



---

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES  
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,  
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y EL  
FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES DEL SECTOR  
COMERCIO-RUBRO COMPRA/VENTA DE ROPA PARA  
DAMAS-TRUJILLO, 2014.**

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

**AUTORA**

**SOLANO ORTIZ, ROSALINDA ORIETTA**

**ASESOR**

**Mgtr. ALFARO RODRÍGUEZ, SANTOS CARLOS**

**TRUJILLO – PERÚ**

**2015**

**JURADO DE TESIS**

**PRESIDENTE**  
**MBA. SANTOS FELIPE LLENQUE TUNE**

**SECRETARIO**  
**LIC.ADM. CARLOS ENALDO REBAZA ALFARO**

**MIEMBRO**  
**Mg. GISELA BENITES PACHERRES DE SOTO**

## **AGRADECIMIENTO:**

En memoria de mis Padres. por su ejemplo de responsabilidad, respeto y entrega por guiar mi camino. mi vida con energía, y metas que si podemos alcanzar esto ha hecho que sea lo que soy.

Al ECON. Alfaro Rodríguez Santos Carlos por toda la colaboración brindada, durante la elaboración de este informe de tesis.

## **DEDICATORIA:**

A mis padres que me dieron la vida  
por su amor incondicional y ejemplo de vida  
Que me dejaron.

A mis hijos por ser la razón de mi vida.

A toda mi familia por su amor y apoyo Moral  
Me motivan a salir adelante.

## RESUMEN

Este presente trabajo de investigación tuvo por objetivo general, describir las principales características del financiamiento y el emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del Sector Comercio-Rubro Compra/Venta De Ropa Para Damas-Trujillo, 2014. La investigación fue descriptiva y no experimental, se tomó la población muestra de 14 microempresas, a quienes se les aplicó un cuestionario de preguntas, utilizando la técnica de la encuesta, obteniéndose los siguientes resultados: **Respecto a los empresarios y las Mype:** Los empresarios encuestados se observa: Que un poco menos de los 2/3 (64%) son adultos y un poco más de los 2/3 (86%) es masculino y un poco más de la mitad (64%) tiene grado de instrucción Superior no universitario incompleta. Así mismo, las principales características de las Mype del ámbito de estudio son: El 71% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 71% son formales. Respecto al financiamiento: Los empresarios encuestados, poco menos de dos tercios el 64% se financian con capital de terceros. Respecto al emprendimiento: Pocos menos de dos tercios el 64% afirman que se considera un emprendedor eficiente, 60% comenta que Tener empresa consideras que es una salida laboral. Finalmente Las Mypes estudiadas Financian su Empresas

**Palabras clave:** Financiamiento y el Emprendimiento de la Mype.

## **ABSTRACT**

The present research had as general objective, to describe the main features of the financing and entrepreneurship of micro and small enterprises in the Trade Sector - Heading Purchase / sale of clothes for ladies - Trujillo, 2014 ..la research was descriptive y not experimented, the sample population of 14 took microenterprises, who were applied a questionnaire, using the survey technique, with the following results: For entrepreneurs and MSE: Respondents entrepreneurs observed: a little less than 2/3 (64% ). They are adults and a little more than 2/3 (86%). It is masculine and a little over half (64%). He has no college degree incomplete higher education. Likewise, the main characteristics of the MSE of the field are: 71% say they have more than 03 years in business and 71% are formal. On financing: Respondents entrepreneurs, just under two-thirds to 64% are financed with capital from third parties. Regarding the Entrepreneurship: A few less than two thirds say 64% is considered an efficient entrepreneur, 60% said that company Having think is a job opportunity. Finally Mypes Studied Finance Your Business

**Keywords:** Finance and entrepreneurship of the, Mype.

## CONTENIDO

<b>CARÁTULA:</b> .....	<b>i</b>
<b>CONTACARÁTULA</b> .....	<b>ii</b>
<b>JURADO TESIS</b> .....	<b>iii</b>
<b>AGRADECIMIENTO</b> .....	<b>iv</b>
<b>DEDICATORIA:</b> .....	<b>v</b>
<b>RESUMEN:</b> .....	<b>vi</b>
<b>ABSTRACT:</b> .....	<b>vii</b>
<b>CONTENIDO</b> .....	<b>viii</b>
<b>I. INTRODUCCIÓN:</b> .....	<b>1</b>
<b>II. REVISION DE LITERATURA4</b>	
2.1 Antecedentes .....	4
2.1.1 Internacionales .....	4
2.1.2 Nacionales .....	5
2.1.3 Regionales .....	8
2.1.4 Locales .....	9
2.2 Bases Teóricas .....	10
2.2.1 Teoría del Emprendedor .....	10
2.2.2 Teoría del Financiamiento .....	18
2.2.3 Teoría de la Mypes .....	22
2.3 Marco Conceptual .....	23
2.3.1 Definiciones del Emprendimiento .....	23
2.3.2 Definiciones de Financiamiento .....	35
2.3.4 Definición de Micro y Pequeñas Empresas .....	35
<b>III. METODOLOGIA</b> .....	<b>38</b>
3.1 Diseño de Investigación .....	38
3.1.1 No experimental .....	39
3.1.2 Descriptivo .....	39
3.2 Población y Muestra .....	39
3.2.1 Población .....	39
3.2.2 Muestra .....	39
3.3 Técnicas e Instrumentos .....	44

3.3.1 Técnicas .....	44
3.3.2 Instrumentos .....	44
<b>IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS .....</b>	<b>45</b>
4.1 Resultados	
4.1.1 Respecto Objetivo Especifico 1 .....	45
<b>CUADRO N° 01 .....</b>	<b>45</b>
4.1.2 Respecto Objetivo Especifico 2.....	46
<b>CUADRO N° 02 .....</b>	<b>46</b>
4.1.3 Respecto Objetivo Especifico 3.....	47
<b>CUADRO N° 03 .....</b>	<b>47</b>
4.1.4 Respecto Objetivo Específico 4.....	48
<b>CUADRO N° 04 .....</b>	<b>48</b>
4.2 Análisis de los Resultados .....	49
4.2.1 Respecto al Objetivo Especifico 1 .....	49
4.2.2 Respecto al Objetivo Especifico 2.....	50
4.2.3 Respecto al Objetivo Especifico 3.....	50
4.2.4 Respecto al Objetivo Especifico 4.....	51
<b>V. CONCLUSIONES .....</b>	<b>52</b>
<b>VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS .....</b>	<b>54</b>
6.1 Referencias Bibliográficas.....	54
6.2 Anexos .....	57



## Índice de Tablas y Gráficos.

TABLA 1.....	60
GRAFICO.....	60
TABLA 2.....	61
GRAFICO 2.....	61
TABLA 3.....	62
GRAFICO.....	62
TABLA 4.....	63
GRAFICO 4.....	63
TABLA 5.....	64
GRAFICO 5.....	64
TABLA 6.....	65
GRAFICO 6.....	65
TABLA 7.....	66
GRAFICO 7.....	66
TABLA 8.....	67
GRAFICO 8.....	67
TABLA 9.....	68
GRAFICO 9.....	68
TABLA 10.....	69
GRAFICO 10.....	69
TABLA 11.....	70
GRAFICO 11.....	70
TABLA 12.....	71
GRAFICO 12.....	71
TABLA 13.....	72
GRAFICO 13.....	72
TABLA 14.....	73
GRAFICO 14.....	73
TABLA 15.....	74
GRAFICO 15.....	74
TABLA 16.....	75
GRAFICO 16.....	75

TABLA 17.....	76
GRAFICO 17.....	76
TABLA 18.....	77
GRAFICO 18.....	77
TABLA 19.....	78
GRAFICO 19.....	78
TABLA 20.....	79
GRAFICO 20.....	79
TABLA 21.....	80
GRAFICO 21.....	80
TABLA 22.....	81
GRAFICO 22.....	81
TABLA23.....	82
GRAFICO23.....	82

## I. INTRODUCCIÓN

“En este mundo en donde vivimos que avanza a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del quehacer de la humanidad, planteara grandes retos a todos los países y a las micro y pequeñas empresas, en adelante Mype, en cuanto a diversos temas, tales como la generación de empleo, mejora de la competitividad y sobre todo el crecimiento de un país”. (Salazar ,2005).

“Haciendo una mirada al exterior específicamente a los países del viejo continente tenemos que: Las Pymes surgieron por necesidad de reconstruir toda Europa después de la SEGUNDA GUERRA MUNDIAL, ya que dejó destruida más de la mitad de la infraestructura física y económica de la Unión Europea, y necesitaban levantar toda su estructura nuevamente y de una manera rápida, y la solución para la reactivación de la economía fueron el desarrollo de las Pymes. En la actualidad, el potencial de la Unión Europea se debe al fomento y apoyo que se les da a las pymes, ya que se les considera un importante factor de creación de empleo, cuestión que al estado Europeo es de vital importancia, la creación de empleos, para el fomento de su demanda efectiva, obteniendo altos niveles de crecimiento y bienestar social. Asimismo, en los Estados Unidos, para el fomento de sus Pymes crearon el sistema de empresas incubadoras, que sigue siendo utilizado hasta la fecha, ya que los resultados obtenidos, han sido muy favorables”. (Anaya 2012).

Haciendo una mirada al exterior específicamente a los países del nuevo continente (América). tenemos que : “En América Latina y el Caribe, las Mype son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos). y la capacitación empresarial”. (Bernilla, 2006).

Haciendo una mirada en nuestro país: “En el Perú las Mype poseen escasa división del trabajo, emplean poco personal dependiente, recurriendo a menudo al aporte de los miembros de la familia y obteniendo baja rentabilidad, pero son capaces de sustentar autofinanciamiento operativo; es común que las micro y pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente para asegurar su éxito a futuro puesto que no

disponen de recursos tecnológicos, financieros ni acceso al mercado y cuentan con un pobre nivel de rentabilidad, competitividad y un marco legal que no reconoce ni ofrece incentivos para la formalización de este tipo de negocio”. (Hernández 2011).

“Las pequeñas empresas representan el 1.5% y las medianas y grandes el 0.5%. El gremio informó además que las Mype aportan el 17.8% de la producción nacional, ubicándose el 39% en Lima. Del total de empresas formales en nuestro país, las microempresas representan un 98.3%, las pequeñas 1.5%, y las medianas y grandes organizaciones un 0.2%, informó la Sociedad de Comercio Exterior. Las Mype (medianas y pequeñas empresas). -destacó el gremio- aportan el 17.8% de la producción nacional, y el 39% de ellas se ubican en Lima Metropolitana. Durante el último año, han aumentado cerca de 138 mil negocios en relación al 2011, mientras que en el período 2009-2012 se incrementaron en alrededor de 370 mil. Estos negocios emplean a casi 17.2 millones de personas, con lo que representan casi el 81% del empleo total en el país”. (Melgar, 2013).

Las características del emprendimiento y el financiamiento; constituyen una inquietud constante para todas las empresas estas puedan crecer y desarrollarse dependiendo del entorno donde interactúan.

