



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO, Y
CAPACITACIÓN EN LA MICRO Y PEQUEÑA
EMPRESA DEL SECTOR ARTESANAL - RUBRO
TEXTIL DEL DISTRITO DE JULIACA, 2015**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

Bach. YLDA SABINA MEDINA CHAVEZ

ASESOR:

Ing. DIVAN YURI CARI CONDORI

**JULIACA – PERÚ
2016**

JURADO Y EVALUADOR

Dr. APOLINAR FLOREZ LUCANA
PRESIDENTE

Mgr. JUAN MAURICIO PILCO CHURATA
SECRETARIO

Lic. CONSTANTINO ANTONIO PARICAHUA CONDORI
MIEMBRO

AGRADECIMIENTO

Nuestro agradecimiento y consideración a los docentes de la ULADECH por su constante y desinteresado apoyo para la elaboración de esta Tesis.

A mi familia por su comprensión y valioso apoyo durante esta etapa.

DEDICATORIA

Dedico este trabajo principalmente a Dios, por haberme dado la fortaleza y permitirme el haber llegado hasta este momento tan importante de mi vida profesional. A mis hijos Ramiro, Jorge y Eduardo por demostrarme su cariño y apoyo incondicional

RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado “Caracterización del Financiamiento, y Capacitación en la MYPE del sector artesanal - rubro textil del distrito de Juliaca, periodo 2015”, ha tenido por objetivo describir las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPE. Este trabajo se realizó en base a la investigación descriptiva cuantitativa, del registro regional de artesanos del DIRCETUR que para el distrito de Juliaca a diciembre del 2015 estaban en 513 inscritos, con una muestra de 147 MYPE del sector textil; a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas, utilizando la técnica de la encuesta. Los principales resultados obtenidos es que el 97.85% pertenecen personas naturales y solo un 2.15% tienen personería Jurídica, de los cuales 77.97% son de sexo femenino, mientras que el 22.03% es masculino; un 21.9% manifestó el limitado acceso al financiamiento; y un 24.3% dificultad en el acceso a la capacitación. El esquema propuesto, que describiremos, constituye una alternativa interesante en nuestro medio y sin lugar a dudas permitiría al Estado atender la demanda de las MYPE con resultados favorables, como la propuesta de un Plan Estratégico Nacional de Desarrollo de la Artesanía “PENDAR”; así como un Sistema Nacional de Capacitación para la MYPE. En el mediano plazo, el resultado debe ser el incremento en la capacitación de los micros empresarios, lo cual a su vez redundaría en un crecimiento económico de las MYPE, generando más empleo y una mayor inserción en el ciclo económico.

Palabras clave: Financiamiento, capacitación, MYPE.

ABSTRACT

This research paper entitled "Characterization of the Financing, and Training in the craft sector MYPE - textile industry Juliaca district, period 2015", has aimed to describe the main characteristics of financing and training of MYPE. This work was based on the quantitative descriptive research, the regional registration of craftsmen DIRCETUR that for the District of Juliaca to December 2015 were registered 513, with a sample of 147 MSEs in the textile sector; who they were applied a questionnaire of 23 questions, using the survey technique. The main results is that 97.85% are natural persons and only 2.15% have legal status, of which 77.97% are female, while 22.03% are male; 21.9% said limited access to financing; and 24.3% difficulty in access to training. The proposed scheme, which will be described, is an interesting alternative in our environment and undoubtedly enable the state to meet the demand of MSEs with favorable results, such as the proposal of a National Strategic Plan for Development of Crafts "PENDAR"; and a National Training System for MYPE. In the medium term, the result should be increased training of entrepreneur's micros, which in turn would result in economic growth of MYPE, generating more jobs and greater participation in the economic cycle.

Keywords: Financing, training, MYPE.

ÍNDICE DE CONTENIDO

CARÁTULA	i
CONTRA CARÁTULA	ii
JURADO EVALUADOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
CONTENIDO	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.2. Base Teórica	17
2.2.1. Las MYPE en el Perú.....	17
2.2.1.1. Importancia de las MYPE	18
2.2.1.2. Características de las MYPE.....	19
2.2.1.3. Plan Estratégico Nacional de Artesanía PENDAR	20
2.2.1.3.1. Visión del Sector Artesanía PENDAR.....	21
2.2.1.3.2. Misión del PENDAR.....	21
2.2.1.3.3. Programas de PENDAR	22

2.2.2. Teorías del financiamiento	22
2.2.3. Teorías de la Capacitación.....	30
2.2.3.1. Sistemas (TGS) y modelos	30
2.2.3.2. Capacitación y competencia.....	31
2.2.3.3. Capacitación y desarrollo empresarial.....	34
2.2.3.4. Programas de apoyo a la capacitación de las MYPE en el Perú	37
2.3. Marco conceptual.....	37
2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa	38
2.3.1.1. Registro nacional del artesano RNA	40
2.3.1.2. Definición de Financiamiento	40
2.3.1.3. Definición de Capacitación.....	41
III. METODOLOGÍA	42
3.1. El Tipo y Nivel de la Investigación.....	42
3.1.1. Tipo de investigación.....	42
3.1.2. Nivel de investigación.....	42
3.2. Diseño de la investigación.....	42
3.3. Población y Muestra	43
3.4. Plan de análisis.....	45
3.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	45
3.5. Definición y Operacionalización de las variables	47

IV. RESULTADOS.....	52
4.1. Resultados	52
4.2. Análisis y resultados	87
4.2.1. Respecto a las características de las MYPE	87
4.2.2. Respecto al financiamiento	88
4.2.3. Respecto a la capacitación.....	89
V. CONCLUSIONES	91
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	92
ANEXOS	95
Anexo I Encuesta	101
Anexo II Matriz de Consistencia.....	107

I. INTRODUCCIÓN

El arte textil es quizás la manifestación artesanal más importante del Perú. Juan José Vega, en su mencionado libro póstumo “Historia y Tradición: Ayacucho, Cusco y Puno, nos Manifiesta lo siguiente: “Los antiguos peruanos realizan las piezas más asombrosas de la manufactura textil de todos los tiempos. Destaca las de Paracas, aunque es menos conocido el hecho de que allí el Perú alcanza una marca mundial; en uno de los mantos, rico en tonalidades, la conocida especialista, Lita O’Neil pudo reconocer 190 colores y matices, variedad inigualada en la historia mundial del arte. Por otra parte, el famoso investigador Junius Byrd logró contar 398 hilos por pulgada en un finísimo manto de la cultura Chincha” (Vega, 2004). Es así que los textiles incaicos tuvieron una proverbial riqueza, considerados entre las grandes maravillas de la antigüedad. Se tejió en caso todo material que había a la mano: con pelo finísimo de vicuña, de llama, de alpaca, vizcacha, murciélago, con plumas, con chaquira de cobre, de oro y de plata, Incluso con cabellos humanos. Sobre estos ropajes incas, el cronista Martín de Murúa describe algunos que cabían en un puño de puros finos y añade que los más notables eran los que mezclaban plumaje multicolor, lentejuelas de oro y plata, así como diversas chaquiras sobre telas de vicuña. Por su parte, Cieza de León dice que muchos de esos “uncos” (túnicas) lucían “argentería y esmeraldas y turquesas y otras piedras preciosas”, todo bellamente dispuesto, con ese extraordinario gusto por la armonía de colores contrastados que todavía muestran los tejidos quechuas en el Perú de nuestros días.

Actualmente vemos que la actividad empresarial se desarrolla con ideas emprendedoras y cada vez más personas comienzan el mayor de sus retos, lo que

implica a la creación de micro y pequeña empresa de diversos rubros: comerciales, industriales, de servicios y otros.

La micro y pequeña empresa del sector industrial – rubro artesanal no es la excepción, estas empresas requieren obtener financiamiento, capacitación con lo cual les permita acceder a los recursos, monetarios, tecnológicos de producción y aquellos necesarios para aumentar su crecimiento y productividad. Para ello es necesario conocer estrategias de financiamiento que ofrece el mercado financiero, así como también la capacitación que permita estar entrenado al empresario para que enfrente con mayores posibilidades de éxito los retos de la competitividad y la globalización.

En nuestro país más del 90% del parque empresarial está compuesto por micro pequeñas y medianas empresas es por ello el acceso al crédito y la permanencia de estas en una economía abierta, por lo que en la actualidad podemos observar que los productos en artesanía cuentan con mayor demanda de consumo en Asia y Europa buscando incrementar el nivel de ingresos económicos y de empleo de los artesanos puneños

En los últimos años el tema de las MYPE ha sido abordado de manera casi permanente por representantes gubernamentales, de cámaras empresariales, de organizaciones no gubernamentales y por funcionarios de diferentes instituciones financieras, tanto nacionales como internacionales.

Así mismo debo indicar que las MYPE están cobrando mayor importancia ahora que nos encontramos inmersos en un acelerado proceso de apertura comercial, donde se cuenta con una complicada "tramitología" que no permite liberarnos de las

distorsiones macroeconómicas que afectan a todo el sector artesanal y productivo del país.

En el ámbito de capacitación, las MYPE se enfrentan a diferentes limitaciones por lo que estos parámetros obstaculizan alcanzar estándares de eficiencia realmente competitivos; y no porque no lo quieran, sino porque los recursos (humanos, financieros, tecnológicos, etc.) tienen un alto costo que les imposibilita contar con una estructura y logística propia para así tomar decisiones oportunas y atender eficientemente la gran variedad de funciones labores administrativas, financieras, mercadológicas, estratégicas, objetivos y metas.

Es así que en la Provincia de San Román aproximadamente 200 empresas se están preparando para exportar, siendo mi interés desarrollar algunas ideas en relación al financiamiento y capacitación de la Artesanía, que con el apoyo de este gran grupo de empresas en la localidad de Juliaca dentro del marco productivo se pretende contribuir activamente en nuestra economía mediante la exportación a un futuro próximo, de tejidos de fibra de lana de alpaca.

Mostrando de esta manera que las MYPE puedan incrementar su producción, el mismo que tiene gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. La industria textil presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas que necesitan modernizarse siendo indispensable generar instrumentos adecuados que apoyen fundamentalmente al financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial.

En los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias de la Provincia de San Román están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento con el mayor valor agregado conjuntamente con la Capacitación y preniación a los mejores empresarios y emprendedores a nivel nacional.

1.1. Planteamiento del problema

Por lo anteriormente expresado, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: **¿Cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las Micro y pequeña empresa del sector artesanal rubro textil del distrito de Juliaca, periodo 2015?**

1.2. Objetivo General

- a. Describir las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector artesanal – rubro textil del distrito de Juliaca periodo – 2015.

1.3. Objetivos específicos

1. Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio.
2. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE en el ámbito de estudio.
3. Determinar las características de la capacitación en las MYPE del sector artesanal rubro textil del distrito de Juliaca 2015.

1.4. Justificación

Hoy en día, la artesanía está situada como una de las grandes actividades comerciales exportadoras a escala mundial por lo cual nuestro país y el distrito de Juliaca podría comenzar a activar este sector de una forma empresarial, teniendo como objetivos fundamentales la mejora en la calidad, costo y variedad, con el fin de conseguir una mayor competitividad con respecto a otros países.

Con este trabajo de investigación es un avance sobre el tema, el cual sirva para la búsqueda de políticas necesarias en la formación y acumulación de capital, basadas en sugerencias para el desarrollo técnico y administrativo de este sector.

Así mismo en el trabajo de investigación observamos los antecedentes referidos a la artesanía en el distrito de Juliaca, desde los primeros pobladores hasta su situación actual. Se resaltan las principales características, tales como la manera espontánea y empírica de su desarrollo, su bajo monto de inversión, la tecnología tradicional aplicada y el predominio de un manejo ancestral en las operaciones.

Finalmente este trabajo nos servirá para conocer a nivel descriptivo la relación del financiamiento y la capacitación de la micro y pequeñas empresas en el ámbito de estudio, como factores determinantes de la competitividad, así como base para realizar otros estudios similares en diferentes sectores productivos y otros ámbitos geográficos.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

(García, 2013) Dentro de los mercados financieros, los rendimientos se incrementan en proporción al riesgo, lo cual, desde un enfoque netamente keynesiano, implica un mayor crecimiento que está en función tanto de la inversión como del empleo; observando las características de las fuentes de financiamiento existentes en la Ciudad de México, existe cada vez una mayor preponderancia hacia la capacitación de las MYPE, más no hacia lo que en verdad debería convergerse, que es el financiamiento, sin que a esto se le antepongan obstáculos burocráticos que retrasen la tarea de minimizar el riesgo y miedo que muchas veces el sector público posee ante la incertidumbre de ver recuperado o no el crédito otorgado a los microempresarios.

Es importante aclarar que, de igual manera, se hizo énfasis en las vías de capacitación existentes en México y el Distrito Federal, la entidad con mayor preponderancia e incursión de inversionistas en el ámbito de la microempresa. A través de los medios de comunicación más actuales, como el Internet o los documentos bibliográficos en línea, se pudo tener acceso a información que me permitió respaldar cada afirmación incluida en este estudio, no obstante, los obstáculos que acompañaron mi labor estuvieron relacionados con la falta de información precisa en las principales Secretarías de la Ciudad de México acerca de los créditos, en porcentajes cantidades, dados a los pequeños empresarios en las diferentes delegaciones que conforman la región para iniciar su propio negocio.

Por consiguiente, el inconveniente subrayado en estos últimos apartados es no sólo la facilidad para cualquier persona para ingresar a información que sustente su plan de inversión, sino también la falta de acceso a un crédito sin que le antecedan muchas dificultades, como las garantías, lo cual abre la viabilidad para la realización otros estudios posteriores enfocados en esta temática.

La evolución de la artesanía en el Perú (Elise Bonilla de Céspedes, 1999), se remonta a miles de años atrás. Las manifestaciones artísticas de los antiguos peruanos estuvieron muy ligadas al sentimiento religioso. Las principales culturas que se desarrollaron en el Perú preincaico desarrollaron diferentes tipos de actividades, como la metalurgia, arte textil, arquitectura, música, mates burilados, etc. Hechas con habilidades y técnicas sorprendentes. En la época del incanato se introdujo el predominio del culto al Sol.

Ya el siglo XX, durante el año 1945, se creó los primeros talleres artesanales organizados y financiados por el Ministerio de Educación, con el fin de alentar el aprendizaje y las técnicas artesanales tradicionales. En 1960 se realizó la primera feria artesanal en el Parque Cánepa, en el distrito Limeño de la Victoria. Estos talleres y ferias despertaron un cierto interés de parte de las nuevas generaciones por aprender artes tradicionales, así como también generaron una demanda urbana por estos.

En 1970 se produjo una transformación en el campo del arte popular, debido a que la Junta Militar fomentó la artesanía tradicional, mediante la organización de festivales y ferias, que tuvieron como resultado el acercamiento del poblador urbano hacia lo andino. El programa Alianza para el Progreso, del gobierno de Estados Unidos,

también apoyó la artesanía peruana, con la idea de promover la producción masiva y venderla en el mercado norteamericano, formándose las primeras compañías comercializadoras y exportadoras de este rubro.

El MITINCI ha creado centros artesanales pilotos (actualmente en reactivación) con la finalidad de preparar la producción artesanal para la exportación. Asimismo, se planteó la necesidad de brindar capacitación y realizar innovaciones tecnológicas para agilizar los procesos.

(Genaro Matute, 2008) En el Perú no existe un sistema nacional de capacitación para la MYPE; y dicha ausencia implica, que no exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a la demanda. A pesar de esta necesidad en el país, las acciones referidas a la adopción de estrategias que enrumben el desarrollo y competitividad de la MYPE se encuentran aún en etapas de implementación. Hasta el momento las acciones del gobierno no reflejan resultados positivos respecto al desarrollo de la competitividad de las MYPE trabajan de manera aislada, sin concertación ni articulación de las partes y tampoco consideran la importancia de la capacitación.

En los últimos años, la economía peruana ha tenido mejoras significativas, muchas de sus cifras alentadoras se deben a la gran participación que han tenido las MYPE en el país. Los datos proporcionados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) indican la importancia de este tipo de empresas en el Perú: de un promedio de 659 000 empresas formales existentes, el 98,4% son MYPE; aproximadamente el 42% de la producción nacional del país. A pesar de ello, recién

en el 2003 el estado aprobó el marco regulatorio para la promoción de la MYPE, y nombro al MTPE como ente rector que define las políticas nacionales de promoción de las MYPE y coordina con las entidades de los sectores público y privado la coherencia y complementariedad de las políticas sectoriales.

De este análisis se pretende crear conciencia en la necesidad de formar un sistema nacional de capacitación que impulse el desarrollo y la promoción de la MYPE en el Perú, para lo cual se recoge un modelo con acciones y estrategias, el cual podría complementarse con un estudio posterior que profundice la factibilidad de cada una de las estrategias señaladas. El objetivo central sería el logro de la evaluación crítica del funcionamiento y desempeño del sistema nacional de capacitación a la MYPE en el Perú tomando como base comparativa la experiencia en otros países. La búsqueda fue desarrollar una propuesta para crear y propulsar un sistema nacional de capacitación articulado y viable a la MYPE en el Perú.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), en su calidad de organismo rector de la MYPE a través del Vice Ministerio de Promoción del empleo y la MYPE. Esta designación se justifica por tres motivos: la promoción del empleo a través de las MYPE, la necesidad de formalización del empleo, y el hecho que la sea transversal a la economía, es decir, que está presente en varios sectores económicos, por lo que la institución más adecuada para dicha función es el MTPE.

El Consejo Nacional de Desarrollo de la MYPE (CODEMYPE), cuya función es la coordinación y armonización de políticas y acciones sectoriales, de apoyo a las MYPE en los ámbitos nacional, regional y local.

Los consejos regionales de la MYPE (CODEMYPE), cuya función es promover el desarrollo, la formalización y la competitividad de la MYPE en su ámbito geográfico y su articulación con los planes y programas nacionales.; Los gobiernos regionales y locales

Según CODEMYPE, el empresario de la MYPE tiene identificadas múltiples dificultades que debe enfrentar para acceder a los servicios de desarrollo empresarial.

Entre ellas tenemos las que se describen a continuación:

Los conductores de las MYPE demandan una capacitación especializada en aspectos gerenciales; sin embargo, la existencia de una gran variedad de sectores de la MYPE, así como el relativo bajo nivel educativo de sus empresarios, constituyen a una de las principales restricciones para la formación de capacidades gerenciales.

Los empresarios de las MYPE disponen de poco tiempo para asistir a los cursos de capacitación.

Los empresarios de la MYPE tienen limitaciones de equipamiento, de capacidad técnica y de gestión.

La MYPE opera a escalas reducidas, altos costos unitarios de producción y tiene dificultades para cumplir con estándares de calidad y plazos de entrega.

Enfrentan graves restricciones que les impiden desempeñar una serie de funciones aparte de las operativas, como la investigación sobre nuevas técnicas y métodos de producción, el diseño y desarrollo de nuevos productos y la capacitación especializada de su personal.

Respecto a la formación de conciencia sobre el desarrollo de competencias para la gestión empresarial, se observa una deficiencia estructural de la que adolecen los conductores de la MYPE, principalmente en la MYPE de subsistencia, que constituye el mayor porcentaje del sector.

El acceso de la MYPE a tecnologías de información es muy limitado, siendo el obstáculo más importante la falta de costumbre y el temor hacia la utilización de este tipo de herramientas.

Programas de apoyo a la capacitación de la MYPE en el Perú. A partir de la investigación realizada, se concluye que en el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de la MYPE, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que la MYPE requiere.

El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante del gobierno anterior. A continuación se describirán en forma breve algunas características del funcionamiento de estos programas.

Programa Mi Empresa El actual gobierno ha considerado que las necesidades de los emprendedores y la MYPE, en comercialización, financiamiento, infraestructura, Tecnología, capacitación, asistencia técnica, seguridad social, asociatividad y legislación, sean atendidas, desde mayo del año en curso, por el programa Mi Empresa del MTPE, al haber culminado el proceso de fusión de PROMPYME con los programas Mi empresa y Profese, como parte de la política de modernización del Estado.

Programa Perú Emprendedor. Con la finalidad de promover el desarrollo de la MYPE, durante el periodo 2001 -2006, la Dirección Nacional de la MYPE desarrolló un programa asociado al MTPE denominado Perú Emprendedor cuya finalidad fue promover el desarrollo de la MYPE y operó en catorce regiones: Áncash, Arequipa, Ayacucho, Cajamarca, Huánuco, Junín, La Libertad, Lambayeque, Lima, Moquegua, Piura, Puno, San Martín y Tacna.

Su principal producto fue la entrega gratuita de bonos de capacitación y asistencia técnica a los microempresarios formales, quienes los hacen efectivos al presentarlos donde un proveedor de servicios de desarrollo empresarial calificado (BONOPYME).

Además, comprendía cuentas con bonos para los emprendedores (BONO ENPRENDE) y bonos dirigidos a los líderes e integrantes de asociaciones empresariales de la micro y pequeña empresa (BONO PREMIO). Este programa funcionó con el aporte de la Corporación Financiera de Desarrollo (COFIDE), Swisscontact y con el apoyo del Servicio Alemán de Cooperación Técnica (DED).

