

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA ESCUELA DE POSTGRADO

MAESTRIA EN GESTIÓN DEL DESARROLLO Y GERENCIA SOCIAL



TAMAÑO, COMPOSICIÓN Y PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA DE LAS
MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE
CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE SOCABAYA.

AREQUIPA 2014

Tesis presentado por el Bachiller:

Juan Alfredo Palaco Vásquez

Para optar el Grado Académico de:
Maestro en Gestión del Desarrollo y
Gerencia Social

AREQUIPA – PERU

2016



Epígrafe

"El éxito es la capacidad de ir de fracaso
en fracaso sin perder el entusiasmo"

Winston Churchill

Dedicatoria

Con afecto y cariño para mis padres: Cristina Vásquez Sandoval y Melesio Palaco Vilca, quienes me entregaron años de sacrificio y abnegación.

A mi esposa Milagro y mi hija Elaine, quienes son mi motivo de vivir y servir.

A Ruth Delgado, Ruth Arroyo y Víctor Salas; quienes me brindaron su apoyo en momentos difíciles y cambiaron la dirección de mi vida con una decisión.

A Flora Vallejo y Zosimo Bellido quienes me acogieron en una nueva familia y brindaron su apoyo para concluir la investigación.

A mis maestros: Braulio Cuba y Salomón Chávez, por ser guía y consejo en cada momento.

A todos ellos mi agradecimiento por su apoyo moral, sin el cual no hubiese sido posible el desarrollo de la investigación.

CONTENIDO

RESUMEN.....	v
ABSTRACT.....	vi
INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO ÚNICO: RESULTADOS	3
1) VARIABLE: TAMAÑO DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR	4
a) Clasificación.....	4
2) COMPOSICIÓN DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR	6
a) Recursos Humanos.....	6
b) Organización	13
c) Cambio e Innovación	15
d) Adquisiciones.....	22
e) Comercialización.....	29
f) Financiamiento.....	32
3) PRODUCTIVIDAD DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR	35
CONCLUSIONES	55
RECOMENDACIONES	57
PROPUESTA DE INTERVENCIÓN	58
BIBLIOGRAFÍA.....	76
INFORMATOGRAFÍA	77
ANEXO 01: PROYECTO DE TESIS.....	78
ANEXO 02: INSTRUMENTO DE RECOJO DE DATOS	107

RESUMEN

El estudio busca determinar el tamaño, composición (características de los recursos humanos, organización tributaria y jurídica, cambio e innovación, características del proceso de adquisiciones y comercialización, limitaciones para el acceso al financiamiento) y productividad económica de las microempresas de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya. Se entrevistaron a 92 microempresarios gerentes y/o propietarios; de acuerdo a las variables en estudio se elaboró un instrumento para la recolección de datos, se utilizó estadística descriptiva para el análisis de tablas y graficas resultantes de la sistematización de la información disponible. Los resultados indican que, un tercio de las microempresas formales son de autoempleo y al menos cuatro son consideradas como de sobrevivencia por obtener ventas menores a 01 UIT en forma mensual. Las microempresas tienen en promedio 04 trabajadores, la mayoría son empleados eventuales, quienes reciben sueldos menores a S/. 763 nuevos soles, lo cual condiciona la alta rotación del personal; la mayoría tienen nivel secundario, son del sexo masculino y no reciben capacitación de la microempresa; las MYPE adoptan frecuentemente la organización individual (persona natural) y régimen tributario RUS. Cinco de cada diez microempresas no realizan ningún esfuerzo que permita generar cambios en la empresa, se encuentran funcionando a menos del 50% de capacidad instalada y los propietarios consideran poco importante la utilización de tecnologías de la comunicación. Las MYPE se ubican en los estratos de menores ingresos en la pirámide de ingresos empresariales. Cuatro de cada diez microempresas poseen limitaciones para acceder a financiamiento, los problemas más frecuentes son: la falta de garantías, no son sujetos a crédito y altos costos del mismo. La fabricación de prendas de vestir es la actividad con mayor productividad con un indicador de 1.35; por cada 135 nuevos soles de producción obtenida, se necesitaron 100 nuevos soles de consumo intermedio, y la actividad de fabricación de calzado que reporto índice de 1.25. La productividad es mayor en las microempresas que: tuvieron acceso a capacitación, a créditos, invirtieron en tecnología, manejan tecnología de comunicación, incrementaron la remuneración del personal en todas las categorías ocupacional por encima del promedio, y contratan personal de mando medio - alto con mejores competencias y habilidades. Palabras clave: microempresa, tamaño, composición, productividad.

ABSTRACT

The study seeks to determine the size, composition (characteristics of human resources, tax and legal organization, change and innovation, characteristics of the procurement process and commercialization, limited access to financing) and economic productivity of micro enterprises footwear and clothes dressing in the District of Socabaya. We interviewed 92 entrepreneurs managers and / or owners; according to the variables studied an instrument for data collection was developed, descriptive statistics was used for analysis of tables and graphs resulting from the systematization of available information. The results indicate that one third of formal microenterprises are autoempleo and at least four are considered survival by obtaining lower sales UIT 01 monthly. Micro enterprises have on average 04 workers, most are temporary employees, who receive lower wages to S/. 763 nuevos soles, which determines the high turnover of staff; most have secondary level are male and receive microenterprise training; MYPE often take the individual organization (natural person) and taxation of RUS. Five out of ten microenterprises make no effort that can generate changes in the company, are running at less than 50% of installed capacity and the owners consider unimportant the use of communication technologies. MYPE are located in the lower income strata in the pyramid of business income. Four out of ten microenterprises have limited access to financing, the most common problems are: lack of guarantees, are not subject to credit and high costs thereof. The Apparel Manufacturing activity is more productivity with an indicator of 1.35; for every 135 nuevos soles production obtained 100 nuevos soles of intermediate consumption, and footwear manufacturing activity index that reported 1.25 were needed. Productivity is higher in micro enterprises: they had access to training, credit, invested in technology, manage communication technology, increased remuneration of staff in all occupational categories above average, and hire personnel middle management - High with best skills and abilities.

Keywords: Microenterprise, size, composition, productivity

INTRODUCCIÓN

Nuestro país con indicadores positivos de crecimiento económico y dependiente de la actividad minera y exportación de materia prima, se encuentra en un panorama poco menos que incierto ante los próximos escenarios económicos, ante la desaceleración de la economía peruana con valores menores a 4% muy por debajo del PBI potencial. En la visita que realizó Michael Porter, en la Universidad del Pacífico el año 2013 indicó con claridad que el Perú necesita “más competitividad, valor agregado, empleo, innovación, mejor distribución del ingreso, educación de calidad, inversión en ciencia y tecnología; en todo lo que aún estamos muy relegados” (Villarán, 2013).

La competitividad tiene que ver con productividad, un concepto que describe la proporción entre los elementos intervinientes en la producción de algo y el valor de los artículos resultantes. La productividad es determinante fundamental del nivel de vida de una población asentada en un determinado ámbito geográfico.

En el escenario global de alta competitividad donde nuestras empresas locales se encuentran al desamparo ante la creciente ola de producción China, donde imperan los precios bajos y calidad con obsolescencia programada, nos plantea analizar un nuevo escenario, donde “la propuesta del Estado-Región se hace cada vez más preponderante, toda vez que esta nueva visión no es política, sino económica” (Kenichi, 2005). Las regiones están abiertas al mundo, piensan y funcionan desde una perspectiva realmente global y sin fronteras. Capital, tecnología y mercados ya no vienen dados por el gobierno central, sino que se van a buscar en el exterior.

En este contexto los municipios toman relevancia por ser los órganos locales encargados de promover condiciones favorables para la productividad y competitividad. La Ley Orgánica de Municipalidades 27972, en el Art. 86 Promoción del Desarrollo Económico Local menciona las funciones que deben desarrollar para cumplir sus objetivos entre los cuales se tiene: diseñar plan estratégico para el desarrollo económico, implementar y ejecutar actividades de apoyo directo a la gestión empresarial. Es una misión que demanda definición de objetivos, metas institucionales y de estrategias para alcanzarlos; de la adecuación a estructuras

organizacionales que den soporte para la implementación de estrategias y de la disponibilidad de recursos humanos y financieros.

La investigación reseñada, concluye que la productividad es mayor, en las microempresas que tuvieron acceso a capacitación, créditos, tecnología, incrementaron la remuneración del personal en todas las categorías ocupacional por encima del promedio, y contratan personal de mando medio - alto con mejores competencias y habilidades; los resultados son insumos base para enfocar la generación de acciones concretas que mejoren la dinámica económica y puedan superar las grandes brechas a los que se encuentran expuestos las microempresas, así como mejorar la capacidad de los recursos humanos en el mercado laboral.





**CAPÍTULO ÚNICO:
RESULTADOS**

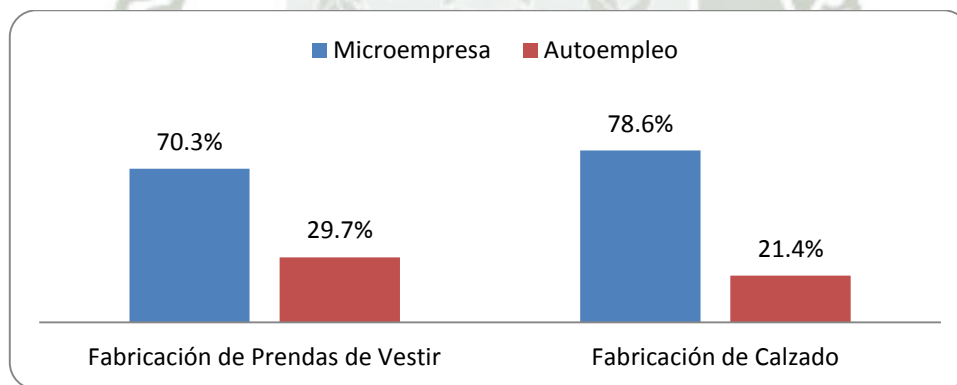
RESULTADOS

A continuación se reseña los resultados alcanzados en la investigación, donde se utiliza el enfoque mixto entre lo cuantitativo y cualitativo, describiendo a través de tablas y gráficas las características particulares de las MYPE's del sector de prendas de vestir y calzado consideradas como las actividades económicas más desarrolladas en el distrito de Socabaya; en forma general, no se realiza comparaciones entre ambos sectores, las narraciones de los resultados buscan sintetizar los resultados en forma práctica para el lector, realizando asociaciones y generalizaciones observables. La narración se encuentra organizada en tres subcapítulos en coherencia con la matriz de operacionalización de variables, siendo estas: Tamaño, Composición y Productividad.

1) VARIABLE: TAMAÑO DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR

a) Clasificación

Gráfico 01: Tipo de Microempresa según Estrato



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

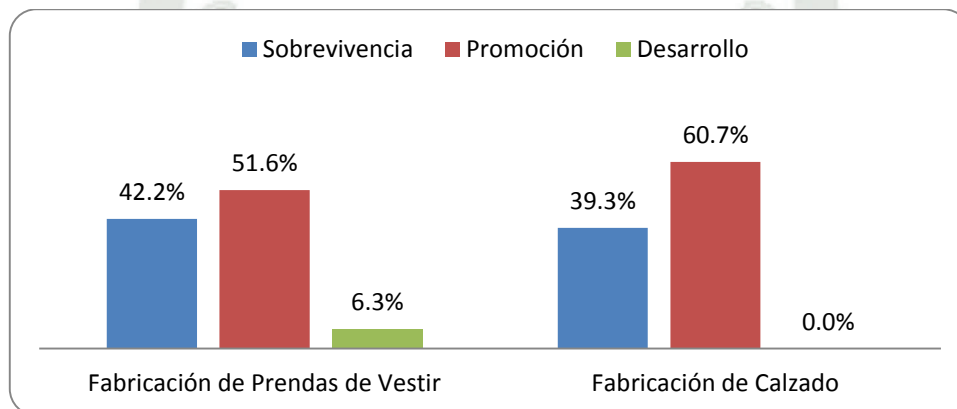
Según la Ley MYPE, una microempresa es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, definida por el número de trabajadores que no debe ser mayor a diez empleados.

La mayoría de establecimiento dedicados a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya, se clasifican como microempresa, se observa que al menos un tercio son de autoempleo, con mayor predominancia en el sector de

fabricación de prendas de vestir (29.7%); en ningún caso se encontró empresas con categoría de pequeña y mediana empresa.

Conceptualmente la clasificación de autoempleo y microempresa está vinculada con la baja productividad y fenómenos de pobreza que limitan su desarrollo y corresponde a los programas del Estado su promoción económica productiva.

Gráfico 02: Tipo de Microempresa según nivel de ventas



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de microempresas según el nivel de ventas se encuentran clasificadas como: sobrevivencia (prendas de vestir 42.2% y calzado 39.3%) y promoción (prendas de vestir 51.6% y calzado 60.7%), las primeras poseen ventas por debajo de los S/. 3,950.00 nuevos soles mensuales (01 UIT), en el caso de las MYPE's de promoción, las ventas oscilan entre S/. 3,950.00 y 19,750.00 nuevos soles.

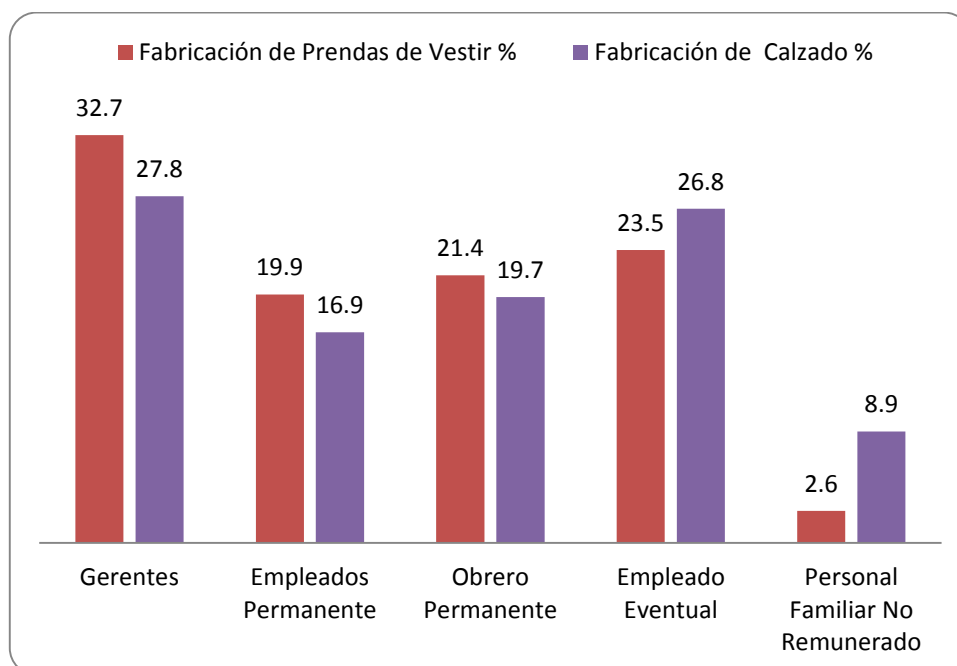
Únicamente en el sector de fabricación de prendas de vestir se observa que 6.3% de establecimientos alcanzaron ventas superiores a los S/. 19,750.00 (05 UIT) en comparación con el sector de fabricación de calzado considerado como de promoción. (<05 UIT).

El Ministerio de Trabajo y Promoción del empleo, nos refiere que el hecho de ser una MYPE de sobrevivencia o subsistencia merecería un trato especial en la aplicación de políticas públicas, separado de aquellas que tienen un nivel de crecimiento y desarrollo de largo plazo, debiéndose ser consideradas en los programas e incentivos de las Municipalidades, a fin de evitar su mortalidad.

2) COMPOSICIÓN DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR

a) Recursos Humanos

Gráfico 03: Categoría Ocupacional



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Según la categoría ocupacional en las actividades de fabricación de calzado y prendas de vestir, exceptuando el cargo del gerente, que en muchos casos corresponde al dueño de la empresa; los empleados eventuales constituyen la mayor cantidad de personas contratadas (fabricación de prendas de vestir 23.5% y calzado 26.8%), asociado a periodos de mayor demanda donde las microempresas requieren un mayor número de trabajadores; seguido por obreros y empleados permanentes (fabricación de prendas de vestir 21.4%, 19.9% y calzado 19.7%, 16.9% respectivamente).

La presencia del trabajador familiar no remunerado (TFNR) es muy baja (fabricación de prendas de vestir 2.6% y calzado 8.9%), se observa con mayor predominancia en la fabricación de calzado; en ambas actividades se requieren algún grado de

especialización productiva por lo cual no se observa un mayor involucramiento de miembros familiar no remunerados. Los valores de TFNR a nivel nacional según reportes de la encuesta a la MYPE realizado por el INEI (2013) son superiores al 10%.