Así tenemos que mencionar, con respecto al estudio de investigación a desarrollar. El enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las características del emprendimiento y la financiación de las Mypes del Sector Comercio- Rubro Compra y Venta de Ropa para Damas Trujillo, 2014?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar las características del emprendimiento y el financiamiento de las Mypes empresas del Sector Comercio-Rubro Compra/Venta De Ropa Para Damas-Trujillo, 2014. Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Describir las características del Emprendimiento y Financiamiento de las Mypes las del Sector Comercio- Rubro Compra y Venta de Ropa para Damas Trujillo 2014.
2. Identificar las características del financiamiento de las Mypes Sector Comercio- Rubro Compra/Venta De Ropa Para Damas-Trujillo, 2014.

La presente investigación se justifica porque permitirá conocer las características del emprendimiento que se suscita dentro de la actividad empresarial de las micro y pequeñas empresas del de las Mypes, si está sigue un crecimiento y tratamiento adecuado, la cual conlleve a que las prioridades de financiamiento sean adecuadamente tomadas para llevar un emprendimiento eficaz y eficiente dentro del contexto empresarial.

El sustento teórico del presente trabajo se basará en cuanto a la variable Emprendimiento empresarial y del financiamiento en las micro y pequeñas empresas.

## II. REVISION DE LITERATURA

### 2.1. Antecedentes

#### 2.1.1. Internacionales. -

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizados por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de nuestra investigación.

Recinos, (2011) en un trabajo de investigación sobre “EL APOYO DEL ESTADO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS, realizado en la ciudad de San Vicente, país El Salvador llegó a la siguiente conclusión. Durante épocas de crisis, las MYPES llegan a ser uno de los bastiones principales para evitar colapsos en la economía, ya que constituyen un mecanismo para absorber el exceso de fuerza laboral no absorbida y/o desechada por el sector formal; su capacidad de subsistencia en época de crisis, y a la vez, representan una fuente de ingreso alternativa a la de los salarios.

En El Salvador las MYPES es un actor clave para el crecimiento del país y tiene una fuerte incidencia en la economía como generadoras de empleo. Actualmente se contabilizan 622,377 microempresas y 13,209 pequeñas empresas, que representan un 99.4% del parque empresarial. Asimismo, absorben más del 58% de los ocupados a nivel nacional y generan cerca del 38% del valor agregado.

Un 72% de las microempresas son cuenta propia, lo que limita sus posibilidades de acceso a recursos (monetarios, técnicos y de información, entre otros) y de solucionar problemas que sobrepasen su capacidad individual.

A pesar de que en conjunto el número de establecimientos MYPE creció un 67%, los micro y pequeños establecimientos dedicados a la producción de calzado disminuyeron cerca del 97% debido a la introducción de calzado de bajo precio desde China en el mercado salvadoreño a principio de los noventa”.

**Por su parte, (Cabrera & Lausen, 2005) en México,** el rápido crecimiento de las Mype ha sido impulsado por programas que promueven el micro financiamiento, por la creación de órganos pertenecientes a la secretaría de Economía que busca

apoyar a los sectores más necesitados. Un ejemplo es el FONAES, cuyo objetivo es el impulsar proyectos productivos y empresas sociales que generen empleos e ingresos para la población.

Las Mype buscan financiamiento con proveedores con el fin de mantener en circulación operativo, ya que los recursos son canalizados directamente a su capital de trabajo. El mantener su ciclo operativo en movimiento se hace elevado las ventas y produciendo de manera constante. Es por esto que las empresas están dispuestas a dar créditos en todo sector económico. Las estadísticas de BANXICO demuestran que el 79.8% de ellas otorgan créditos a sus clientes en el último trimestre del año. La obtención de préstamo trae consigo la necesidad de un financiamiento externo, debido a la escasez de recursos propios para invertirlos en la compañía por parte del dueño.

**Juan Taveras (2005)**, decano de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Autónoma de Santo Domingo UASD – República Dominicana, en su trabajo de investigación sobre Financiamiento Bancario, llegó a la conclusión; que el éxito para la obtención continua de un financiamiento bancario y/o de un tercero, depende mucho de la seriedad y el cumplimiento por parte del cliente en las amortizaciones de sus deudas contraídas. Y dentro de su exposición relata el caso Toto Dava de nacionalidad Haitiana, quien trabajaba en un fábrica de muebles, pues era un inmigrante y narra que Dicho obrero solicitó un préstamo personal por un importe mínimo en cual pago puntualmente. Luego del tiempo fue calificando para importes mayores de préstamos y en poco tiempo decidió independizarse e instalar una modesta fábrica de muebles que creció rápidamente, daba la seriedad y cumplimiento de Toto y la calidad de la mercancía que el novel microempresario ofrecía a sus clientes y el cumplimiento para con sus proveedores -financistas. Como resultado, el gran luchador Haitiano se forjó una buena posición económica que le permitió educar con esmero a su amado hijo e invirtió también en nuevos negocios acrecentando más sus ingresos económicos.

### **2.1.2. Nacionales**

**Vargas (2005):** “Evaluó los factores que afectan el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana, precisando el papel del financiamiento, sus instrumentos y mecanismos, de acuerdo a su realidad y necesidades. Asimismo, estudió cómo mejorar la intervención de los diversos factores que se oponen al desarrollo de la eficiente formación y capacitación de los recursos humanos, como también la obsolescencia de los equipos e instalaciones, así como un adecuado mantenimiento, todos estos factores atentan contra una mayor eficiencia de la producción, dificultando el desarrollo de la mediana empresa en Lima Metropolitana”.

**Ráfaga (2009):** Por otro lado en su investigación ve el problema histórico de la Mype que es la escasa competitividad, informalidad y ausencia de Financiamiento realizado en ciudad de Cajamarca; señala “que la falta de visión de los gobiernos, que no se preocupan por fortalecer sus estructuras, es por ello que las Mype no tienen el menor incentivo para formalizarse (ya que no gastan en impuestos, ni en IGV, no pierden tiempo en abrir su negocio por demora del papeleo, etc.); y la ceguera de los gobiernos en apoyarlos es tal que sólo aparecen en campañas políticas prometiendo los cofres presupuestales que después no cumplen; se ha avanzado una brizna en la formalización, pero sin mercados y sin capacitación que futuro les espera. Otra debilidad que presentan las Mype, es que son muy sensibles a desaparecer cuando existen crisis financieras. Los estudios muestran que 7 de cada 10 Mype exportadoras mueren sobreviven 3, pero a raíz de ésta crisis es posible que el número de Mype que desaparezcan se incremente; y si analizamos que de los 3.5 millones de microempresas que existen en el país sólo exportan 3500, ni el 0.5% del total, entonces en cuánto se reduciría las microempresas con ésta crisis, es por ello que el Gobierno tiene que tomar cartas en el asunto diseñando nuevas políticas que favorezca a las Mype, no sólo cuando sobrevienen crisis, sino que el apoyo tienen que ser sostenible en el tiempo para que les permita crecer constantemente; y sobre el drawback (porcentaje de devolución a los exportadores no tradicionales por los impuestos que pagaron por sus insumos). hicieron que se incremente del 5% al 8%, acaso los beneficiados son todos los micro-exportadores no tradicionales, si sabemos que las Mype no pueden penetrar a mercados externos porque no cumplen con los requisitos mínimos”.



**Reyna (2008)** en un estudio sobre la incidencia del financiamiento y la capacitación en la micro y pequeñas empresas del sector Comercio Rubro Compra y Venta de Ropa, llega a las siguientes conclusiones: “a). La edad promedio de los conductores de las micro y pequeñas empresas fue de 50 años. b). En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. c). En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. d). En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%). y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de Mype que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. e). En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7% marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%”.

TANTAS, L. (2010), realizó una investigación no experimental, transversal y descriptiva, con una muestra dirigida de 7 MYPES de una población de 12; se aplicó la técnica de la encuesta, con un cuestionario de 23 preguntas. Los principales resultados encontrados fueron: edad promedio de los representantes legales de las MYPES estudiadas es de 40 años; el 57,1% de los microempresarios son del sexo femenino y el 42,9% tienen instrucción superior universitaria; el 42,86% recibieron crédito del sistema bancario, pagando una tasa de interés que fluctuó entre 1,5 a 3,5% mensuales; el 66,7% utilizaron el crédito recibido como capital de trabajo. El 100% de los representantes legales no recibieron ninguna capacitación previa al otorgamiento de los créditos; sin embargo, el 42,8% sí se capacitaron después del otorgamiento del crédito, siendo la capacitación en manejo empresarial. El 57,1% de las MYPES tienen entre 2 a 7 trabajadores y el 100% manifestaron que la capacitación sí mejoró la rentabilidad empresarial.

**RAMÍREZ, S. y BRACAMONTE, Á. (2009)**, en su estudio “Trayectorias de innovación en las pymes del sector Comercio: tres estudios de casos de empresas de venta de ropa para damas, dan cuenta que las pequeñas compañías sonorenses de venta de ropa, realizan innovaciones pequeñas e incrementales; por sus características, composición y los recursos que poseen es poco probable esperar innovaciones de carácter radical. El total de los dueños o personal que está a cargo de tomar decisiones en las empresas estudiadas de la localidad tienen un nivel de estudios de licenciatura, lo que les ha permitido ser más receptivos a los indicadores de competitividad. Contrario a lo que se piensa, las pequeñas empresas estudiadas están sometidas a una búsqueda constante de innovaciones; los resultados de ello se expresan a través de: su permanencia en el mercado, incremento de la zona de influencia, diversificación de productos, servicio reconocido y aumento de productividad.

### **2.1.3. Regionales**

**(Libertad, 2015)** El Gobierno Regional de La Libertad y las Municipalidades Distritales de La Esperanza y El Porvenir inauguraron en sus respectivos centros de capacitación “Mi Empresa” con equipos informáticos de apoyo a las Mype. Las nuevas aulas se ubican en la avenida España No. 1800, (instalaciones del Proind). y en los locales comunales de los gobiernos ediles

mencionados. El Banco de la Nación hace una donación de las 20 computadoras que hoy tiene este centro de capacitación y, también, a la municipalidad de Trujillo dona parte del mobiliario. El Gobierno Regional ha dado el ambiente físico y coordinará el funcionamiento con la Dirección Mi Empresa del Ministerio de la Producción a través de la Gerencia Regional de Producción. -Este es otro de los retos que hace realidad el Gobierno Regional conjuntamente con el Ministerio de la Producción y los Gobiernos Municipales para dar un apoyo multi participativo a las Mype (Micro y pequeñas empresas). y que son las que representan al 98% del empresariado privado en el país, aunque muchas de ellas aún permanecen en la informalidad. Sin embargo, con la inauguración de estas salas de capacitación y el Programa Fondo de Garantía que ha lanzado Produce las Mype aumentarán su producción y la calidad de sus productos para ingresar al mercado externo que con los tratados de libre comercio representan una gran oportunidad para el empresariado nacional. Los centros de capacitación que funcionan demuestran que cuando se trata de trabajar por el desarrollo del país no existen las diferencias y en este proyecto se han unido el gobierno nacional, regional y gobiernos locales, estos centros darán la capacitación computarizada que les permitirá a los pequeños empresarios alimentarse de los datos necesarios para mejorar sus técnicas de producción y venta y tendrán una visión panorámica de los mercados que tiene a su alcance para comercializar sus productos.