Juliaca se ha caracterizado por tener mujeres tejedoras, quienes impulsaron en gran magnitud la artesanía, es por ello que ahora se están llevando productos al exterior, como al continente de Europa, específicamente a los países de Italia y España; Uno de los problemas cruciales que enfrentan los artesanos las empresas que proveen del hilado, dan productos de pésima calidad y algunas veces la lana no es teñida de forma adecuada.

Actualmente vemos que la actividad empresarial se desarrolla con ideas emprendedoras y cada vez más personas comienzan el mayor de sus retos, lo que

conlleva a la creación de micro y pequeña empresa de diversos rubros: comerciales, industriales, de servicios y otros.

En los últimos años el tema de las MYPE ha sido abordado de manera casi permanente por representantes gubernamentales, de cámaras empresariales, de organizaciones no gubernamentales y por funcionarios de diferentes instituciones financieras, tanto nacionales como internacionales.

Para entender la realidad del sector textil artesanal en fibra de alpaca se debe analizar el mercado de la fibra de alpaca, tratando de comprender las lógicas de los actores que intervienen en el complejo sistema de comercialización de este producto. En ese sentido, la reflexión parte de los cimientos de la cadena productiva de la fibra, es decir, el productor alpaquero (Daniel Torres, 2014).

Así las estadísticas proporcionadas por IFOAPACAS muestran que la población de alpacas en la región; Puno para el año 2011, es de 2 171 880 con una variación de 21.17% respecto al año 2004. Esto significa que el departamento de Puno cuenta con el 54.87% de la población total de estos

El mercado de la comercialización de la fibra de alpaca se desarrolla a nivel regional, más allá de la cadena productiva provincial y regional. En él intervienen la unidad familiar (criador de alpacas), los intermediarios (alcanzador, rescatista, minorista y mayorista), las pequeñas empresas emergentes de la fibra (asentadas en la ciudad de Juliaca), la gran industria transformadora y exportadora (instaladas en la ciudad de Arequipa), la industria de la moda (extranjero) y el consumidor final (principalmente en el extranjero).

En ese sentido, para replantear el sistema de comercialización de fibra vigente se requiere que los productores puedan organizar la oferta y garantizar el abastecimiento permanente a la industria, y generar, en esta última, la voluntad de comercializar con ellos. Sin embargo, es evidente que existen cuellos de botella para proceder en ese sentido, como la dispersión de la producción debido a las condiciones geográficas, el escaso volumen de la oferta, la dificultad para organizar a los productores, la ausencia de servicios de crédito y de sistemas de información, la implementación de centros de acopio donde se brinden servicios especializados de esquila y categorización de fibra y, por último, la ausencia de personal entrenado para la gestión y negociación.

El microcrédito en Juliaca (Olivera, 2004).- Respecto a este tema concibe dos percepciones distintas sobre el objetivo del microcrédito. Por un lado, se sostiene que debe asumir un rol importante en la reducción de la pobreza y por el otro que el microcrédito debe lograr la sostenibilidad financiera de las unidades empresariales. A pesar que ambas son altamente preferidas, un análisis de la oferta de micro crédito revela que los prestamistas formales no tienen interés por canalizar recursos financieros hacia el sector agropecuario por el alto riesgo climático que lleva asociado.

Además, el acceso al microcrédito está disponible solo para aquellos que están dispuestos a pagar elevadas tasas de interés. Sin embargo, este análisis no considera que las tecnologías crediticias tradicionales del sector forma no sean las más adecuadas para brindar servicios al sector de bajos ingresos, como lo es la actividad artesanal, lo que podría llevar a tomar malas decisiones de política crediticia.

(Aguilar) Busca identifica las variables que influyen en la demanda de crédito, los factores que inciden en los costos de este servicio y las fuentes y usos de los recursos financieros para tal fin analiza los aspectos de la solicitud y acceso al crédito, en una primera inspección nos muestra que en Puno los sectores más importantes a los pertenecen las micro y pequeñas empresas son; agropecuario, comercio, manufactura y construcción; Las actividades de estas micro y pequeñas empresas pueden financiarse por medio de deuda.

Sin embargo, estas enfrentan obstáculos para acceder al financiamiento: elevados costos, exceso de burocracia y petición de garantía, falta de confianza por parte de la institución, falta de cultura crediticia, entre otros. Por estas razones, las MYPE recurren regularmente a fuentes de financiamiento informal o, en el mejor de los casos, a entidades formales o semi formales no bancarias – como cooperativas y organismos no gubernamentales (ONG), las cuales logran satisfacer solo una parte de la demanda de servicios financieros. El 75% de los depósitos y colocaciones del sistema financiero en Puno lo aglutinan los cuatro principales bancos (Continental, Scotiabank, Interbank, Crédito).

La banca múltiple agrupa a todas las instituciones bancarias que operan en esta zona, cada una con sus propias tecnologías crediticias. Cabe señalar que los principales bancos tienen oficinas en Puno y Juliaca. Así tenemos que Interbank otorga mayoritariamente créditos personales, en especial, los créditos por convenio celebrados con las diferentes instituciones del entorno local para períodos opcionales de 12, 24 y 36 meses a una tasa nominal de 2.25%; el banco Continental cobra una tasa nominal de 2.25; y una tasa efectiva mensual del 4,6%; el banco de Crédito

muestra un efecto contrario al de los demás bancos, debido a que se observa una relación directamente proporcional entre la tasa de interés cobrada y el monto del préstamo. El Banco Scotiabank cobra una tasa nominal de 3,5% para un período de 12 meses y una tasa efectiva mensual de 6.4%; esta tasa es una de las más altas en comparación con las otras entidades financieras del mercado regional.

Con relación a las cajas municipales, las más importantes que operan en el ámbito de Puno y Juliaca. La Caja Municipal de Tacna otorga créditos para MYPE, otorga préstamos personales para períodos de 24 y 36 meses a una tasa nominal de 2.1% correspondiente a una tasa efectiva mensual de 2.27%. La Caja Municipal de Arequipa otorga créditos a las personas y empresas de su ámbito de cobertura. El apoyo crediticio a las MYPE es una de sus principales preocupaciones, tal es así que representa el 70% del total de las colocaciones durante el año 2013: las tasas de interés en soles fluctúan entre el 2.8% y el 4.4% mensual según el monto; mientras que las tasas en dólares oscilan entre 1.4% hasta 2.45% mensual según el monto. Por otro lado, la Caja los Andes (Puno) muestra un comportamiento distinto a sus similares: la tasa nominal se comporta en forma inversamente proporcional al monto solicitado como préstamo.

Finalmente se tiene a la Financiera EDIFYCAR, que a partir del 2 de marzo del 2015 se integran en un modelo de negocio con MIBANCO, cuya tecnología está centrada en considerar las características de los diferentes grupos poblacionales - área geográfica, actividades económicas, formas de trabajo e idiosincrasia local - con el fin de diseñar las metodologías de crédito adecuadas. Sus préstamos se otorgan en calidad de crédito individual y están dirigidos a propietarios (as) de MYPE, de

producción, comercio y servicios que tienen el negocio como principal fuente de ingresos.

2.2. Base Teórica

2.2.1. Las MYPE en el Perú

Existen infinidad de definiciones acerca de lo que son las Micro y pequeñas empresas (MYPE); Según el Art. 2 del Decreto Legislativo 1086 la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercializaciones: bienes .o prestación de servicios.

Según el Diario Oficial el Peruano (2008, p.6). Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes, según el Art. 3 de la Ley 28015, actualizado en el Decreto Legislativo 1086, las MYPE deben de reunir las siguientes características:

Refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

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

2.2.1.1. Importancia de las MYPE

Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú son componentes muy importantes del motor de nuestra economía. A nivel nacional, las MYPE brindan empleo al 80% de la población económicamente activa y generan cerca del 40% del producto Bruto Interno (PBI). Es indudable que las MYPE abarcan varios aspectos importantes de la economía de nuestro país, entre los más importantes cabe mencionar su contribución a la generación de empleo, que si bien es cierto muchas veces no lo genera en condiciones adecuadas de realización personal, contribuye de forma creciente en aliviar el alto índice de desempleo que sufre nuestro país.

Según el Ministerio de Trabajo y promoción social. (2008, p.23). El gran número de microempresas y la importante proporción de la Población económicamente activa - PEA que éstas absorben es una característica que el Perú comparte con otras economías. Tanto los 12 países desarrollados como los subdesarrollados presentan una elevada participación de la microempresa en el universo empresarial así como altas tasas anuales de nacimiento de micro negocios.

No obstante, en los países subdesarrollados y particularmente en el Perú, la mayoría de las microempresas presentan serias limitaciones en su desempeño como consecuencia de la baja calificación del empresario y de los trabajadores y de los escasos activos fijos que poseen; así, la microempresa suele mostrar baja productividad, productos de baja calidad, desperdicio de recursos, problemas de comercialización, ingresos reducidos, entre otros, lo cual se traduce en altos índices de subempleo, informalidad y pobreza asociados a este sector.

Estas características explican que diversos investigadores e instituciones hayan elaborado diagnósticos y propuestas de políticas de apoyo y fomento a la microempresa con el fin de mejorar su desempeño y aliviar la pobreza de la población ocupada en ella.

2.2.1.2. Características de las MYPE

Decreto Legislativo 1086, las MYPE deben de reunir las siguientes características

Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.

Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT S/ 577,500).

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

Por otro lado se consideran como características generales en cuanto al comercio y administración de las MYPE las siguientes:

Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.

Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.

Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

2.2.1.3. Plan Estratégico Nacional de Artesanía PNDAR (Dirección Nacional de Artesanía, 2013)

En el Perú, la artesanía es una actividad económica y cultural que involucra a numerosas personas que viven de ella, a través de la cual se trasmite la historia e identidad de los pueblos. Es además una actividad económica en expansión, que involucra alrededor de 100,000 talleres que ocupan directamente a 500,000 personas aproximadamente. La gran mayoría de estos talleres son micro y pequeñas empresas que enfrentan los mismos problemas de formalización, acceso a la información y acceso a mercados que las empresas de otros sectores. Por estas razones, es necesario contar con un plan estratégico que permita generar una oferta competitiva de acuerdo a las exigencias del mercado e impulsar el empleo digno y decente de los artesanos.

En ese sentido, este Plan estratégico Nacional de Artesanía PNDAR, establece objetivos y estrategias, brindando las herramientas que permitan el ordenamiento y estructuración del sector impulsando el desarrollo de la artesanía con un enfoque sostenible, inclusivo y ambientalmente responsable.

Finalmente, el PNDAR busca alcanzar sus objetivos a través de la articulación con otros ministerios, gobiernos regionales, locales y la sociedad civil, estableciendo los roles y responsabilidades de cada uno. Lograr la competitividad del sector es tarea de todos y será posible en la medida en que sean los propios artesanos los gestores de su propio desarrollo con el soporte del ente rector y las instituciones de apoyo.

2.2.1.3.1. Visión del Sector Artesanía (Plan Estratégico Nacional de la Artesanía PNDAR)

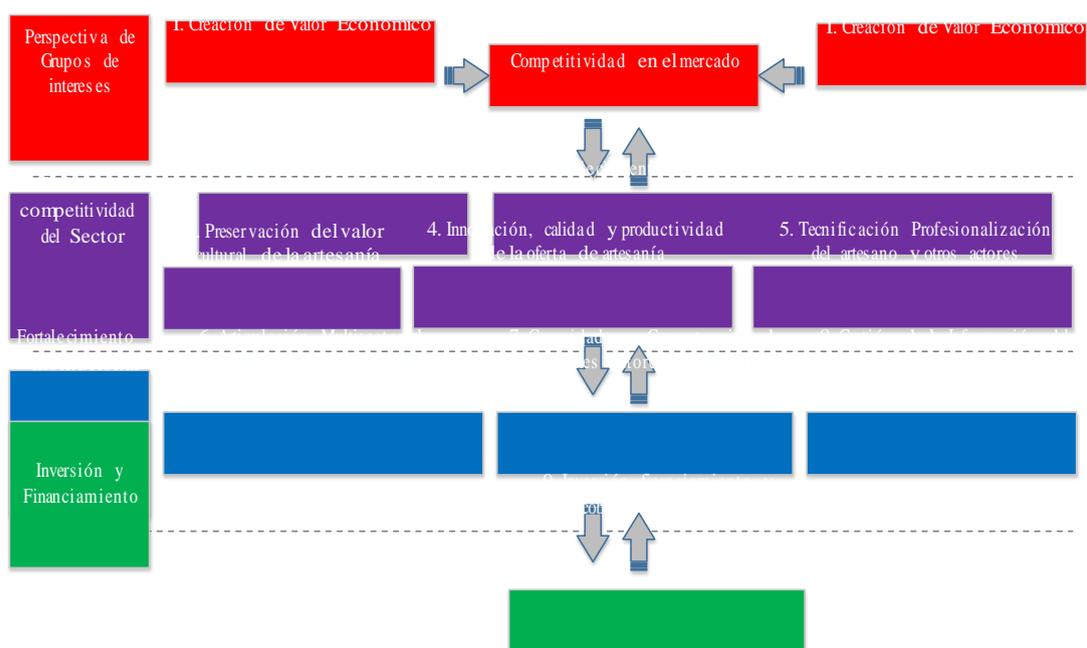
Al 2021 el sector artesanía está posicionado con calidad, identidad y alto valor cultural; aporta al desarrollo sostenible e integral del país, con artesanos competitivos y protagonistas de su propio desarrollo.

2.2.1.3.2. Misión del PNDAR. (Plan Estratégico Nacional de la Artesanía

Organizar, orientar, promover, articular y monitorear las actividades del sector artesanía, con la participación concertada de los actores públicos y privados, a fin de generar una oferta competitiva, de acuerdo a las exigencias del mercado, e impulsar el empleo digno y decente del artesano; contribuyendo al desarrollo del país.

Ilustración 1

Visión del Sector artesanía / Misión del PNDAR



2.2.1.3.3. Programas de PENDAR

Los programas y proyectos del PENDAR. Los PAE han sido agrupados en proyectos, los cuales a su vez constituyen programas que el sector debe implementar para lograr los objetivos estratégicos. Esta nueva forma de agrupar los PAG y PAE de acuerdo a programas y proyectos, facilita la construcción del presupuesto del PENDAR y la implementación del mismo.

Programa 1. Desarrollo de Oferta de Artesanía

Programa 2. Articulación Turismo – Artesanía

Promoción de la Oferta Exportable

Fortalecimiento del Mercado Local

Valor cultural de la artesanía.

Tecnificación del artesano

Gestión de la información.

Facilitación para la implementación del PENDAR

2.2.2. Teorías del financiamiento

El núcleo de la teoría financiera se desarrolla bajo un conjunto de supuestos de mercado perfecto respecto de las decisiones de inversión y financiamiento de las empresas

La importancia del capital financiero recae principalmente en incrementarlo, y para esto se debe de invertir en otros tipos o formas de capital, ya que esta reacción en cadena genera un aumento en la rentabilidad y beneficios de la empresa.

Desde el punto de vista teórico, el comportamiento de las empresas en materia de financiamiento a dado lugar a diversas explicaciones siendo incluso a veces contradictorios. Durante largo tiempo, la metodología consistió en el apalancamiento basado en las hipótesis fundamentales de (Franco Modigliani, 1958). Donde los últimos son los únicos que afirman la ausencia del impacto del financiamiento sobre el valor de la firma, después muchos autores explican teóricamente el caso contrario.

La primera explicación está dada por las teorías tradicionales al comienzo de los años 60, las cuales afirman la existencia de una estructura óptima de capital, que resulta de un arbitraje entre las economías impositivas relacionadas a la 20 deducción de los gastos financieros y a los riesgos de quiebra: en estos aspectos fue donde avanzaron los teóricos al demostrar la existencia de un equilibrio entre costos y las ventajas del endeudamiento.

La segunda explicación está fundamentada por la corriente contractual, donde la teoría de los costos de agencia propone los medios específicos para minimizar los costos de adquisición de fondos. Estos tratan de reducir el conflicto de intereses susceptibles de aparecer entre los diferentes actores de la firma a saber: el directivo, el accionario y el acreedor.

(Mecling, 1976). Identifica dos tipos de conflictos: el primero de naturaleza interna, concerniente entre los dirigentes y los accionistas y el segundo en lo que respecta a los accionistas y los acreedores. Estas divergencias de intereses son la base de ciertas

ineficiencias en materia de gestión tales como la imperfección de la asignación de recursos de las 4 firmas o el consumo excesivo de los directivos (la tesis del despilfarro de recursos de la empresa que son suntuarios cuando existen flujos de caja libre o excedentes de tesorería). Paralelamente a la teoría de la agencia se desarrolló el fundamento sobre la asimetría de información.

Los avances de la teoría de las asimetrías en el entorno del financiamiento de las firmas ofrecen una tercera explicación complementaria diferente a las dos anteriores: los recursos de financiamiento son jerárquicos. Dentro del contexto de la asimetría de información, donde los dirigentes respetan el mandato de los accionistas, la mejor selección es el autofinanciamiento. Los que la empresa no se puede beneficiar de esta posibilidad para asegurar el crecimiento, la emisión de una deuda es preferible al aumento de capital. Es así como se presenta la teoría del financiamiento jerárquico o peckingordertheory (POT) desarrollada por Myers y Majluf (1984).

Esta es aparentemente en relación a las teorías tradicionales, muy innovadoras y más próximas a la realidad. Dicha teoría ha sido muy controvertida. ¿Pero es en si la POT la teoría más simple o la más acertada con la realidad? Algunos elementos pueden ayudar a responder tal cuestionamiento y es hallar una explicación a través de la teoría de juegos. J. Von Neumann y Oskar Morgenstern (1944), pusieron en contexto un análisis del comportamiento de los agentes económicos como un juego de suma cero.

Esto ofrece un método de resolver por un juego de dos agentes generalizándose a varios agentes J.Nash (1950) y en definitiva el equilibrio de Nash como una solución

de juegos donde cada uno de los 21 jugadores maximiza su ganancia teniendo en cuenta la selección de los otros agentes (R., 2011)

Por otro lado, Alarcón, nos muestra las teorías de la estructura financiera. La teoría tradicional de la estructura financiera La teoría tradicional sobre la estructura financiera propone la existencia de una determinada combinación entre recursos propios y ajenos que define la estructura financiera óptima EFO.

Esta teoría puede considerarse intermedia entre la posición “RE” y “RN”. Durand en 1952 publicó un trabajo donde defendió la existencia de una determinada EFO en base a las imperfecciones del mercado. La teoría tradicional no tiene un basamento teórico riguroso, pero ha sido defendida por empresarios y financieros, sin olvidar que la EFO depende de varios factores, como son: el tamaño de la empresa, el sector de la actividad económica y la política financiera de la empresa; el grado de imperfección del mercado y la coyuntura económica en general. Teoría de Modigliani y Miller M&M.

Los planteamientos anteriores sirvieron de base a Modigliani y Miller para enunciar su teoría sobre la estructura de capital en 1958, los cuales suponen que el costo del capital medio ponderado y el valor de la empresa son totalmente independientes de la composición de la estructura financiera de la empresa; por tanto, se contraponen a los tradicionales. MM parten de varios supuestos y argumentan su teoría a través de tres proposiciones. Proposición I: Brealey y Myers (1993: 484), afirman al respecto: “El valor de la empresa se refleja en la columna izquierda de su balance a través de los activos reales; no por las proporciones de títulos de deuda y capital propio emitidos por la empresa”.

Según esta proposición la política de endeudamiento de la empresa no tiene ningún efecto sobre los accionistas, por lo tanto, el valor total de mercado y el costo de capital de la empresa son independientes de su estructura financiera. Proposición II: Brealey y Myers (1993: 489), plantean sobre ella: “La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 22 mercados”. Este crecimiento se da siempre que la deuda sea libre de riesgo. Pero, si el apalancamiento aumenta el riesgo de la deuda, los propietarios de ésta demandarán una mayor rentabilidad sobre la deuda.

Lo anterior hace que la tasa de crecimiento de la rentabilidad esperada de las acciones disminuya. Proposición III: Fernández (2003: 19), plantea: “La tasa de retorno requerida en la evaluación de inversiones es independiente de la forma en que cada empresa esté financiada”. Esta proposición es un corolario de las dos anteriores.

Es decir, cualquier empresa que trate de maximizar la riqueza de sus accionistas habrá de realizar solamente aquellas inversiones cuya tasa interna de rentabilidad sea al menos igual al costo de capital medio ponderado, independientemente del tipo de recurso utilizado en su financiación (Sarmiento R, 2011).

Así mismo, el financiamiento posee ciertas fuentes de obtención, como son:

- 1) Los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios.

- 2) Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones.
- 3) Bancos y uniones de crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada.
- 4) Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio (Club planeta, 2011).