La categoría de obreros son asociados frecuentemente a la transformación productiva y corresponde a personal especializado del cual la microempresa no puede prescindir por su nivel de conocimiento. En ambas actividades dos de cada diez trabajadores que laboran en la microempresa poseen la categoría de obrero permanente.

Los empleados permanentes enfocan sus actividades a la comercialización, abastecimiento de insumos y labores administrativas, poseen conocimientos de la labor productiva requerida según las necesidades de la microempresa.

Respecto al porcentaje de empleados y obreros, nuestra información difiere con lo reportado por Benavente (2005) en las MYPE de Cusco, quien halló que el 61.2 % de trabajadores son empleados y 38.8% obreros, esta mayor distribución se orienta a que la investigación abordo otros sectores de manufactura especialmente artesanía y joyería, donde Cusco ha intensificado su actividad por la demanda turística.

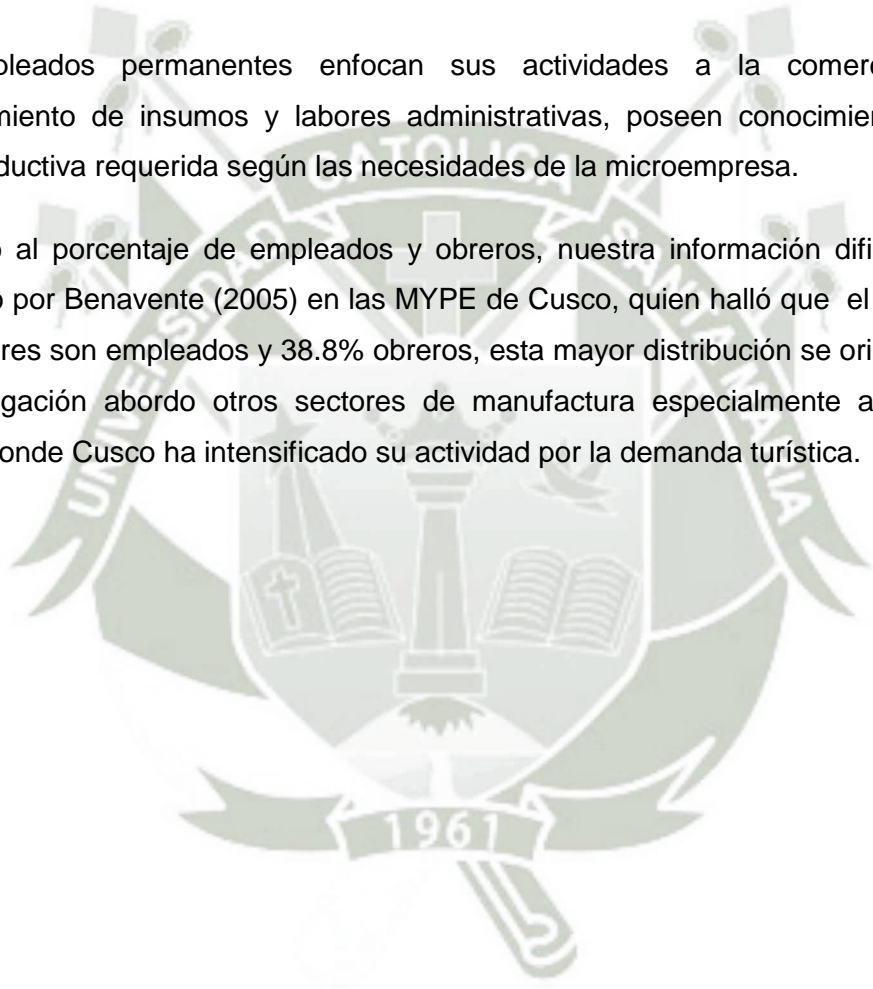


Tabla 01: Remuneración según Categoría Ocupacional

Estadísticos descriptivos Fabricación de Prendas de Vestir

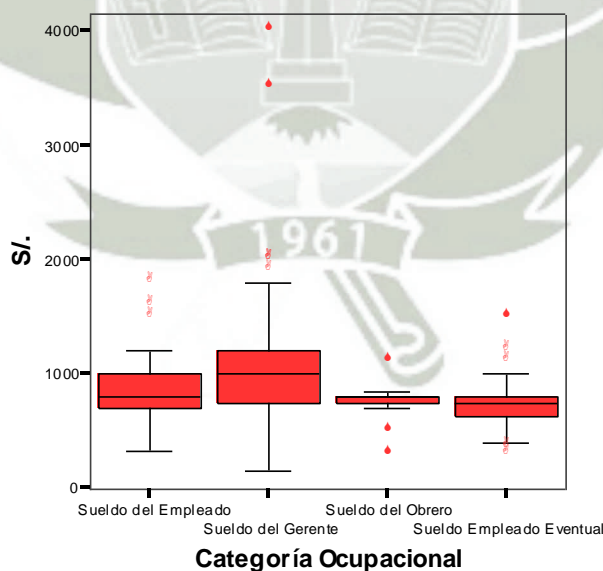
Remuneración	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típica
Gerente	300	3500	1020.31	501.874
Empleado Permanente	320	1800	847.61	351.412
Obrero Permanente	350	850	787.50	34.814
Empleado Eventual	300	1200	694.35	196.103

Estadísticos descriptivos Fabricación de Calzado

Remuneración	Mínimo	Máximo	Media	Desv. típ.
Gerente	300	4,000	1,101.79	661.016
Empleado Permanente	350	1,500	935.00	238.124
Obrero Permanente	300	1,100	708.33	272.939
Empleado Eventual	500	1,500	832.14	250.616

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Gráfico 04: Sueldo según Categoría Ocupacional



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Los Gerentes tienen mejores sueldos en comparación con las demás categorías ocupacionales, en promedio obtienen S/. 1,061.05; los empleados eventuales son quienes reciben las menores remuneraciones (S/. 763.25 en promedio).

Las escalas remunerativas en el caso de los gerentes y empleados permanentes son consecuencia de las relaciones de confianza por realizar la supervisión del trabajo de los obreros y empleados eventuales que son el núcleo de la actividad productiva; los sueldos de los obreros y empleados eventuales no superan los S/. 1,500.00, lo cual ocasiona la alta rotación del personal, mencionado por la mayoría de dueños de MYPE.



Tabla 02: Nivel de Instrucción del Propietario y personal

		Actividad Económica					
		Prendas de Vestir		Fabricación de Calzado		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
Instrucción del propietario de empresa	Primaria	9	10.9%	8	21.4%	17	14.3%
	Secundaria	45	54.7%	15	39.3%	60	49.8%
	Superior Técnica/Universitaria Incompleta	27	32.8%	15	39.3%	42	34.9%
	Universitaria Completa	1	1.6%	0	.0%	1	1.1%
	Analfabeto	0	.0%	0	.0%	0	.0%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
	Instrucción del Gerente	Primaria	9	10.9%	8	21.4%	17
Secundaria		42	51.6%	14	35.7%	56	46.5%
Superior Técnica/Universidad Incompleta		27	32.8%	16	42.9%	43	36.0%
Universitaria Completa		4	4.7%	0	.0%	4	3.2%
Analfabeto		0	.0%	0	.0%	0	.0%
Total		82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Instrucción del Empleado Permanente		Primaria	1	4.3%	1	9.1%	3
	Secundaria	18	60.9%	12	81.8%	30	67.9%
	Superior Técnica/Universitaria Incompleta	8	26.1%	1	9.1%	9	20.4%
	Universitaria Completa	3	8.7%	0	.0%	3	5.8%
	Analfabeto	0	.0%	0	.0%	0	.0%
	Total	29	100.0%	15	100.0%	44	100.0%
	Instrucción de Obrero	Primaria	0	.0%	0	.0%	0
Secundaria		8	75.0%	7	100.0%	14	85.0%
Superior Técnica/Universitaria Incompleta		3	25.0%	0	.0%	3	15.0%
Universitaria Completa		0	.0%	0	.0%	0	.0%
Analfabeto		0	.0%	0	.0%	0	.0%
Total		10	100.0%	7	100.0%	17	100.0%
Instrucción empleado eventual		Primaria	0	.0%	1	7.1%	1
	Secundaria	35	84.4%	16	85.7%	51	84.8%
	Superior Técnica/Universitaria Incompleta	5	12.5%	1	7.1%	6	10.8%
	Universitaria Completa	1	3.1%	0	.0%	1	2.1%
	Total	41	100.0%	19	100.0%	60	100.0%

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

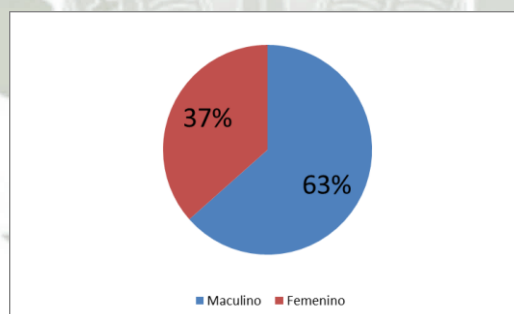
La mayoría de trabajadores de las actividades de fabricación de prendas vestir y calzado en las diferentes categorías ocupacionales tienen instrucción de nivel secundario; los cargos de dirección (dueño y/o gerente) exponen mejor nivel educativo, habiendo alcanzado con mayor frecuencia la instrucción Técnica.

Tabla 03: Sexo de las personas que laboran en la Microempresas Fabricación de Calzado y prendas de vestir

		Actividad Económica					
		Fabricación de Prendas de Vestir		Fabricación de Calzado		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
Sexo del Propietario	Masculino	54	65.6%	31	82.1%	85	70.9%
	Femenino	28	34.4%	7	17.9%	35	29.1%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Sexo del Personal	Masculino	93	55.7%	68	67.6%	161	60.2%
	Femenino	74	44.3%	33	32.4%	107	39.8%
	Total	168	100.0%	101	100.0%	268	100.0%
Total	Masculino	147	59.0%	99	71.6%	246	63.4%
	Femenino	102	41.0%	39	28.4%	142	36.6%
	Total	250	100.0%	139	100.0%	388	100.0%

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Gráfico 05: Sexo de las personas que laboran en la Microempresas Fabricación de Calzado y prendas de vestir



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

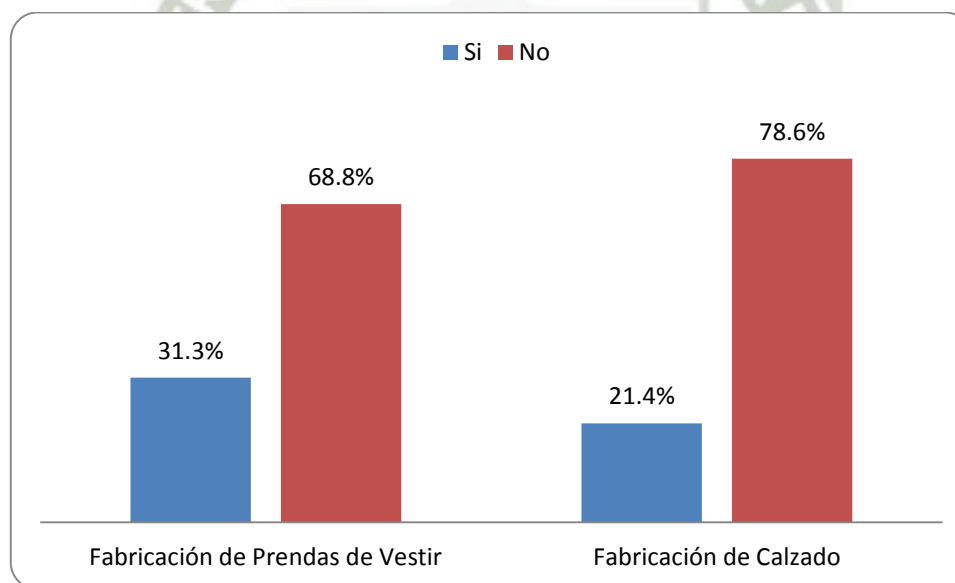
El mayor porcentaje de trabajadores son del sexo masculino 63%, en comparación con el sexo femenino que representa el 37%; a pesar que, la fabricación de prendas de vestir es identificada como una actividad femenina no se observa una mayor participación de género, se infiere que la participación de la mujer está predispuesto por la visión del dueño o gerente, el cuál es mayoritariamente del sexo masculino.

Tabla 04: Capacitación al personal

		Actividad Económica					
		Fabricación de Prendas de Vestir		Fabricación de Calzado		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
Capacitación al personal	Si	26	31.3%	8	21.4%	34	28.1%
	No	56	68.8%	30	78.6%	86	71.9%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Gráfico 06: Capacitación al personal

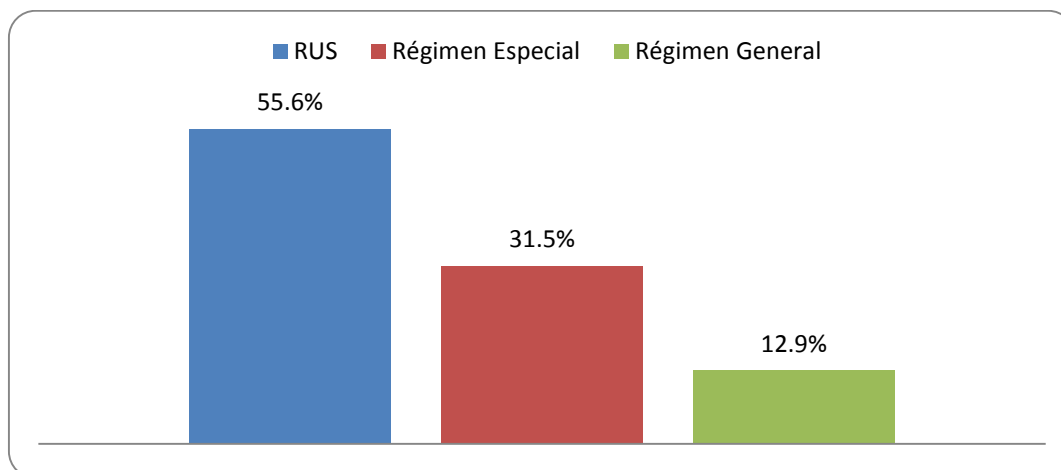


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Siete de cada diez microempresas no capacita al personal (73.7%), observando un mayor porcentaje en la fabricación de calzado (78.6%) en comparación con la actividad de prendas de vestir (68.8%).

b) Organización

Gráfico 07: Régimen Tributario



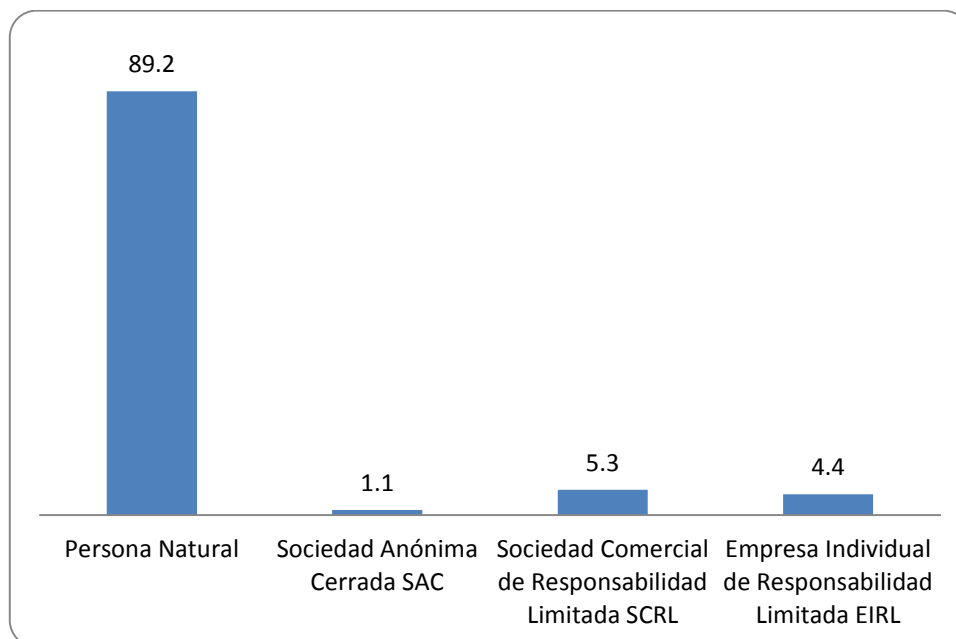
Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

El 55.6% las microempresas se encuentran inscritas en el Régimen Único Simplificado – RUS, 31.5% en Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER y el 12.9% en el Régimen General.

En la actividad de fabricación de calzado, seis de cada diez microempresas poseen RUS (64.3%), son negocios conducidos por personas naturales y no emiten factura, condicionando la relación con los compradores que en su mayoría requieren facturas en el proceso comercial y para disminuir el pago de impuestos. Las otras cuatro microempresas se encuentran en el régimen especial o general.

En la actividad de fabricación de prendas de vestir, al menos cinco de cada diez microempresas (51.6%) se encuentra en el RUS y las otras cinco están inscritas en régimen especial o general.