#### **2.1.4. Locales**

(Domínguez Paulini & Sánchez Llerena, 2013) Investigo sobre: relación entre la rotación de personal y la productividad y rentabilidad de la empresa.

**Cotton Textil S.A.A. – Planta Trujillo 2013** en la Universidad Privada Antenor Orrego en el año 2014 y como conclusiones: En base a este estudio se determinó, a través de la confirmación de nuestra hipótesis, que existe una relación inversa entre la rotación de personal y la productividad; sin embargo, con la rentabilidad existe una relación directa. También se determinó que el mayor problema que tiene la empresa es la rotación del personal obrero; este ha sido el principal motivo por el cual los factores como la rentabilidad y productividad tengan problemas en su manejo a lo largo de los últimos años en la empresa. Finalmente, en base a ello se buscaron soluciones a esta problemática, presentando como propuesta un programa

de retención del talento, que minimizará el problema de alta rotación con el personal obrero y fidelizará a los operarios para que no se genere un fenómeno de pérdida de valor rentable y productivo en la empresa.

El país no cuenta con estrategias o políticas de apoyo directo a las Mype ya que el supuesto apoyo lo brinda a través de la creación de leyes, pero eso no es suficiente para lograr el desarrollo y expansión de las Mype ello está comprobado la misma experiencia y situación actual lo pueden asegurar que no es suficiente la creación de leyes sino buscar medios que ataquen directamente al problema y dejen de ser solo un analgésico o un simple simular de interés.

## **2.2. Bases Teóricas**

### **2.2.1. Teoría del Emprendedor**

#### **Concepto y tipos de Emprendedor. -**

Todos más o menos tenemos una imagen mental de lo que es un emprendedor, pero paradójicamente resulta difícil dar una definición universal del mismo. Para hacernos con un concepto de emprendedor lo mejor es ver cuál es su papel en la economía y en la sociedad, ve a que se dedica y que tipos de emprendedores hay. Y para completar este concepto del emprendedor analizaremos también cuáles son sus principales atributos o capacidades esenciales; intentaremos conocer algunos mitos sobre ellos y cuáles son los principales errores en los que incurre; por que fracasan unos y tienen éxito otros, y, por último, indagaremos sobre las claves de su comportamiento. A estos menesteres vamos a dedicar estos fragmentos.

El papel del emprendedor en el desarrollo económico y social es primordial, ya que este es quien impele el proceso de creación de empresas, auténtico motor en la creación de riqueza entendida como creación de empleo, de innovación de acceso a las rentas y de transformación de riesgos en oportunidades (Campos, 1997). Para este autor, la existencia de paro se debe más a la escasa creación de empleo que el propio incremento natural de la población laboral o a la propia destrucción de puestos de trabajo, con lo que un factor fundamental y difícilmente sustituible de la generación de empleo es la acción empresarial, y más concretamente a través de la puesta en marcha de nuevos proyectos empresariales

como nuevas empresas, en cuanto a la innovación, añade el autor, el emprendedor, en su búsqueda sistemática de oportunidades, de crear un valor para el cliente, de mejorar la calidad y la disponibilidad, etc.. precisa introducir novedades, mejorar, crear..., en suma, innovar, además, toda empresa crea riqueza para sí y para la sociedad, como se pone de manifiesto en la propia participación del empresario y de los inversores en los beneficios generados por la empresa y en el acceso a los puestos de trabajo y a sus rentas por parte de quienes son. empleados en ellas, si bien hay que tener en cuenta que la creación de riqueza por parte de las empresas exige la asunción de riesgos y su transformación en realidades, y esta actuación también corresponde al empresario emprendedor (ídem). De hecho, no puede abordarse el estudio sobre creación de empresas sin el estudio simultáneo del emprendedor, en nuestro caso persona física sola o en grupo que se decide a crear una empresa, cuyo tamaño será en la mayoría de los casos pequeño o muy pequeño (microempresas).

La importancia del emprendedor creador de pequeñas empresas (y sobre todo microempresas y empresas individuales) se pone de manifiesto de muy distintas maneras. Como señala Gibb (1988), estos emprendedores juegan un papel destacado en el proceso innovador, porque actúan como vehículos de procesamiento de nuevas oportunidades, proporcionan un medio de acercamiento a mercados fragmentados, previenen la despoblación en zonas rurales evitando el éxodo de su población hacia las grandes urbes, son la base del surgimiento de una clase media que contribuye a la estabilidad económica y social realzando la uniformidad en la distribución de la renta, y contribuyen, con la creación y desarrollo de las nuevas empresas, sobre todo pequeñas, a distintos objetivos de la política económica tales como pleno empleo, , crecimiento e innovación, estabilidad de precios, estabilidad en la balanza de pagos equilibrio social y fomento de oportunidades.

Así pues, un emprendedor puede concebirse de muy diferentes maneras según las funciones que se le asignen, de ahí que podamos encontrar muy distintas definiciones o concepciones. No obstante, para nosotros, que nos centramos en el campo de creación de nuevas empresas y, por extensión, a la puesta en marcha de nuevos proyectos desde una empresa (empresaria) ya existente, los

emprendedores son “individuos que innovan, identifican y crean nuevas oportunidades de negocios, reuniendo y coordinando nuevas combinaciones de recursos para extraer los máximas beneficios de sus innovaciones en un entorno incierto” (Amit, Glosten y Muller 1993: 817). Muchas de estas nuevas oportunidades de negocio se aprovechan a través de nuevas empresas creadas para tal fin.

### **Tipos de emprendedores:**

#### **Según Patrick Liles de la escuela de Harvard**

- No todo lo que vemos como emprendedores lo son, y que una gran mayoría acaban fracasando en el intento o en los primeros años.

#### **Según (Nueno, 1994):**

- Emprendedores marginales
- Emprendedores con potencial personal
- Emprendedores con verdadero potencial

#### **Según Bhide (1996)**

- Emprendedores especulativo
- E. De forma de vida o superviviente
- E. De plusvalia
- E. de Futuro

## **Capacidades, cualidades y atributos del emprendedor**

¿Qué caracteriza a un emprendedor? ¿Cuáles son sus principales capacidades, cualidades o atributos? Se han realizado a lo largo de los años

Infinidad de estudios que pretenden identificar las capacidades esenciales o atributos que debe poseer un emprendedor para tener más probabilidades de éxito en su actividad de creación y desarrollo de una empresa. Conocer estos atributos es de gran interés para el emprendedor tanto presunto o en ciernes como para el que ya ha emprendido nuevas acciones empresariales o de negocios, pues muchas de ellas se pueden desarrollar o potenciar con formación y entrenamiento adecuados.

Pero antes de entrar a enumerar y explicar cuáles son las capacidades o atributos ideales que ha de poseer un emprendedor, debemos hacer algunas advertencias. Con carácter general debemos tener en cuenta que los estudios sobre emprendedores que pretenden definirlos reflejan frecuentemente las preferencias personales de sus autores, y se realizan desde la perspectiva del objeto de la investigación (Sexton y Bowman-Upton,1991): así la mayoría de los estudios se centran exclusivamente en colectivos específicos de emprendedores, por ejemplo, en emprendedores innovadores.

(March, 1998), mujeres (Moore y Buttner, 1997), colectivos universitarios (Koh, 1996) o, los más numerosos, en emprendedores de éxito (Olamendi, 1998; Garavan y O' Cinneide, 1994; Gray y Cyr, 1993; Nuño, 1994; Roberts, 1991; Gibb, 1998; Hawkins y Turla, 1987; entre otros). En este último caso, a pesar de los numerosos estudios e investigaciones que se han llevado a cabo y de la mejora de los instrumentos de medida, no podemos todavía afirmar que exista un vínculo entre un determinado perfil (conjunto de características o capacidades) y el emprendedor de éxito. Por eso, aun pudiendo pecar de exhaustivos, optamos por mostrar una gama de estudios y compendios de atributos del emprendedor, para después extraer aquellos que son más iterados y destacados por los distintos estudios.

A continuación, exponemos cuales son para algunos de los principales investigadores estudiosos del emprendedor, los atributos o capacidades más destacables y necesarias:

### **Grupo 1. Capacidades personales**

- Ambición
- Visión y proyecto de futuro
- Planificación
- Tenacidad
- Esfuerzo
- Orientación al mercado
- Toma de decisiones
- Iniciativa. Actitud proactiva
- Gestión del riesgo
- Creatividad
- Gestión del tiempo
- Dominio del stress
- Actitud mental positiva
- Capacidad para sobreponerse al fracaso
- Cultura emprendedora

### **Grupo 2. Capacidades Comerciales**

- Facilidad para las relaciones sociales
- Habilidad de conversión
- Negociación
- Venta
- Código ético
- Corporativismo
- Simpatía

### **Grupo 3. Capacidades organizativas**

- Selección de personal
- Liderazgo
- Organización y delegación



- Motivación de los empleados
- Ecologismo

Así pues, se impone hacer algún tipo de compendio que recoja las capacidades o atributos más significativos en cuanto a su iteración en los diversos estudios. En este sentido optamos por el compendio efectuado por el profesor Veciana (1996), que destaca como capacidades esenciales del emprendedor las siguientes: perspicacia (o alterness), proactividad, ambición y pasión, toma de decisiones en la ambigüedad y la incertidumbre, espíritu de riesgo, capacidad de aprender de la experiencia, reducción de la complejidad y capacidad para desarrollar nuevos sistemas.

### **Teoría Del Emprendimiento Empresarial**

(Flores, 2007) “Teoría del desarrollo y la formalización de las unidades empresariales”

En esta teoría Julio Flores da a conocer “Una manera de describir el desarrollo y la formalización de las unidades empresariales, dentro de la actividad económica. Después de observar una gran cantidad de investigaciones y conocimientos de sentido común sobre la forma en que las organizaciones más importantes lo están haciendo”

Esta teoría, se basa en ingredientes básicos para garantizar la posibilidad de éxito a un negocio, se debe tener conocimiento técnico, oportunidad, contactos personales, recursos, clientes con pedidos que sirven para poder asumir las etapas en el proceso de formación de una empresa, estas etapas las podemos mencionar, según Gibbs en su artículo Stimulating new business development, en el cual propone seis etapas básicas, fija objetivos para cada etapa, desglosa las actividades fundamentales de cada una y establece las necesidades e desarrollo y aprendizaje para cada una de ellas. Este esquema es tan detallado y simple que se explica por sí mismo:

Según Gibbs, las etapas para la formación de una empresa en la cual tiene intervención el emprendedor son:

- a) Adquirir motivación y generar ideas.
- b) Establecer tamaño visible y recursos necesarios.
- c) Negociar la entrada.
- d) Nacimiento
- e) Supervivencia

A continuación, explicaremos cada una de ellas:

#### **a) Adquirir motivación y generar idea**

Cualquier actividad empresarial, como todo en esta vida, tiene un principio y aunque puede resultar ingenuo pensar que una empresa es exclusivamente la materialización de la idea de un empresario, pues su complejidad desborda las capacidades de cualquier persona, si es históricamente cierto que todas las empresas tuvieron su primer origen en la mente de una persona cuyo objetivo era convertir una idea en un producto o servicio que la gente adquirirá, esperando obtener beneficios y arriesgando, si era su propio capital para conseguirlo.