Por otro lado, el financiamiento se divide en financiamiento a corto plazo y financiamiento a largo plazo. El Financiamiento a corto plazo, está conformado por:

- Crédito comercial: Es el uso que se le hace a las cuentas por pagar de la empresa, del pasivo a corto plazo acumulado, como los impuestos a pagar, las cuentas por cobrar y del financiamiento de inventario como fuentes de recursos.
- Crédito bancario: Es un tipo de financiamiento a corto plazo que las empresas obtienen por medio de los bancos con los cuales establecen relaciones funcionales.
- Línea de crédito: Significa dinero siempre disponible en el banco, pero durante un período convenido de antemano.
- Papeles comerciales: Esta fuente de financiamiento a corto plazo, consiste en los pagarés no garantizados de grandes e importantes empresas que adquieren los

bancos, las compañías de seguros, los fondos de pensiones y algunas empresas industriales que desean invertir a corto plazo sus recursos temporales excedentes.

- Financiamiento por medio de la cuenta por cobrar: Consiste en vender las cuentas por cobrar de la empresa a un factor (agente de ventas o comprador de cuentas por cobrar) conforme a un convenio negociado previamente, con el fin de conseguir recursos para invertirlos en ella.
- Financiamiento por medio de los inventarios: Para este tipo de financiamiento, se utiliza el inventario de la empresa como garantía de un préstamo, en este caso el acreedor tiene el derecho de tomar posesión de esta garantía, en caso de que la empresa deje de cumplir (Financiamiento a Corto plazo, 2011).

El Financiamiento a largo plazo, está conformado por:

- a) Hipoteca: Es cuando una propiedad del deudor pasa a manos del prestamista (acreedor) a fin de garantizar el pago del préstamo.
- b) Acciones: Es la participación patrimonial o de capital de un accionista, dentro de la organización a la que pertenece.
- c) Bonos: Es un instrumento escrito certificado, en el cual el prestatario hace la promesa incondicional, de pagar una suma especificada y en una fecha determinada, junto con los intereses calculados a una tasa determinada y en fechas determinadas.
- d) Arrendamiento Financiero: Contrato que se negocia entre el propietario de los bienes (acreedor) y la empresa (arrendatario), a la cual se le permite el uso de

esos bienes durante un período determinado y mediante el pago de una renta específica, las estipulaciones pueden variar según sea la situación y las necesidades de cada una de las partes (Financiamiento a largo plazo., 2011).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento del tipo comunitario, privado público e internacional. Estas instituciones otorgan créditos de diverso tipo, a diferentes plazos, a personas y organizaciones.

Estas instituciones se clasifican como:

- a) Instituciones financieras privadas: bancos, sociedades financieras, asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público.
- b) Instituciones financieras públicas: bancos del Estado, cajas rurales de instituciones estables. Estas instituciones se rigen por sus propias leyes, pero están sometidas a la legislación financiera de cada país y al control de la superintendencia de bancos.
- c) Entidades financieras: este Es el nombre que se le da a las organizaciones que mantiene líneas de crédito para proyectos de desarrollo y pequeños proyectos productivos a favor de las poblaciones pobres. Incluyen los organismos internacionales, los gobiernos y las ONG internacionales o nacionales (F., 2011).

2.2.3. Teorías de la Capacitación

Se entiende por capacitación al conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación no formal como a la informal de acuerdo con lo establecido por la ley general de educación, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir el cumplimiento de la misión institucional, a la mejor prestación de servicios a la comunidad, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral. Esta definición comprende los procesos de formación, entendidos como aquellos que tienen por objeto específico arrollar y fortalecer una ética del servicio público basada en los principios que rigen la función administrativa.

(Matute G., 2008) Para el correcto desarrollo del presente trabajo, se revisaron algunos conceptos previos, principalmente referidos a la teoría de sistemas que será la base para la descripción del sistema nacional de capacitación. Se definieron conceptos relacionados a la capacitación, de esta manera vincular ambos conceptos en un sistema integral.

2.2.3.1. Sistemas (TGS) y modelos

Esta teoría desarrollada en 1930 por L. von Bertalanffy causó impacto en la comunidad científica y motivó el interés de muchos para investigarla. La teoría general de sistemas tiene múltiples aplicaciones y puede definirse de las siguientes maneras:

Es un método que permite unir y organizar los conocimientos con el objeto de lograr una mayor eficacia de acción. Este método engloba el total de los elementos del sistema, así como sus interacciones existentes entre los elementos y la interdependencia entre ambos (Cibanal, 2004).

Un sistema se puede definir como «un grupo de partes que actúan de manera interrelacionada y que forman un todo o se encuentran bajo la influencia de fuerzas en alguna relación definida, los cuales están dinámicamente relacionados en el tiempo» (INEI, 2000).

Aquellas interrelaciones más o menos estables entre las partes o componentes del sistema y que pueden ser identificadas en un momento dado forman la estructura del sistema (Buckley, 1970).

Los sistemas pueden ser abiertos o cerrados. En un sistema abierto existe una relación permanente con el entorno: intercambio de energía, materia e información. En los sistemas cerrados hay poca interacción con el entorno; este sistema utiliza su energía potencial interna (Cibanal, 2004). Finalmente, se debe mencionar a los modelos, los cuales nos ayudan a representar la realidad. Los modelos sirven para conocer el sistema que tenemos en estudio, predecir su probable comportamiento y así poder actuar sobre una posible acción futura de este (INEI, 2000).

2.2.3.2. Capacitación y competencia

Se define la capacitación como un proceso continuo de enseñanza y aprendizaje en el que se desarrollan las habilidades y destrezas de las personas, las cuales les permiten

un mejor desempeño en sus labores habituales. Desde el punto de vista de las empresas e instituciones, la capacitación debe relacionarse directamente con el puesto que desempeña, y los conocimientos adquiridos deben estar orientados hacia la superación de fallas o carencias observadas durante el proceso de evaluación de sus integrantes (UNMSM, 2005). Por otro lado, la OIT (1993) define la capacitación.

Profesional como el suplemento de conocimientos teóricos y prácticos con el fin de aumentar la versatilidad y movilidad ocupacional del trabajador o mejorar su desempeño en su puesto laboral, pudiendo lograr en ciertos casos la competencia adicional requerida para ejercer otra ocupación afín o complementaria.

Las competencias son aquellos elementos actualizados en una situación concreta que sirven para el logro de un resultado específico (Schkolnik, Marco conceptual y metodología 17 2005). Reis (1994) define las competencias como la capacidad real del individuo de dominar el conjunto de tareas inherentes a la función por realizar.

A diferencia de las competencias, la calificación se define como la capacidad potencial que posee el individuo para llevar a cabo las tareas que han sido establecidas a priori para un determinado puesto laboral, la cual fue adquirida a lo largo de los procesos formales de socialización y educación (Schkolnik, 2005).

La capacitación basada en competencias es el proceso de desarrollo de competencias que ofrece diseños curriculares, procesos pedagógicos y recursos con base en un referencial de ellas. Esta capacitación se estructura modularmente a partir de la identificación de competencias realizadas en los distintos sectores productivos y establece estándares de calidad.

Además, a través de metodologías de aprendizaje y estrategias de formación, desafía el logro de perfiles de personas formadas integralmente (Sence, 2006).

Por otro lado, en cuanto a los servicios de desarrollo empresarial (SDE), el término reúne una serie de servicios no financieros que se prestan a las empresas en diversas etapas de su desarrollo. Dichos servicios son los siguientes:

- Capacitación. Busca desarrollar competencias en el capacitado. Todo programa de capacitación empieza con un diagnóstico que debe incluir las necesidades percibidas por el empresario (carencias que deben ser subsanadas con la capacitación) y las necesidades observadas por el capacitador. Este diagnóstico debe permitir el diseño del programa de capacitación, el cual debe contemplar los objetivos de aprendizaje, los contenidos, metodologías y estrategias (Pro inversión, 2006).
- Asistencia técnica. Es un servicio complementario a la capacitación para apoyar al empresario, el cual muchas veces es confundido con una transmisión de conocimientos relativos a un problema específico. Ambos se diferencian porque sus objetivos y metodologías son distintos (MTPE, 2006). Mientras que la capacitación busca desarrollar una competencia sobre la persona, los programas de asistencia técnica lo hacen sobre los procesos (productivos, comerciales, financieros, de recurso humano, etc.), que por lo general involucran a más de una persona (PROINVERSION 2006).
- Asesoría. Se oferta individualmente para resolver problemas específicos de los procesos de una organización (MTPE, 2006).

- Consultoría. Es un servicio individualizado dirigido a empresas y se diferencia de la asesoría porque está dirigido a identificar problemas y plantear soluciones que el empresario no ha advertido y que limitan su desarrollo empresarial (MTPE, 2006).
- Formación profesional. Según la Organización Internacional del Trabajo, son actividades que tienden a proporcionar capacidad práctica, conocimiento y actitudes necesarias para el trabajo en una ocupación o grupo de ocupaciones (OIT, 2005). A partir del presente capítulo, cuando se utilice el término sistema nacional de capacitación se estará haciendo mención al sistema nacional de capacitación de las MYPE.

2.2.3.3. Capacitación y desarrollo empresarial

Se ha revisado literatura específica con el objetivo de sustentar la premisa de que la capacitación permite el desarrollo de la empresa. Se han encontrado trabajos de autores que poseen diversas opiniones sobre la relación entre capacitación/competitividad, capacitación/productividad, etc. Las más resaltantes se mencionan a continuación:

Existe un nexo empíricamente significativo entre mejora de la formación y aumento de la productividad. La disponibilidad de mano de obra capacitada y formada es un factor importante para tomar decisiones de innovación en las empresas y de inversión (OIT, 2005). • Por otro lado, se estima una elasticidad entre la productividad media de la empresa y gasto en capacitación de 0,09. Esto significa que un aumento (descenso) de 10% en el gasto de capacitación de las

empresas conducirá a un aumento (o descenso) de la productividad de casi 1% (Chacaltana y García, 2001).

Cuando el lado de la oferta se encuentra bien organizado y con buen nivel técnico en temas relevantes para la demanda de las empresas, su demanda por capacitación tenderá a crecer, porque encontrarán que la oferta contribuye efectivamente a elevar su productividad. Por Marco conceptual y metodología 19 Búsqueda de mercados nacionales e internacionales Financiamiento tradicional y no tradicional Capacitación en gestión empresarial el contrario, si los demandantes conocen que la oferta de servicios de capacitación es de baja calidad y pertinencia, es altamente probable que la demanda efectiva se contraiga (OIT, 2005).

Lo que marca una diferencia consistente y una ventaja competitiva de un país o región es la actitud y capacidad de aprender. Es decir, no se trata de disponer de un activo, sino de dar los pasos necesarios para mantenerlo, incrementarlo, potenciarlo y desarrollarlo de manera original (OIT, 2005).

Las empresas que capacitan a su personal generan más de 25% de valor agregado que aquellas que no lo hacen (Chacaltana y García, 2001). En el 2005, el MTPE indicaba que el desarrollo de la MYPE se basa en tres pilares: búsqueda de mercados nacionales e internacionales, financiamiento tradicional y no tradicional, y capacitación en gestión empresarial. Según la Dirección Nacional para la MYPE (DNMYPE) del MTPE, el primer pilar era responsabilidad del hoy desaparecido PROMPYME; y, respecto al segundo pilar, sobrepasó el presupuesto que la DNMYPE manejaba en ese momento, por lo que sus

principales acciones estuvieron dirigidas a incrementar la capacitación en MYPE (MTPE, 2005).

Tomando como referencia la ley de otros países se puede definir al sistema nacional de capacitación como: «un organismo que en forma sistemática organice, planifique, controle y evalúe las actividades desarrolladas por las instituciones, centros, escuelas y unidades dedicadas a la capacitación en todos los niveles ocupacionales». Además, un sistema de capacitación tiene por objeto promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresas con el fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar su productividad, así como la calidad de los procesos y productos (Ley N° 19518, Estatuto de Capacitación y Empleo Chile, 1997).

Como se observa, ambos conceptos se refieren a la capacitación en cualquier ámbito. El presente trabajo define al sistema nacional de capacitación como un organismo o conjunto de organismos que en forma sistemática organiza, planifica, controla y evalúa las actividades de capacitación con el objetivo de mejorar la productividad, la eficiencia y la calidad de los productos de la MYPE.

Tomando como base los objetivos del Servicio Nacional de Capacitación y Empleo (Sence) de Chile, se pueden perfilar los siguientes objetivos para un sistema nacional de capacitación:

Promover el desarrollo de las competencias laborales de los trabajadores y empresarios o propietarios de las MYPE a fin de contribuir a un adecuado nivel de empleo, mejorar la productividad de las empresas, así como la calidad de los procesos y productos.

Lograr un proceso de mejora de las habilidades directivas y la capacidad de liderazgo de los empresarios de la MYPE.

Aplicar metodologías adecuadas al nivel educativo, cultura e idiosincrasia de los pequeños y microempresarios.

2.2.3.4. Programas de apoyo a la capacitación de las MYPE en el Perú

En el Perú no se han generado suficientes incentivos para la capacitación de las MYPE, como sí sucede en otros países de la región. En la actualidad existe un solo programa llamado Mi Empresa, a través del cual se han centralizado los diferentes servicios que las MYPE requieren. El programa Mi Empresa ha tomado las riendas de Perú Emprendedor, el cual se constituía en el programa más importante de los gobiernos anteriores.

A continuación se nombrara los diversos programas que fomentan la capacitación en las MYPE en el Perú:

Programa Mi Empresa

Programa Perú Emprendedor

Programa de fomento empresarial

2.3. Marco Conceptual

2.3.1. Definición de la Micro y Pequeña Empresa

Ministerio de la Producción. (2010). Se denomina MYPE a la unidad económica, natural o jurídica, cualquiera sea su forma de organización, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Algunos especialistas destacan la importancia del volumen de ventas, el capital social, el número de personas ocupadas, el valor de la producción o el de los activos para definirla. Otros toman como referencia el criterio económico – tecnológico (Pequeña Empresa precaria de Subsistencia, Pequeña Empresa Productiva más consolidada y orientada hacia el mercado formal o la pequeña unidad productiva con alta tecnología).

Un estudio realizado por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en setenta y cinco países encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico.

Según el Artículo 4° de la Ley MYPE, establece el concepto de Micro y Pequeña Empresa:

Es una unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, que se encuentra regulada en el TUO (TEXTO UNICO

ORDENADO), de la Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (Decreto. Legislativo. N° 1086)

Es importante resaltar que, la microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. Las características que debe reunir una MYPE son las siguientes:

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

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

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

2.3.1.1. Registro nacional del artesano RNA

En función a lo estipulado en la Ley: Coordinar el registro con los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales, Unificado y Descentralizado.

La importancia. Mantener una base de datos actualizada. Determina una estimación sobre el número de artesanos que forman parte del sector. Poder seleccionar un directorio de artesanos en función a la especialidad que trabajan. Difundir información a los artesanos registrados. Promocionar adecuadamente a los artesanos en diversos ámbitos y eventos. Definir las pautas para la identificación económica del sector.

Requisitos: Persona Natural, podrán realizar su registro mediante la página web o acercándose a las oficinas de la DIRCETUR de su localidad. Persona Jurídica: Empresa privada, DNI (original), del representante legal, Ficha RUC de la empresa (copia simple). Asociaciones (además de los anteriores), Numero de ficha SUNARP (para asociaciones de artesanos), Numero de constancia artesanal de su representante legal.

2.3.1.2. Definición de Financiamiento

En términos generales, el financiamiento es un préstamo concedido a un cliente a cambio de una promesa de pago en una fecha futura indicada en un contrato. Dicha cantidad debe ser devuelta con un monto adicional (intereses), que depende de lo que ambas partes hayan acordado.

Así mismo, es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las

empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno y sirven para complementar los recursos propios. Por otro lado, es el dinero en efectivo que recibimos para hacer frente a una necesidad financiera y que nos comprometemos a pagar en un plazo determinado, a un precio determinado (interés), con o sin pagos parciales, y ofreciendo de nuestra parte garantías de satisfacción de la entidad financiera que le aseguren el cobro del mismo.

Finalmente, es el mecanismo que tiene por finalidad, obtener recursos con el menor costo posible y tiene como principal ventaja la obtención de recursos y el pago en años o meses posteriores a un costo de capital fijo.

2.3.1.3. Definición de Capacitación

La capacitación es la adquisición de conocimientos, principalmente de carácter técnico, científico y administrativo. Es decir, es la preparación teórica que se les da al personal (nivel administrativo) con el objeto de que cuente con los conocimientos adecuados para cubrir el puesto con toda la eficiencia.

La capacitación se considera como un proceso a corto plazo, en que se utiliza un procedimiento planeado, sistemático y organizado, que comprende un conjunto de acciones educativas y administrativas orientadas al cambio y mejoramiento de conocimientos, habilidades y actitudes del personal, a fin de propiciar mejores niveles de desempeño compatibles con las exigencias del puesto que desempeña, y por lo tanto posibilita su desarrollo personal, así como la eficacia, eficiencia y efectividad empresarial a la cual sirve

III. METODOLOGÍA

3.1. El Tipo y Nivel de la Investigación

3.1.1. Tipo de investigación

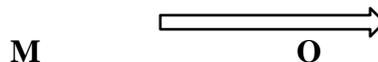
El tipo de investigación será cuantitativa, porque la recolección de datos y la presentación de los resultados se han utilizado procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2. Nivel de investigación

El nivel de la investigación será descriptivo, debido a que solo se ha limitado a describir las principales características de las variables en estudio.

3.2. Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en esta trabajo de investigación fue no experimental – descriptivo.



Donde:

M = Muestra conformada por las MYPE encuestadas

O = Observación de las variables: Financiamiento y Capacitación.

No experimental

Es no experimental porque se realizara sin manipular deliberadamente las variables, se observó el fenómeno tal como se mostró dentro de su contexto.

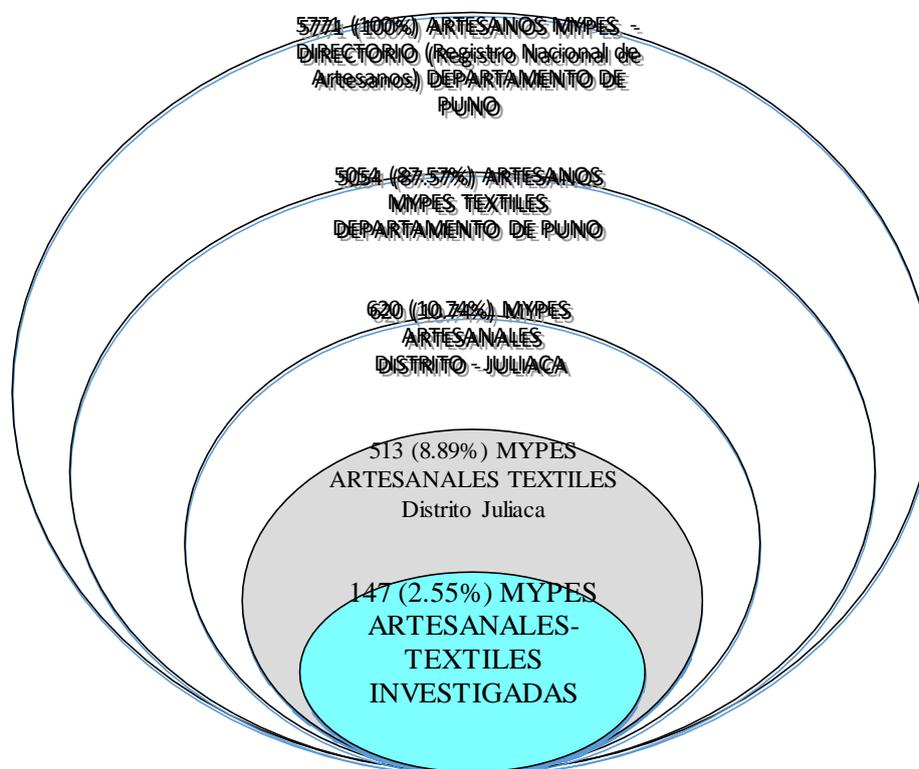
Descriptivo

Porque se recolectaran los datos en un solo momento y en un tiempo único, el propósito fue describir las variables y analizar su incidencia en su contexto dado.

3.3. Población y Muestra

Ilustración 2

Marco de empresas y selección de la muestra



Población

La población estará constituida por 513 micro y pequeñas empresas dedicadas al sector artesanal – textil del distrito de Juliaca.

Muestra

El tamaño de la muestra se determinó, considerando el muestreo simple estratificado para obtener porcentajes y frecuencias en una cantidad de 147 MYPE del sector artesanal – textil formales registrados en el MITINCI del Distrito de Juliaca.

$$n = \frac{Z^2 \cdot P \cdot Q \cdot N}{s^2 (N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$$

La fórmula para el tamaño de muestra es:

Donde:

n = tamaño de la muestra

P = probabilidad de éxito (99 %)

Q = probabilidad en contra (1%)

Z = Nivel de confianza (1.99%)

N = Población (513)

s = Error de estimación (1.35%).

Reemplazando en la fórmula:

$$n = \frac{(1.99)^2 \cdot (99) \cdot (1) \cdot (513)}{(1.35)^2 \cdot (513 - 1) + (1.99)^2 \cdot (99) \cdot (1)}$$

$$n = 147$$

Se empleó la técnica del muestreo intencional, porque empleando esta técnica se buscó que la población de las empresas MYPE sea representativa, asimismo en base una opinión o intención particular del investigador con una muestra de 147 personas conductoras de las MYPE del distrito de Juliaca.