Gráfico 08: Organización Jurídica



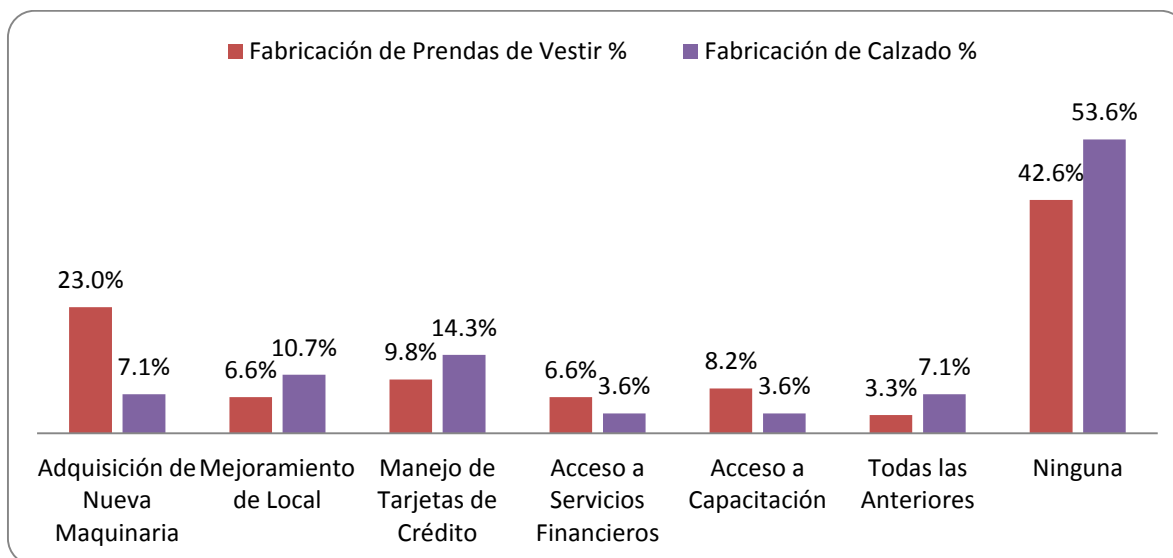
Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La organización jurídica más relevantes es Persona Natural (89.2%), Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (5.3%), Empresa Individual Responsabilidad Limitada EIRL (4.4%). Las formas de organización individual (Persona Natural) son las que mayoritariamente adoptan el régimen tributario RUS y representa que la propiedad de los activos y patrimonio de la empresa pertenece a una persona. Esta forma de organización es elegida por un mayor número de conductores de la MYPE. Una particularidad observable supone que mientras se posee menores ventas anuales, mayor es el porcentaje de MYPE con organización individual.

En la actividad de prendas de vestir se observa mayor diversificación respecto a la organización jurídica de las microempresas.

c) Cambio e Innovación

Gráfico 09: Tipo de Innovación realizada en el último año



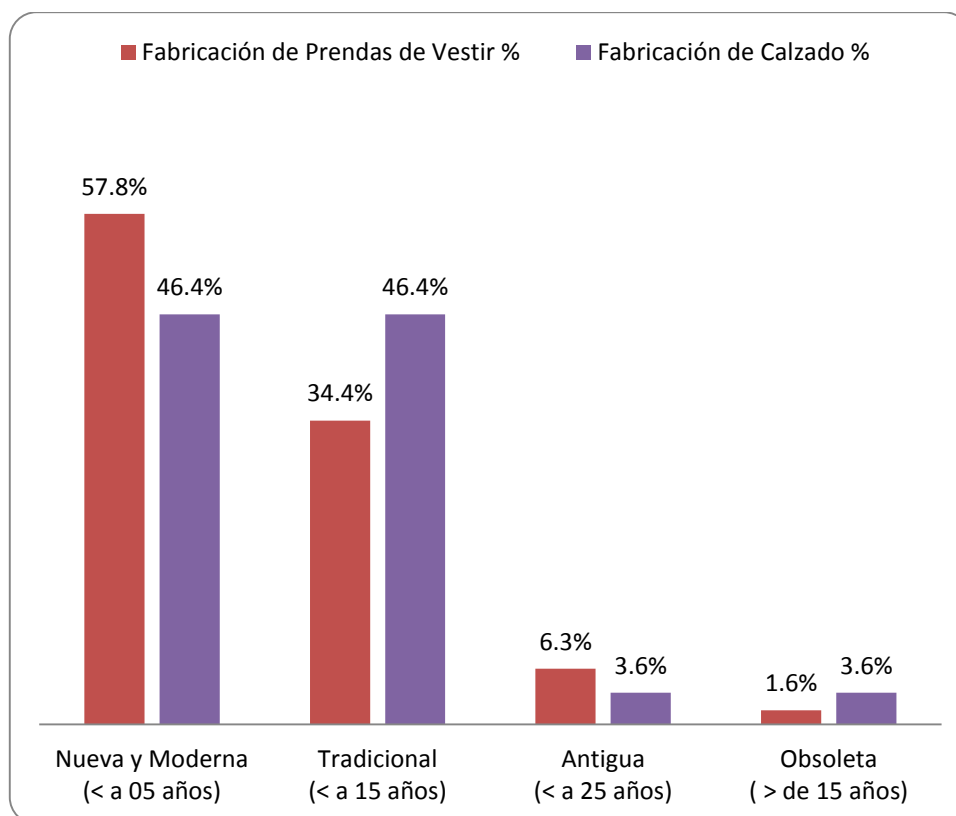
Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Se observa que al menos cinco de cada diez microempresas no realizan ningún esfuerzo que permita generar cambios e innovaciones al interior de la empresa (fabricación de prendas de vestir 42.6% y calzado 53.6%).

En aquellas que realizaron inversiones, éstas, estuvieron orientadas para la adquisición de nueva maquinaria, mejoramiento del local y manejo de tarjetas de crédito entre las principales, con mayor predominancia en la actividad de fabricación de prendas de vestir.

En promedio el 52% de las MYPES en Socabaya buscaron realizar alguna innovación, valores superiores a los encontrados por Benavente (2005), quien indica que el 40% de las MYPE de Cusco buscaron realizar alguna innovación en la empresa.

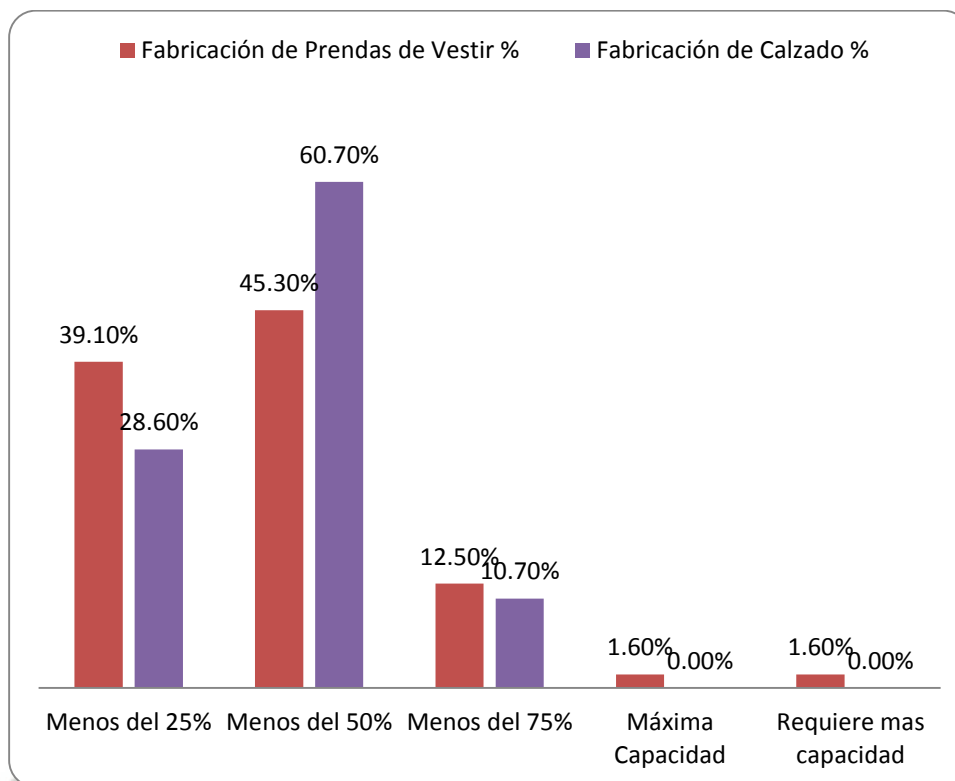
Gráfico 10: Estado de Tecnología



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de las microempresas poseen tecnología nueva y moderna (menor a 05 años), con mayor énfasis en la fabricación de prendas de vestir (57.8%), orientado por la demanda en los procesos de transformación productiva; el 34.4% de las empresas de fabricación de prendas de vestir y 46.4% de calzado, tiene un tiempo menor de 15 años y el un porcentaje menor requiere ser recambiado por tener mayor antigüedad.

Gráfico 11: Uso de capacidad de Fabricación



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayor cantidad de microempresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir (al menos nueve de cada diez) usan menos del 50% de su capacidad instalada; se observa que un reducido número de microempresas han superado el 51% de la capacidad instalada y en algunos casos han llegado a la máxima capacidad de producción. Es decir, tienen capacidad ociosa que puede ser usada en ampliar la producción.

Tabla 05: Importancia de la Tecnología de la Comunicación

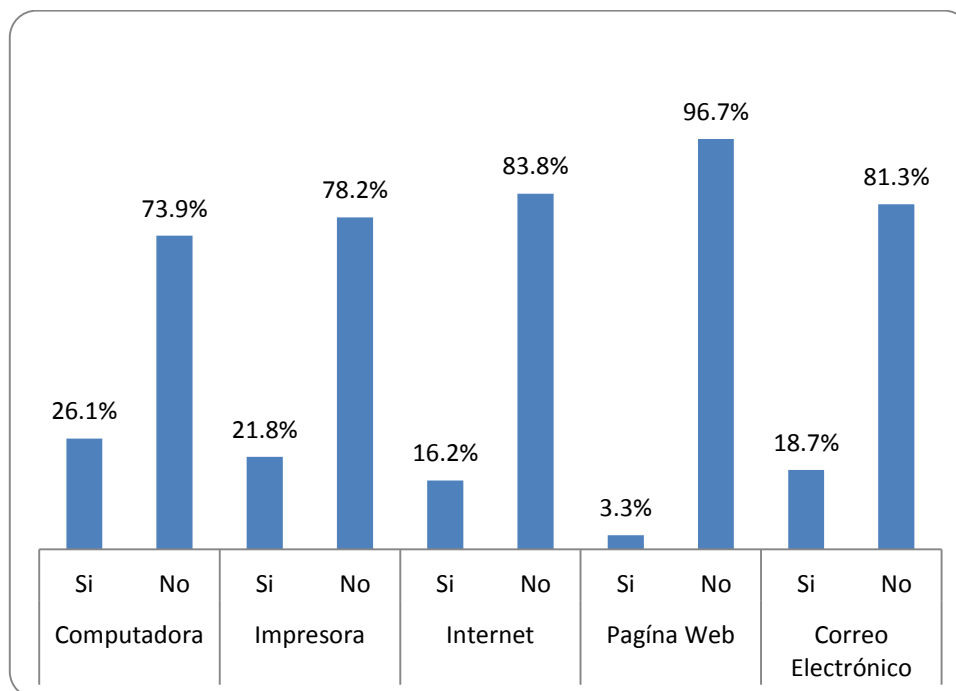
		Actividad Económica					
		Fabricación de Prendas de Vestir		Fabricación de Calzado		Total	
		N°	%	N°	%	N°	%
Reforzar Imagen Corporativa	Muy Importante	4	4.7%	1	3.6%	5	4.3%
	Importante	19	23.4%	4	10.7%	23	19.4%
	Poco Importante	9	10.9%	1	3.6%	10	8.6%
	Nada Importante	50	60.9%	31	82.1%	81	67.7%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Permite ofrecer información de productos	Muy Importante	4	4.7%	1	3.6%	5	4.3%
	Importante	19	23.4%	7	17.9%	26	21.7%
	Poco Importante	6	7.8%	1	3.6%	8	6.5%
	Nada Importante	53	64.1%	28	75.0%	81	67.5%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Reduce costos aprovisionamiento	Muy Importante	3	3.1%	0	.0%	3	2.1%
	Importante	18	21.9%	5	14.3%	23	19.5%
	Poco Importante	5	6.3%	4	10.7%	9	7.7%
	Nada Importante	56	68.8%	28	75.0%	85	70.7%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Le ayuda a buscar información	Muy Importante	13	15.6%	7	17.9%	20	16.3%
	Importante	23	28.1%	4	10.7%	27	22.6%
	Poco Importante	5	6.3%	0	.0%	5	4.3%
	Nada Importante	41	50.0%	27	71.4%	68	56.8%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%
Disminuye tiempo de gestión comercial	Muy Importante	6	7.8%	1	3.6%	8	6.5%
	Importante	15	18.8%	5	14.3%	21	17.3%
	Poco Importante	5	6.3%	3	7.1%	8	6.5%
	Nada Importante	55	67.2%	28	75.0%	84	69.7%
	Total	82	100.0%	38	100.0%	120	100.0%

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Siete de cada diez propietarios /conductores de las microempresas en promedio, considera poco o nada importante la utilización de la tecnología de comunicación.

Entre aquellos que lo utilizan, mencionan que les permite ofrecer información de sus productos (26%); disminuir el tiempo en la gestión comercial (23.8%), reforzar la imagen de la empresa (23.7%) y reduce costos de aprovisionamiento (21.6%), con mayor predominio en la actividad de prendas de vestir.

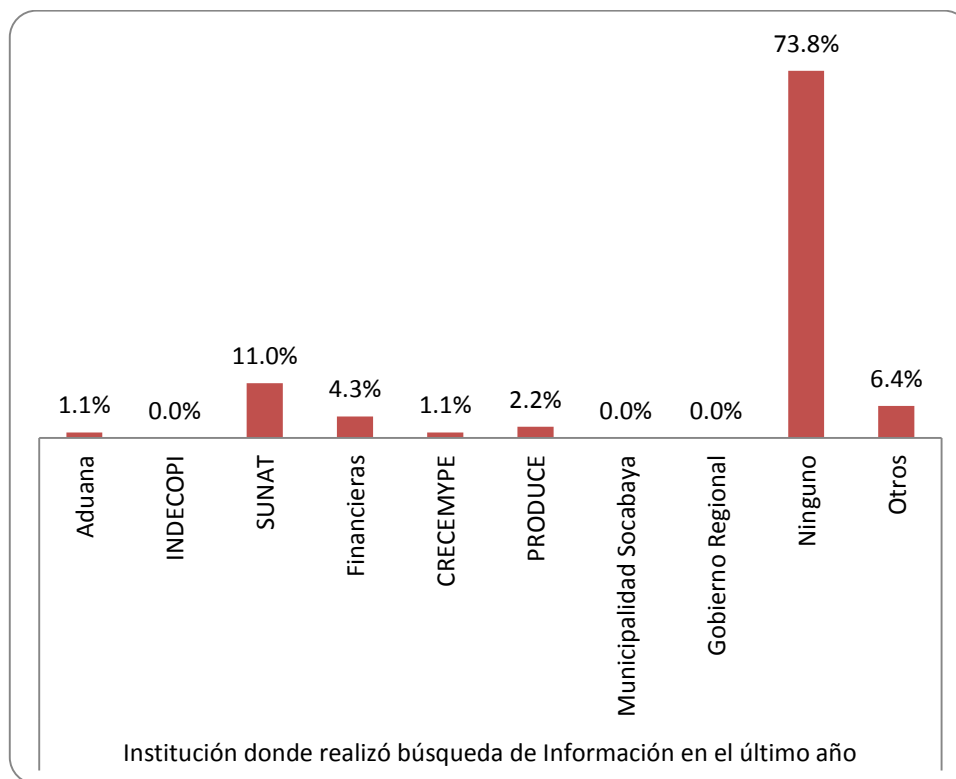
Gráfico 12: Acceso a Tecnología



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

El 26.1% de los empresarios posee una computadora en el establecimiento y el 16.2% accede a la información de la Internet; en similar proporción hacen uso del correo electrónico (18.7%); los resultados muestran un bajo acceso a la tecnología de comunicación debido a la escasa importancia sobre su utilización en los procesos comerciales y/o búsqueda de nuevas oportunidades.

