Técnico d) Superior
- e) Ninguno

II. DEL FINANCIAMIENTO Y CAPACITACION DEL MICROEMPRESARIO

¿Cuál fue el monto del micro crédito financiero que obtuvo en los dos últimos años?

2007: S/.

2008: S/.

En promedio ¿Cuántas veces al año solicita un micro crédito financiero?

2007: veces

2008: veces

¿En que fue invertido el crédito financiero que ud. obtuvo?

- a) Capital de trabajo..... %
- b) Mejoramiento y/o ampliación del local..... %
- c) Activos fijos.....%
- d) Programa de Capacitación...%

¿Cree ud. que dentro de las políticas de atención de las entidades financieras está el incremento de rentabilidad de la Mypes del sector industrial?

¿El micro crédito financiero que obtuvo contribuyó al incremento de la rentabilidad de su empresa?

- a) Si ¿en cuanto?
- b) No ¿Por qué?

De la capacitación financiera:

¿Recibió ud. una capacitación previa para la administración del micro crédito financiero?

- a) Si b) No

2.7 ¿Cuántos cursos de capacitación tuvo ud. en los últimos dos años?

- a) Uno b) Dos
- c) Tres d) Cuatro a +....

- 2.8 Si tuvo capacitación ¿En qué tipo de cursos participó ud?
- a) Inversión del crédito financiero
 - b) Manejo Empresarial
 - c) Administración de Recursos Humanos
 - d) Marketing empresarial
 - e) Otros:

III. DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

De la Empresa:

- 3.1 ¿A que tipo de actividadesta dedicada su empresa?
- a) Manufactura b) Industrial
 - c) Construcción d) Extractiva e) Agro industrial f) Otras

De los Ingresos de la Empresa:

- 3.2 ¿Mejoró económicamente con el crédito financiero?
- a) Si b) No
- 3.3 ¿A cuánto asciende su ingreso económico mensual bruto
- a) 2,000 nuevos soles
 - b) 4,000 nuevos soles
 - c) 6,000 nuevos soles
 - d) Más de 6,000 nuevos soles
- 3.4 ¿Cuál es la categoría de renta de su empresa?
- a) Régimen General
 - b) Régimen Especial
 - c) Régimen Unico Simplificado
- 3.5 ¿Que tipos de clientes demandan más sus productos?
- a) Nacionales
 - b) Extranjeros
- 3.6 ¿Cuál es la causa de la mayor demanda del producto?
- a) Calidad
 - b) Publicidad
 - c) Precio competitivo

IV. DEL DESARROLLO SOCIO ECONOMICO DE TRUJILLO

- 4.1 ¿Cree ud. que las empresas industriales contribuyen al mejoramiento socioeconómico de Trujillo?
- a) Si b) No
- 4.2 ¿De que manera contribuyen al desarrollo socioeconómico?
- a) Crean fuentes de trabajo
 - b) Más ventas de productos industriales
 - c) Más consumo de servicios
 - e) Mejoran la economía local
- 4.3 ¿Mediante qué indicadores se puede observar el crecimiento socioeconómico de Trujillo?
- a) Más inversión en infraestructura
 - b) Más trabajo para los jóvenes
 - c) Crecimiento del empleo
 - d) Disminución delincuencia juvenil