3.4. Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación, para el análisis de los resultados se tuvo en cuenta la comparación de los estudios realizados en las informaciones recolectadas con los resultados de las interpretaciones de las encuestas.

En el procesamiento de los datos recolectados se hará uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizara como soporte el programa Excel.

3.4.1. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: Se utilizara la encuesta

Instrumentos: Se aplicó el cuestionario. Al aplicar la técnica de la encuesta se recurrió a las fuentes de información de origen para obtener datos. Ellas permitieron formular resultados, los que fueron contrastados con los antecedentes

a fin de determinar el análisis de resultados y posteriormente formular las conclusiones en cumplimiento de los objetivos planteados.

Para el recojo de la información se utilizara un cuestionario estructurado de 23 preguntas.

3.5. Definición y Operacionalización de las variables.

Variable Complementaria	Definición Conceptual	Definición operacional: Indicadores	Es cala de medición
Perfil de las MYPE	Son Algunas Características de las MYPE	Productos de las MYPE	Nominal: Si No
		Tipo de Organización	Asociación Corporativa Consortio Sin personería jurídica Otro
		De que institución recibió información para incorporarse en la agrupación	Indicar los dos más relevantes
		Objetivo de las MYPE	Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia Otros: especificar.

Variable principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Es cala medición de
Financiamiento en las MYPE	Son algunas características relacionadas con la características de los servicios financieros	Criterios más importantes para la decisión de solicitar financiamiento	Tasas de interés Plazos de pago Garantías solicitadas Prestigio Entidad Recomendación Beneficios Otros
		Que institución presta, servicios de financiamiento a las MYPE	Banco Caja Municipal Cara Rural EDPYME ONG. Otro.
		Que productos conoce que ofrecen las instituciones financieras para MYPE	Capital de trabajo Activos fijos Seguros Ahorros Factoring Cartas fianza Productos Estructurados No conoce Otro
		Solicitó algún tipo de financiamiento	Si No
		Accedió algún tipo de financiamiento	Si No

		Dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento	Presentar garantías Demostrar Ingresos Poco tiempo Documentación Centrales de riesgo Otro
		Está conforme con el financiamiento recibido	Nominal: Si No
		Por qué o está conforme	Monto que solicito Altos intereses Altas comisiones Me lo dieron tarde Periodo gracia corto Otro.
		Institución que obtuvo el financiamiento	Banco Caja Municipal Caja Rural EDPYME ONG Otro.
		Uso que le dio al financiamiento	Capital de trabajo Activo fijo Ambos Otro.

Variable principal	De finición Conceptual	De finición Operacional: Indicadores	Es calificación de medición
Capacitación de las MYPE	Aplican sus conocimientos sobre prácticas modernas de gestión empresarial	Sabe dónde acudir en caso de necesitar capacitación	Si No Que institución
		En qué áreas le gustaría ser capacitado	Ventas Marketing Tecnología Exportar Finanzas Otros
		Que programas o institución de apoyo al artesano conoce	Indicar los más relevantes
		Durante el 2015 asistió a alguna capacitación relacionada a la gestión empresarial	Si No.
		Cuáles son las principales razones por las que no se capacitó	Falta de recursos No lo creía necesario Falta de tiempo Falta de Interés Falta de información Otro
	Modalidades, métodos de capacitación y tipos de evaluación	3 principales cursos en gestión empresarial en gestión empresarial	Indicar los más relevantes
		Cual fue el tema	(Según alternativas encuesta)
		Modalidad de capacitación	Presencial Virtual

			Asesoría Asistencia Técnica Otro (especificar)
		Método de la Capacitación	Expositivo Expositivo participativo Dinámica grupal Juego de roles Asesoramiento personal En simuladores Otro. (especificar)
		Duración de la capacitación	Expresado en Horas
		Se aplicó examen o prueba de entrada y salida	Si No
		Que institución lo capacito	Indicar el nombre
		Calificación de la capacitación recibida	Muy bueno Bueno Regular Mal
		Aplico los conocimientos recibidos	Si No
		En qué área de la empresa aplicó en el aprendizaje	Dirección y gerencia Administración Mercados y ventas Producción Contabilidad y Finanzas Otros

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

4.1.1. Resultados de la Caracterización de la Micro y Pequeña empresa de la Ciudad de Juliaca

La encuesta de Micro y Pequeña empresa se ejecutó en el distrito de Juliaca, provincia de San Román, Departamento de Puno. Esta ciudad concentran el 10.74% de empresas. Las actividades investigadas corresponden al rubro de la actividad artesanal – textil con incidencia en fibra de alpaca. En el Año 2015, la encuesta investigó a 147 MYPE, las que fueron seleccionadas del Directorio del Registro Nacional de Artesanos que administra el la oficina regional Puno del DIRCETUR. En la determinación del marco muestral, se considera las empresas con ventas netas anuales entre 1 000 y 45 000 soles.

4.1.1.1. Cultura empresarial asociativa

La encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015 formuló un conjunto de preguntas sobre la aplicación de la asociatividad como estrategia de desarrollo empresarial, así como para conocer las condiciones y factores favorables y desfavorables al desarrollo de experiencias asociativas.

La asociatividad constituye para las Micro y Pequeñas empresas una de las herramientas más importantes de gestión estratégica. El desarrollo de proyectos asociativos hace posible que se generen nuevas ventajas competitivas en beneficio de las empresas. Para ello, se requiere que las empresas desarrollen relaciones de confianza suficientemente sólidas y aprendan a trabajar en conjunto, modificando sus

rutinas y asimilando habilidades y conocimientos acerca de cómo llevar a cabo proyectos productivos de tipo colectivo.

4.1.1.2. Micro y Pequeña empresa que pertenecían a alguna organización o agrupación con fines empresariales

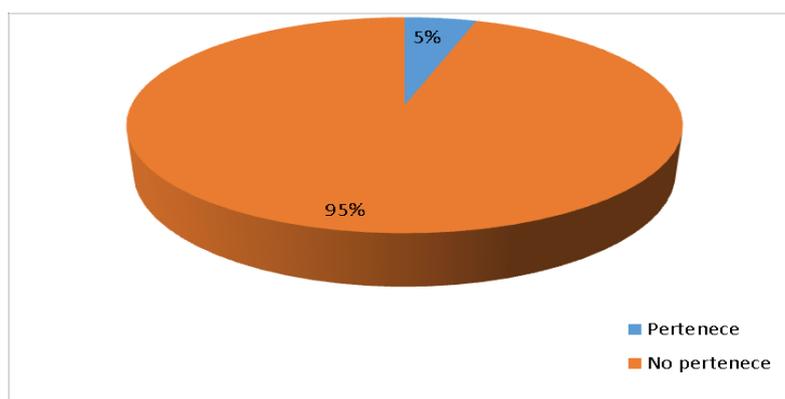
Tabla 1

Micro y Pequeña empresa que pertenece a alguna organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015

MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Si pertenece	7	5.00%
No pertenece	140	95.00%
Total	147	100.00%

Grafico 1

Micro y Pequeña empresa que pertenece a alguna organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: En el año 2015, solo el 95 % de las Micro y Pequeña empresas no formaban parte de alguna organización o agrupación con fines empresariales. Y solo el 5% pertenece a una organización.

4.1.1.3. Micro y Pequeña empresa que se incorpora a una organización o agrupación con fines empresariales en el año 2015.

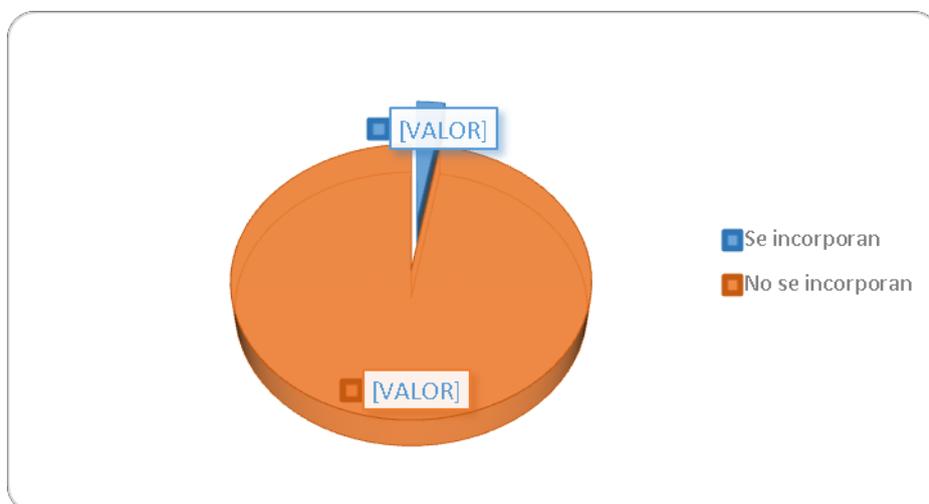
Tabla 2

Micro y Pequeña empresa que se incorpora a alguna organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015

MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Se incorporan	4	2.80%
No se incorporan	143	97.20%
Total	147	100.00%

Grafico 2

Micro y Pequeña empresa que se incorpora a alguna organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Las Micro y Pequeñas empresas, que en el año 2015 no se incorporaron a alguna organización o agrupación con fines empresariales, representan el 97.20% de las empresas, y solo un 2.8% se incorporan.

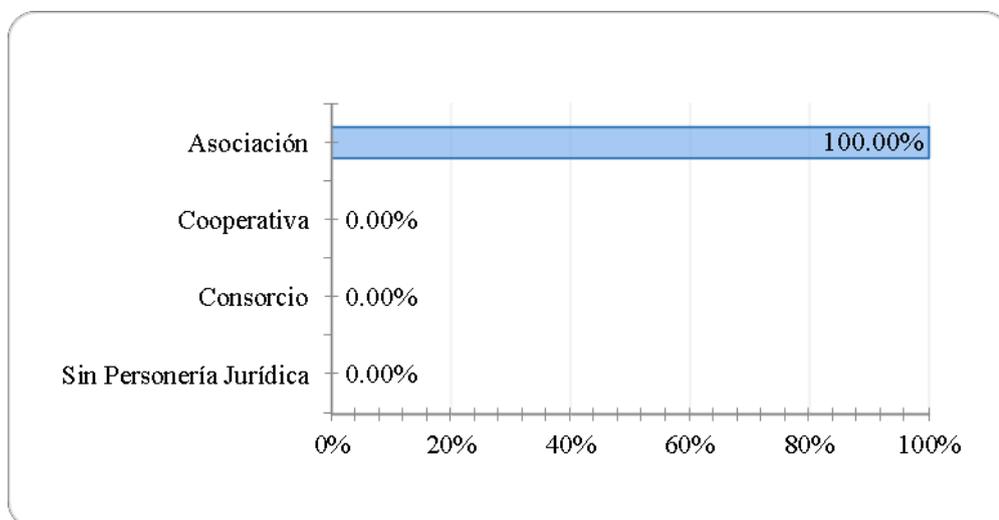
Tabla 3

Organización o agrupación con fines empresariales a las que pertenece la Micro y Pequeña Empresa en Juliaca 2015

MYPE	Frecuencia	Porcentaje
Sin Personería Jurídica	0	0.00%
Consortio	0	0.00%
Cooperativa	0	0.00%
Asociación	8	100.00%
Total	8	100.00%

Grafico 3

Organización o agrupación con fines empresariales a las que pertenece la Micro y Pequeña Empresa en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 100% de las Micro y Pequeñas empresas declararon que el tipo de organización al que pertenecían al año 2015, era la asociación.

4.1.1.4. Instituciones que brindaron consejería para incorporarse a una organización o agrupación con fines empresariales.

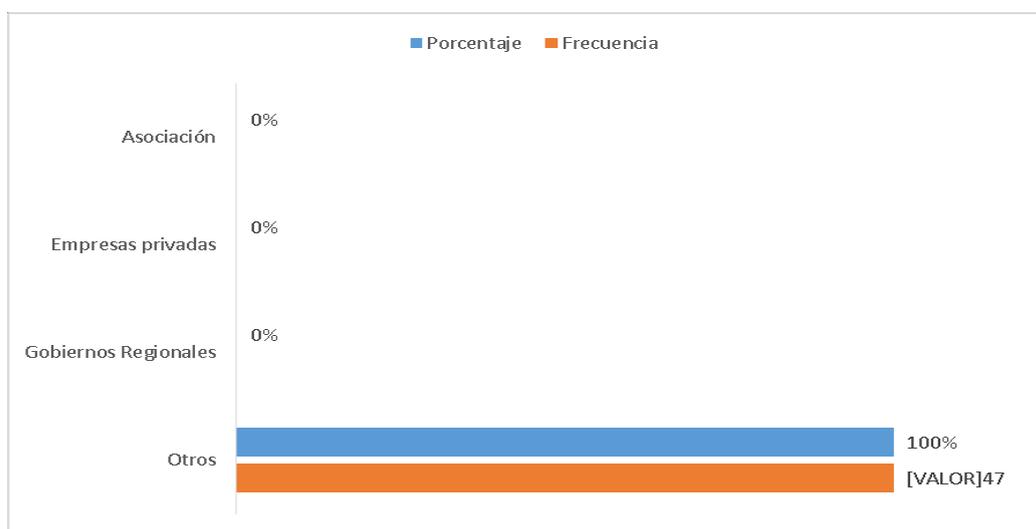
Tabla 4

Instituciones que brindaron consejería a la Micro y Pequeña empresa para incorporarse a alguna organización o agrupación en Juliaca 2015

Instituciones	Frecuencia	Porcentaje
Otros	147	100.00%
Gobiernos Regionales	0	0.00%
Empresas privadas	0	0.00%
Asociación	0	0.00%
Total	147	100.00%

Grafico 4

Instituciones que brindaron consejería a la Micro y Pequeña empresa para incorporarse a alguna organización o agrupación en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Respecto a las instituciones que sensibilizaron a las Micro y Pequeñas empresas para agruparse, observamos que el 100% lo hizo por cuenta propia es decir, no fueron aconsejadas por institución alguna.

4.1.1.5. Motivos de la Micro y Pequeña empresa para pertenecer a una organización o agrupación con fines empresariales .

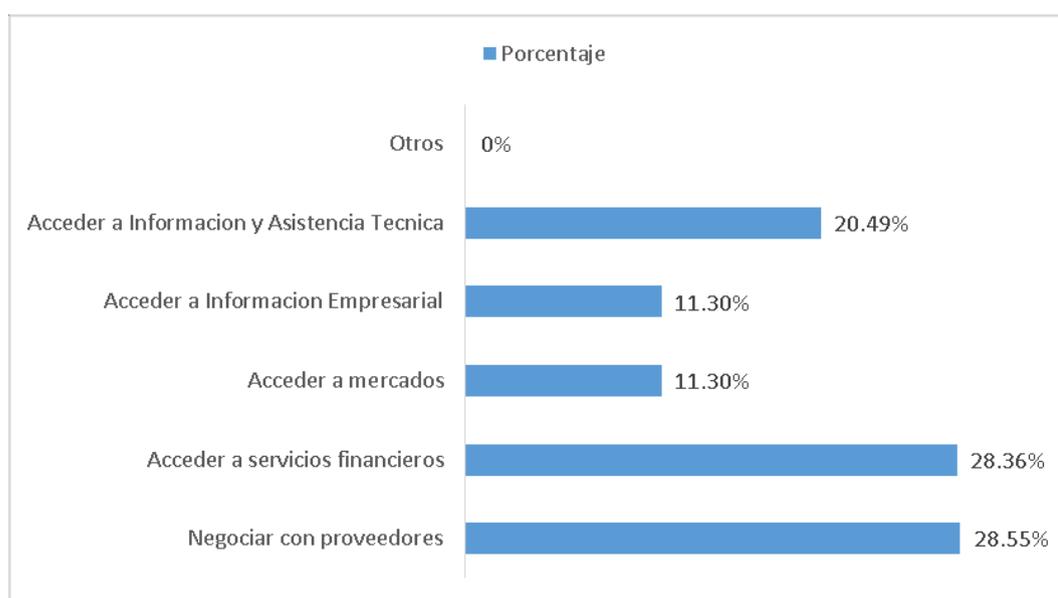
Tabla 5

Motivos de la Micro y pequeña empresa para pertenecer a una organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015

Motivos de pertenecer Agrupación	Prioridad 1	Prioridad 2	Porcentaje
Negociar con proveedores	3	2	28.55%
Acceder a servicios financieros	1	0	28.36%
Acceder a mercados	2	1	11.30%
Acceder a información empresarial	3	2	11.30%
Acceder a información y Asiste. Técnica	1	0	20.49%
Otros	0	0	0.00%
Total	10	5	100.00%

Grafico 5

Motivos de la Micro y pequeña empresa para pertenecer a una organización o agrupación con fines empresariales en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 28.55% de las Micro y Pequeñas empresas que pertenecían a una o más organizaciones con fines empresariales en el 2015, lo hicieron para negociar con proveedores y el 11.30% para acceder a información empresarial. Mientras que el 11.30% lo hizo para acceder a mercados. Con un 20.49%, se encuentran las alternativas, para lograr acceso al crédito tanto como capital de trabajo, como para compra de activo fijo, y acceder a información y asistencia técnica.

4.1.1.6. Frecuencia de participación de los conductores de la Micro y Pequeña empresa en reuniones de asociatividad.

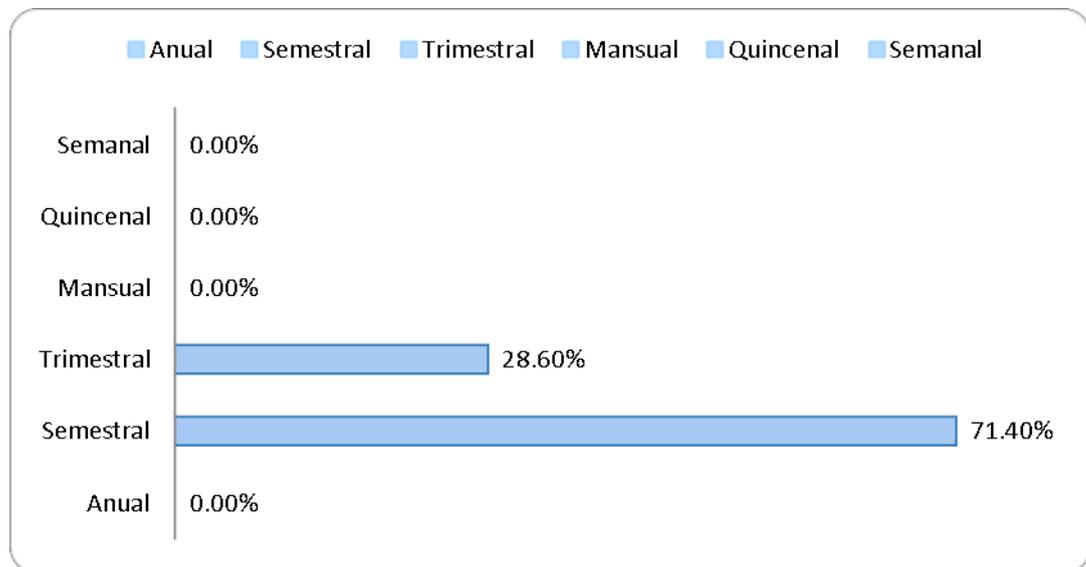
Tabla 6

Frecuencia de participación de los conductores de la micro y pequeña empresa en reuniones de asociatividad, en Juliaca 2015

Frecuencia de Participación	Frecuencia	Porcentaje
Anual	0	0.00%
Semestral	6	71.40%
Trimestral	2	28.60%
Mensual	0	0.00%
Quincenal	0	0.00%
Semanal	0	0.00%
Total	8	100%

Grafico 6

Frecuencia de participación de los conductores de la micro y pequeña empresa en reuniones de asociatividad, en Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 71.40% de las empresas manifestaron que semestralmente en la organización o agrupación a la que pertenecían en el 2015 lo hacían en forma semestral. El 28.60% lo hacían en forma trimestral.