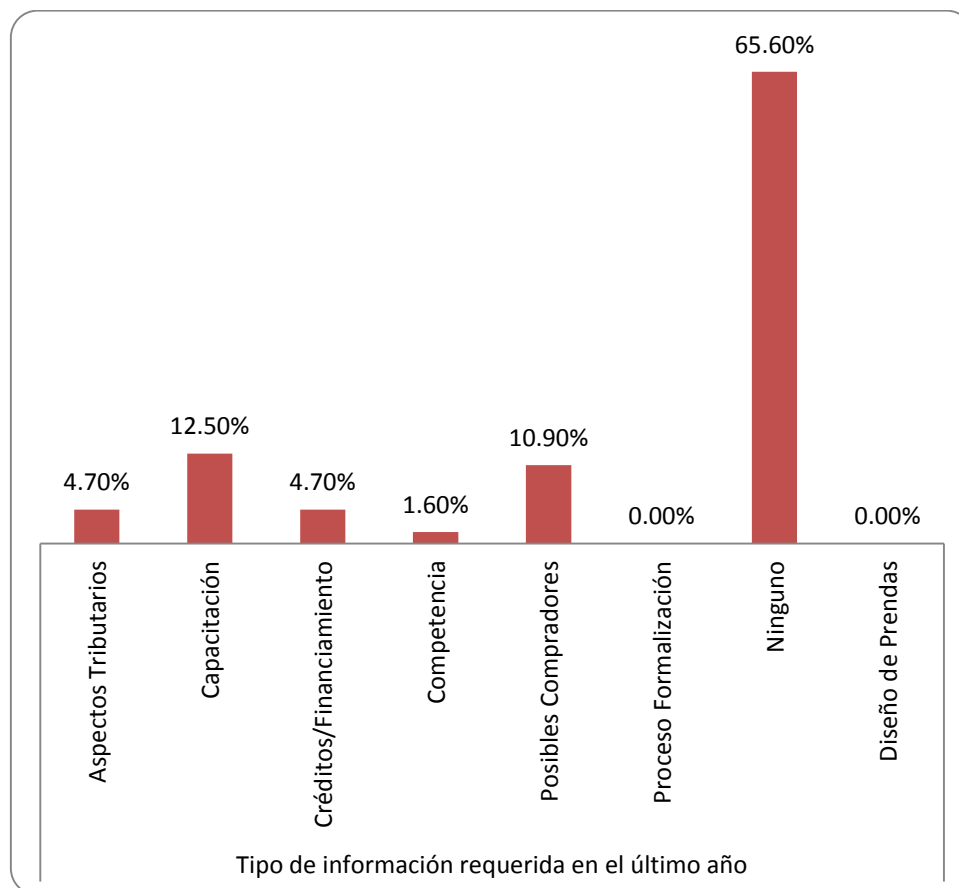
Gráfico 13: Institución donde realizó búsqueda de información en el último año



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de empresarios no realizan búsqueda de información para el desarrollo de la empresa (73.8%); de aquellos con algún interés particular, los portales web de la SUNAT e instituciones Financieras son las más visitadas; en ningún caso se visualiza a la municipalidad de Socabaya como un portal virtual de interés.

Gráfico 14: Tipo de Información requerida



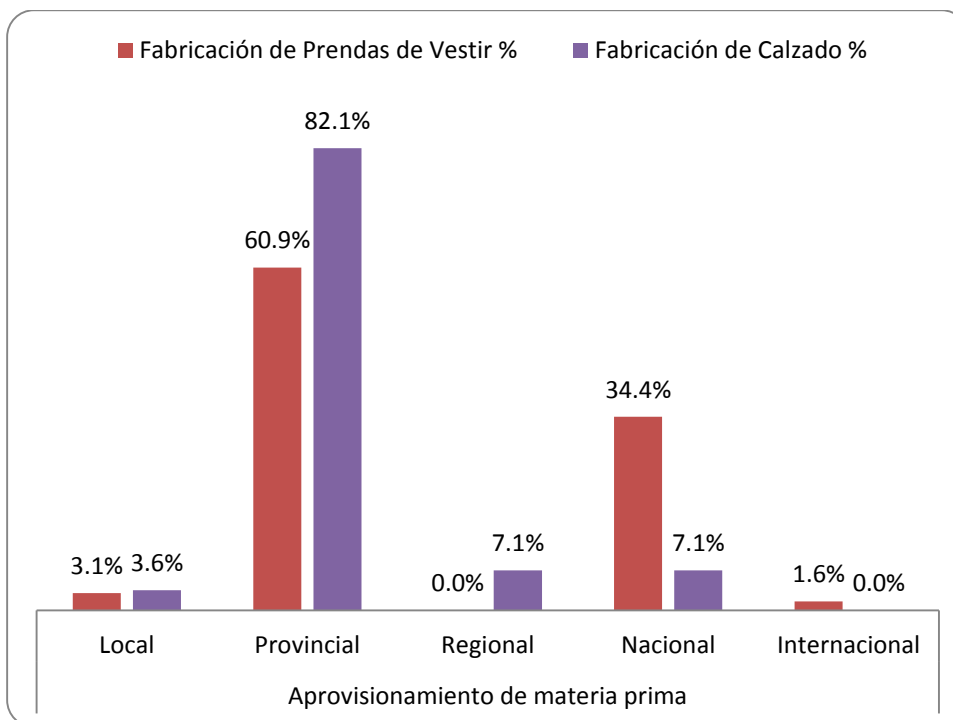
Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de microempresarios refiere no requerir información (65.6%).

Aquellas empresas que realizan búsqueda de información, los temas relevantes son: capacitación (12.5%) y posibles compradores (10.9%).

d) Adquisiciones

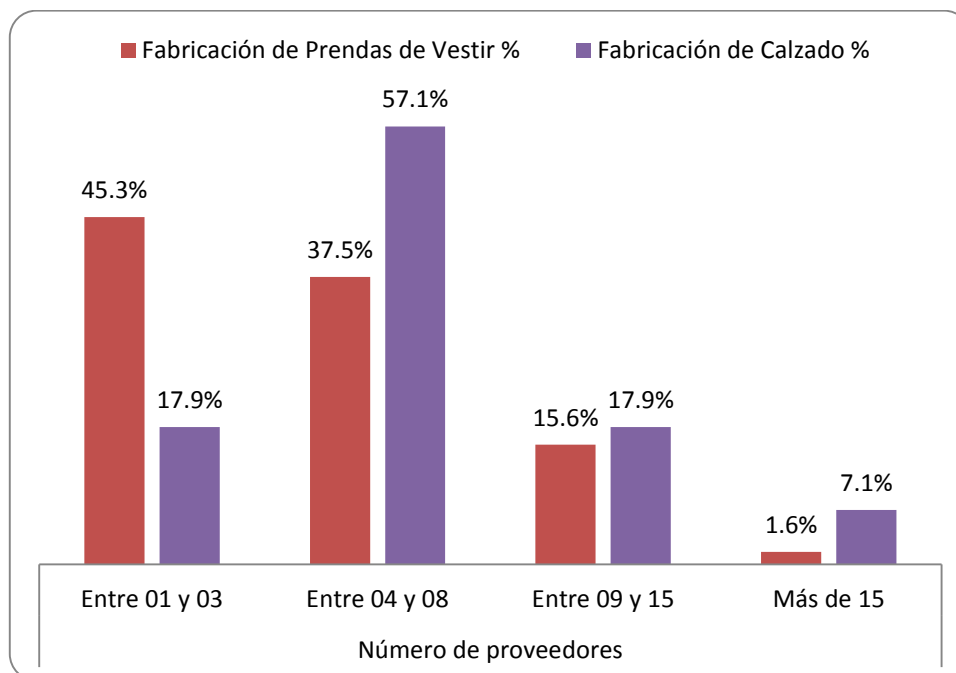
Gráfico 15: Aprovisionamiento de materia prima



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Las microempresas adquiere los insumos y productos utilizados en las diferentes etapas productivas del ámbito provincial (fabricación de prendas de vestir 60.9% y calzado 82.1%) y en menor porcentaje del ámbito nacional. La importación de productos es muy baja y realizado únicamente por la actividad de prendas de vestir (1.6%), lo cual define una escasa acumulación o retención de excedentes locales que en otros escenarios podrían ser un elemento central del Desarrollo Económico Local según el Centro Guamán Poma de Ayala (Poma Ayala, 2004).

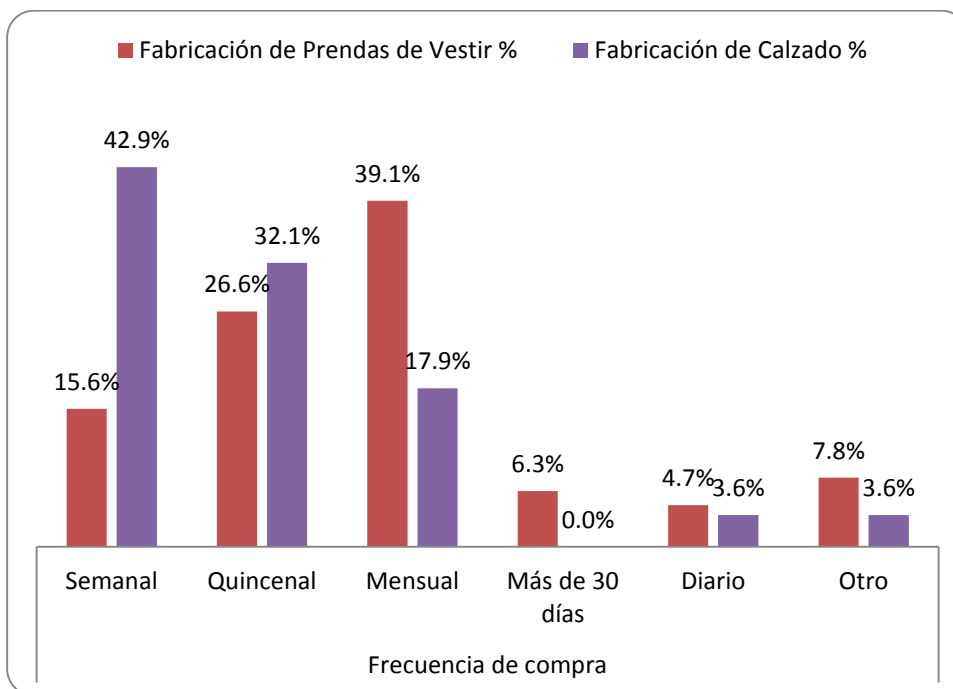
Gráfico 16: Número de proveedores



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Las microempresas de calzado y prendas de vestir adquieren sus insumos de un número menor de ocho proveedores (fabricación de prendas de vestir 82.8% y calzado 75%). Las actividades que poseen un mayor número de proveedores (>15 proveedores) y con lo cual se incrementan los costos del producto, están con mayor predominancia en la actividad de fabricación de calzado (25%).

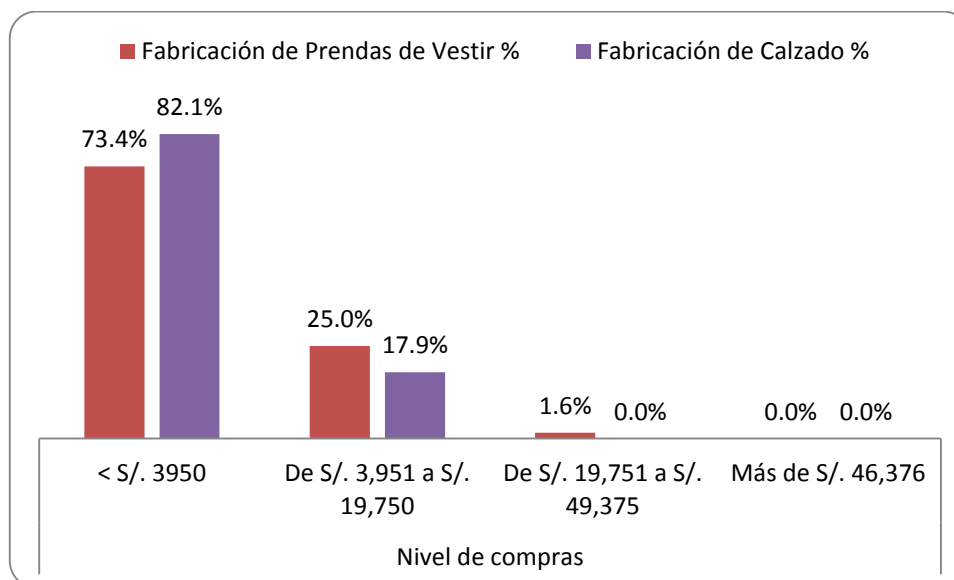
Gráfico 17: Frecuencia de Compra



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La microempresas de prendas de vestir realiza con mayor frecuencia compras en forma quincenal y mensual (65.7%), en comparación de la actividad de fabricación de calzado que adquiere sus insumos en forma semanal y quincenal 75%.

Gráfico 18: Nivel de Compras mensuales

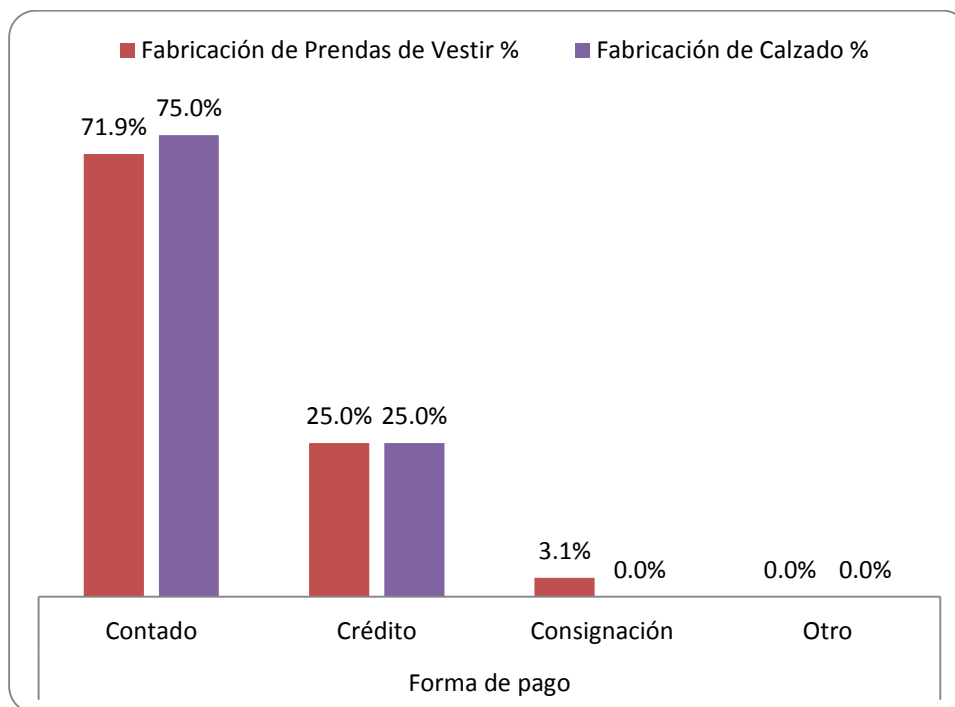


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayor proporción de microempresas de fabricación de calzado (82.1%) y prendas de vestir (73.4%) adquieren insumos por debajo de Unidad Impositiva Tributaria (<S/. 3,950).

Comparativamente, la actividad de fabricación de prendas de vestir invierte mayor insumo monetarios (hasta 05 UIT) en el proceso de adquisiciones (25%) en comparación con la fabricación de calzado (17.9%).

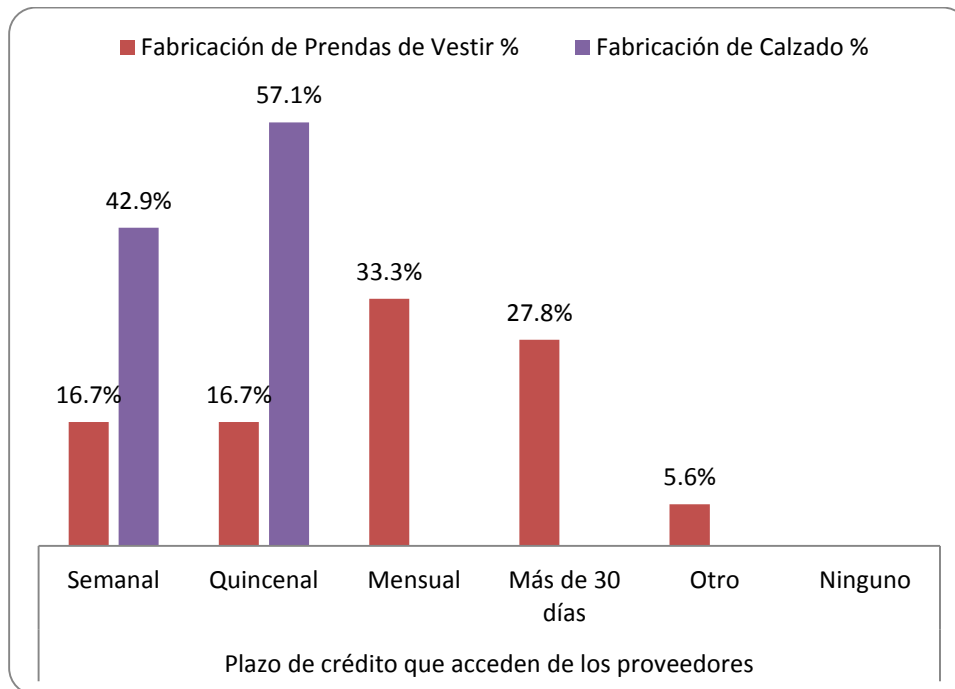
Gráfico 19: Forma de Pago



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Siete de cada diez empresas pagar al contado, siendo la forma más frecuente de concluir la transacción comercial con los proveedores, un 25% de las empresas realiza pagos a crédito otorgado por los proveedores.