Por lo tanto, en el origen de toda actividad empresarial existen dos elementos básicos que resultan imprescindibles: una persona y una idea básica. El desarrollo posterior de este binomio determinara la positiva o negativa evolución en el tiempo de la actividad empresarial que su confluencia genere

#### **b) Establecer tamaño visible y recursos necesarios:**

¿Qué significa hablar de “pequeñas empresas” ¿Un restaurante de barrio o un negocio comercial, son evidentemente pequeñas empresas, y es claro que General Motors no lo es? Pero hay una gran diversidad de tamaños de las pequeñas empresas en el continuo de sus dimensiones. Se han realizado muchos esfuerzos para definir a las pequeñas empresas, utilizando criterios tales como el número de empleados, volumen de ventas y valor de los activos. Pero no hay una definición aceptada o convenida por todos. Las normas de tamaño son básicamente arbitrarias, y se adoptan para cumplir con un propósito en particular.

**c) Negociar la entrada:**

Identificar y evaluar una oportunidad de negocio, o sea, la producción de un bien o la prestación de servicio específico para un mercado específico en una forma y momento dados es una de las labores más difíciles, y en la que el empresario claramente se distingue del resto de las personas. El empresario es una persona que vive atento a las oportunidades. Más adelante se verá que existen diferencias significativas entre ideas de negocio y oportunidades de entrada, y que al paso de la primera de ellas a la segunda exige un proceso de análisis y desarrollo muy cuidadoso.

**d) Nacimiento:**

La complejidad económica actual y la rapidez en los cambios y hábitos del entorno económico van dejando huecos cada vez más reducidos a las personas que confían su futuro empresarial exclusivamente a la intuición o a la improvisación empresarial, pero lo cierto es que casos como los citados han existido y existen. Los únicos requisitos que deben ser asumidos por toda persona con voluntad de ser empresario son: la disposición a arriesgar (incluso en las figuras de autoempleo aparece el riesgo o la incertidumbre como elemento destacado) y la esperanza de obtención de beneficios.

En segundo lugar, es imposible, conocer como surgen las ideas en las mentes de los futuros empresarios, pero, en función de los relatos de las personas que en su momento fueron candidatos a empresario, puede afirmarse que la cobertura es extensa y variada, tanto en los enfoques generales como en sus matices.

**e) Supervivencia:**

Es humano que las ideas personales que se nos ocurren las consideremos importantes, quizás geniales o inimitables. Es difícil que veamos defectos importantes al enfoque empresarial de nuestro proyecto y que consideremos un efecto de la envidia o del desconocimiento los comentarios negativos que un tercero pueda efectuar sobre nuestra idea. Incluso, cuantas más vueltas le demos en nuestra mente, corremos aún más el riesgo de subestimar los aspectos negativos y sobrevalorar los aspectos positivos. Si caemos en estos defectos comenzamos mal.

### **2.2.2. Teoría del financiamiento**

En la actualidad las organizaciones en general tienen un obstáculo que en ocasiones puede ser nefasto para su consolidación y mantenimiento en el mercado, esta barrera es la financiación de sus actividades de operación.

La provisión de financiamiento eficiente y afectivo ha sido reconocida como un factor clave para asegurar que aquellas empresas con potencial de crecimiento puedan expandirse y ser más competitivas. Dentro de un mercado tan competitivo como el que se presenta en estos momentos, obtener recursos es sumamente difícil, por ello es necesario analizar algunos de los factores que pueden llegar a ser relevantes en este análisis para obtener capital (Trujillo, 2010).

Las condiciones cambiantes de la economía plantean a las empresas del medio, la necesidad permanente de utilizar recursos financieros para el desarrollo y eficientización de sus actividades. Esto significa que deben disponer de fondos para adquisición o utilización de activos entre otras actividades. En la mayoría de los casos, las empresas encuentran sus necesidades de capital no adecuadas, es decir que sus fondos propios no le son suficientes por lo que deben buscar distintas fuentes de financiación adicionales. Las decisiones acerca del mix entre capital propio y ajeno, es decir, instrumentos de deuda versus instrumentos de capital, es lo que se conoce como: Estructura financiera de la empresa (Portal Pymes Mendoza, 2008).

Para asegurar el crecimiento de las empresas, unas se endeudan, otras emiten acciones y otras recurren a las reservas de autofinanciamiento cómo explicar estas diferentes prácticas si se supone que la regla de decisión en materia de financiamiento es la de seleccionar las fuentes menos costosas, en efecto, existe una gran variedad de selecciones y a su vez muy complejas, tanto al nivel práctico como a nivel de su concepción teórica; lo que explica en parte la ausencia de consenso sobre la cuestión. 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 (Sarmiento, 2010).

Sin embargo, cuanto más se endeuda la empresa más se incrementa la probabilidad de enfrentar problemas financieros, de los cuales el más grave es la quiebra.

Por otro lado, Alarcón, (2011)., 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 —RP y —RA. 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 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, 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, plantean sobre ella: —La rentabilidad esperada de las acciones ordinarias de una empresa endeudada crece proporcionalmente al ratio de endeudamiento, expresada en valores de 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, 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 (Alarcón, 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 grande 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”, (24 Option.com, 2014).

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”. (Vargas, 2005).

Es por ello, que en nuestros países existe un gran número de instituciones de financiamiento de 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”. (Pérez y Capillo, 2011).

### 2.2.3. Teorías de la Mype

(Sunat, 2015) En la actualidad la legislación acerca de las MYPE, está comprendida dentro de la LEY DEL IMPULSO AL DESARROLLO PRODUCTIVO Y AL CRECIMIENTO EMPRESARIAL, recogida en el Texto Único Ordenado, aprobado mediante el D.S. N° 013-2013-PRODUCE, publicado el 28 de diciembre de 2013. En ese sentido se han integrado las leyes N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las leyes N° 29034, N°29566, N°29903 y la N° 30056.



## **Características de las MYPE :**

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

1. Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
2. Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
3. Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

“El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. 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”.

## **2.3. Marco Conceptual**

### **2.3.1. Definiciones del Emprendimiento.**

Diversos autores como Grebel (2003), Filion (2003) y Kruger (2004): “Consideran que el concepto de emprendedor tiene su origen en Francia donde se denominaba como entrepreneurs a las personas que llevaban a cabo actividades importantes para el reino (conquistas, acciones militares, etc)”.

Sin embargo, Cantillon (1755) “fue quien primero enfocó este concepto a las actividades económicas partiendo de la clasificación de los agentes económicos en tres grupos diferenciados: Propietarios de la tierra, Prestamistas y Emprendedores”.

Según Grebel (2003) “mientras que los primeros y segundos agentes presentan un papel pasivo en el desarrollo económico, el emprendedor se considera un agente activo que permite la conexión entre la oferta y la demanda. Al mismo

tiempo el emprendedor toma decisiones económicas basadas en la incertidumbre”.

Vara (2007) considera que de acuerdo al modelo de Cantillon (1755), “el emprendedor es un agente que compra una materia prima a un precio cierto para transformarla y venderla a un precio incierto. Por tanto, este agente económico se caracteriza por asumir el riesgo de aprovechar una oportunidad para generar una utilidad que le beneficia”.

Ante estas ideas Turgot, en 1803 Jean-Baptiste Say realizó un estudio haciendo una distinción entre el capitalista y el emprendedor, así como entre el proveedor de capitales y el coordinador del proceso de generación de riqueza.

**De acuerdo a Filion (2003)** Say, asocia al emprendedor con “la innovación al considerarlo un agente de cambio. Así Say fue el primero en definir el conjunto de parámetros de lo que hace el emprendedor en su sentido actual (por ello muchos lo consideran el iniciador del estudio del emprendimiento). Herbert y Link (1988) nos dicen que Say construyó su teoría en un proceso de dos etapas:

1. En la primera se observa el comportamiento del emprendedor desde una perspectiva empírica.
2. Posteriormente, se reducen las observaciones a un marco teórico que explica los procesos de acuerdo a las circunstancias particulares que conlleva la actividad emprendedora. Por su parte, Kruger (2004) cree que, si bien Cantillon es el primero en incluir el concepto de emprendedor dentro de la teoría económica, Say fue el primero en darle un papel predominante en el proceso de desarrollo. Aunque para Kruger (2004) el desarrollo del emprendimiento se debe principalmente a Schumpeter (1912) que asocio de forma importante los conceptos de emprendimiento e innovación enfocados al desarrollo económico.

En torno al concepto desarrollado por Cantillon (1755) se dieron posteriormente diversos desarrollos sobre el concepto y características de los emprendedores. Por ejemplo, Baudeau considera que el emprendedor es quién tiene la capacidad de procesar información y transformarla en conocimiento, constituyéndose como su principal medio de actuación. Para Turgot el emprendimiento es el resultado de una decisión tomada por un capitalista (comprar tierra, prestar o arriesgar). Para Say la función del emprendedor consiste en entender la forma en que funcionan

los procesos y el mercado, y luego, transferir ese entendimiento a la configuración de productos comercializables que satisfagan las necesidades de la demanda”.

Por su parte Schumpeter (1911) considera que “el emprendedor es un agente de cambio económico, que introduce innovaciones en los mercados lo cual origina desequilibrios temporales en los mismos, y esto a su vez induce a un cambio estructural de las actividades productivas presentes. Entre las caracterizaciones que definen al emprendedor en diversos artículos especializados hemos encontrado que se trata de un individuo innovador que no necesariamente es quién descubre los conceptos o los inventa, sino principalmente los desarrolla dentro del proceso de inserción de los mismos en la realidad económica. Así, la innovación es la principal.

1. En la primera se observa el comportamiento del emprendedor desde una perspectiva empírica.
2. Posteriormente, se reducen las observaciones a un marco teórico que explica los procesos de acuerdo a las circunstancias particulares que conlleva la actividad emprendedora”.

**Por su parte, Kruger (2004)** cree que, si bien Cantillon es el primero en incluir el concepto de emprendedor dentro de la teoría económica, Say fue el primero en darle un papel predominante en el proceso de desarrollo. Aunque para Kruger (2004) el desarrollo del emprendimiento se debe principalmente a Schumpeter (1912) que asocio de forma importante los conceptos de emprendimiento e innovación enfocados al desarrollo económico.

**Cantillon (1755):** “Se dieron posteriormente diversos desarrollos sobre el concepto y características de los emprendedores. Por ejemplo, Baudeau considera que el emprendedor es quién tiene la capacidad de procesar información y transformarla en conocimiento, constituyéndose como su principal medio de actuación. Para Turgot el emprendimiento es el resultado de una decisión tomada por un capitalista (comprar tierra, prestar o arriesgar). Para Say la función del emprendedor consiste en entender la forma en que funcionan los procesos y el mercado, y luego, transferir ese entendimiento a la configuración de productos comercializables que satisfagan las necesidades de la demanda”.

**Por su parte Schumpeter (1911)** considera que “el emprendedor es un agente de cambio económico, que introduce innovaciones en los mercados lo cual origina desequilibrios temporales en los mismos, y esto a su vez induce a un cambio estructural de las actividades productivas presentes.