4.1.1.7. Beneficios obtenidos por la Micro y Pequeña empresa.

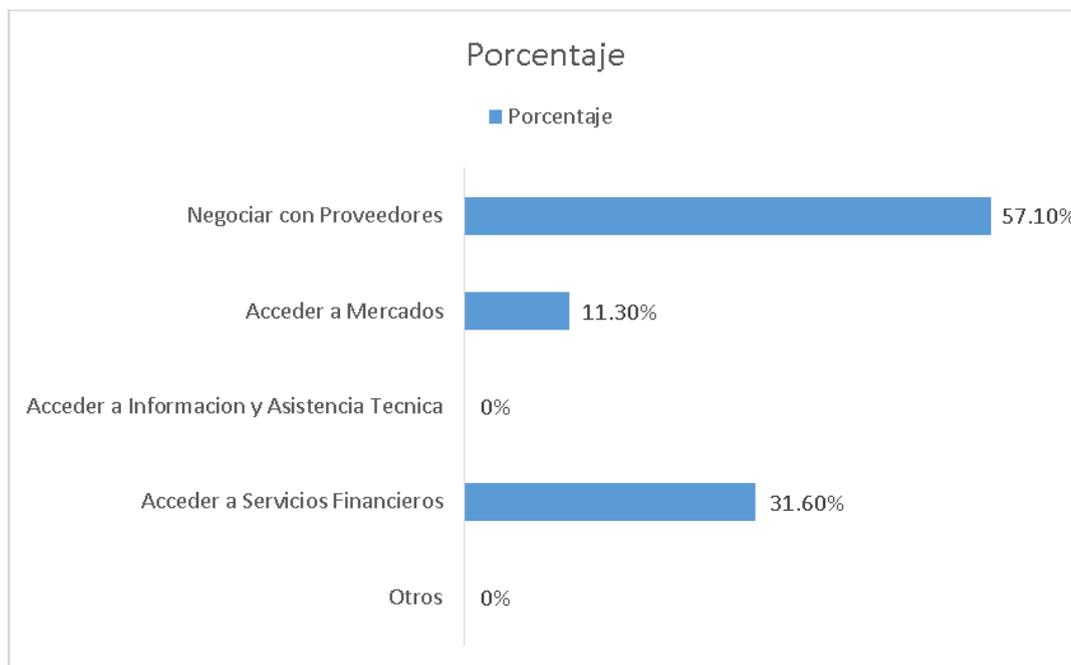
Tabla 7

Tipos de Beneficios obtenidos por la Micro y Pequeña empresa que pertenecían a una organización o agrupación Juliaca 2015

Beneficios Obtenidos por MYPE	Alternativa 1	Alternativa 2	Porcentaje
Otros	0	0	0.00%
Acceder a Servicios Financieros	0	0	31.60%
Acceder información y asistencia técnica	3	2	0.00%
Acceder a Mercados	4	1	11.30%
Negociar con proveedores	3	2	57.10%
Total	10	5	100%

Grafico 7

Tipos de Beneficios obtenidos por la Micro y Pequeña empresa que pertenecían a una organización o agrupación Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 57.1% de las micro y Pequeñas empresas que habían incrementado sus relaciones comerciales y mejorado sus oportunidades de negocio a través de su pertenencia a una organización o agrupación con fines empresariales, manifestaron que mejoraron en el aspecto de tener mayor acceso a mercados; así como la capacidad de poder negociar con sus proveedores. El 31.60% de las Micro y Pequeñas Empresas, señalaron que las mejoras se produjeron al haber tenido más facilidad de acceder a servicios financieros.

4.1.1.8. Motivos de la Micro y Pequeña empresa para no pertenecer a una organización o agrupación

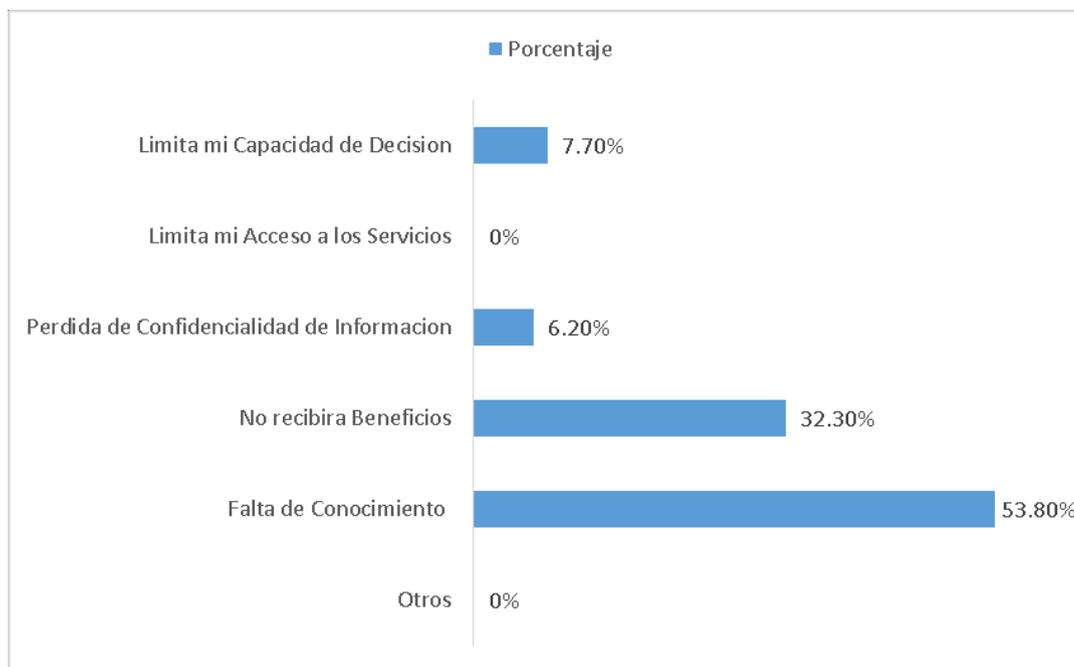
Tabla 8

Motivos de la Micro y Pequeña empresa para no pertenecer a una organización o agrupación con fines empresariales, Juliaca 2015

Motivos para no pertenecer	Alternativa		Porcentaje
	1	2	
Otros	0	0	0.00%
Falta de Conocimiento	85	18	53.80%
No recibiría Beneficios	39	6	32.30%
Pérdida de confidencialidad			
Información	7	0	6.20%
Limita mi acceso a los servicios	0	0	0.00%
Limita mi capacidad de decisión	8	3	7.70%
Total	139	27	100%

Grafico 8

Motivos de la Micro y Pequeña empresa para no pertenecer a una organización o agrupación con fines empresariales, Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 53.80% de las empresas no asociadas a alguna organización o agrupación con fines empresariales, señalaron que el principal motivo fue la falta de conocimiento, es decir, son conductores o propietarios de Micro y Pequeña empresas que no conocen de la existencia de entidades a las que pueden agruparse con fines empresariales. El 32.3% declaró la opción no recibiría beneficios, mientras que el 7.70% señaló que limita mi capacidad de decisión por la pérdida de confidencialidad.

4.1.2. Financiamiento a las MYPE.

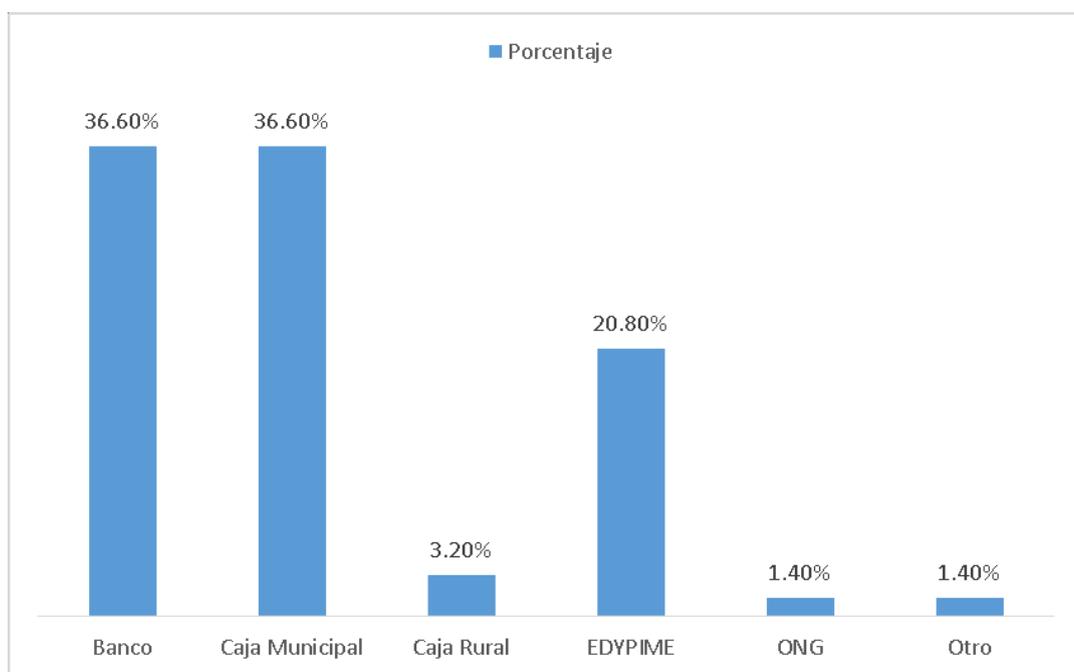
Tabla 9

Instituciones conocidas por la Micro y Pequeña empresa que prestan servicios de financiamiento, en Juliaca 2015

Instituciones MYPE	conocidas por	Alternativa 1	Alternativa 2	Porcentaje
Banco		79	37	36.60%
Caja Municipal		41	75	36.60%
Caja Rural		4	2	3.20%
EDYPIME		21	20	20.80%
ONG		1	1	1.40%
Otro		1	1	1.40%
Total		147	136	100.00%

Grafico 9

Instituciones conocidas por la Micro y Pequeña empresa que prestan servicios de financiamiento, en Juliaca 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 73.20% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresa, identificaron a los bancos y Cajas Municipales como las instituciones financieras que prestan estos servicios. En importancia siguen las EDYPIME con 20.80%, las Cajas rurales con 3.20% y las ONG con 1.40%.

4.1.2.1. Criterios para decidir la solicitud de financiamiento

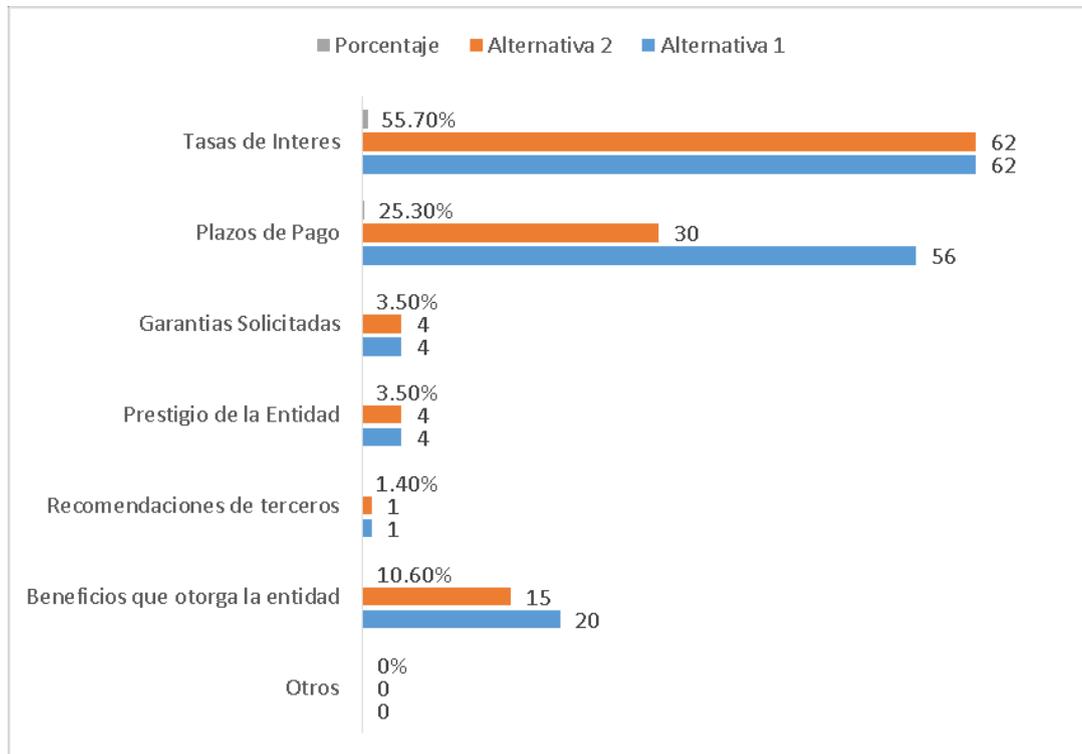
Tabla 10

Criterios de la Micro y pequeña empresa para decidir una solicitud de financiamiento, en Juliaca 2015

Criterios para financiamiento	Alternativa	Alternativa	Porcentaje
	1	2	
Otro	0	0	0.00%
Beneficios que otorga la entidad	20	15	10.60%
Recomendaciones de terceros	1	1	1.40%
Prestigio de la Entidad	4	4	3.50%
Garantías solicitadas	4	4	3.50%
Plazos de pago	56	30	25.30%
Tasas de Interés	62	62	55.70%
Total	147	116	100.00%

Grafico 10

Criterios de la Micro y pequeña empresa para decidir una solicitud de financiamiento, en Juliaca 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Los criterios que más influyeron en las Micro y Pequeña empresas, para decidir la presentación de una solicitud de crédito, fueron: Tasa de Interés 55.70%, seguido de plazos de pago 25.30%, beneficios que otorga la entidad 10.60%, prestigio de la entidad financiera 3.50%, garantías solicitadas 5.6% y recomendaciones de terceros 1.40%.

4.1.2.2. Oferta de productos financieros

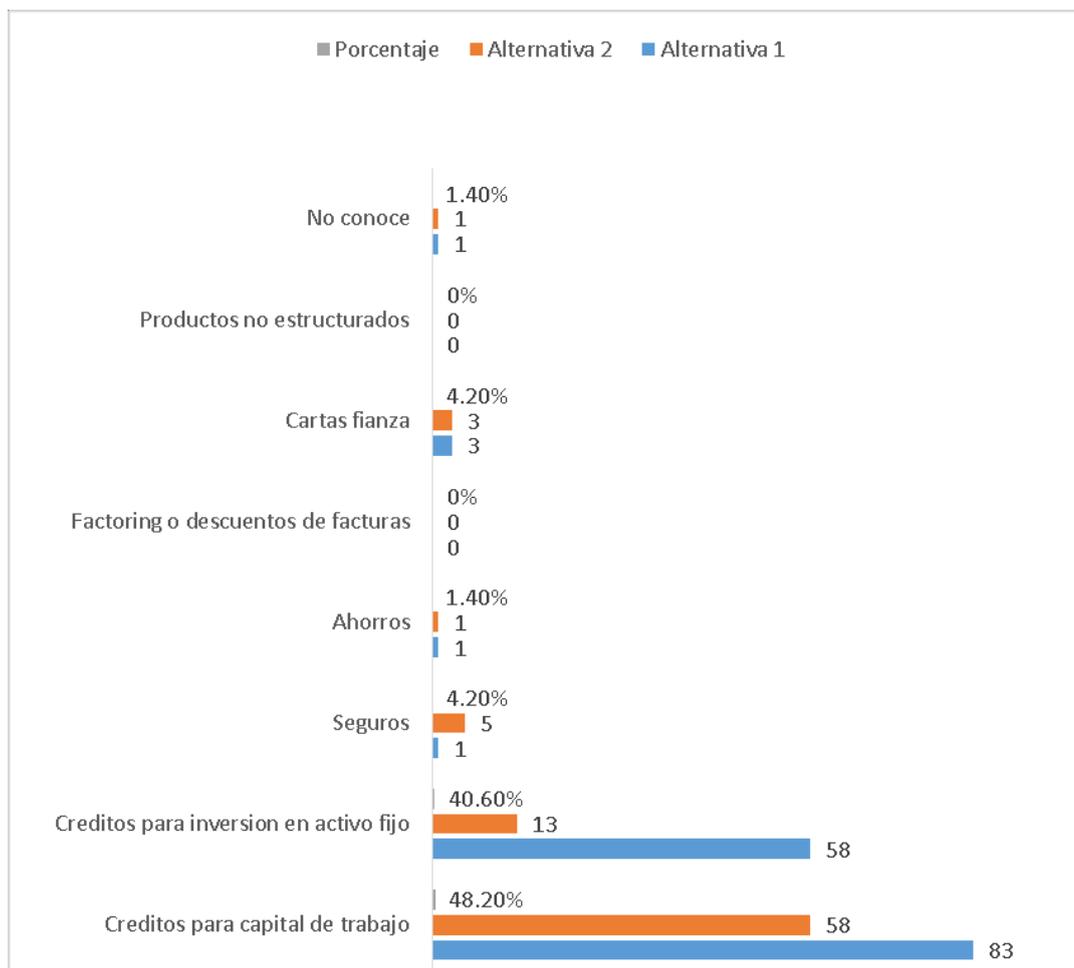
Tabla 11

Conocimiento de la Micro y Pequeña empresa sobre productos que ofertan las entidades financieras, en Juliaca, 2015

Conocimiento productos financieros	Alternativa 1	Alternativa 2	Porcentaje
Créditos para capital de trabajo	83	58	48.20%
Créditos para inversión en activo fijo	58	13	40.60%
Seguros	1	5	4.20%
Ahorros	1	1	1.40%
Factoring o Descuento de facturas	0	0	0.00%
Cartas Fianza	3	3	4.20%
Productos Financieros no estructurados	0	0	0.00%
No conoce	1	1	1.40%
Total	147	81	100.00%

Grafico 11

Conocimiento de la Micro y Pequeña empresa sobre productos que ofertan las entidades financieras, en Juliaca, 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Los productos financieros que ofertan las entidades financieras dentro de su localidad, se concentraron en un 48.20% en créditos para capital de trabajo, seguido de créditos para inversión en activo fijo 40.6%; seguros 4.20%, ahorro 1.40%, carta fianza 4.20%, mientras que la oferta de productos financieros como: Factoring o descuento de facturas, producto financiero estructurado, se encuentran en 0%.

4.1.2.3. Acceso a servicios financieros

El acceso al financiamiento se investigó mediante la aplicación de preguntas relacionadas a las instituciones donde solicitó y obtuvo el financiamiento, el uso o destino que se le dio al financiamiento recibido y la conformidad del financiamiento.

4.1.2.4. Solicitud de financiamiento

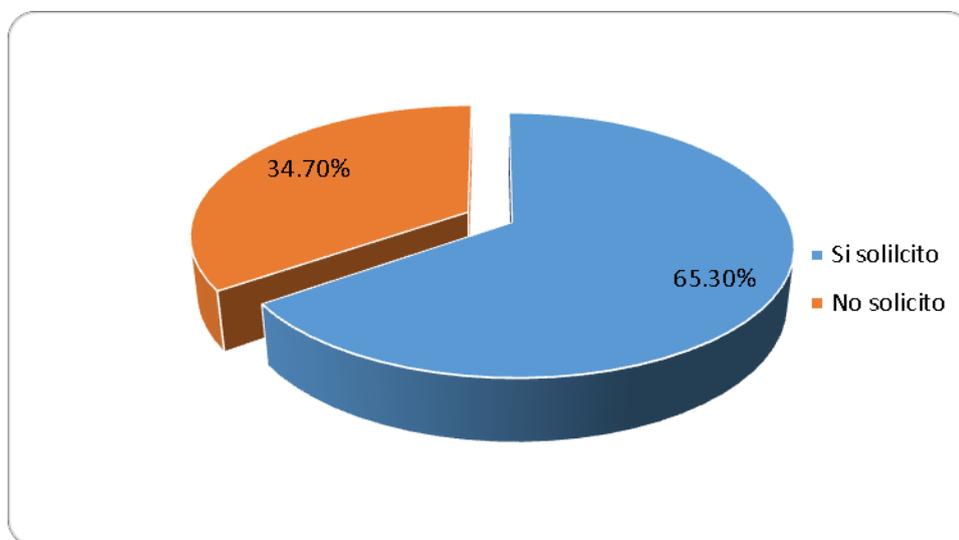
Tabla 12

Micro y pequeña empresa que solicitaron financiamiento, Juliaca, 2015

Solicitud de Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si solicito	96	65.30%
No solicito	51	34.70%
Total	147	100%

Grafico 12

Micro y pequeña empresa que solicitaron financiamiento, Juliaca, 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: En el año 2015, el 65.30% de las Micro y Pequeña empresa ha solicitado financiamiento. A nivel del valor absoluto corresponden a 96 pymes de un total de 147 encuestados.