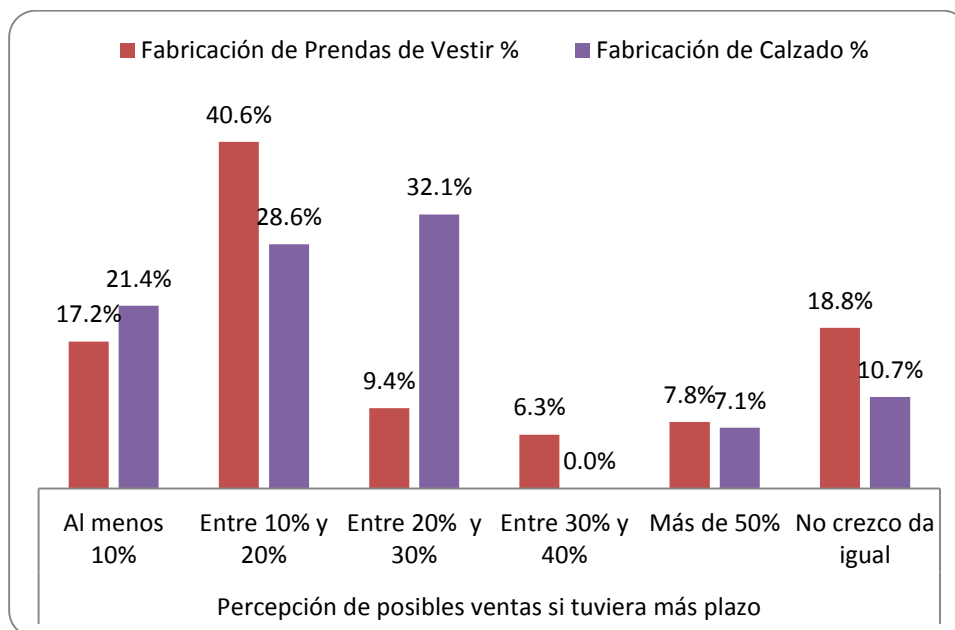
Gráfico 20: Plazo de crédito del Proveedor



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Las microempresas que acceden a créditos de los proveedores realizan sus pagos en periodos menores a 15 días con énfasis en actividades de fabricación de calzado, es decir de acuerdo a su margen de ganancias pueden cancelar sus créditos en periodos cortos, a diferencia de la actividad de prendas de vestir que requiere periodos mayores para el pago del crédito ofertado por los proveedores, evidenciando un mejor desarrollo y dinámica económica en la actividad de fabricación de calzado.

Gráfico 21: Percepción de posibles ventas si tuviera más plazo

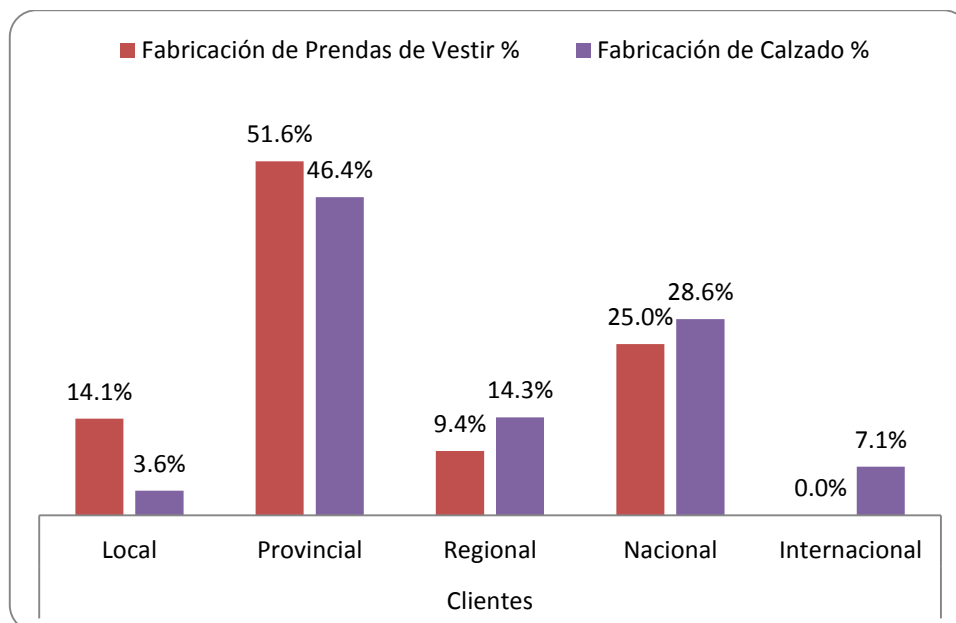


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de empresas de fabricación de prenda de vestir 40.6% considera que de tener mayor plazo en el crédito de sus proveedores podrían incrementar sus ventas hasta un 20%; en el caso de fabricación de calzado, las empresas perciben que pueden obtener entre un 10 y 30% de ganancia con mayores periodos de crédito procedente de los proveedores (60.7%)

e) Comercialización

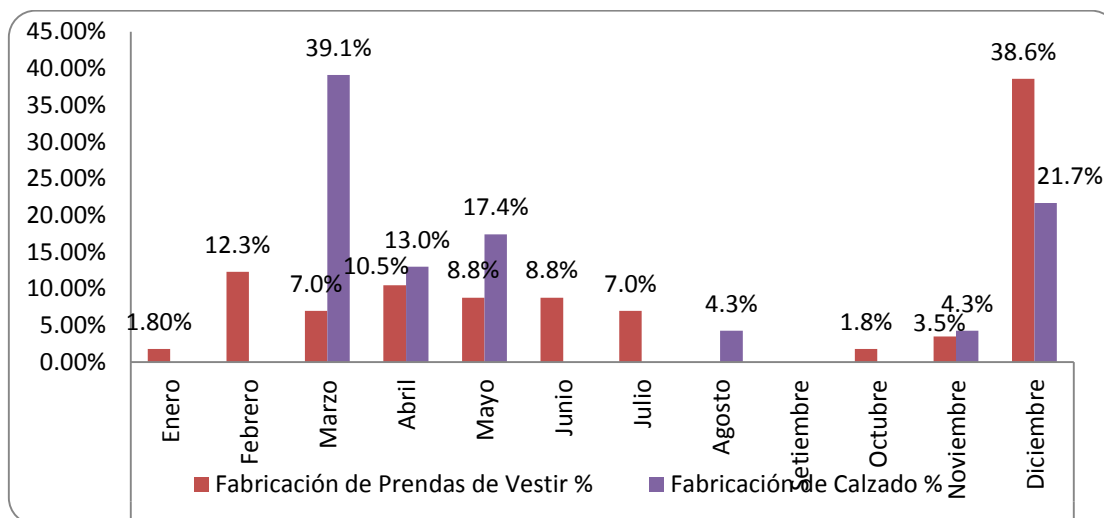
Gráfico 22: Clientes



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayor proporción de clientes son del ámbito Provincial (fabricación de prendas de vestir 51.6% y de calzado 46.4%) y Nacional (fabricación de prendas de vestir 25% y de calzado 28.6%), y únicamente la actividad de fabricación de calzado intenta posicionar la producción en mercados internacionales como Chile y Bolivia, donde tienen contacto con intermediarios y con quienes realizaron exportaciones indirectas.

Gráfico 23: Mes del Año con mayor Demanda

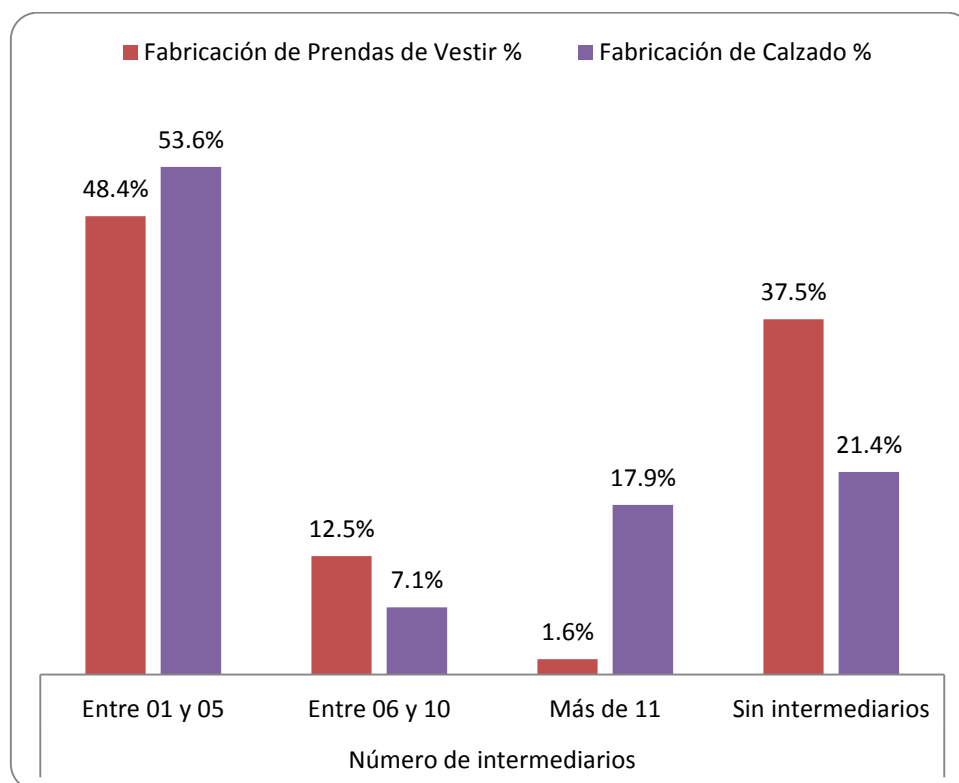


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La fabricación de prendas de vestir posee la mayor demanda en el mes de diciembre (38.6%); después del cual se observa una tendencia que mantiene ligeramente constante a partir del mes de febrero al mes de julio.

En la actividad de fabricación de calzado la mayor demanda acontece en los meses de marzo a mayo (69.5%) que corresponde al inicio de las actividades académicas; en el periodo de fiestas de Arequipa en el mes de agosto, noviembre y la campaña de diciembre (21.7%) las ventas vuelven a incrementarse.

Gráfico 24: Número de Intermediarios

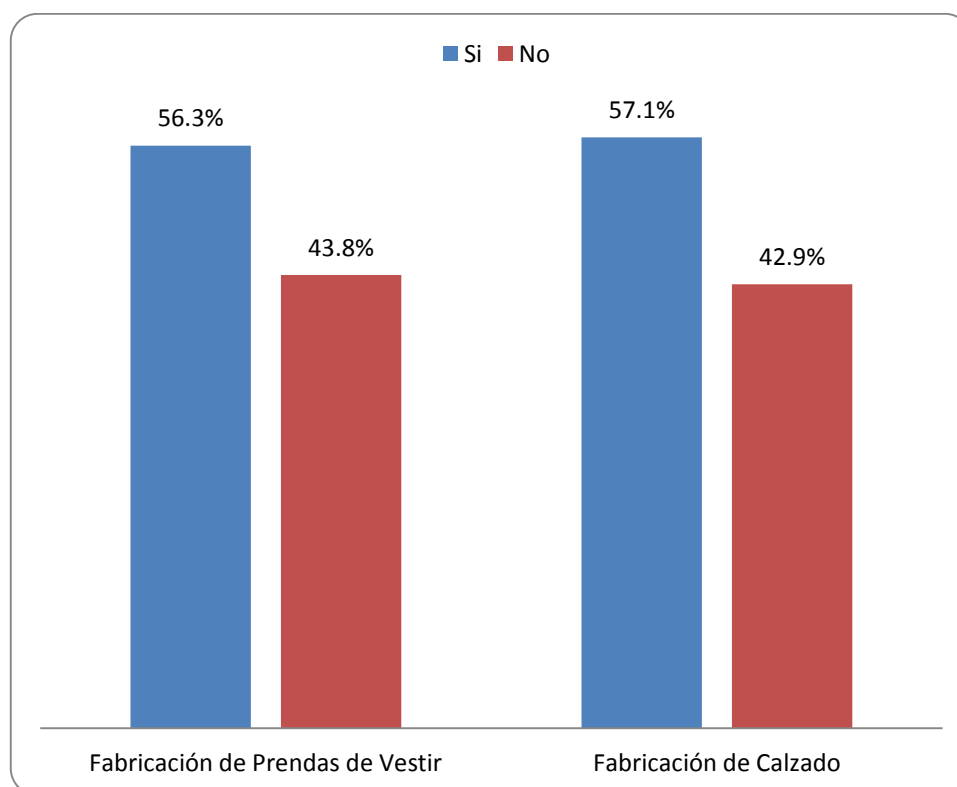


Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

La mayoría de empresas tienen menos de cinco intermediarios (fabricación de prendas de vestir 48.4% y de calzado 53.6%), se observa que el 37.5% de microempresas dedicadas a la fabricación de prendas de vestir no requiere el apoyo de algún intermediario, al disminuir el número de intermediarios se obtiene un mayor margen de ganancia por unidad comercializada, sin embargo, los intermediarios son necesarios para poder alcanzar mercados cada vez mayores, en ese sentido la actividad de calzado está desarrollándose en mayor medida y propiciando su crecimiento al buscar mercado fuera del contexto nacional, por ello busca como posicionar su producción en espacios con mayor oportunidad, en esta etapa primará la capacidad de negociación de los gerentes a fin de mantener sus márgenes de ganancias sobre lo aceptable.

f) Financiamiento

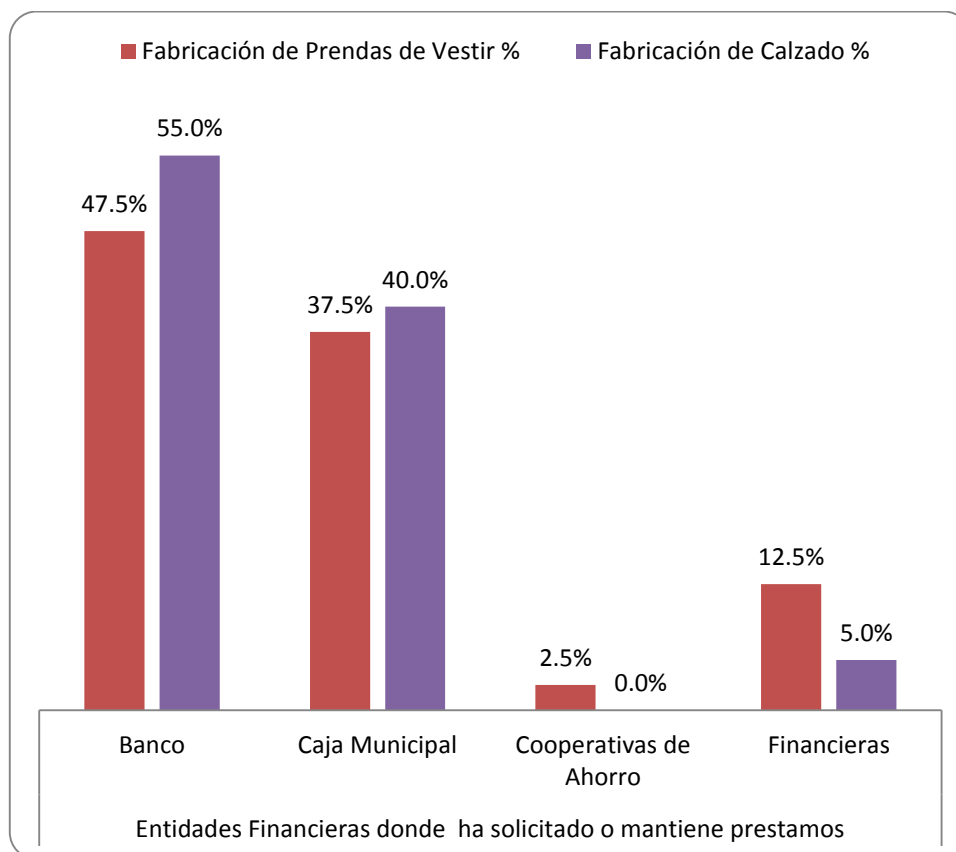
Gráfico 25: Acceso a Financiamiento



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Seis de cada diez empresas tuvo acceso a financiamiento (fabricación de prendas de vestir 56.3% y de calzado 57.1%), en aquellas que no accedieron, prima la negativa percepción y sensibilidad al uso del sistema financiero por el conocimiento de las altas tasas de interés; los dueños de las microempresas solicitan crédito a muy corto plazo (menor a 15 días) lo cual es una modalidad no ofertada por el sistema micro-financiero el cual busca generar mayores plazos de pago y con ello obtener mejor ganancia con el interés generado.