Entre las caracterizaciones que definen al emprendedor en diversos artículos especializados hemos encontrado que se trata de un individuo innovador que no necesariamente es quién descubre los conceptos o los inventa, sino principalmente los desarrolla dentro del proceso de inserción de los mismos en la realidad económica. Así, la innovación es la principal herramienta que garantiza el éxito del emprendedor, es decir, el emprendedor es el sujeto de la actividad innovadora y la iniciativa pudiéndosele descubrir o encontrar en cualquier nivel jerárquico de la organización formal e informal de las empresas”.

**Según Freire, Gibbs, y Graña** para caracterizar al emprendedor se han definido tres conjuntos de características que determinan en conjunto su éxito y son: “1. Los deseos y Actitudes, 2. Los Factores de Personalidad que determinan la dimensión interna del ser y 3. los conocimientos técnicos específicos aplicados en la etapa de preincubación.

Aunque la mayor parte de los trabajos que se venían analizando referentes a la creación de empresas se enfocaban al periodo de incubación (empresas nacientes), el Modelo GEM ha enfatizado en la importancia de considerar las características de los emprendedores y el proceso de creación que se inicia mucho antes que una empresa se ponga en funcionamiento.

Con respecto los perfiles psicológicos del emprendedor podemos decir que es un individuo no sólo visionario de las oportunidades, sino que sus ideas las ejecuta. También el emprendedor (en su papel visionario) ve lo que otros no ven pero que existe en el entorno inmediato. Es capaz de transformar esas ideas o visiones en hechos concretos. Propone soluciones pragmáticas y sencillas a situaciones complejas que llega a descifrar y dominar. Además, las acciones del emprendedor no afectan solamente la generación de una nueva idea o tipo de ejecución en forma puntual, sino que se manifiesta su acto de emprendimiento a lo largo de todo el proceso.

Un emprendedor al ser una persona de creación, invención, descubrimiento e innovación necesariamente transforma bienes y servicios; procesos; crea o se expande en el mercado y por lo tanto, crea valor. Aunque dicho valor no siempre es económico o financiero, pues existe una clase de emprendedor social sin ánimo de lucro que crea otro tipo de valores. Pero al final sea el emprendedor social sin ánimo de lucro que crea otro tipo de valores. Pero al final sea, sea el emprendedor lucrativo o no, siempre crea valor agregado por el sólo acto de su actividad innovadora. Así la creatividad, invención, etc. se presentan como los impulsores del acto de emprendimiento.

El acto de emprendimiento es transformar los recursos tangibles e intangibles con miras a crear cualquier tipo de riqueza, lícita o ilícita; social, altruista o lucrativa, etc. También emprender es el arte o técnica para transformar una idea en realidad. Es la capacidad de compromiso por encontrar soluciones sencillas a problemas complejos. Es la aptitud de buscar los diferentes recursos necesarios para crear, inventar, descubrir o innovar nuevas formas de solucionar problemas de su entorno específico.

Con respecto a la actividad emprendedora que tiene fines de lucro, se convierte en una de las variadas formas de emprendimiento conocido como emprendimiento económico y definido por Selamé (1999) como la combinación de factores productivos para el desarrollo de un proceso que transformará determinados bienes y servicios en nuevos bienes y servicios que serán, de acuerdo a una serie de características, de mayor valor, todo ello con la resultante del logro de algún margen de utilidad o ganancia”.

Uno de los puntos clave de los modelos de emprendimiento es estudiar sus procesos y las características sobre la personalidad y el entorno en que se desarrolló el emprendedor. A esto le hemos denominado respectivamente en este proyecto: variables endógenas y exógenas del emprendimiento. Dentro de los estudios realizados sobre el emprendedor y su acto de innovación se reconocen dos líneas principales de investigación basadas en el enfoque que caracteriza el objeto central del estudio:

El enfoque psicológico del emprendedor, y

El enfoque sociológico del emprendedor y emprendimiento.

El enfoque psicológico establece “que los emprendedores son agentes con características innatas o adquiridas en los primeros años de vida diferentes a las del resto de las personas y trabaja sobre el supuesto que el emprendedor nace y no se hace. En cambio, el segundo enfoque considera que las características del emprendedor son adquiridas a lo largo de su vida mediante un proceso de socialización donde interactúan una serie de factores económicos, sociológicos, psicológicos, culturales, etc. (variables más bien de tipo exógeno). Así, desde una perspectiva que incluye elementos sociológicos y culturales es posible pensar en una instancia de análisis más amplia, considerando que la creación de nuevas empresas puede ser mejor entendida en términos de: vivencias personales (origen familiar, educación, experiencia ocupacional previa, estilo de vida, estructura de clase, etc.) y el entorno en el que el nuevo emprendimiento se implantará (ambiente facilitador, cultura empresarial)”.

**Al respecto, O’Farrel (1986)** sostiene “que las influencias sociales, culturales e institucionales pueden estimular (o desestimular) las conductas emprendedoras. Tanto Hagen (1962) como McClelland (1960) consideran al emprendedor con una personalidad creativa movida por una alta necesidad de logro. Sin embargo, su análisis incorpora con más fuerza el aspecto social y sus efectos sobre la personalidad emprendedora. Desde nuestro punto de vista ambos enfoques son válidos y se complementan o interactúan simultáneamente en cierto perfil de emprendedores. Con respecto a la RSE, existen un extraordinario número de definiciones de RSE difundidas y publicadas en los últimos años en que tomó auge este tema. Sin embargo, Gaspar (2003) considera que es relevante mencionar que existen tres aspectos importantes que debe ser tomado en cuenta en cualquier definición de RSE y son: El enfoque de las tres líneas de base: las compañías toman en cuenta no sólo los resultados financieros de sus actividades, sino también los impactos sociales y ambientales de sus operaciones. Sentido de los negocios: las actividades RSE benefician no sólo a la sociedad en su conjunto sino también a las compañías que se comprometen con las estrategias RSE. Tal como la describen en OECD, la RSE involucra la búsqueda de un equilibrio efectivo entre negocios y las sociedades en las cuales

operan y dependen” se refiere a la RSE como las acciones que realizan las empresas para nutrir y mejorar su relación simbiótica. Establecimiento de políticas y procedimientos: la RSE contempla una serie de acciones que deben ser integradas en las operaciones principales de la organización. Este factor es importante para desarrollar estrategias que sean exitosas para convertir los principios generales en respuestas operativas y efectivas.

Es importante, establecer la diferencia entre filantropía y RSE. Mientras la Filantropía es una actividad realizada con fines meramente caritativos, donde la empresa no recibe un retorno, la RSE es una estrategia competitiva de sostenibilidad y legitimidad de la empresa, basada en que su fortaleza depende en gran parte del desarrollo social de la comunidad donde se establece. De esta manera, la empresa desarrolla una actuación proactiva, ofreciendo empleo estable, manteniendo relaciones armónicas con sus miembros y con la sociedad, y llevando a cabo una gestión sustentable desde el punto de vista ambiental. Por otra parte, Existen diversas áreas específicas relacionadas con la RSE las cuales se agrupan de acuerdo con cuatro áreas fundamentales: (1) Gobierno Corporativo, (2) Medio Ambiente, (3) Temas Laborales, y (4) Compromiso de las partes Interesadas”.

El Consejo Mundial para el Desarrollo Sostenible mejor conocido como: “World Business Council on Sustainable Development (WBCSD), es una red de 160 empresas internacionales de más de 30 países promovida por el empresario suizo Stephan Schmidheiny durante el período previo a la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Medio Ambiente y Desarrollo en 1992. El WBCSD considera que la Responsabilidad Social Corporativa es un elemento clave para un futuro sostenible. Desde 1997 el WBCSD ha impulsado una serie de diálogos de “stakeholders” o partes interesadas en todos los continentes con el fin de fomentar el debate sobre RSE. Los resultados de este proceso se recogen en los documentos “Corporate Social Responsibility: Meeting Changing Expectations” (1999), “Corporate Social Responsibility: Making Good Business Sense” (2000) y “Corporate Social Responsibility, The WBCSD’s Journey” (2002). En estos dos últimos documentos, el WBCSD, aproxima una definición de la RSE como el “compromiso de las empresas de contribuir al desarrollo económico sostenible, trabajando con los empleados, sus familias, la comunidad local y la sociedad en

general para mejorar su calidad de vida”.

“En 1995 la Organización Internacional para la Estandarización, a partir de los compromisos adquiridos en el año 1992 en la Cumbre de la Tierra realizada en Río de Janeiro Brasil, emitió una norma para Medio Ambiente (ISO 14000). Esta norma es un conjunto de documentos de gestión ambiental que una vez implantados, afecta todos los aspectos de la gestión de una organización en sus responsabilidades ambientales. Se propone ayudar a las organizaciones a mejorar sistemáticamente el comportamiento ambiental y las oportunidades de beneficio económico de las personas. Los estándares son voluntarios, no tienen obligación legal de acatarlos las empresas. Tampoco se establecen metas cuantitativas en cuanto a niveles de emisiones o métodos específicos de medir las emisiones contaminantes. Por el contrario, ISO 14000 se centra en la organización para proveer un conjunto de estándares basados en procedimientos desde las que una empresa puede construir y mantener un sistema de gestión ambiental. Parte de la idea de que cualquier actividad empresarial que desee ser sostenible en todas sus esferas de acción, tiene que ser consciente que debe asumir en un futuro una actitud preventiva, que le permita reconocer la necesidad de integrar la variable ambiental en sus mecanismos de decisión empresarial”.

Otro documento importante es el de “Temas Laborales: SA 8000”, publicado en el año 1997 y revisado en el año 2001. Este documento fue desarrollado por una organización estadounidense llamada “Responsabilidad Social Internacional” (Social Accountability International - SAI). Se fundó con el propósito de promover mejores condiciones laborales. La certificación SA8000 se basa en normas internacionales como “la Declaración Universal de los Derechos Humanos” de Naciones Unidas y la “Convención Internacional sobre los Derechos del Niño” de la ONU. La norma SA 8000 establece pautas transparentes, medibles y verificables para certificar el desempeño de las empresas en nueve áreas esenciales que incluyen: trabajo infantil, trabajo forzado, higiene y seguridad, libertad de asociación; discriminación, prácticas disciplinarias, horario de trabajo, remuneración, gestión.

Existe también la Organización Internacional para la Estandarización (ISO). “A través de su documento en proceso de desarrollo denominado: ISO 26000, se



propone ser una guía que emitirá lineamientos en materia de Responsabilidad Social. Complementando además la ISO se designó a un Grupo de Trabajo ISO en Responsabilidad Social (WG SR) liderado por el Instituto Sueco de Normalización (SIS por sus siglas en inglés) y por la Asociación Brasileña de Normalización Técnica (ABNT) que publicará la certificación en el 2010. Sin embargo, la ISO 26000 no tiene el objetivo de ser certificatoria, regulatoria o de uso contractual.

Prácticas de Manejo. Éstas se extienden a lo largo de todas las actividades del negocio e incluyen un amplio grupo de prácticas de manejo que se ha diseñado para mejorar prácticamente todos los aspectos del ciclo de vida del producto, en forma continua.