4.1.2.5. Acceso al financiamiento

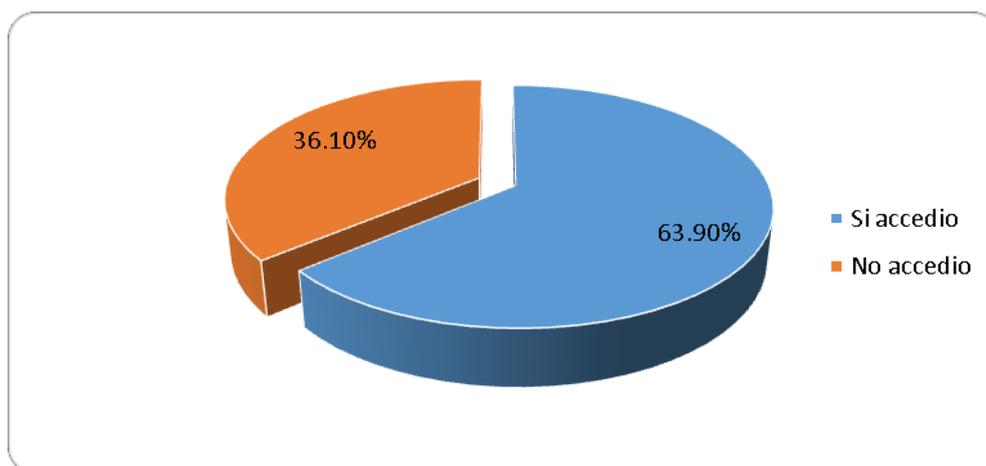
Tabla 13

Micro y Pequeña empresa que accedieron al financiamiento, en Juliaca, 2015

Acceso al Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si accedió	94	63.90%
No accedió	53	36.10%
Total	147	100.00%

Grafico 13

Micro y Pequeña empresa que accedieron al financiamiento, en Juliaca, 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

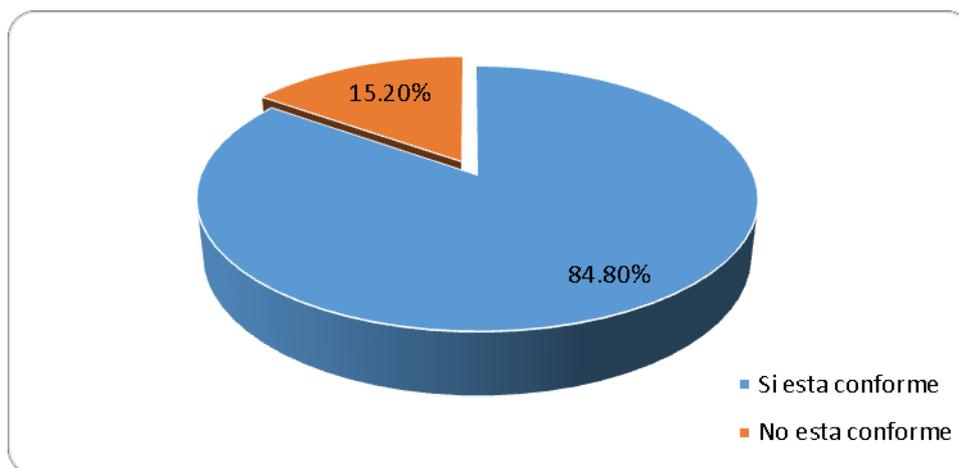
Interpretación: En el 2015, el 63.90% de las Micro y Pequeña empresas han obtenido acceso al financiamiento solicitado. A nivel de valor absoluto tenemos 94 pymes de un total de 147 MYPE.

4.1.2.6. Opinión del financiamiento recibido

Tabla 14
Conformidad de la Micro y Pequeña empresa con el financiamiento recibido, en Juliaca, 2015

Opinión al Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Si está conforme	80	84.80%
No está conforme	14	15.20%
Total	94	100.00%

Grafico 14
Conformidad de la Micro y Pequeña empresa con el financiamiento recibido, en Juliaca, 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresas a 2015. Elaboración Propia.

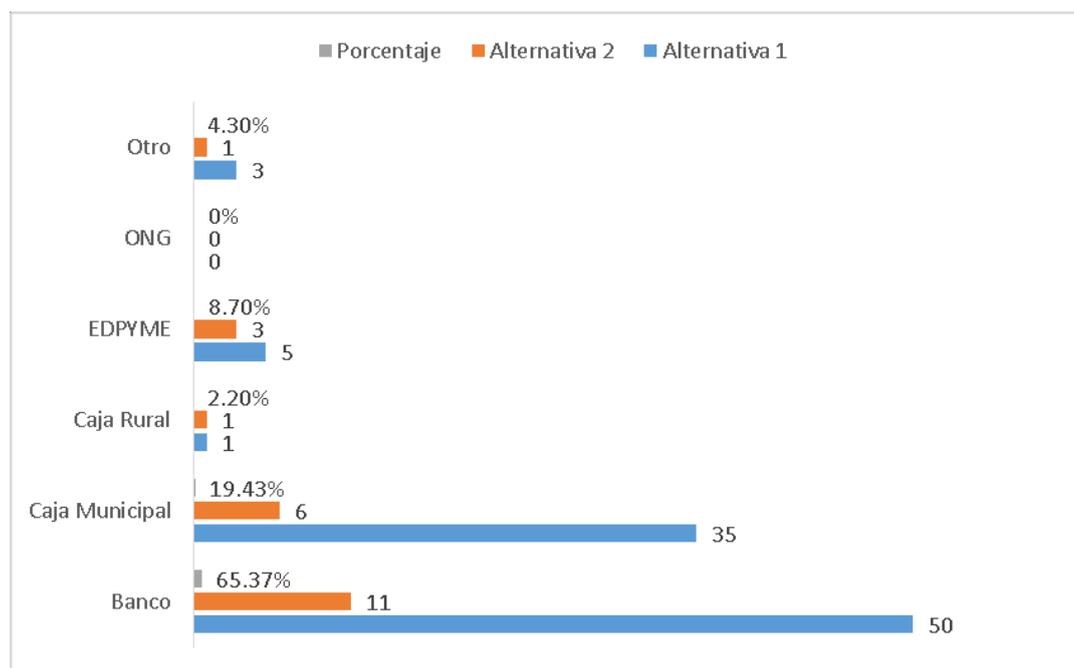
Interpretación: Los resultados de la encuesta sobre la satisfacción que tienen los conductores de las Micro y Pequeña empresas del financiamiento recibido, muestran que el 84.80% de ellos están conformes con el servicio.

4.1.2.7. Principales instituciones donde obtuvo el financiamiento.

Tabla 15
Instituciones donde la micro y pequeña empresa obtuvieron financiamiento, en Juliaca, 2015

Donde obtuvieron Financiamiento	Alternativa 1	Alternativa 2	Porcentaje
Banco	50	11	65.37%
Caja municipal	35	6	19.43%
Cara Rural	1	1	2.20%
EDPYME	5	3	8.70%
ONG	0	0	0.00%
Otro	3	1	4.30%
Total	94	22	100.00%

Grafico 15
Instituciones donde la micro y pequeña empresa obtuvieron financiamiento, en Juliaca, 2015.



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

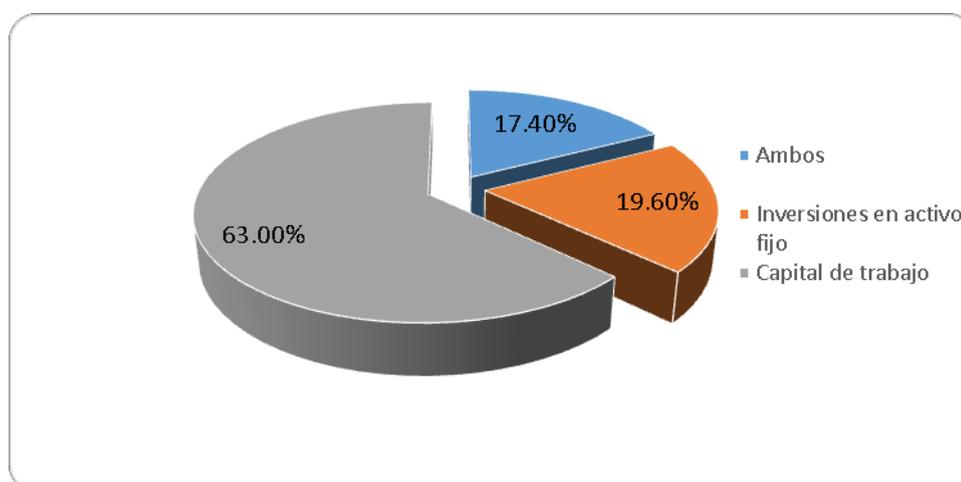
Interpretación: Los bancos son las instituciones que predominan en el financiamiento a las Micro y Pequeña empresas con 65.37%, le siguen las Cajas municipales con el 19.43%. El resto de entidades financieras se encuentran por debajo del 8.70%.

4.1.2.8. Destino o uso del financiamiento recibido

Tabla 16
Destino o uso del financiamiento obtenido por las micro y pequeña empresa, en Juliaca, 2015

Destino del Financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Ambos	16	17.40%
Inversiones en activo fijo	18	19.60%
Capital de trabajo	59	63.00%
Total	94	100.00%

Grafico 16
Destino o uso del financiamiento obtenido por las micro y pequeña empresa, en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Del total de Micro y Pequeña empresas que manifestaron haber accedido a un préstamo, el 63.00% indicó que lo destinó o usó para capital de trabajo, el 17.40% para inversión en activo fijo, mientras que el 19.60% restante declaró que lo usó para inversiones en activo fijo, mientras que para ambos fines capital de trabajo e inversiones en activos fijos corresponde un 17.40%.

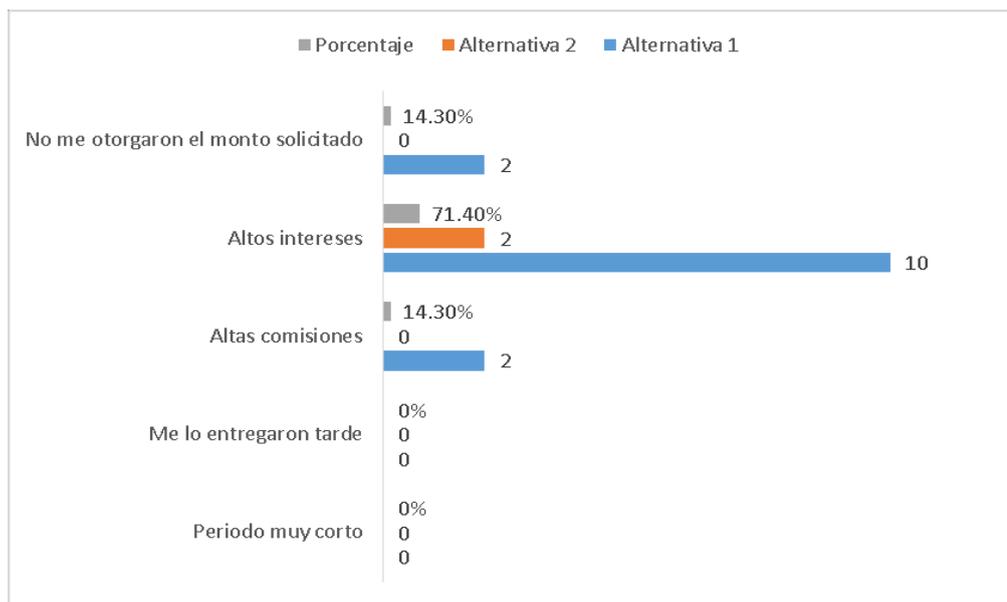
4.1.2.9. Motivos de la no conformidad con el financiamiento recibido

Tabla 17
Motivos de las MYPE para no estar conforme con el financiamiento recibido, Juliaca, 2015

No conformidad al financiamiento	Alternativa 1	Alternativa 2	Porcentaje
Periodo muy corto	0	0	0.00%
Me lo entregaron tarde	0	0	0.00%
Altas comisiones	2	0	14.30%
Altos intereses	10	2	71.40%
No me otorgaron monto solicitado	2	0	14.30%
Total	14	2	100.00%

Grafico 17

Motivos de las MYPE para no estar conforme con el financiamiento recibido, Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: De los conductores de las Micro y Pequeña empresas que declararon no estar conformes con el financiamiento recibido, el 71.40% indicaron que el principal motivo fue por los altos intereses, el 14.30% por las altas comisiones de igual manera por no otorgar el monto solicitado.

4.1.3. CAPACITACIÓN: CONOCIMIENTO SOBRE PRÁCTICAS MODERNAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL.

La encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015 aplicó un conjunto de preguntas para conocer la participación de los conductores o responsables de las Micro y Pequeña empresa en eventos que les permitirían incrementar sus conocimientos de gestión empresarial son aquellos que se emplean en la dirección, organización, planificación y control de las diferentes funciones de una empresa.

4.1.3.1. Sabe adónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema específico

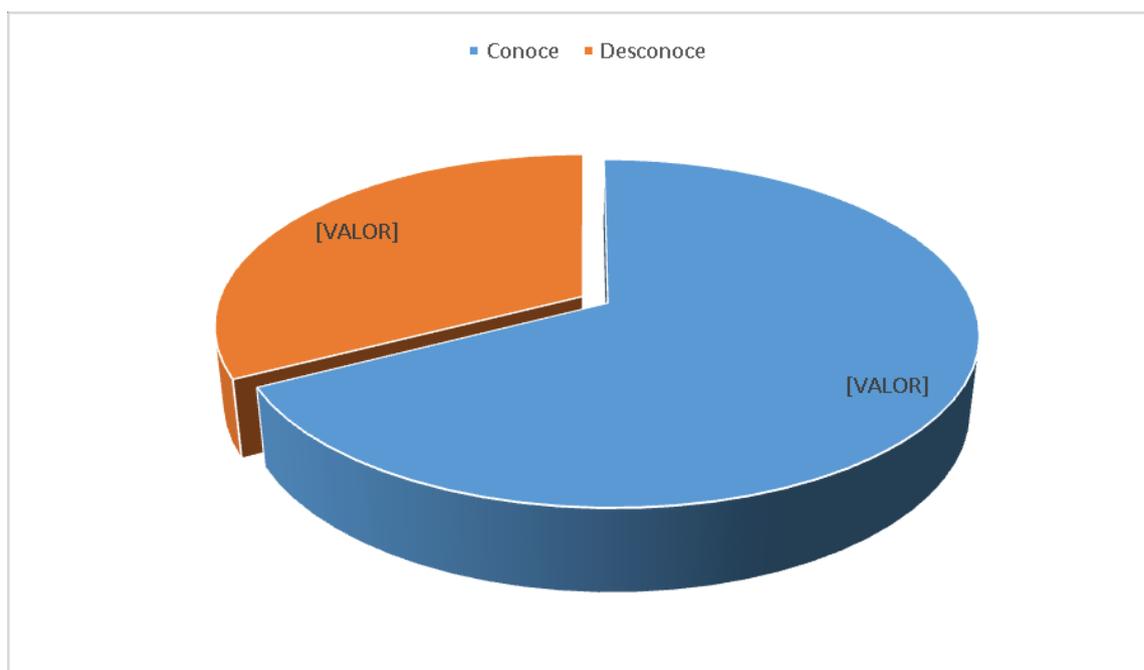
Tabla 18

Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico Juliaca 2015

Sabe dónde acudir en caso...	Frecuencia	Porcentaje
Conoce	49	32.60%
Desconoce	98	67.40%
Total	147	100.00%

Grafico 18

Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 67.4 % de los entrevistados manifestaron que desconocían donde podían acudir en caso de necesitar capacitación; mientras que un 32.6 % conocían alguna institución. Relacionados con la gestión empresarial. La asistencia según el valor absoluto corresponde a 29 empresarios de un total de 147.

4.1.3.2. En qué áreas le gustaría ser capacitado

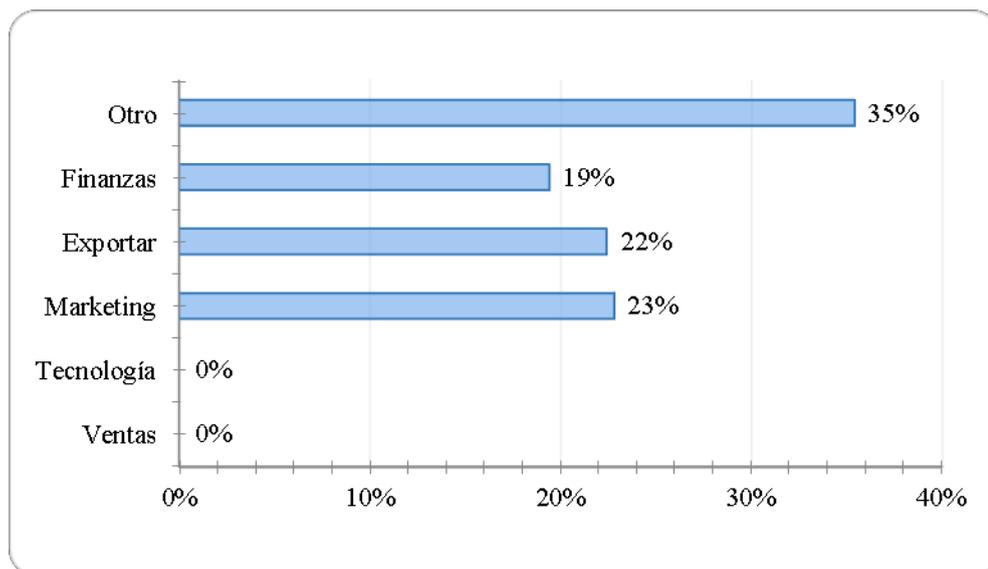
Tabla 19

En qué áreas le gustaría ser capacitado Juliaca 2015

Áreas que le gustaría capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Ventas	0	0.00%
Tecnología	0	0.00%
Marketing	7	22.80%
Exportar	6	22.40%
Finanzas	6	19.40%
Otro	10	35.40%
Total	29	100%

Grafico 19

En qué áreas le gustaría ser capacitado Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

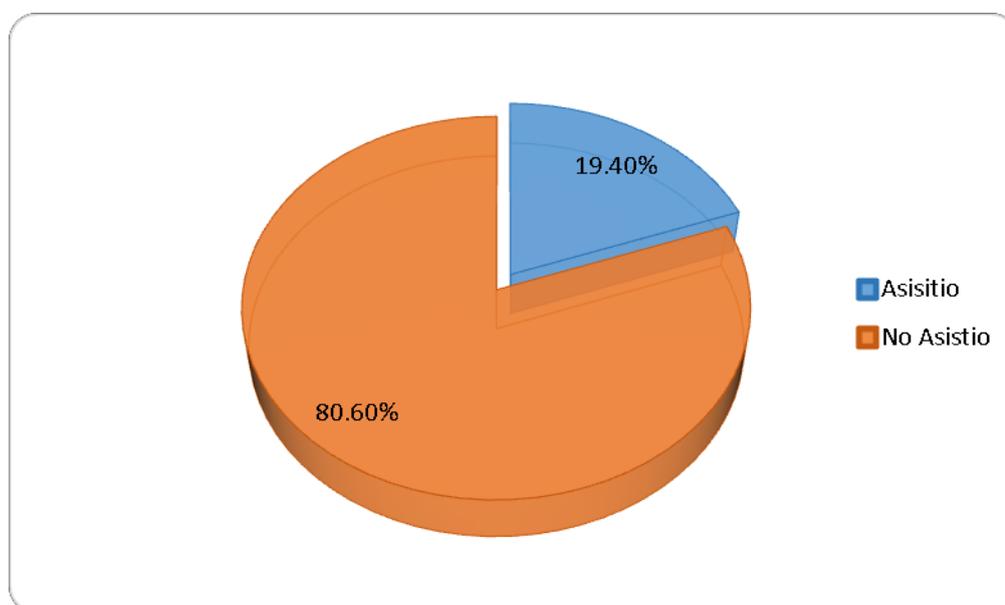
Interpretación: Un 35.40% manifestó que le gustaría ser capacitado en técnicas de negociación con proveedores en la opción de otros; seguida de 22.80% en Marketing, un 19.40% en Finanzas; y un 22.40% en exportaciones.

4.1.3.3. Asistencia a eventos de capacitación de gestión empresarial

Tabla 20
Asistencia a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, Juliaca 2015

Asistencia a Capacitación	Frecuencia	Porcentaje
Asistió	29	19.40%
No Asistió	118	80.60%
Total	147	100.00%

Gráfico 20
Asistencia a eventos de capacitación relacionados a la gestión empresarial, Juliaca 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: En el año 2015, el 19.40%, de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas declararon que habían participado en cursos o eventos de capacitación.

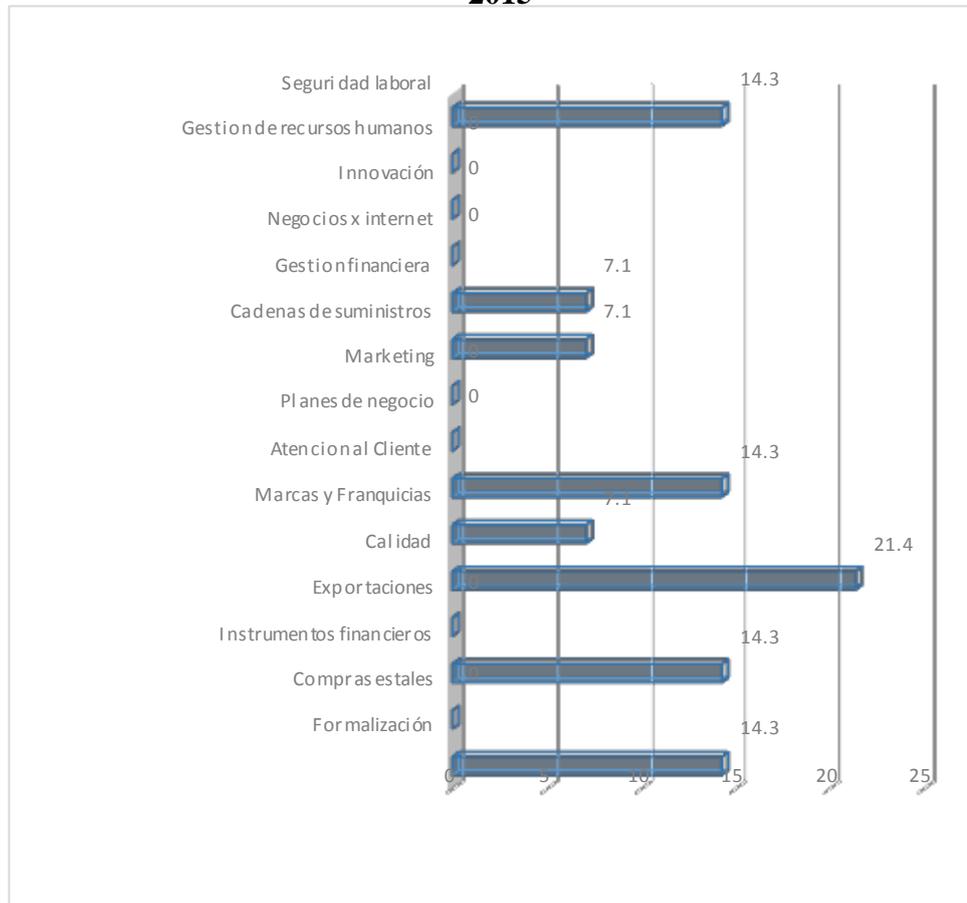
4.1.3.4. Principales características de la capacitación recibida.