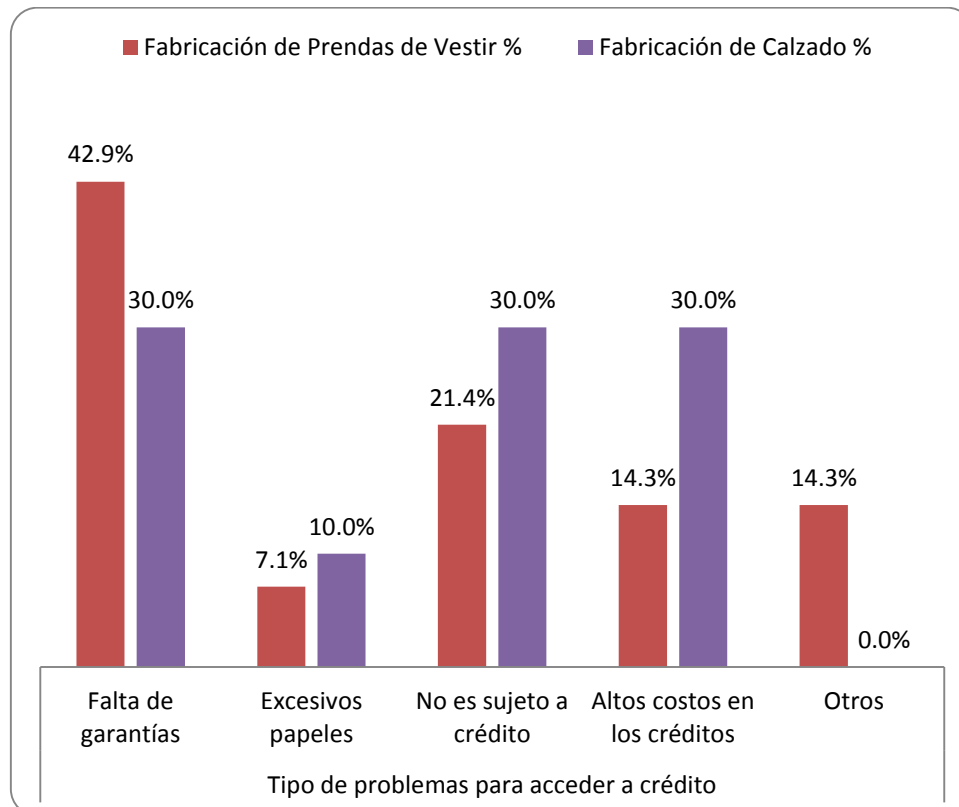
Gráfico 26: Entidades donde ha solicitado o mantiene préstamos



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Las principales instituciones con las cuales las microempresas han solicitado o mantienen préstamos, son el Banco (en promedio 51.25%) y Cajas Municipales (promedio 38.75%); en menor proporción se encuentran las Financieras y Cooperativas de Ahorro.

Gráfico 27: Problemas para el acceso a créditos



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Los principales problemas del acceso a financiamiento son: la falta de garantía (promedio 36.45%), no es sujeto a crédito (promedio 25.7%), Altos costos del crédito (promedio 22.1%).

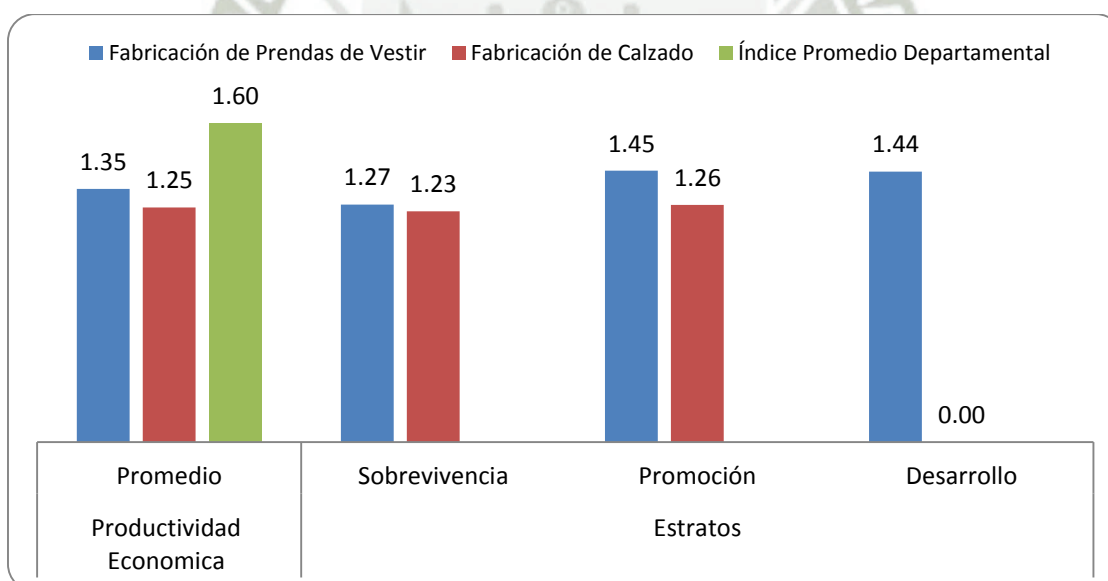
3) PRODUCTIVIDAD DE LAS MICROEMPRESAS FORMALES DEDICADAS A LA FABRICACIÓN DE CALZADO Y PRENDAS DE VESTIR

Tabla 06: Productividad Económica

Sector	Productividad Económica			
	Promedio	Sobrevivencia	Promoción	Desarrollo
Fabricación de Prendas de Vestir	1.35	1.27	1.45	1.44
Fabricación de Calzado	1.25	1.23	1.26	0.00
Índice Promedio Departamental	1.60			

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Gráfico 28: Productividad Económica



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

El INEI en la Encuesta de EMYPE 2010, define productividad como “la relación del valor de la producción obtenida entre el valor del consumo intermedio” (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013). La estimación del valor de la producción se realiza mediante la sumatoria de: Margen comercial más Venta neta de productos más la Prestación de servicios netos; mientras que el consumo intermedio es la sumatoria de compras de insumos: materias primas y auxiliares, envases y embalajes, suministros diversos, más servicios prestados.

A nivel Nacional la EMYPE, el sector de manufactura obtuvo una productividad de 1,6 veces, es decir que por cada 160 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades para el consumo intermedio. Arequipa obtuvo una productividad de 1.6, similar a lo obtenido por Lima y Chiclayo y superado por Iquitos 1.8.

A nivel de sectores investigados, la fabricación de prendas de vestir es la actividad con mayor productividad con un indicador de 1.35, es decir, por cada 135 Nuevos Soles de Producción obtenida, se necesitaron 100 Nuevos Soles de Consumo Intermedio, en comparación con la actividad de fabricación de calzado (1.25). La productividad es baja en comparación con lo alcanzado a nivel regional.

La productividad en los diferentes estratos varía, teniendo como promedio que las microempresas de sobrevivencia dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir poseen la productividad más baja que sus pares (1.27 y 1.23 respectivamente), es de suponer que a mayor valor de producción la productividad debiese ser mayor; sin embargo se encontró que la actividad de fabricación de prendas de vestir las microempresas de promoción (ventas menores a 05 UIT= S/. 19,750) poseen una productividad ligeramente mayor que las microempresas en Desarrollo con ventas mayores a 05 UIT.

Tabla 07: Comparación de los índices de productividad media, las características de innovación y el acceso a tecnología en las empresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir

El tipo de vivienda en el que desarrolla la actividad es:	Vivienda Familiar	1.13
	Taller - Vivienda	1.33
	Local Exclusivo para Negocio	1.54
Innovaciones realizadas en el último año	Adquisición de Nueva Maquinaria	1.37
	Mejoramiento de Local	1.12
	Manejo de Tarjetas de Crédito	1.28
	Acceso a Servicios Financieros	1.15
El Estado de la tecnología es:	Acceso a Capacitación	1.47
	Nueva y Moderna (< a 05 años)	1.35
	Tradicional (< a 15 años)	1.34
	Antigua (< a 25 años)	1.30
Acceso Computadora	Obsoleta (> de 15 años)	1.17
	Si	1.30
Uso de la Internet	No	1.33
	Si	1.33
	No	1.27

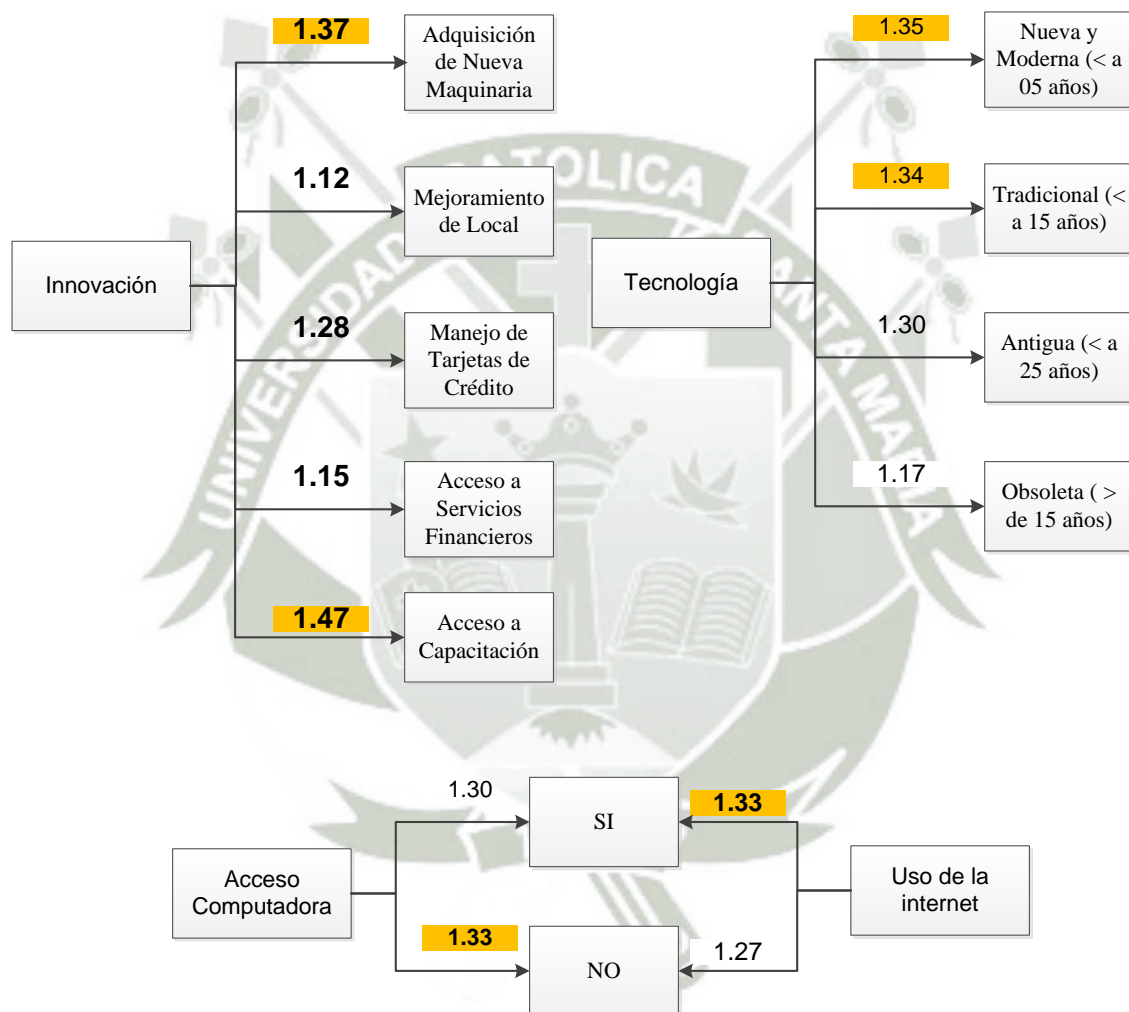
Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Los mayores índices medios de productividad están expuestos por las MYPE que han invertido en tener un local exclusivo para la actividad, tuvieron acceso a la capacitación, adquirieron nueva maquinaria para el proceso productivo y usan las tecnologías de comunicación a través del internet.

Muchas de las empresas trabajan en locales familiares acondicionados para la actividad, de tener mayores pedidos no pueden atenderlos en sus respectivas unidades productivas, teniendo que tercerizar el servicio, lo cual incrementa los costos de fabricación.

La tecnología al ser nueva y moderna, disminuye el empleo de mayor mano de obra y tiempos en el proceso, lo cual indudablemente incrementa los índices de productividad.

Gráfico 29: Comparación de los Índices de Productividad Media y las Características de Innovación y Acceso a Tecnología de las MYPE dedicadas a la Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

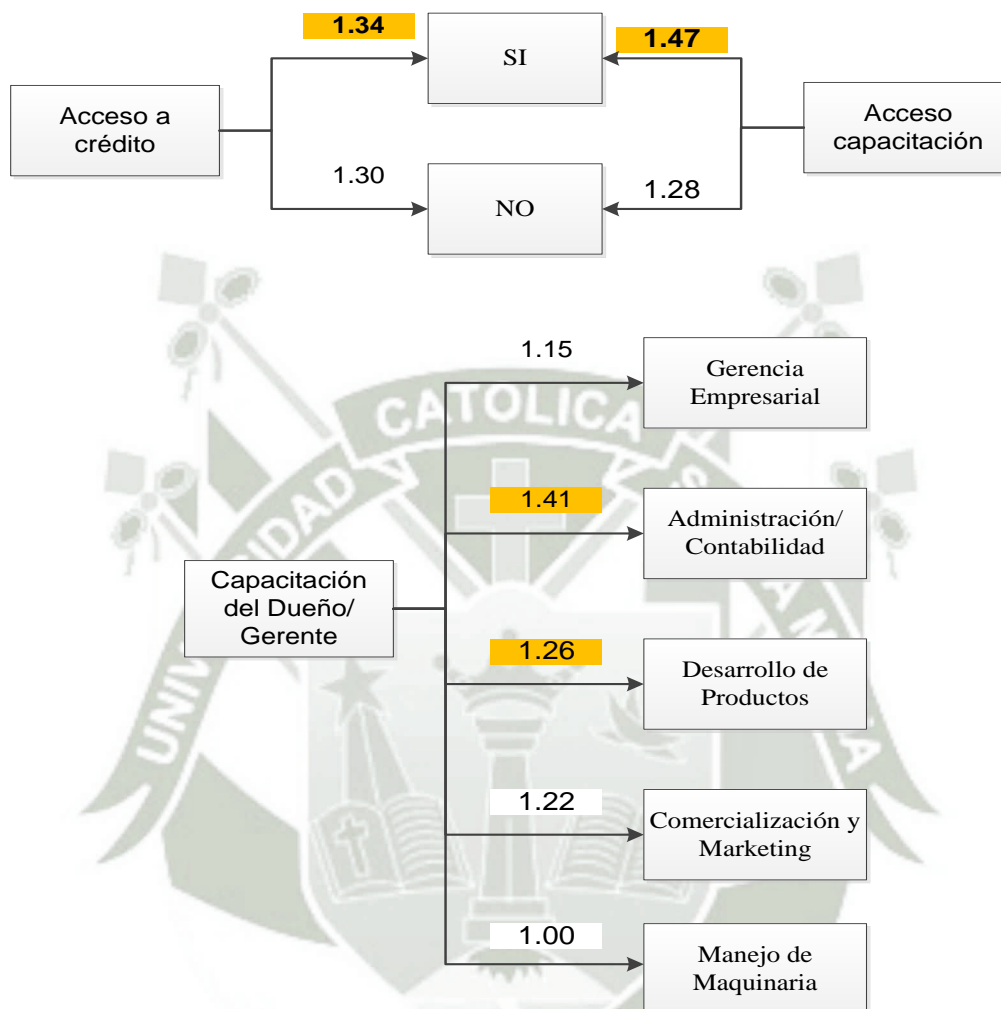
Tabla 08: Comparación de los Índices de Productividad Media, el Acceso a Crédito y Capacitación de las MYPE dedicadas a la Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir

Acceso a Crédito	Si	1.34
	No	1.30
La empresa capacita al personal	Si	1.47
	No	1.28
La empresa evalúa al personal	Si	1.35
	No	1.17
Capacitación del Dueño / Gerente	Gerencia Empresarial	1.15
	Administración/ Contabilidad	1.41
	Desarrollo de Productos	1.26
	Comercialización y Marketing	1.22
	Manejo de Maquinaria	1.00

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Las MYPE que tuvieron acceso al crédito, capacitan, evalúan al personal, y por lo menos, los encargados de dirigir la empresa se han capacitado en temas de Administración/ Contabilidad y Desarrollo de Productos, exponen mayores índices de productividad.