Por su parte la Asociación Americana de la Industria de la Confección emitió su documento titulado: Worldwide Responsible Apparel Production (WRAP) La WRAP es una organización fundada en 1997 por American Apparel and Footwear, con el fin de monitorear y certificar que las plantas manufactureras de la industria de la confección cumplan con estándares específicos tales como: cumplimiento de las leyes laborales y regulaciones del lugar de trabajo, prohibición del trabajo forzoso, prohibición del trabajo infantil, prohibición del abuso laboral, compensación y beneficios, horas laborales, prohibición de discriminación, salud y seguridad, libertad de asociación, medio ambiente, seguridad y cumplimiento con los consumidores.

Con lo que respecta al sector financiero, en octubre de 2002, la Corporación Financiera Internacional (IFC) del Banco Mundial convocó a una reunión con diversos bancos para discutir algunas formas de desarrollar políticas ambientales que pudieran ser aplicadas a todos los sectores de la industria. A estos trabajos se les denominó: Principios de Ecuador. Los bancos presentes decidieron desarrollar un marco orientado a verificar los riesgos ambientales y sociales en la financiación de proyectos. En 2003 fueron publicados los Principios de Ecuador y revisados en el año 2006.

Aquí se establece que las entidades financieras que acojan sus deben asegurarse de que los proyectos que financien sean desarrollados con responsabilidad social,

reflejando prácticas sanas ambientales. También los bancos deben asegurarse a través de convenios con los prestatarios que garanticen el cumplimiento de las normas definidas y en caso de incumplimiento cancelar el financiamiento. Al igual que otros instrumentos, los principios de Ecuador no definen el concepto de RSE, pero sus lineamientos incluyen algunas áreas de la RSE”.

En general cada día surgen más documentos en el ámbito local, nacional e internacional y la cuestión persiste en si es una moda o un real cambio ante el extraordinario incremento de problemas sociales y medioambientales. Por otra parte, existe una corriente a la que nos adherimos en el sentido de que estos conceptos siempre han estado presentes en el desarrollo del pensamiento económico desde hace siglos.

### **2.3.2. Definiciones 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”. (Definición, 2011).

“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”. (Pérez & Capillo, 2011).

### **2.3.3. Definición de Micro y pequeñas empresas.**

La Micro y Pequeña empresa es definida “como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto de desarrollar actividades de extracción,

transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Según el BCRP generan el 64% del empleo en el Perú, por ello su importancia en el incentivo de las empresas que otorgan micro financiamiento”.

El Decreto Legislativo 1086 y su TUO señalan que

- Microempresas, cuando cuenta con uno hasta 10 trabajadores y sus ventas anuales máximas son de hasta 150 UIT
- Pequeña empresa, cuando cuenta con 1 hasta 100 trabajadores y sus ventas anuales máximas de hasta 1700 UIT.

Por su nivel de endeudamiento con el sistema financiero, según SBS:

- Microempresa, con un nivel de endeudamiento menor de S/. 20,000
- Pequeña empresa, con un nivel de endeudamiento de S/. 20,000 hasta s/. 300,000.

“En Setiembre de 1998 se llevó a cabo el primer Foro Internacional de Sociedades de Caución Mutua y Sistemas de Garantías para las MYPE, en la ciudad de Burgos, España. Participaron países como España, Portugal, Brasil, Argentina, Uruguay, Chile, Perú, Colombia, Venezuela, México y República Dominicana. En este evento se trataron temas relacionados a la convivencia de crear y/o profundizar una corriente de opinión sobre ¿Qué se entiende por MYPE?. Se llegó al consenso de que se trata de una abreviatura que tiene una aplicación indistinta de acuerdo con la utilización que cada Estado adopte o aquel que los interlocutores tengan a bien en considerar. Por ejemplo: en Europa se utiliza las siglas "MYPE" para identificar a las Micro y Pequeñas Empresas; en los otros países, se utilizaría la abreviatura que resulta más aplicable a sus realidades como por ejemplo Pequeñas y Medianas empresas-PYMES”. (USMP, 2013).

Debemos tener presente que la Ley MYPE tiene cerca de 10 años de existencia, no habiendo logrado su objetivo, a pesar de que dicha ley fue mejorando en sus beneficios a la Micro y Pequeña Empresa. El 03-07-2003 se aprobó la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, siendo reglamentada posteriormente según la: (Sunat, 2011).

Publicada el 3 de Julio del 2003, estaley es modificada por las leyes 28851 y 29034. Siempre con el propósito de incentivar a la formalización de las micro y pequeñas empresas se expide el Decreto Legislativo N° 1086 Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente del 10 de julio de 2008, como ésta última norma modifica las anteriores fue necesario que se expidiera una norma que permitiera el cumplimiento de las disposiciones aprobadas. Con este propósito se expido el

Decreto Supremo N° 007-2008-TR, que aprueba el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del acceso al Empleo Decente y con Decreto Supremo N° 008-2008-TR, se aprueba el Reglamento del TUO de la Ley, esto es el Decreto Legislativo 1086. “Esta Ley considera que las micro y pequeñas empresas, tienen un régimen especial en el tributario, en el laboral e inclusive se puede señalar que estas empresas pueden acogerse a la Ley General de Sociedades, a la Ley de Empresa de Individual de Responsabilidad o actuar como persona natural es el caso de la micro empresa”. (USMP, 2013).

Y últimamente la **Web Capital, (2013)**. “Indicó que el martes 02 de Julio de 2013 se publicó la Ley 30056 que Modifica diversas Leyes para facilitar la Inversión, Impulsar el Desarrollo Productivo y el Crecimiento Empresarial”.

El Título II de la Norma en mención modifica la denominación original de la Ley MYPE de la norma por el de Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial” en adelante la Nueva Norma).

Las Principales modificaciones a la LEY MYPE son:

1. La Nueva Norma sólo utiliza como parámetro para determinar quiénes deben ser considerados Micros, Pequeñas o Medianas Empresas los volúmenes de ventas anuales, descartando como criterio el número de trabajadores que utilizaba la norma original.

2. La Nueva Empresa considera:

Micro Empresa: Ventas Anuales hasta un máximo de 150 UIT (555 mil nuevos soles).

Pequeña Empresa de 150 UIT (555 mil nuevos soles). hasta 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles).

Mediana Empresa de 1,700 UIT (6 millones 290 mil soles). hasta 2,300 UIT (8 millones 510 mil soles).

3. La Nueva Norma establece que el Régimen Laboral Especial contemplado en la Ley MYPE es de naturaleza permanente y sólo aplicable a las micro y pequeñas empresas no a la mediana empresa.
4. La Nueva Norma prorroga por tres años el Régimen Laboral Especial de la microempresa creado mediante ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. La norma permite que las microempresas, trabajadores y conductores puedan acordar por escrito, durante dicha prorroga, su acogimiento al régimen laboral regulado por el Decreto Legislativo 1086- Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, LEY MYPE.
5. EL Registro de Micros y Pequeñas Empresas (REMYPE)., administrado por el Ministerio de Trabajo, a partir de la reglamentación de la Nueva Norma será Administrado por la SUNAT.
6. La Nueva Norma modifica la Ley del Impuesto a la Renta, estableciendo que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario Formato simplificado.
7. La Nueva Norma crea el Nuevo Régimen Único Simplificado el mismo que comprenderá a las EIRL, antes solo era de aplicación a las personas naturales no a las personas jurídicas.

### III. METODOLOGÍA.

#### 3.1. Diseño de la investigación

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



Dónde:

M = Muestra conformada por las Mype encuestadas.

O = Observación de las variables: Emprendimiento financiamiento.

##### 3.1.1. No experimental

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

##### 3.1.2. Descriptivo

Fue descriptivo porque la investigación se limitó a describir las variables en estudio.

#### 3.2. Población y muestra.

##### 3.2.1. Población

La Según INEI La población en el centro de Trujillo de nuestro estudio estuvo conformada por un total de 122 MYPE, del sector y rubro. Se ha usado el sistema web sistema de información geográfico para emprendedores



##### 3.2.2. Muestra

Se tomó como muestra al total de la población, consistente en 14 Mype. En donde se coordinó con los dueños antes de la encuesta. La muestra fue elegida por conveniencia

## Definición y Operacionalización de las variables

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional :</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de los propietarios y/o Gerentes de las Mype.	Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las <b>Mype</b> .	Edad	Razón: Años
		Sexo	Nominal: Masculino Femenino
		Grado de instrucción	Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad

<b>Variable Complementaria</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional: Indicadores</b>	<b>Escala de medición</b>
Perfil de las Mype	Son algunas características de las Mype.	Giro del negocio de las Mype	Nominal: Especificar
	Antigüedad de las Mype	Razón Un año Dos años Tres Años Más de tres años	Antigüedad de las Mype



		Número de trabajadores	Razón: 01  06  15  16-20  Másde20
		Objetivo de las Mype	Nominal: Maximizar ganancias dar empleo a la familia Generar ingresos para la familia  Otros: especificar

<b>VARIABLE PRINCIPAL</b>	<b>DEFINICION CONCEPTUAL</b>	<b>DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES</b>	<b>ESCALA DE MEDICION</b>
<b>Financiamiento en las MYPE.</b>	<b>Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las Mype.</b>	<b>Solicito Crédito</b>	<b>Nominal: Si</b>
		<b>Recibió Crédito</b>	<b>Nominal: Si</b>
		<b>Monto del Crédito Solicitado</b>	<b>Cuantitativa: Especificar el Monto</b>
		<b>Monto del Crédito recibido</b>	<b>Cuantitativa: Especificar el</b>
		<b>Entidad a la que solicito el crédito</b>	<b>Nominal: Bancaria No Bancaria</b>
		<b>Entidad que le otorgo el crédito</b>	<b>Nominal: Bancaria No Bancaria</b>
		<b>Tasa de Interés Cobrada por el crédito</b>	<b>Cuantitativa Especificar la tasa.</b>
		<b>Crédito oportuno</b>	<b>Nominal: Si</b>
		<b>Crédito Inoportuno</b>	<b>Nominal: Si</b>
		<b>Monto del Crédito Suficiente Insuficiente</b>	<b>Nominal: Si No Si No</b>
		<b>Cree que el Financiamiento mejora la rentabilidad de su empresa</b>	<b>Nominal: Si  No</b>

VARIABLE PRINCIPAL	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL INDICADORES	ESCALA DE MEDICION
<b>EMPRENDIMIENTO DE LAS MYPE.</b>	<b>Percepción que tienen los propietarios y/o Gerentes de las Mypes del emprendimiento de sus empresas en el periodo de estudio.</b>	<b>Cree o percibe que usted es un emprendedor en su empresa</b>	<b>Nominal: Si No</b>
		<b>Cree o percibe que la rentabilidad de su empresa ha mejorado por él, por la pasión y el arduo trabajo que usted ha puesto</b>	<b>Nominal: Si No</b>
		<b>Cree o percibe que un emprendedor sin financiamiento puede sacar su empresa adelante.</b>	<b>Nominal: Si No</b>

### **3.3. Técnicas e instrumentos**

#### **3.3.1. Técnicas.**

Para el desarrollo de la investigación ha utilizado la técnica de la Encuesta.