Tabla 21
Temática de los cursos de capacitación en gestión empresarial en Juliaca, 2015

Temática	Frecuencia	Porcentaje
Formalización	4	14.35%
Compras estatales	0	0.00%
Instrumentos financieros	4	14.30%
Exportaciones	0	0.00%
Calidad	6	21.40%
Marcas y Franquicias	2	7.10%
Atención al Cliente	4	14.35%
Planes de negocio	0	0.00%
Marketing	0	0.00%
Cadenas de suministros	2	7.10%
Gestión financiera	2	7.10%
Negocios x internet	0	0.00%
Innovación	0	0.00%
Gestión de recursos humanos	0	0.00%
Seguridad laboral	4	14.30%
Total	29	100.00%

Grafico 21

Temática de los cursos de capacitación en gestión empresarial en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: De los cursos o eventos. - Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que los cursos de capacitación relacionados con la gestión empresarial, que registraron mayor asistencia en el año 2015, fueron calidad 21.40%, Seguridad Laboral, Atención al Cliente, Instrumentos financieros, Formalización con un 14.30%, Gestión financiera, Marcas y franquicias y cadena de suministros con un 7.10%.

De la duración de la capacitación.

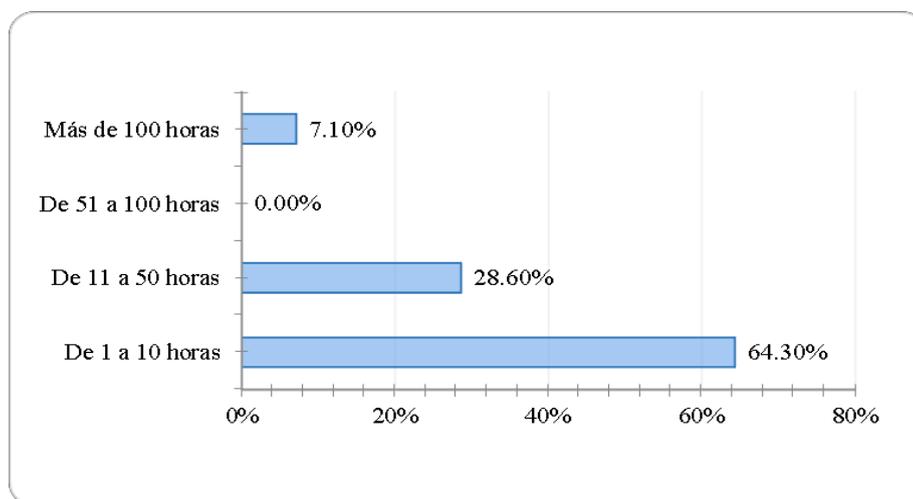
Tabla 12

Duración de los cursos o eventos en gestión empresarial en la ciudad de Juliaca, 2015

Duración	Frecuencia	Porcentaje
De 1 a 10 horas	19	64.30%
De 11 a 50 horas	8	28.60%
De 51 a 100 horas	0	0.00%
Más de 100 horas	2	7.10%
Total	29	100.00%

Grafico 22

Duración de los cursos o eventos en gestión empresarial en la ciudad de Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresas 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 64.30% de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas asistieron a cursos de gestión empresarial que tuvieron una duración de 1 a 10 horas, el 28.60%, registró una duración de 11 a 50 horas. Mientras que los conductores que asistieron a cursos que duraron de más de 100 horas, representaron el 7.10%.

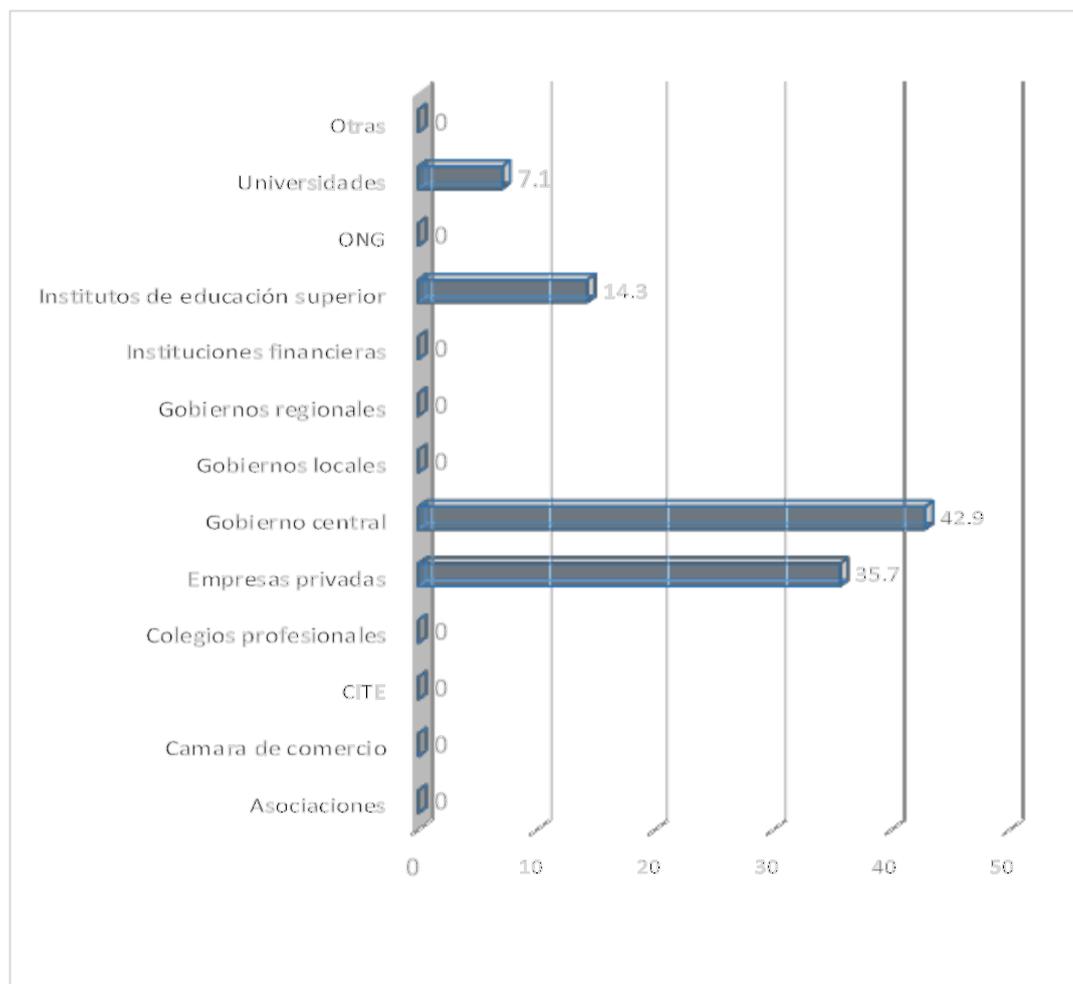
De las instituciones que brindaron capacitación.-

Tabla 23
Instituciones que capacitaron en cursos o eventos en gestión empresarial,
en Juliaca 2015

Instituciones que Capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Asociaciones	0	0.00%
Cámara de comercio	0	0.00%
CITE	0	0.00%
Colegios profesionales	0	0.00%
Empresas privadas	10	35.70%
Gobierno central	12	42.90%
Gobiernos locales	0	0.00%
Gobiernos regionales	0	0.00%
Instituciones financieras	0	0.00%
Institutos de educación superior	4	14.30%
ONG	0	0.00%
Universidades	2	7.10%
Otras	0	0.00%
Total	29	100.00%

Grafico 23

Instituciones que capacitaron en cursos o eventos en gestión empresarial en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: El 42.90% de los conductores de las micro y pequeñas empresas que asistieron a eventos de gestión empresarial fueron capacitados por Gobierno Central, mientras que el 35.70%, fue por parte de empresas privadas. Asimismo, con el 14.30% se tiene a los Institutos Superiores y con el 7.10% a las Universidades.

4.1.3.5. Aplicación del aprendizaje adquirido sobre gestión empresarial.

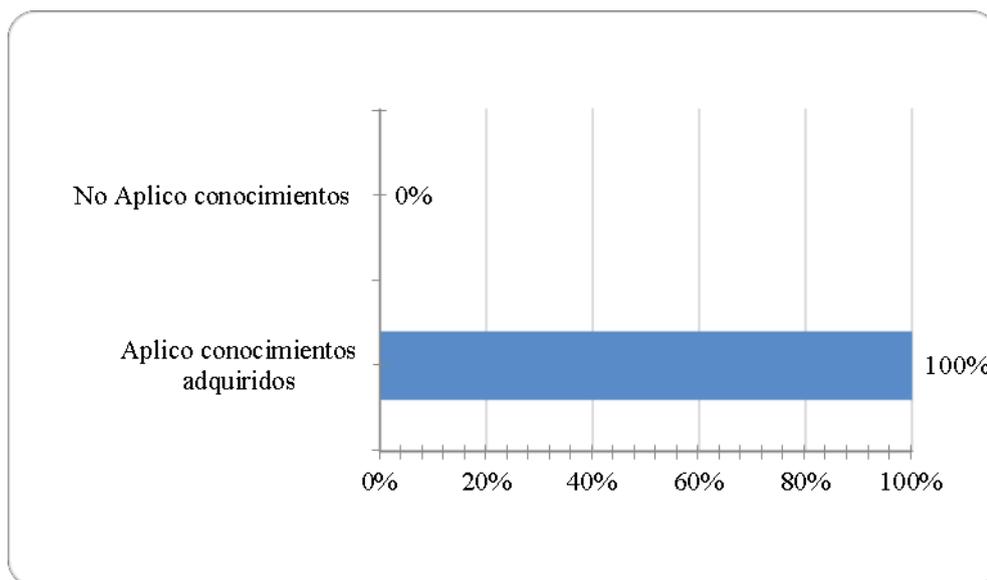
Tabla 24

Conductores de la Micro y Pequeña empresa que han aplicado los conocimientos adquiridos en cursos o eventos de gestión empresarial en Juliaca 2015

Aplicación de conocimientos	Frecuencia	Porcentaje
Aplico conocimientos adquiridos	29	100.00%
No Aplico conocimientos	0	0.00%
Total	29	100.00%

Grafico 24

Conductores de la Micro y pequeña empresa que han aplicado conocimientos en cursos o eventos de gestión empresarial en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: De la totalidad de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas que habían seguido una capacitación en cursos o eventos sobre gestión empresarial, el 100%, manifestó haber aplicado los conocimientos adquiridos en su empresa.

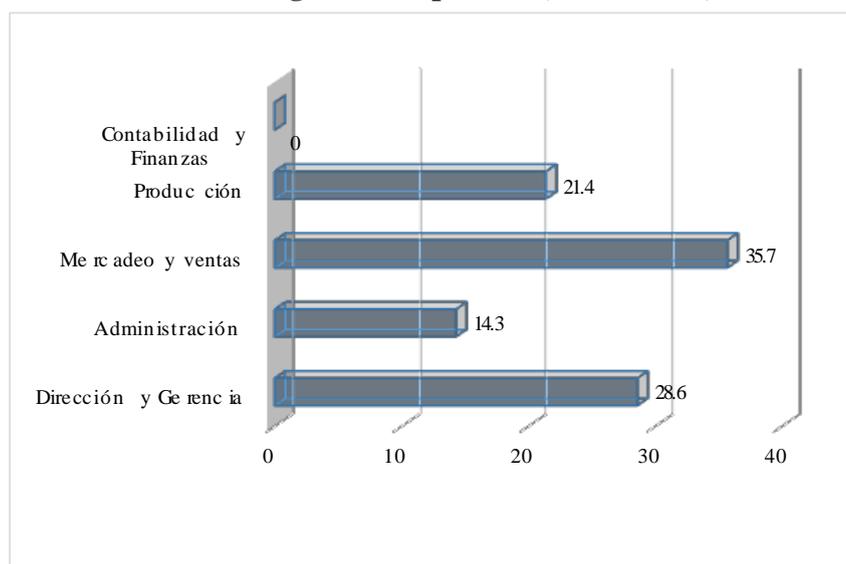
Tabla 25

Áreas de la empresa en las que se aplicaron los conocimientos aprendidos sobre gestión empresarial, en Juliaca 2015

Áreas aplicaron conocimientos	Frecuencia	Porcentaje
Dirección y Gerencia	8	28.60%
Administración	4	14.30%
Mercadeo y ventas	10	35.70%
Producción	6	21.40%
Contabilidad y Finanzas	0	0.00%
Total	29	100.00%

Grafico 25

Áreas de la empresa en las que se aplicaron los conocimientos aprendidos sobre gestión empresarial, en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas que tuvieron capacitación en gestión empresarial, han declarado que las áreas de la empresa en las que han aplicado los conocimientos aprendidos son: Mercadeo y ventas 35.70%, producción 21.40%, dirección y gerencia 28.60%, administración 14.30%.

4.1.3.6. Motivos por los que no se capacitaron los conductores de la Micro y Pequeña empresa en eventos de gestión empresarial

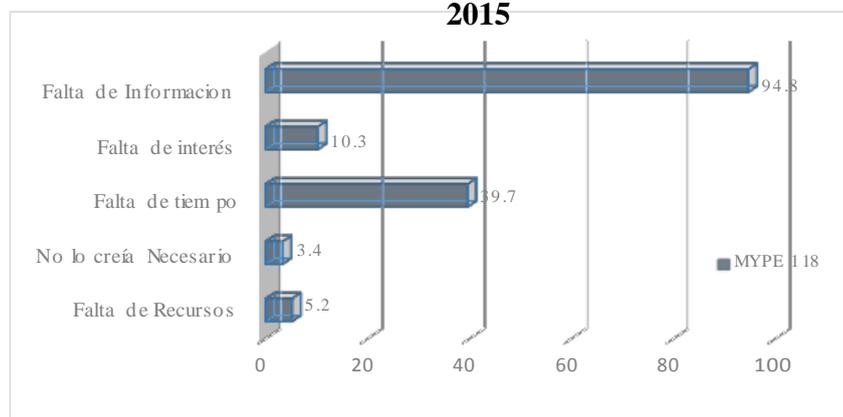
Tabla 26

Motivos por los que no se capacitaron los conductores de la micro y pequeña empresa en cursos o eventos de gestión empresarial, en Juliaca 2015

Motivos porque no se capacitaron	Frecuencia	Porcentaje
Falta de información	34	28.60%
Falta de interés	17	14.30%
Falta de Tiempo	42	35.70%
No lo creía necesario	25	21.40%
Falta de recursos	0	0.00%
Total	118	100.00%

Grafico 26

Motivos por los que no se capacitaron los conductores de la micro y pequeña empresa en cursos o eventos de gestión empresarial, en Juliaca, 2015



Fuente: Encuesta de Micro y Pequeña empresa 2015. Elaboración Propia.

Interpretación: Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que los principales motivos por los que no asistieron a cursos o eventos de gestión empresarial fueron: Falta de información 94.80% y Falta de tiempo 39.70%.

4.2. Análisis y resultados

4.2.1. Respecto a las características de las MYPE

- a) El 95 % de las Micro y Pequeña empresas no formaban parte de alguna organización o agrupación con fines empresariales (Tabla 1). En el año 2015 no se incorporaron a alguna organización o agrupación con fines empresariales, representan el 97.20% de las empresas (Tabla 2).
- b) El 100% de las Micro y Pequeñas empresas declararon que el tipo de organización al que pertenecían al año 2015, era la asociación (Tabla 3) y respecto a las instituciones que sensibilizaron a las Micro y Pequeñas empresas para agruparse, observamos que el 100% lo hizo por cuenta propia (Tabla 4).
- c) El 28.55% de las Micro y Pequeñas empresas que pertenecían a una o más organizaciones con fines empresariales en el 2015, lo hicieron para negociar con proveedores y el 11.30% para acceder a información empresarial. Mientras que el 11.30% lo hizo para acceder a mercados (Tabla 5). El 71.40% de las empresas manifestaron que semestralmente hacían las reuniones de asociación en el 2015. El 28.60% lo hacían en forma trimestral (Tabla 6).
- d) El 57.1% de las micro y Pequeñas empresas que habían incrementado sus relaciones comerciales y mejorado sus oportunidades de negocio a través de su pertenencia a una organización o agrupación con fines empresariales, manifestaron que mejoraron en el aspecto de tener mayor acceso a mercados; así como la capacidad de poder negociar con sus proveedores. El 31.60% de las Micro y Pequeñas Empresas, señalaron que las mejoras se produjeron al haber

tenido más facilidad de acceder a servicios financieros (Tabla 7). El 53.80% de las empresas no asociadas a alguna organización o agrupación con fines empresariales, señalaron que el principal motivo fue la falta de conocimiento, es decir, son conductores o propietarios de Micro y Pequeña empresas que no conocen de la existencia de entidades a las que pueden agruparse con fines empresariales. El 32.3% declaró la opción no recibiría beneficios, mientras que el 7.70% señaló que limita mi capacidad de decisión por la pérdida de confidencialidad (Tabla 8).

4.2.2. Respecto al financiamiento

- a) El 73.20% de los conductores de las Micro y Pequeña Empresa, identificaron a los bancos y Cajas Municipales como las instituciones financieras que prestan estos servicios (Tabla 9). Los criterios que más influyeron en las Micro y Pequeña empresas, para decidir la presentación de una solicitud de crédito, fueron: Tasa de Interés 55.70% (Tabla 10).
- b) Los productos financieros que ofertan las entidades financieras dentro de su localidad, se concentraron en un 48.20% en créditos para capital de trabajo, seguido de créditos para inversión en activo fijo 40.6%; seguros 4.20%, ahorro 1.40%, carta fianza 4.20 (Tabla 11). En el año 2015, el 65.30% de las Micro y Pequeña empresa ha solicitado financiamiento. A nivel del valor absoluto corresponden a 96 pymes de un total de 147 encuestados (Tabla 12).
- c) En el 2015, el 63.90% de las Micro y Pequeña empresas han obtenido acceso al financiamiento solicitado. A nivel de valor absoluto tenemos 94 pymes de un total de 147 MYPE (Tabla 13). Los resultados de la encuesta sobre la satisfacción

que tienen los conductores de las Micro y Pequeña empresas del financiamiento recibido, muestran que el 84.80% de ellos están conformes con el servicio (Tabla 14).

- d) Los bancos son las instituciones que predominan en el financiamiento a las Micro y Pequeña empresas con 65.37%, le siguen las Cajas municipales con el 19.43% (Tabla 15). Del total de Micro y Pequeña empresas que manifestaron haber accedido a un préstamo, el 63.00% indicó que lo destinó para capital de trabajo, el 17.40% para inversión en activo fijo (Tabla 16).
- e) De los conductores de las Micro y Pequeña empresas que declararon no estar conformes con el financiamiento recibido, el 71.40% indicaron que el principal motivo fue por los altos intereses, el 14.30% por las altas comisiones de igual manera por no otorgar el monto solicitado (Tabla 17).

4.2.3. Respecto a la capacitación

- a) El 67.40% de los entrevistados manifestaron que desconocían donde podían acudir en caso de necesitar capacitación (Tabla 18). Un 35.40% manifestó que le gustaría en técnicas de negociación con proveedores en la opción de otros; seguida de 22.80% en Marketing, un 19.40% en Finanzas; y un 22.40% en exportaciones (Tabla 19).
- b) En el 2015, el 19.40%, de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas declararon que habían participado en cursos capacitación (Tabla 20). Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que los cursos de capacitación relacionados con la gestión empresarial, que registraron mayor

- asistencia en el año 2015, fueron calidad 21.40%, Seguridad Laboral, Atención al Cliente, Instrumentos financieros, Formalización con un 14.30%, Gestión financiera, Marcas y franquicias y cadena de suministros con un 7.10% (Tabla 21).
- c) El 64.30% de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas asistieron a cursos de gestión empresarial que tuvieron una duración de 1 a 10 horas, el 28.60%, registró una duración de 11 a 50 horas (Tabla 22). El 42.90% de los conductores de las micro y pequeñas empresas que asistieron a eventos de gestión empresarial fueron capacitados por Gobierno Central, mientras que el 35.70%, fue por parte de empresas privadas. Asimismo, con el 14.30% se tiene a los Institutos Superiores y con el 7.10% a las Universidades (Tabla 23).
- d) De la totalidad de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas que habían seguido una capacitación en cursos sobre gestión empresarial, el 100%, manifestó haber aplicado los conocimientos adquiridos en su empresa (Tabla 24). Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas que tuvieron capacitación en gestión empresarial, han declarado que las áreas de la empresa en las que han aplicado los conocimientos aprendidos son: Mercadeo y ventas 35.70%, producción 21.40%, dirección y gerencia 28.60%, administración 14.30% (Tabla 25).
- e) Los conductores de las Micro y Pequeñas empresas manifestaron que los principales motivos por los que no asistieron a cursos o eventos de gestión empresarial fueron: Falta de información 94.80% y Falta de tiempo 39.70% (Tabla 26).