Gráfico 30: Comparación de los Índices de Productividad Media, el Acceso a Crédito y Capacitación de las MYPE dedicadas a la Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir



Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Tabla 09: Comparación de los Índices de productividad media, el nivel de Instrucción del recurso humano y el nivel de remuneración en empresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir

Instrucción	Propietario	Gerente	Empleado Permanente	Obrero	Empleado eventual
Primaria	1.23	1.23	0.97	-	1.53
Secundaria	1.29	1.29	1.30	1.15	1.44
Superior Técnica/ Universidad Incompleta	1.30	1.31	1.08	0.82	1.13
Universitaria Completa	1.70	1.33	0.95	-	1.08

Nivel de Sueldo	Gerente	Empleado permanente	Obrero	Empleado eventual
Sueldo Mínimo < S/. 750	1.30	1.26	1.05	1.36
Entre S/. 751 y S/. 1,500	1.32	1.26	1.15	1.38
Entre S/. 1,501 y S/. 2,250	1.31	1.33	.	.
Mayor a S/. 3,000	1.60	.	.	.

Fuente: Elaboración propia de acuerdo a resultados de la Encuesta 2014

Los mejores índices de productividad media de las MYPE están expuestos por las personas encargadas de la dirección de la empresa, en forma inversa ocurre con los empleados eventuales y obreros de quienes se demanda como mínimo educación secundaria, al parecer un mayor nivel de instrucción genera mayores expectativas salariales y demanda de derechos que influyen en la productividad de las empresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir.

Los trabajadores con mayor instrucción son los que encuentran una ampliación de sus oportunidades, en particular, “los que poseen por lo menos estudios secundarios” (Trejos, 1999)

Esto demuestra que un mayor nivel educativo en el personal de dirección, ayudaría a adquirir mejores capacidades y conocimientos, para una mejor administración de la empresa, empezando con el empleo de personas con menor instrucción y que no genere condiciones contractuales difíciles para la actividad.

Aquellas empresas que tienen una mejor remuneración del personal exponen mejores índices de productividad.



DISCUSIÓN

En nuestro estudio se encontró que:

Variable Tamaño

La mayoría de establecimiento dedicados a la fabricación de calzado y prendas de vestir, se clasifican como microempresa con menos de diez trabajadores según la Ley MYPE; también se observa que al menos un tercio son de autoempleo, con mayor predominancia en el sector de fabricación de prendas de vestir, en ningún caso se encontró empresas con categoría de pequeña y mediana empresa.

Según la Ley MYPE, una microempresa es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, definida por el número de trabajadores que no debe ser mayor a diez empleados. Dentro de la clasificación se observa a las microempresas propiamente dichas y aquellas de autoempleo.

Conceptualmente la clasificación de autoempleo y microempresa está vinculada con la baja productividad y fenómenos de pobreza que limitan su desarrollo, y corresponde a los Programas del Estado su promoción económica productiva.

Nuestra hallazgos que difieren con lo reportado por Benavente (2005) en la investigación “Elementos para mejorar la competitividad de la MYPE del Cusco” (Benavente, 2005) quien reporta que el 77.8% son de autoempleo, 19.9% y 2.3% corresponde a la micro y pequeña empresa; en la investigación se consideró a la totalidad de microempresas del sector servicios y manufactura.

La mayoría de microempresas según el nivel de ventas se encuentran clasificadas como sobrevivencia, los primeros poseen ventas por debajo de los S/. 3,950.00 nuevos soles mensuales (01 UIT), en el caso de las MYPE's de promoción, las ventas oscilan entre S/. 3,950.00 y 19,750.00 nuevos soles. Es decir, el 41% de la MYPE formal se ubica en el estrato de menores ingresos en la pirámide de ingresos empresariales, según la tipología propuesta por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, según la siguiente tabla; la cual se actualizó de acuerdo a las Unidades Impositivas Tributarias (S/. 3,950) vigentes entre junio y diciembre del 2016:

Microempresa de:	Nivel de Ventas Anuales		Nivel de Ventas Mensuales	
	UIT	Nuevos Soles	UIT	Nuevos Soles
Sobrevivencia	Hasta 12 UIT	Hasta 45,000	Hasta 01 UIT	Hasta 3,950
Promoción	Más de 12 a 60 UIT	Más de 45,000 a 225,000	Más de 01 a 05 UIT	Más de 3,950 a 19,750
Desarrollo	Más de 60 a 150 UIT	Más de 225,000 a 562,500	Más de 05 UIT a 12,5 UIT	Más de 19,750 a 49,375

Elaborado por: MTPE-Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL)

Nuestros resultados difieren con la investigación realizada por VELA M. (2005) titulada “Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas”, (Vela, 2005) donde se reporta que el universo MYPE formal por rangos de ventas brutas en UIT, el 77% de las empresas que conforman la MYPE tienen un volumen de ventas brutas anuales menores a 12 UIT (menos de S/. 3,500 mensuales y equivalentes a S/. 42,000 anuales ó \$12,727 anuales) , mucho menores del rango máximo establecido por la Ley No. 28015 de 150 UIT anuales para las microempresas y de las 850 UIT para la pequeña empresa.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2006), nos refiere que el hecho de ser una MYPE de sobrevivencia o subsistencia merecería un trato especial en la aplicación de políticas públicas, separado de aquellas que tienen un nivel de crecimiento y desarrollo de largo plazo, debiéndose ser consideradas en los programas e incentivos de las municipalidades, a fin de evitar su mortalidad.

Según el CODEMYPE (2011) las MYPE de subsistencia se caracterizan por ser “aquellas con unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, lo cual perjudica y pone en peligro su capital” (CODEMYPE, 2011); por tanto las MYPE en este estrato se dedican a actividades que no requieren de mayor exigencia de transformación, pero si existiesen algunas con ese requerimiento, se desarrollan con tecnología rudimentaria. Ante esto, las MYPE solo logran proveer de un flujo de caja vital, lo cual no les permite generar empleos remunerados. Al igual que la tipología

anterior, sus procesos están vinculados a actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o servicios.

Variable: Composición

Recursos Humanos

Según la categoría ocupacional en las actividades fabricación de prendas de vestir y fabricación de calzado, el cargo de gerente, que en muchos casos corresponde al dueño de la empresa; los empleados eventuales son la mayor cantidad de personas contratadas (25.15%), esta condición de eventual está condicionado a los periodos de mayor demanda donde las microempresas emplean un mayor número de trabajadores; seguido por los obreros y empleados permanentes (20.55% y 18.4% respectivamente).

La presencia del trabajador familiar no remunerado (TFNR) es muy baja (5.75%), se observa con mayor predominancia en la actividad de fabricación de calzado en comparación con la fabricación de prendas de vestir; en ambas actividades se requieren algún grado de especialización productiva por lo cual no se observa un mayor involucramiento de miembros familiar no remunerados. Los valores de TFNR a nivel nacional según reportes de la encuesta a la MYPE realizado por el INEI (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013) son superiores al 10%.

La categoría de obreros se asocia más a la actividad de transformación productiva y son personal especializado del cual la microempresa no puede prescindir por su nivel de conocimiento; en ambas actividades dos de cada diez personas que laboran en la microempresa poseen la categoría de obrero permanente. Los empleados permanentes enfocan sus actividades a la comercialización, abastecimiento de insumos y labores administrativas, poseen conocimientos de la labor productiva requerida según las necesidades de la microempresa

El Ministerio de Trabajo (2011) indica que muchos de los TFNR ven esta ocupación como una manera de insertarse en el mercado laboral, especialmente para los más jóvenes, tratando de ganar experiencia, conocimiento y capacidades para

desempeñarse en el futuro, en una actividad remunerada, además que no encuentran un trabajo asalariado que les permita tener un ingreso.

Respecto al porcentaje de empleados (21.77%) y obreros (20.55%), nuestra información difiere con lo reportado por Benavente (2005) en las MYPE de Cusco, quien reportó que el 61.2 % de trabajadores son empleados y 38.8% obreros.

Los gerentes tienen mejores sueldos en comparación con las demás categorías ocupacionales, en promedio obtienen S/. 1,061.05; los empleados eventuales son quienes reciben las menores remuneraciones (S/. 763.25 en promedio). Las escalas remunerativas en el caso de los gerentes y empleados permanentes son consecuencia de las relaciones de confianza por realizar la supervisión del trabajo de los obreros y empleados eventuales que son el núcleo de la actividad productiva; los sueldos de los obreros y empleados eventuales no superan los S/. 1800, lo cual ocasiona la alta rotación del personal, mencionado por la mayoría de dueños de MYPE.

El Ministerio de Trabajo (2011), refiere que, el nivel de ingresos presenta diferencias según la categoría ocupacional y del número de trabajadores de la microempresa, donde los de 5 a 9, presenta mayor promedio que el de 2 a 4 trabajadores. Los empleadores e independientes como conductores de las empresas perciben mayores ingresos que los asalariados. No se incluye a los TFNR porque como su nombre lo indica, no reciben remuneración.

La mayoría de trabajadores de las actividades de fabricación de prendas vestir y calzado en las diferentes categorías ocupacionales tienen instrucción de nivel secundario; los cargos de dirección (dueño y/o gerente) exponen mejor nivel educativo, habiendo alcanzado con mayor frecuencia la instrucción Técnica. Los trabajadores con mayor instrucción son los que encuentran una ampliación de sus oportunidades, en particular, los que poseen por lo menos estudios secundarios.

Nuestros resultados son similares a la Encuesta MYPEs realizada por el INEI (2013) donde se encontró que el 44.8% de los trabajadores han cursado estudios secundarios y 46,7% de los dueños de MYPE han cursado estudios superiores.

Según el Ministerio de Trabajo (2011) el nivel educativo de los trabajadores en la microempresa, denota que los empleados y obreros tienen un mejor nivel educativo

que los TFNR, ya que en los primeros, más del 50% cuenta con nivel educativo secundaria, a comparación de menos del 40% de los TFNR, con una marcada diferencia entre el tamaño de la microempresa, ya que los empleados y obreros con mejor nivel educativo trabajan mayormente en microempresas de 5 a 9 trabajadores, mientras que en los TFNR, en las de 2 a 4 trabajadores.

En el caso de los conductores de las microempresas, se nota que los empleadores tienen un mayor nivel educativo que los independientes, alcanzando a terminar el nivel superior el 18,9% de ellos en empresas de 5 a 9 trabajadores, y 11,2% en las de 2 a 4; mientras que sólo el 6.4% de independientes alcanzaron este nivel educativo y manejan empresas de 2 a 4 trabajadores

El mayor porcentaje de trabajadores son del sexo masculino 63%, en comparación con el sexo femenino que representa el 37%.

Según los informes de la USAID (2007), en Perú, “una creciente cantidad de mujeres se ha integrado a la fuerza laboral, contribuyendo así y cada vez más a la economía doméstica, local y nacional” (USAID, Las TIC’S, las MYPES y el Género en Perú: Una primera aproximación., 2007). Entre 1980 y el 2004, la participación de la mujer en la fuerza laboral aumentó del 26 al 42 por ciento. Sin embargo, la inserción de la mujer en el mercado laboral presenta diferencias con respecto a la de los hombres, tanto en su participación en la PEA como en la distribución según el tipo de empleo y en los ingresos que perciben en el mercado de trabajo. En cuanto a la participación en la PEA, mientras el 79.4 por ciento de los hombres se encuentra ocupado y el 4.0 por ciento, busca trabajo de manera activa, en el caso de las mujeres sólo el 60 por ciento está ocupado y el 3.4 por ciento busca empleo. Por otro lado, mientras que el 16.5 por ciento de los hombres no trabaja o no busca trabajo, el porcentaje entre las mujeres es de un 36.7. En las zonas rurales, la participación de los hombres y las mujeres en la PEA (ocupados más desocupados) es mayor que en las zonas urbanas, lo que se explica debido a la mayor participación de los individuos como trabajadores no remunerados en actividades familiares. A pesar de que existe un alto porcentaje de mujeres económicamente activas, es obvio que todavía falta mejorar la calidad y la productividad de sus actividades económicas.

Según el Ministerio de Trabajo (2008), los conductores de las microempresas (empleadores e independientes) en Lima Sur son en su mayoría varones, siendo

mayor su participación en las de 5 a 9 trabajadores.

En el caso de los asalariados, es decir los empleados y obreros es mayor la presencia de hombres a comparación de mujeres en todas las microempresas (por encima de 65%), mientras que en los TFNR, la presencia de las mujeres es mayor que la de los hombres. Este hecho corrobora la desventaja de las mujeres en el acceso a empleos, con una clara discriminación en los ingresos.

La gran mayoría de empleados y obreros desempeñan el rol de hijos(as) en sus hogares (41%), seguidos de ser jefes de hogar (35%) y en menor medida, cónyuge (11%). En el caso de los TFNR, la gran mayoría son hijos(as) (52%), seguidos de cónyuges (30%), y hasta cumplen el rol de jefes del hogar (11%), los cuales se esperaba que vivieran en la pobreza al no recibir remuneración.

Hay que destacar la mayor presencia de las mujeres como independientes en microempresas de 2 a 4 trabajadores, las cuales son las unidades más precarias y menos organizadas (que son las que emplean TFNR).

Si se analiza papel que tienen los conductores de la microempresa en sus hogares, la gran mayoría de ellos son jefes de hogar (63%), seguidos de ser cónyuges (23%) y en menor medida son hijos (11%).

Organización

El 55.6% las microempresas se encuentran inscritas en el Régimen Único Simplificado – RUS, un 31.5% en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta – RER y un 12.9% en el Régimen General. En la actividad de fabricación de calzado, seis de cada diez microempresas poseen RUS (64.3%), son negocios conducidos por personas naturales y no emiten factura, condicionando la relación con los compradores que en su mayoría requieren facturas en el proceso comercial y para disminuir el pago de impuestos. Las otras cuatro microempresas se encuentran en el régimen especial o general.

La organización jurídica más relevantes es Persona Natural (89.2%), Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (5.3%), Empresa Individual Responsabilidad Limitada EIRL (4.4%). Las formas de organización individual (Persona Natural) son las que mayoritariamente adoptan el régimen tributario RUS y representa que la

propiedad de los activos y patrimonio de la empresa pertenece a una persona. Esta forma de organización es elegida por un mayor número de conductores de la MYPE. Una particularidad observable supone que mientras se posee menores ventas anuales, mayor es el porcentaje de MYPE con organización individual.

Nuestros datos concuerdan con los hallazgos realizados por CODEMYPE (2011), el cual indica que las formas de organización individual es adoptada por el 81.4% de los conductores de la MYPE.

Cambio e Innovación

Cinco de cada diez microempresas no realizan ningún esfuerzo que permita generar cambios e innovaciones al interior de la empresa.

En aquellas que realizaron inversiones, éstas estuvieron orientadas para la adquisición de nueva maquinaria, mejoramiento del local y manejo de tarjetas de crédito entre las principales, con mayor predominancia en la actividad de fabricación de prendas de vestir.

Nuestros resultados difieren con lo encontrado por Benavente (2005), quien reporto que el 40% de las MYPE de Cusco buscaron realizar alguna innovación en la empresa, es la investigación se consideró al sector de servicios y manufactura en general, lo cual es un universo mayor en comparación con la investigación. .

La mayoría de las microempresas poseen Tecnología Moderna, con mayor énfasis en la fabricación de prendas de vestir, por la demanda en los procesos de transformación productiva; un 38.2% tiene un tiempo menor de 15 años y el 7.6% requiere ser recambiado por tener mayor antigüedad.

La mayor cantidad de microempresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir (al menos nueve de cada diez) usan menos del 50% de su capacidad instalada; se observa que un reducido número de microempresas 14% han superado el 51% de la capacidad instaladas y en algunos casos han llegado a la máxima capacidad de producción. Es decir, tienen capacidad ociosa que puede ser usada en ampliar la producción.

Siete de cada diez propietarios /conductores de las microempresas en promedio

(73.2%), considera poco o nada importante la utilización de la tecnología de comunicación. Entre aquellos que lo utilizan, mencionan que les permite ofrecer información de sus productos (26%); disminuir el tiempo en la gestión comercial (23.8%), reforzar la imagen de la empresa (23.7%) y reduce costos de aprovisionamiento (21.6%), con mayor predominancia en la actividad de prendas de vestir.

El 26% de los empresarios posee una computadora en el establecimiento y el 16.2% accede a la información de la Internet desde su empresa; en similar proporción hacen uso del correo electrónico (18.7%); los resultados muestran un bajo acceso a la tecnología de comunicación debido a la escasa importancia sobre su utilización en los procesos comerciales y/o búsqueda de nuevas oportunidades.

El panorama en la ciudad del Cusco difiere a lo encontrado según Benavente (2005), quien reporta: 05 de cada 10 empresarios poseen una computadora, el 52.1% acceden a la internet para buscar temas de negocios, mostrando una mayor apertura comercial; es conocido que Cusco es uno de los principales destinos turísticos a nivel nacional, lo cual influye en la forma de presentar productos y servicios guiados por la demanda del mercado.

La mayoría de empresarios no realizan búsqueda de información para el desarrollo de la empresa (73.8%); de aquellos con algún interés particular, los portales web de la SUNAT y Financieras son las más visitadas, en ningún caso se visualiza a la municipalidad de Socabaya como un portal virtual de interés.