#### **3.3.2. Instrumentos. –**

Para el recojo de la información de la investigación se utilizó un cuestionario estructurado, en función a los objetivos específicos planteados y de la definición operacional de las variables, de 23 preguntas.

### **3.4. Plan de Análisis**

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.

## IV. RESULTADOS Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

### 4.1. Resultados

#### 4.1.1.1. Respecto a los Datos Generales Gerenciales:

Describir las principales características de los Gerentes y/o representantes legales de las MYPE, del ámbito de estudio.

**CUADRO N° 01**

ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
<b>Edad</b>	01	El 64% de los representantes legales de la MYPE son adultos y el 36% son jóvenes.
<b>Sexo</b>	02	El 86% de los representantes legales de la MYPE son del sexo masculino y el 14% son del sexo femenino.
<b>Grado de Instrucción</b>	03	El 21% de los representantes legales de la MYPE poseen grado de instrucción superior universitaria completa, el 14% posee grado de instrucción superior no universitaria incompleto.
<b>Estado Civil</b>	04	El 43% de los representantes Legales de la MYPE se encuentran casados, el 29% se encuentran solteros, el 21% conviviendo el 7% de los representantes no precisan.
<b>Profesión u Ocupación</b>	05	El 36% son administradores, el 7% de los representantes legales de las MYPE son vendedores el 14% son técnicos administrativos y el 43% de distinta profesión

#### 4.1.2. Respeto de los Datos Generales de las MYPE

Describir las principales características de las MYPES del ámbito del estudio.

**CUADRO N° 02**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>Tiempo que dedica al rubro</b>	<b>06</b>	<b>El 71% de la MYPE posee más de tres años, el 21% posee tres años y el 7% posee un año.</b>
<b>Formalidad del Mype</b>	<b>07</b>	<b>El 71% las MYPE es formal y el 29% es informal.</b>
<b>N° de Trabajadores permanentes</b>	<b>08</b>	<b>El 43% de las MYPES, tienen 3 trabajadores permanentes, y el 36% tienen 2 trabajadores y el 7% solo un trabajador</b>
<b>N° de Trabajadores eventuales</b>	<b>09</b>	<b>El 43% de las MYPE tiene 2 trabajadores Eventuales el 29% tres trabajadores, el 14% solo un trabajador y el 14% no tiene Trabajadores.</b>
<b>Motivo de Formación de las MYPE</b>	<b>10</b>	<b>El 85% de las MYPES se formó para obtener ganancias y solo el 14% se formó para subsistencia.</b>

**4.1.3. Respecto objetivo específico:**

Describir las principales características del financiamiento de las MYPES del ámbito de estudio.

**CUADRO N°03**

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
<b>FORMA DE FINANCIAMIENTO</b>	<b>11</b>	El 64%(9).de las MYPE se financia con capital de terceros; el 29%(4).de las MYPE se formó con capital propio y solo el7%(1).no preciso..
<b>DE QUE SISTEMA</b>	<b>12</b>	El67%(6).de las MYPE se financia con entidades no bancarias; el 33%(3).de las MYPE se financia con Entidades Bancarias.
<b>NOMBRE DE LA INSTITUCION FINANCIERA</b>	<b>13</b>	El 56% (5).de las MYPE estudiadas se financia con la Caja Trujillo; el 33%(3). con entidades bancaria, el 11% con la Caja Piura.
<b>ENTIDAD FINANCIERA QUE OTORGA FACILIDADES</b>	<b>14</b>	El 44% de las MYPE encuentran mayor facilidad en entidades no bancarias; el 33%delasMYPE dicen soloel22%conlos bancos.
<b>TASA DE INTERES QUE PAGO</b>	<b>15</b>	El 56 % de las Mype estudiadas pago una tasa de 3.8% mensual, el 33% de las MYPE pago una tasa de 3.5% mensual y solo el 11%pago una tasa del 2% El 56% de la Mype estudiadas

<b>LOS CREDITOS OTORGADOS FUERON EN LOS MONTOS SEÑALADOS</b>	<b>16</b>	El 56% de la MYPE estudiadas si obtuvo crédito, el 33% no obtuvo crédito y solo el 11% no preciso.
<b>MONTO DE CREDITO SOLICITADO</b>	<b>17</b>	El 56 % de las MYPE presto de S/. 1,000 - S/.10 000 como capital de trabajo, el 33% de las MYPE presto de S/. 10,500- S/.30000.
<b>PLAZO DEL CREDITO SOLICITADO (año 2013)</b>	<b>18</b>	El 56% de las MYPE escogió la modalidad del crédito a corto plazo y solo el 33% de las MYPE escogió la modalidad del crédito a largo plazo.
<b>EN QUE INVIRTIO EL CREDITOS OLCITADO</b>	<b>19</b>	El 67% de las MYPE utilizo el préstamo como capital de trabajo; el 33% de las MYPE utilizo el dinero el préstamo para mejoras del local.

#### 4.1.4. Respecto objetivo específico 4:

Describir las Características del emprendimiento de las MYPE del ámbito de estudio.

CUADRO N° 04

<b>ITEMS</b>	<b>TABLA N°</b>	<b>RESULTADOS</b>
<i>Ud. se considera un emprendedor eficiente</i>	<b>29</b>	El 64% de las MYPE cree que sí; el 29% de las MYPE considera que no y solo un 7% no preciso.
<i>Ud. necesita formación para crear tu empresa</i>	<b>30</b>	El 79% de las MYPE cree que si y el 7% no lo considera así
<i>Tener empresa</i>	<b>31</b>	El 60% de las MYPE consideran que si.



<i>consideras que es para tí una salida laboral.</i>		
<i>Considera que su rentabilidad disminuyó en los dos últimos años</i>	<b>32</b>	El 64% de las MYPE estudiadas afirman que la rentabilidad de su empresa no ha disminuido en los 02 últimos años y el 7% no precisa y solo el 29% asegura que la rentabilidad de su empresa disminuyo.

## 4.2. Análisis de los resultados

### 4.2.1. Respecto a los Datos Gerenciales 1

- a. De las MYPE estudiadas se establece que el 64% de los representante legales encuestados en su mayoría son personas adultas; es decir, sus edades fluctúan entre 26 y 60años(vertabla01).; Estos resultados son diferentes a los encontrados por Reyna (2008), Vásquez (2008)., Sagastegui (2010). y Trujillo (2010)., donde la edad promedio de los representantes legales de la Mype estudiadas es de 52 años,42,40 años; 41 años y 45 -64 años respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de la actividad de cada uno de los estudios comparados.
- b. El 86% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son del sexo masculino (ver tabla 02), estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Reyna (2008)., Vásquez (2008)., Sagastegui (2010). y Trujillo (2010)., donde los representantes legales de la Mype estudiadas fueron del sexo masculino en 100%, 54% y 65% respectivamente.
- c. El21% de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas tienen instrucción superior universitaria completa. Estos resultados son más o menos similares a los encontrados por Vásquez (2008)., Sagastegui(2010).y Trujillo(2010).,cuyo resultado fueron:54% tienen grado de instrucción superior universitaria, 33.3%posee instrucción superior universitaria y el 40% superior universitaria, respectivamente. Estas diferencias podrían ser explicadas por el rubro de actividad de cada uno de los estudios comparados.

#### **4.2.2. Respecto a los Datos Gerenciales 2**

- a.** El 71% de las MYPE estudiadas se dedican al rubro de la compra y venta de ropa para damas, por más de 3 años (Tabla N°06). Estos resultados estarían implicando que las MYPE tienen la antigüedad suficiente para ser estables. Asimismo, estos resultados más o menos coinciden a los encontrados por Vásquez (2008), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), donde el 72%, 100% tienen más de tres años en el rubro, en la actividad que desempeñan.
- b.** El 71% de las MYPE estudiadas son formales. Estos resultados estarían indicando que la mayoría de las MYPE estudiadas por ser formales tendrían algunas ventajas para acceder al financiamiento ya programas de capacitación.

#### **4.2.3 Respecto a los Datos Gerenciales 3**

- a) El 64% de las MYPE estudiadas, desarrollaron sus actividades productivas con financiamiento de terceros; estos resultados estarán indicando que el desarrollo de sus actividades productivas dependen del financiamiento de terceros; estos resultados son similares con los resultados encontrados por Vásquez (2007), Sagastegui (2010) y Trujillo (2010), en donde el 48%, 33.4% y 100% recibieron del sistema bancario respectivamente.
- b) El 56% de las MYPE estudiadas precisa que el crédito otorgado fue de corto plazo y el 33% dijo que fue de largo plazo. Estos resultados estarían indicando que el 1/3 MYPE. Si tendrían la posibilidad de decrecer y desarrollarse debido a que los créditos fueron de largo plazo.
- c) El 67% de las MYPE estudiadas dijo que invirtieron el crédito recibido en capital de trabajo. Estos resultados son diferentes a los resultados encontrados por Sagastegui (2010). Que en un 100% el crédito recibido fue destinado para mejoramiento y/o ampliación de sus locales. Estas diferencias podrían ser explicadas por rubro y actividades de las MYPE

#### 4.2.4 Respecto los Datos Gerenciales 4

- a) El 64% de las MYPE estudiadas dijeron que si se consideran emprendedores eficientes (ver tabla N°29)..estos resultados podrían ser explicadas por el rubro y la actividades empeñada por las MYPE estudiadas y comparadas.
- b) El 79% de las MYPE estudiadas manifestaron que mediante capacitaciones estarían con mejor formación como empresa (ver tabla N°30)..Estos resultados son parecidos a los encontrados por Trujillo (2010).donde el 90%de las Mype encuestadas manifestaron que la capacitación incrementó la rentabilidad de sus Mype.
- c) El 60% de las MYPE estudiadas dijeron que tener una empresa es responsabilidad y libertad laboral porque disponen de tiempos y no son subordinados (ver tabla N° 31).. Estos resultados podrían ser explicadas por el rubro y actividad de las MYPE estudiadas.

## V. CONCLUSIONES

- Poco menos de  $\frac{2}{3}$  de los representantes legales o dueños de las Las Mype estudiadas son adultos. Es decir, su edad fluctúa entre 26 y 60 años.
- La mayoría de los representantes legales o dueños de las MYP Son del sexo masculino.
- Poco menos de  $\frac{2}{3}$  de los representantes legales o dueños de las Mype estudiadas tienen instrucción superior no universitaria incompleta.
- Poco más de  $\frac{1}{3}$  de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son casados y otro poco menos de  $\frac{1}{3}$  (29%). De los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son solteros.
- Poco más de  $\frac{1}{3}$  de los representantes legales o dueños de las MYPE estudiadas son administradores.
- Poco más de  $\frac{2}{3}$  de las MYPE estudiadas se dedican al negocio, por más de tres años.
- Poco más de  $\frac{2}{3}$  de las MYPE estudiadas son formales.
- Poco más de  $\frac{1}{3}$  de las MYPE estudiadas tienen más de tres trabajadores permanentes y apenas (36%). Tienen dos trabajadores.
- La mayoría de las MYPE estudiadas se formó para obtener ganancias.
- Poco menos de un  $\frac{1}{3}$  (4) de las MYPE estudiadas financian su actividad productiva con financiamientos propios; es decir autofinanció sus actividades productivas, el resto 64% (9). Lo hizo con recursos financieros de terceros.
- Poco más de  $\frac{2}{3}$  (6) de las MYPE estudiadas que solicitaron créditos de entidades no bancarias y el (33%). (3). obtuvo dichos créditos de entidades bancarias (Sistema Bancario)
- Poco más de la mitad de las MYPE estudiadas que solicitaron Créditos de la Caja Trujillo y el 33% con entidades bancarias.
- Poco menos de la mitad de las MYPE estudiadas encuentran mayor facilidad de entidades no bancarias.