V. CONCLUSIONES

5.1. Respecto a las características de las MYPE

Las principales características de las MYPE del ámbito de estudio son: el 95% de las MYPE no formaban parte de alguna organización, en el año 2015 el 97% de las empresas no se incorporaron a una organización, el 100% declaró que al año 2015 el tipo de organización era la asociación, el 28% de las MYPE pertenecían a una o más organizaciones para negociar con proveedores. El 53% no pertenecía a una organización por falta de conocimiento.

5.2. Respecto al Financiamiento

La MYPE encuestadas manifestaron que respecto al financiamiento, su MYPE tienen las siguientes características: el 73% de las MYPE, identificaron a los bancos y cajas municipales como sus principales instituciones financieras, los criterios para decidir obtener un crédito fueron la tasa de interés 55% y plazos de pago con un 25%, en el 2015 el 65% de las MYPE ha solicitado financiamiento, la satisfacción de las MYPE es de un 85% con los servicios de financiamiento.

5.3. Respecto a la Capacitación

Las MYPE encuestadas manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPE son: el 67% indicaron que desconocían donde podían acudir en caso de necesitar capacitación, los cursos de capacitación con mayor asistencia fueron calidad 21% y seguridad laboral, atención al cliente, instrumentos financieros, formalización con un 14%, el 42% de las MYPE que asistieron a eventos de gestión empresarial fueron capacitados por el gobierno central y el 36% fueron por empresas privadas, el 100% aplicó los conocimientos adquiridos en su empresa.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aguilar, M. (s.f). El financiamiento de las micro y pequeñas empresas en Puno. e.
- Castañeda, R. H.-R. (2008). Implementación de la Ley 29073 - Ley del Artesano y la actividad artesanal. (Mincetur, Ed.) Lima.
- Club planeta. (11 de Octubre de 2011). Fuentes de financiamiento. Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm
- Daniel Torres. (2014). *Entre el Pasado y la Innovación. La comercialización de la fibra de alpaca en el sur peruano*. Arequipa: Descosur.
- Dirección Nacional de Artesanía. (13 de Setiembre de 2013). Problemática del sector artesanal y sus desafíos hasta el 2021 -PENDAR. Lima.
- Elise Bonilla de Céspedes. (1999). *El desarrollo de la artesanía y su formalización empresarial*. Lima: Universidad de Lima.
- Enrique Aldave G. (Febrero de 2011). Consultoría para la formulación de un plan de negocios y análisis de la sostenibilidad de la plataforma Pro Art Puno. Lima.
- F., P. L. (11 de octubre de 2011). Financiamiento. Mexico. Obtenido de <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offine/financiamiento/financiamiento.htm>
- Financiamiento a Corto plazo. (11 de octubre de 2011). Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- Financiamiento a largo plazo. (11 de octubre de 2011). Obtenido de http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_largo_plazo.htm
- Franco Modigliani, & M. (1958). *El Costo del Capital, las Finanzas Corporativas y la Teoría de la Inversión*. Argentina: Universidad del CEMA.

- Juan J. Bustos García (2013). Fuentes de financiamiento y capacitación en el distrito Federal para el desarrollo de las micros, pequeñas y medianas empresas.
- Genaro Matute, H. A. (2008). *Sistema nacional de capacitación para la mype peruana*. Lima: Esan/Cendoc.
- INFOALPACAS. (s.f). *infoalpacas.com.pe/caracteristicas/*.
- J., G. (2009). *Análisis y propuestas para la formalización de las Micro y pequeñas empresas*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos41/formalizacion-pymes/formalizacion-pymes2.shtml>
- M., B. (2006). Manual práctica para formar MYPE. Lima: Edigraber.
- Mecling, M. C. (1976). Teoría de la Empresa: El comportamiento directivo, Los costes de agencia y estructura de la propiedad. *Revista de Economía Financiera, de octubre de 1976 V. 3 N°4 pp, 305 - 360*.
- Ministerio de Comercio exterior y turismo. (Octubre de 2011). www.artesaniasdelperu.gob.pe/archivos.
- Olivera, M. A. (2004). *"El Financiamiento, de las micro y pequeñas empresas en Puno"*. Puno.
- Presidente del Instituto Peruano de Artesanía (Impar) . (24 de Setiembre de 1999). *Foro "La Artesanía Peruana: Estrategias para su desarrollo"*. Lima.
- R., S. (11 de Octubre de 2011). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y económica para Colombia (1997-2004). Colombia. Obtenido de <http://ideas.repec.org/p/col/000108/003005.html>.
- Sarmiento R. (11 de Octubre de 2011). La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia (1997 -2004). Colombia. Obtenido de <http://www.eumed.net/cusecon/ecolat/cu/2007/aaa->

finhot.htm

Vargas, M. (2005). *El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Tesis UNMSM. UPGFCA. Lima.*

Vega, J. J. (2004). *Historia y tradicion: Ayacucho, Cusco, y Puno. Lima: IDESI.*

ANEXOS

Glosario de términos

Empresa.- Es la persona natural o Jurídica autónoma en sus decisiones financieras y de administración, propietario(a) o administrador(a) de uno o más establecimientos dedicada a la producción de bienes o servicios, comprendidos en alguna de las actividades económicas.

Pyme.- Siglas de micro y pequeña empresa, es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, cuyas características se encuentran amparadas bajo la Ley de Promoción y Formalización – Ley N° 28015.

Número de RUC.- Número asignado a la empresa por la SUNAT. **Razón social o apellidos y nombres del propietario.-** razón social de la empresa o los apellidos y nombres del propietario de la empresa.

Año de inicio de operaciones.- Año en que inició sus operaciones la empresa.

Página web y correo.- Dirección URL de la página web y el correo electrónico de la empresa.

Teléfono fijo y móvil.- Número del teléfono fijo y móvil que dispone la empresa.

Actividad económica principal.- Código de la actividad económica que la empresa desarrolló en el periodo de referencia 2015.

Organización Jurídica.- Tipo de organización con la que ha sido constituida la empresa.

Régimen de propiedad del local principal.- régimen de propiedad del local principal donde funciona la empresa.

Del Informante.

Informante.- es la persona que proporciona la información requerida por el encuestador, puede ser el propietario, conductor MYPE o la persona que la empresa designe como tal.

Conductor MYPE.- responsable de la conducción administrativo.- operativo de la empresa.

Último nivel de estudios que alcanzó.- nivel educativo del Informante y/o Conductor de la empresa.

Asociatividad.- Mecanismo de cooperación voluntaria entre dos o más empresas para realizar negocios conjuntos en mejores condiciones y lograr resultados favorables para la empresa.

Cultura empresarial.- es el bagaje de conocimientos que se adquiere respecto a la empresa como actividad generadora de bienes o servicios.

Organización o agrupación.- son asociaciones que pueden ser formales (Asociaciones, cooperativas, consorcios, entre otras) o no formales (comités, redes empresariales o grupos sin denominación específica).

Prácticas de gestión empresarial.- son aquellas que se emplean en la dirección organización, planificación y control de las diferentes funciones de una empresa.

Prácticas de administración moderna.- son aquellas que se obtienen mediante la participación del conductor de la empresa en cursos de capacitación presenciales, virtuales, pasantías, asesorías o tutorías.

Gastos asociados al crédito.-comprende gastos tales como: intereses, impuestos, comisiones, gastos notariales y seguros, que aumentan los costos del crédito.

Créditos para capital de trabajo.- crédito orientado a atender las necesidades de una empresa para poder operar normalmente, para cubrir necesidades de insumos, materia prima, mano de obra, entre otros. Se conoce como activo corriente (efectivo, inversiones a corto plazo, cartera e inventarios).

Créditos para inversión en activo fijo.- crédito orientado a financiar a mediano o largo plazo, proyectos de inversión, adquisición de maquinaria, ampliación y mejoramiento de la infraestructura, adquisición de inmuebles, entre otros.

Entidades de Desarrollo a la pequeña y Micro Empresas (EDPYME).- instituciones cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferente a los empresarios de la pequeña y micro empresa.

Garantía.- es el respaldo real o patrimonial, solicitado por las entidades financieras para otorgar créditos y asegurarse el cobro al final del crédito otorgado.

Productividad.- es la relación de la cantidad de bienes y servicios producidos entre la cantidad de recursos utilizados en la producción, en un periodo determinado.

Productividad del trabajo.- es la relación entre la producción real y la cantidad del insumo trabajo incorporado en el proceso de producción, es decir, la productividad del trabajo mide el aporte promedio de cada persona ocupada en la generación del valor agregado.

Ventas netas de mercaderías.- es el valor de las ventas de aquellos productos no manufacturados por el establecimiento, vendidos en las mismas condiciones en que se adquirieron, menos las devoluciones, descuentos y rebajas.

Costo de ventas de mercadería.- es el costo de la mercadería comprada que ha vendido, durante un periodo de tiempo, el cual puede estar influenciado por los inventarios sean estos iniciales o finales.

Ventas netas de productos.- es el valor de las ventas de los productos terminados, sub productos, desechos y desperdicios manufacturados por la empresa, menos las devoluciones, descuentos y rebajas.

Prestación de servicios netos.- son los ingresos por prestación de servicios que ha obtenido la empresa, menos descuentos y rebajas.

Cargas de personal.- representa las remuneraciones al trabajador tanto en efectivo como en especie, así como las distintas contribuciones para seguridad y previsión social, las asignaciones familiares, y el general todas las cargas de beneficien al personal.

Tributos.- Son los gastos por los impuestos, cánones, derechos aduaneros, cotizaciones con carácter de tributos, tributos a gobiernos locales y otros.

Ingresos diversos.- son los ingresos obtenidos no relacionados con la actividad de la empresa.

Ingresos excepcionales.- ingresos provenientes de la enajenación de bienes de los activos fijos tangibles e intangibles de la empresa.

Personal ocupado.- es el número de trabajadores permanentes o eventuales que durante el período de referencia se encontraban ejerciendo una labor remunerada o no para la empresa.

Ingreso al mercado.- son las actividades administrativas que desarrolla la empresa para formalizarse en el mercado, frente al Estado o ante las personas naturales o jurídicas con las que va relacionarse como proveedor o consumidor de bienes y servicios.

Permanencia en el mercado.- Son las actividades que realiza la empresa para renovar los permisos o licencias para continuar su gestión, así como los compromisos contractuales que establece en el marco de la formalidad de sus actividades.

Mejoramiento en el posicionamiento de la empresa. Es la mejora de la performance de la gestión de la empresa, expresada en un incremento de sus ventas.

Capacitación.- es la formación de capacidades, aprendizaje de nuevos conocimientos técnicos y prácticos que van a contribuir al aumento de la calidad, productividad en el desempeño del individuo en el desarrollo de una actividad.

Capacitación adecuada.- es el acceso a los cursos de capacitación especializados que permiten elevar el conocimiento, habilidades y actitudes en las labores que desempeña el trabajador.

Trabajador calificado.- es el que está preparado con todos los requisitos que le exigen para desempeñar el empleo o tarea asignada.

Trabajador operativo.- es el trabajador cuyas principales funciones se realizan en las áreas de producción, mastranza, mantenimiento, control de calidad y logística

Anexo I Cuestionario



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
DE CHIMBOTE**

**CUESTIONARIO CONFIDENCIAL A LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA
DEL SECTOR ARTESANAL EN FIBRA DE ALPACA – DISTRITO DE
JULIACA**

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

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

1. PERFIL DE LAS MYPE

Las preguntas de esta sección permitirán determinar si la MYPE pertenece a alguna organización con fines empresariales, con la finalidad de negociar con proveedores acceder a mercados, servicios financieros, obtener información y Capacitación, asistencia técnica, entre otras.

ASOCIATIVIDAD: Mecanismo de cooperación voluntaria entre dos o más empresas para realizar negocios conjuntos en mejores condiciones y lograr resultados favorables para la empresa.

1.1.¿En el año 2015, pertenencia a alguna organización o agrupación entre MYPE con fines empresariales?

Si () No () **Pase a 1.8.**

1.2.¿En el año 2015, se incorporó a alguna organización o agrupación entre MYPE con fines empresariales?

Si () No ()

1.3.¿A qué tipo de organización o agrupación pertenecía o se incorporó? (Elija una o más alternativas)

Asociación () Cooperativa () Consorcio ()

Grupo sin personería jurídica a realizar operaciones empresariales ()

Otros () (Especifique)

.....

1.4. ¿De qué instituciones recibió información, consejería o sensibilización para pertenecer o incorporarse a la organización o agrupación? (Indicar los dos más relevantes)

1.
.....
2.
.....
3. Por cuenta propia ()

1.5. ¿Cuáles fueron los motivos por las que pertenecía o se incorporó a una o más organizaciones o agrupaciones al 31/12/2016? (Lea y circule una o más alternativas, anotando la prioridad)

- Para negociar con proveedores ()
.....
Para acceder a servicios financieros ()
.....
Para acceder a mercados ()
.....
Para acceder a información empresarial ()
.....
Para acceder a capacitación y Asistencia Técnica ()
.....
Otro ()
.....

1.6. ¿Con que frecuencia participo en las reuniones de la organización o agrupación a la que pertenecía o se incorporó? (Lea y circule la alternativa que corresponda)

- Semanal () Quincenal () Mensual ()
Trimestral () Semestral () Anual ()

1.7. ¿Las relaciones de asociatividad que tuvo en el 2015, con organización o agrupaciones, le han permitido aumentar sus contactos comerciales y mejorar sus oportunidades de negocios, en aspectos como? Lea y circule una o más alternativas)

- Negociar con proveedores ()
Acceder a mercados ()
Acceder a información y asistencia técnica ()
Acceder a servicios financieros ()
Otro ().....

1.8. ¿Por qué no pertenece a una organización o agrupación? (Marque una o más alternativas)

- Limita mi capacidad de decisión ()
- Limita el acceso a los servicios ()
- Perdida de confidencialidad de la información (knowhow) ()
- No recibiría beneficios ()
- Falta de conocimiento ()
- Otro ().....

2. FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE

Las preguntas de esta sección permitirán conocer si la MYPE tuvo acceso a servicios financieros otorgados (banca comercial, cajas municipales, entre otras). Organismos no gubernamentales (ONG), que proveen de servicios financieros a las MYPE en su localidad

SERVICIOS FINANCIEROS. Orientados a grupos de escasos recursos así como, a la micro y pequeña empresa.

2.1. ¿Cuáles son los criterios más importantes para adoptar la decisión de solicitar financiamiento para su empresa? (Lea y marque una o más alternativas)

- Tasas de interés ()
- Plazos de pago ()
- Garantías solicitadas ()
- Prestigio de la entidad financiera ()
- Recomendación de terceros ()
- Beneficios que otorga la entidad ()
- Otro ().....

2.2. En su localidad, ¿Qué tipo de institución presta servicios de financiamiento a las MYPE? (Lea y marque una o más alternativas)

- Banco ()
- Caja Municipal ()
- Caja Rural ()
- EDPYME ()
- Organismos no gubernamentales (ONG) ()
- Otro ().....

2.3. En Juliaca ¿Qué productos conoce usted que oferten las instituciones financieras para las MYPE? (Lea y marque una o más alternativas)

- Créditos para capital de trabajo ()
- Créditos para inversión en activo fijo ()
- Seguros ()
- Ahorros ()
- Factoring o descuento de facturas ()
- Cartas fianza ()
- Productos financieros estructurados ()
- No conoce ()
- Otro ().....

2.4. Durante el año 2015 ¿su empresa solicitó algún tipo de financiamiento?

- Si () No () **Pase a la 3. Capacitación**

2.5. Durante el año 2015 ¿su empresa accedió algún tipo de financiamiento?

- Si () No () **Pase a 2.7.**

2.6. ¿Cuáles fueron las dificultades que tuvo para no acceder al financiamiento solicitado?

- Presentar garantías (Hipotecas/Avales/Prendas) ()
- Demostrar los ingresos de la empresa ()
- Poco tiempo de funcionamiento de la empresa ()
- Cumplir con la documentación exigida ()
- Calificación de centrales de riesgo ()
- Otro ().....

2.7. ¿Está conforme con el financiamiento recibido?

- Si () **Pase a 2.9.** No ()

2.8. ¿Por qué no está conforme con el financiamiento recibido? Marque una o más alternativas)

- No me otorgaron el monto que solicite ()
- Altos intereses ()
- Altas comisiones ()
- Me lo dieron tarde ()
- Periodo de gracia muy corto ()
- Otro ().....

2.9. ¿En qué tipo de institución obtuvo el financiamiento recibido? (Marque una o más alternativas)

- Banco ()
- Caja Municipal ()
- Caja Rural ()
- EDPYME ()
- Organismos no gubernamentales (ONG) ()
- Otro ().....

2.10. ¿Cuál fue el destino o uso que le dio al financiamiento recibido?
Marque una o más alternativas)

- Para capital de trabajo ()
- Para inversión en activo fijo ()
- Ambos ()
- Otro ().....

3. CAPACITACIÓN DE LAS MYPE

Las preguntas de esta sección permitirán determinar si usted ha tenido acceso a la capacitación sobre Prácticas Empresariales Modernas, como cursos de formalización, ventas al Estado, atención al cliente, marketing, planes de negocios, gestión financiera, gestión de recursos humanos, entre otros.

GESTIÓN EMPRESARIAL. Son las actividades relacionadas con la dirección, organización, planificación y control de la empresa entre otras.

3.1. ¿Sabe a dónde acudir en caso de necesitar capacitación en algún tema en específico?

- Si () No ()
- ¿Qué institución?
.....

3.2. ¿En qué le gustaría ser capacitado?

- Ventas () Marketing () Tecnología () Exportar () Finanzas ()
- Otros ().....

3.3. ¿Qué programas o instituciones de apoyo a la microempresa artesanal conoce?

.....
.....

3.4. Durante el año 2015, ¿Asistió usted o el responsable de la empresa a algún evento de capacitación relacionado a la gestión empresarial?

- Si () No ()

3.5.¿Cuáles son las principales razones por las que no se capacito? (Lea y marque una o más alternativas, anotando la prioridad)

Falta de recursos ()

No lo creía necesario ()

Falta de tiempo ()

Falta de interés ()

Falta de información ()

Otro ()

Anexo II Matriz de Consistencia

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES
<p>Problema general</p> <p>¿Cuáles son las principales características del financiamiento y capacitación de las Micro y Pequeñas Empresas del sector artesanal rubro textil del distrito de Julaca, periodo 2015?</p> <p>Problemas específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Cuáles son las principales características de asociatividad en las MYPE en el sector artesanal? 2. ¿Cuáles son las principales características del financiamiento a las MYPE Artesanales ? 3. ¿Cuáles son las principales características en la capacitación en las MYPE del sector artesanal? 	<p>Objetivo general</p> <p>Describir las principales características del financiamiento y capacitación de las MYPE del sector artesanal – rubro textil del distrito de Julaca periodo – 2015.</p> <p>Objetivos específicos</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de las MYPE del ámbito de estudio. 2. Describir las principales características del financiamiento de las MYPE en el ámbito de estudio. 3. Determinar las características de la capacitación en las MYPE del sector artesanal rubro textil del distrito de Julaca 2015 	<p>Hipótesis general</p> <p>El financiamiento y la capacitación de las MYPE del sector artesanal en el rubro textil del distrito de Julaca facilitan su desempeño en el mercado como una actividad económica sostenible.</p> <p>Hipótesis específicas</p> <p>La caracterización en asociatividad de la MYPE nos permite medir su eficacia en el mercado.</p> <p>El financiamiento en la MYPE facilita la gestión de abastecimiento y comercialización.</p> <p>La capacitación en la MYPE facilita el desarrollo de la gestión empresarial</p>	<p>Variable de estudio</p> <p>Variable independiente</p> <p>Los planes, políticas o programas nacionales, regionales o locales gubernamentales, para el sector artesanal – textil; tasa de interés .</p> <p>Indicadores</p> <p>Planes estratégicos locales, regionales o nacionales</p> <p>Programas locales, regionales o nacionales</p> <p>Sistemas locales, regionales o nacionales de capacitación</p> <p>Tasas de interés</p> <p>Garantías</p> <p>Plazos de pago</p> <p>Variable dependiente</p> <p>Perfil financiamiento y capacitación de las MYPE</p> <p>Indicadores</p> <p>Grado de instrucción</p> <p>Capacitación</p> <p>Duración</p> <p>Calificación</p> <p>Aplicación de conocimientos</p> <p>Temática pertinente</p>