- Un poco menos de los  $2/3$  de las MYPE estudiadas que solicitaron crédito de terceros, los créditos otorgados fueron de corto plazo y de largo plazo.
- Poco menos de  $2/3$  de las MYPE estudiadas se consideran emprendedores eficientes.
- Poco más de los  $2/3$  de las MYPE estudiadas cree que necesita formación para crear empresa.
- Finalmente, de la totalidad de las MYPE estudiada cree que tener empresa es una salida laboral.

## VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

### 6.1 Referencias bibliográficas.

- # Alarcón, A. (2011). *Teoría sobre la estructura financiera*. Recuperado el 11 de 2011. <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>.
- # Arriagada, J. (13 de 05 de 2009). *Teoría del Capital Humano*. Obtenido de <http://javierarriagada.blogspot.com/2009/05/teoria-del-capital-humano.html>.
- # Cabrera, R., & Lausen, M. (2005). *Caja de Ahorro con opción para el financiamiento de las micro y pequeñas empresas*. México: Universidad las Américas. Puebla.
- # Club Planeta. (2011). *Fuentes de financiamiento*. Recuperado el 26 de 10 de 2011, [http://www.trabajo.com.mx/fuentes\\_de\\_financiamiento.htm](http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm)
- # Comercio exterior. (23 de 11 de 2009). *Formando Mype*. Obtenido de <http://2610.Blogspot/2009/11/chincha-en-el2020.html>.
- # COREMYPE. (2008). *Planes Regionales para la Promoción de la Mype*. Ica: COREMYPE.
- # Crece Negocio. (01 de 10 de 2009). *Crece negocio definición de la rentabilidad* obtenido de [http://www.crecenegocios.com/definicion de la rentabilidad](http://www.crecenegocios.com/definicion%20de%20la%20rentabilidad)
- # Definición ABC. (2007-2014). *Definición de Capacitación*. Obtenido de [http://www.definicion-abc.com/general/capacitación. php](http://www.definicion-abc.com/general/capacitacion.php).
- # Definición, F. (2011). *Definición del Financiamiento*. Recuperado el 13 de 10 de 2011, de <http://www.definicion.org/financiamiento>
- # Diario El Comercio. (26 de 04 de 2007). *Una mirada a las políticas a favor de las MYPE en América Latina*.
- # Eumed.net. (2001-2014). *Enciclopedia Virtual*. Recuperado el 08 de 08 del 2014 de [http://www.eumed.net/libros gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html](http://www.eumed.net/libros/gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html). 08/2014, [gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html](http://www.eumed.net/libros/gratis/2011c/981/concepto%20de%20rentabilidad.html).
- # Latínez, L. (2013). *Incluyen a la Mediana Empresa*: Recuperado el 22 de 07 de 2013. *Diario la Primera*.
- # Lezama, L. (2009). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mype del sector comercio y servicios xerográficos del distrito de Nuevo Chimbote*. chimbote.

- ✚ Lourffat, E. (2008).. Administracion: Fundamentos de proceso administrativo. Recuperado el 21 de 08 de 2008, de <http://conexion.http://conexion.esan.edu.pe/cgi-bin/mt/mt>
- ✚ Martin, D. (05 de 2008).. Formación del Capital Humano es considerada un factor estratégico obtenido de <http://dinamartin.bligoo.com/content/view/186111/Realmente-la-formacion-del-capital->
- ✚ Meneses, J. (2010).. Tips para Conseguir Trabajo. Chinchá: Ediciones
- ✚ Perez, L., & Capillo, F. (2011).. Financiamiento. Recuperado el 11 de 10 de 2011 <http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- ✚ Portal Pymes Mendoza. (2008).. La estructura Financiera de la empresa recuperado el 03 de 10 del 2008, de <http://www.portalpymes.mendoza.gov.ar/Guias/estructurafinanciera.php>.
- ✚ Prevé, L. (16 de 02 de 2008).. La Rentabilidad de las empresas. Obtenido <http://www.iae.edu.ar/iaehoy/prensa/paginas/Item%20de%20prensa.as.px?itemid=29>
- ✚ Quincho, M. (2011).. El nivel de influencia de las formas de acceso al financiamiento de las Mype en la ciudad de Chinchá. Recuperado el 15 de 07 del 2014, de [http://www.monografias.com: http://www.monografia/trabajos89/financiamiento - mype/financiamiento- mype.shtml#conclusioa](http://www.monografias.com: http://www.monografia/trabajos89/financiamiento-mype/financiamiento-mype.shtml#conclusioa)
- ✚ Ráfaga, E. (2009).. Las Mype Micro y pequeñas Empresas. Panorama
- ✚ Recinos, I. (2011).. El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de El Salvador caso: programa de dotación de calzados escolares en el departamento de San Vicente. El Salvador: Universidad de El Salvador.
- ✚ Reyna, R. (2008).. Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007. Chimbote.
- ✚ Sagastegui, M. (2010).. Caracterización del financiamiento, la capacitación la rentabilidad de las Mype del sector comercio- rubro pollerías del distrito de Chimbote, periodo 2008-2009. Chimbote: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Chimbote, 2010.
- ✚ Sarmiento, R. (2010).. La estructura de financiamiento de las empresas: una evidencia teórica y econométrica para Colombia, periodo 1997-2004. Recuperado el 29 de 08 del 2010 de <http://idead.respec.org/p/coI/000108/00300.html>.
- ✚ Sunat. (2011).. Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña, Ley MYPE. DECRETO SUPREMO No 007-2008-TR. Recuperado el 12 de 10 de 2011, de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mype/normasLegales.html>
- ✚
- ✚

- ✚ Taveras.(2005)..Financiamiento Bancario. República Dominicana: Facultad de Ciencias Económicas UASD.
- ✚ Trujillo, M. (2010).. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las MYPE del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Arequipa: Tesis. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- ✚ USMP. (2013).. Estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas. Lima: Material didáctico -Universidad San Martín de Porres.
- ✚ Vargas,M.(2005)..El financiamiento como estrategia de desarrollo para las medianas empresas en Lima Metropolitana. Lima: Tesis UNMSM. UPGFCA.
- ✚ Vásquez, P. (2008).. Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Turismo en los Rubros de Restaurantes, Hoteles y Agencias de viaje del Distrito de Chimbote, periodo 2006-2007. Chimbote..
- ✚ Vega, O. (2011).. Estudio de la Mype. Cajamarca: Universidad Nacional de Cajamarca.
- ✚ Web Capital. (2013).. Entérese de los cambios en la legislación MYPE e impulse a su Recuperado el 30 de 08 de 2014, de [http://www.capital.com.pe/2013-07-06-enterese-de-los-cambios-en-la-legislacion-mype-e-impulse-a-su-empresa-noticia\\_610891.html](http://www.capital.com.pe/2013-07-06-enterese-de-los-cambios-en-la-legislacion-mype-e-impulse-a-su-empresa-noticia_610891.html)
- ✚ Yamakawa,P.(2010)..Modelo tecnológico de integración de servicios para Mype Peruana obtenido de ESAN ediciones <http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2010/10/20/libro%20mype%201.pdf>



## 6.2 Anexos

### AnexoN°01



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE**

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN  
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN-COORDINACIÓN DE  
INVESTIGACIÓN-CONTABILIDAD**

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de las MYPE del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado **“Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro compra/venta de útiles de oficina del distrito de Trujillo, 2011**

La información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por ello, se le agradece por su valiosa colaboración  
Encuestador(a)..... Fecha: ...../...../.....

#### **I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LA MYPE:**

**1.1 Edad del representante legal de la empresa:.....**

**1.2 Sexo:**

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

**1.3 Grado de instrucción:**

Ninguno (...). Primaria completa (...). Primaria Incompleta ( )

Secundaria completa (...). Secundaria Incompleta (...). Superior universitaria completa (...). Superior universitaria incompleta (...). Superior no Universitaria Completa ( ). Superior No Universitaria Incompleta. ( )

#### 1.4 Estado Civil:

Soltero(... ).Casado(... ). Conviviente(...).Divorciado(...). Otros(...).

1.5 Profesión.....Ocupación.....

### II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPE:

**2.1 Tiempo en años que se encuentra en el sector y rubro.....**

**2.2 Formalidad de la Mype:** Mype Formal:(...).Mype Informal:(...).

**2.3 Número de trabajadores permanentes.....**

**2.4. Número de trabajadores eventuales.....**

**2.5 Motivos de formación de la Mype:** Obtener ganancias. (...).Subsistencia (sobrevivencia):(... ).

### III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPE:

#### 3.1 Cómo financia su actividad productiva:

Cofinanciamiento propio (autofinanciamiento): Si(...).No(...). Con financiamiento de terceros: Si(...). No(... ).

#### 3.2 Si el financiamiento es de terceros: A qué entidades recurre para obtener financiamiento:

Entidades bancaria (especificar el nombre de la entidad bancaria).....

Que tasa interés mensual paga.....

Entidades no bancaria (especificar el nombre de la entidad bancaria):.....

Que tasa interés mensual paga.....

Prestamistas o usureros(...)..Qué tasa de interés mensual paga.....

#### 3.3. Qué entidades financieras le otorga mayores facilidades para la obtención del crédito.

Las entidades bancarias (...). Las entidades no bancarias. (...). Los prestamistas usureros(... ).

#### 3.4. Qué tasa de interés mensual pagó: .....

**3.5. Los créditos otorgados fueron en los montos solicitados:** Si(... )No( )

**3.6. Monto Promedio de crédito otorgado:.....**

#### 3.7. Tiempo del crédito solicitado:

El crédito fue de corto plazo: Si(...). No(...).

El crédito fue de largo plazo.: Si(...).No(... ).

**3.8. En qué fue invertido el crédito financiero solicitado:**

Capital

De trabajo (%)... Mejoramiento/o ampliación del local (%).....

Activos fijos (%)...Programa de Capacitación

(%)..... Otros Especificar

(%).....

**IV PERCEPCIÓN DE LA RENTABILIDAD DE LAS MYPE:**

**5.1 Ud. se considera un emprendedor eficiente:**

Si ( ) . No ( )

**5.2 Ud. necesita formación para crear tu empresa:**

Si ( ) . No ( ) .

**5.3 Tener empresa consideras que es para ud. Una salida laboral:**

Si ( ) . No ( )

**5.4 Considera que su rentabilidad disminuyó en los dos últimos años**

Si ( ) No ( )

Trujillo, Julio 2015