La mayoría de microempresarios refiere no requerir información (65.6%). En los temas con algún interés, los temas más buscados son capacitación (12.5%), tributos (10%) y posibles compradores (8.6%).

Según Carazo (2008), indica, que “a pesar de las facilidades de los nuevos sistemas informáticos, de la proliferación de cabinas INTERNET, que Universidades, Institutos tecnológicos, Aduanas, INEI, Cancillería, PROMPEX, PROMPYME y los Ministerios tienen información muy valiosa, y de la existencia de bancos de datos de artículos técnicos o de patentes esa información no está debidamente sistematizada para ser útil a las empresas. Está dispersa, no procesada, incompleta y desactualizada, lo cual

desalienta al empresario por el tiempo que tendrá que invertir en búsqueda de información útil” (Carazo, 2003).

El principal incentivo para la innovación tecnológica es la demanda del mercado o la necesidad de sustituir insumos en forma competitiva.

La empresa debe tener un programa de capacitación tanto técnico productiva como en gestión empresarial con la finalidad de actualizar, perfeccionar conocimientos, tener acceso a Internet, estar suscrita a revistas especializadas y acudir a eventos de corta duración y especialización específicos para la empresa

Las empresas para que posteriormente puedan implementar las innovaciones desarrolladas con el proyecto deben tener acceso a fuentes de financiamiento. Ser sujeto de crédito del sistema financiero formal (incluye rentabilidad) y, en el caso de una empresa individual tener experiencia crediticia y garantías básicas.

Financiamiento

Seis de cada diez empresas tuvo acceso a financiamiento (56.5%), en aquellas que no lo pudieron hacer prima es la negativa percepción y sensibilidad al uso del sistema financiero ante el conocimiento que se ofrece altas tasas de interés no adecuadas, los dueños de las microempresas solicitan crédito a muy corto plazo (menor a 15 días), modalidad no ofertada por las micro financieras, que buscan una relación de mayor plazo.

Nuestros hallazgos son similares a los reportados en la encuesta MYPES realizado por el INEI en el año 2010, donde se encontró que 50.8% de las empresas accedieron a servicios financieros.

En la investigación realizada por la Consultora ITDSAC, en la región Piura, se encontró que el 38% (promedio) de la MYPE no pudieron acceder a créditos de mediano y largo plazo. (Consultora ITDSAC, 2008)

Según Benavente (2005) la mayoría de empresa cuzqueñas (63.5%) no accedieron a créditos formales, teniendo que recurrir a capital familiar. (USAID, Diagnóstico y

Recomendaciones para mejorar los Programas y Servicios de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en el Perú, 2005)

Las principales instituciones con las cuales las microempresas han solicitado o mantienen préstamos, son el Banco (50.1%) y Cajas Municipales (38.4%); en menor proporción se encuentran las Financieras (9.9%) y Cooperativas de Ahorro (1.6%).

En la encuesta MYPE (2010) realizada por el INEI, se encontró que los Bancos son las principales financieras de la MYPE (82,9%), seguido de las Cajas municipales con el 8,3%.

Los principales problemas del acceso a financiamiento son: la falta de garantía (37.3%), no es sujeto a crédito (25.1%), Altos costos del crédito (21.1%).

Según el reporte del INEI (2010), del total de conductores MYPE que han declarado no haber obtenido un préstamo financiero, manifestaron que las dificultades más comunes para acceder al crédito, fueron: Presentar garantías solicitadas por las instituciones financieras con 32,7%, seguida de no cumplir con la documentación exigida con 24,6% y demostrar ingresos de la empresa (20,0%).

Variable: Productividad

El INEI, define productividad como “la relación del valor de la producción obtenida entre el Valor del Consumo intermedio” (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013). La estimación del Valor de la Producción se realiza mediante la sumatoria de: Margen comercial más Venta neta de productos más la Prestación de servicios netos; mientras que el Consumo Intermedio es la sumatoria de Compras de Insumos: materias primas y auxiliares, envases y embalajes, suministros diversos, más Servicios Prestados.

A nivel Nacional la EMYPE el sector de manufactura obtuvo una productividad del sector de manufactura es 1,6 veces, es decir que por cada 160 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades para el Consumo intermedio. Arequipa obtuvo una productividad de 1.6, similar a lo obtenido por Lima y Chiclayo y superado por Iquitos 1.8.

A nivel de sectores investigados, la Fabricación de Prendas de Vestir es la actividad con mayor productividad con un indicador de 1.35, es decir, por cada 135 Nuevos Soles de Producción obtenida, se necesitaron 100 Nuevos Soles de Consumo Intermedio, en comparación con la actividad de fabricación de calzado (1.25). La productividad es baja en comparación con lo alcanzado a nivel regional.

La productividad en los diferentes estratos varía, teniendo como promedio que las microempresas de sobrevivencia dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir poseen la productividad más baja que sus pares (1.27 y 1.23 respectivamente), es de suponer que a mayor valor de producción la productividad debiese ser mayor; sin embargo se encontró que la actividad de fabricación de prendas de vestir las microempresas de promoción (ventas menores a 05 UIT= S/. 19,750) poseen una productividad ligeramente mayor que las microempresas en Desarrollo con ventas mayores a 05 UIT.

Los mayores índices medios de productividad están expuestos por las MYPE's que han invertido en tener un local exclusivo para la actividad, tuvieron acceso a la capacitación, adquirieron nueva maquinaria para el proceso productivo y usan las tecnologías de comunicación a través de la internet.

Muchas de las empresas trabajan en locales familiares acondicionados para la actividad, de tener mayores pedidos no pueden atenderlos en sus respectivas unidades productivas, teniendo que tercerizar el servicio, lo cual incrementa los costos de fabricación.

La tecnología al ser nueva y moderna, disminuye el empleo de mayor mano de obra y tiempos en el proceso, lo cual indudablemente incrementa los índices de productividad.

Las MYPE que tuvieron acceso al crédito, capacitan y evalúan al personal, y por lo menos los encargados de dirigir la empresa se han capacitado en temas de Administración/ Contabilidad, Desarrollo de Productos, exponen mayores índices de productividad.

Los mejores índices de productividad media de las MYPE están expuestos por las personas encargadas de la dirección de la empresa, en forma inversa ocurre con los

empleados eventuales y obreros de quienes se demanda como mínimo educación secundaria, al parecer un mayor nivel de instrucción genera mayores expectativas salariales y demanda de derechos que influyen en la productividad de las empresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir.

Los trabajadores con mayor instrucción son los que encuentran una ampliación de sus oportunidades, en particular, los que poseen por lo menos estudios secundarios.

Esto demuestra que un mayor nivel educativo en el personal de dirección, ayudaría a adquirir mejores capacidades y conocimientos, para una mejor administración de la empresa, empezando con el empleo de personas con menor instrucción y que no genere condiciones contractuales difíciles para la actividad.

Aquellas empresas que tienen una mejor remuneración del personal exponen mejores índices de productividad.



CONCLUSIONES

PRIMERA: Un tercio de las microempresas formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir son de autoempleo y al menos cuatro son consideradas empresas de sobrevivencia por obtener ventas menores a la Unidad Impositiva Tributaria, con predominancia en la actividad de prendas de vestir.

SEGUNDA: La mayoría de microempresas tienen en promedio cuatro trabajadores, del sexo masculino, con instrucción secundaria, con sueldos menores a S/. 763 nuevos soles mensuales y frecuentemente adoptan la organización individual (persona natural) y el régimen tributario RUS.

TERCERA: La mayoría de microempresas no realizan ningún esfuerzo que permita generar cambios e innovaciones al interior de la empresa, carecen de capacitación, funcionan a la mitad de su capacidad instalada y los propietarios consideran poco o nada importante el uso de tecnologías de la comunicación.

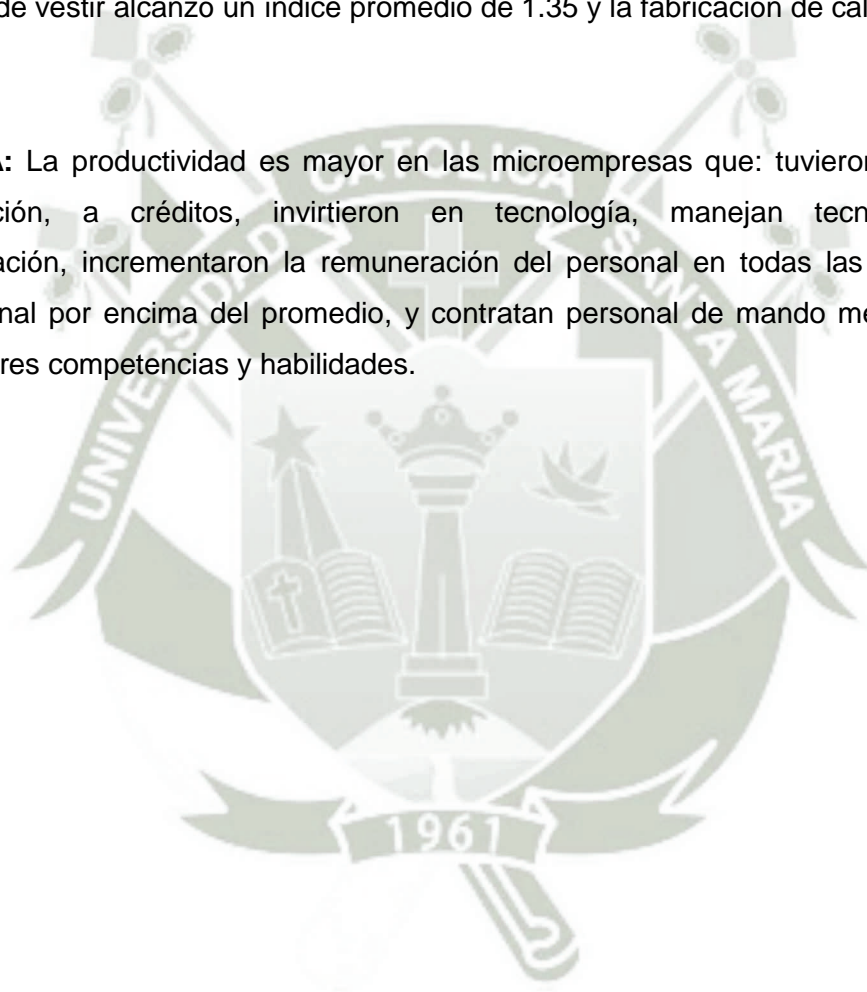
CUARTA: Las compras se realizan en el ámbito provincial y nacional, tienen menos de ocho proveedores, a quienes realizan compras en forma quincenal por valores debajo de la UIT, el pago se realiza al contado; la mitad de las MYPES acceden a crédito de los proveedores y realizan sus pagos en periodos menores a quince días.

QUINTA: Las ventas no son constantes en el año, la mayoría de clientes son del ámbito provincial y nacional quienes compran productos con mayor frecuencia, entre los meses de diciembre a junio, por montos menores a las cinco UIT, muy por debajo del rango máximo establecido por la Ley N° 28015 (12.5 UIT mensuales), lo cual las ubica en los niveles más bajos de la pirámide de ingresos empresariales.

SEXTA: Cuatro de cada diez microempresas de fabricación de prendas de vestir y calzado no pudieron acceder a financiamiento por la falta de garantías, no ser sujeto a crédito y por los altos costos del mismo.

SÉPTIMA: La productividad económica de ambas actividades es baja en comparación con el índice regional del sector de Manufactura (1.6); a nivel distrital la fabricación de prendas de vestir alcanzó un índice promedio de 1.35 y la fabricación de calzado 1.25.

OCTAVA: La productividad es mayor en las microempresas que: tuvieron acceso a capacitación, a créditos, invirtieron en tecnología, manejan tecnología de comunicación, incrementaron la remuneración del personal en todas las categorías ocupacional por encima del promedio, y contratan personal de mando medio – alto, con mejores competencias y habilidades.



RECOMENDACIONES

1. El Gobierno Regional de Arequipa, a través de la Gerencia Regional de Producción –PRODUCE, el Consejo Regional de la MYPE-COREMYPE, la Cámara de Comercio e Industria de Arequipa, las Universidades Privadas y Públicas a nivel Regional, deben incentivar en los Gobiernos Locales la implementación y desarrollo de la Ley 29337- PROCOMPITE como alternativa para incrementar la productividad y competitividad de la Pequeña y Microempresa, a través del acceso a recursos no reembolsables en modalidad de concurso de planes de negocio.
2. La Universidad Católica de Santa María, a través de la Facultad de Ciencias Económico Administrativas y en el marco de la Responsabilidad Social Empresarial, debe promover e impulsar decididamente, investigaciones orientadas al incremento de Productividad y Competitividad, en coordinación con las microempresas, para el acceso a recursos de los programas del Estado.
3. La Municipalidad de Socabaya, debe continuar el desarrollo de los planes de negocio bajo el amparo de la Ley PROCOMPITE, a través de fondos Concursables en forma anual, para promover el incremento de la competitividad y productividad en las MYPE's en su jurisdicción.
4. La Universidad Católica de Santa María debe orientar y brindar los lineamientos de investigación en coherencia con las Políticas Públicas vigentes, Objetivos del Milenio y necesidades reales en ámbito local y regional, propiciando el uso de la investigación cualitativa como un enfoque global que oriente al alumno a buscar relaciones de causalidad y comprensión de la realidad, más allá del enfoque únicamente cuantitativo.

PROPUESTA DE INTERVENCIÓN

I.- RESUMEN EJECUTIVO

- a) Título del Proyecto: “Programa de Competitividad y Mejora de la Productividad en la Microempresa, en el Distrito de Socabaya Departamento de Arequipa”
- b) Localización
 - Departamento: Arequipa
 - Provincia : Arequipa
 - Distrito : Socabaya
- c) Duración del Proyecto: 08 meses
- d) Entidad Ejecutora: Sub Gerencia de Desarrollo Económico
- e) Presupuesto Total: S/. 115,665.00
- f) Resumen del proyecto:

Las MYPE de calzado y prendas de vestir instaladas en el distrito de Socabaya, poseen un bajo índice productividad (1.35) en comparación con la productividad regional (1.6), falta de acceso a fuentes de financiamiento de corto plazo con bajas tasas de interés, carencia de mano de obra calificada, entre otros.

El análisis de los resultados del estudio “Tamaño, Composición y Productividad Económica de las Microempresas Formales dedicadas a la Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir en el Distrito de Socabaya” realizado en el campo y organizados a través del árbol de problemas, y la identificación de capacidades y oportunidades a través de la matriz de alternativas, habiéndose propuesto que el Municipio asuma como asunto de gobernabilidad la implementación de un programa de expansión de capacidades para el mejoramiento de la gestión y productividad de las

MYPES de su jurisdicción que contribuya al desarrollo social y económico de los familias que laboran en las microempresas.

Por tanto, se ha diseñado el Plan de actividades, Presupuesto y Cronograma para el Proyecto denominado Programa de Competitividad y Mejora de la Productividad en la Microempresa, en el Distrito de Socabaya Departamento de Arequipa, cuyo periodo de realización se estima en 08 meses con un valor total de 115, 665 nuevos soles.

II.- JUSTIFICACIÓN

En el distrito de Socabaya existen 20,875 MYPES (INEI, Encuesta Nacional de Hogares – Base de Microdatos, 2010), la tasa de informalidad corresponde al 51%. En la base de datos de la SUNAT entre los años 1995 – 2014 se observa que más del 76% de establecimientos formalizados han sido dados de baja, lo cual representan una alta tasa de deserción.

En los emprendimientos de manufactura y servicios donde se focalizan la mayor cantidad de recursos humanos está representado por diez sectores económicos entre los cuales tenemos: Fabricación de prendas de vestir, Fabricación de muebles, Fabricación de calzado, Elaboración de productos de panadería, Fabricación de productos de uso estructural, Hortalizas y Legumbres, Restaurantes, Mantenimiento y Reparación de Vehículos, Servicios Agrícolas y Ganaderos.

a) Explicación narrativa del diagnóstico a partir del árbol de problemas

En las sesiones de diagnóstico junto al sector empresarial y mesas temáticas se encontró que el principal problema es la Baja productividad de las Microempresas que limita la Competitividad del Sector Empresarial debido a las siguientes causas directas:

- a) La escasas de capital de trabajo se evidencia en la mayoría de empresas que ganan menos de S/. 3,950 nuevos soles mensuales, considerados como empresas de sobrevivencia, las mismas que por su forma organizativa adoptan el régimen tributario del RUS. Seis de cada diez empresas no tienen problemas para el acceso al crédito,

lo que prima es la negativa percepción y sensibilidad al uso del sistema financiero ante el conocimiento que se ofrece altas tasas de interés no adecuadas a la microempresa instalada en el distrito que solicita crédito a muy corto plazo (menor a 15 días), cuando es conocido que esta forma de crédito no es conveniente para el sector financiero por su baja rentabilidad.

- b) La escasa mano de obra calificada es sin duda un factor que limita la productividad, la microempresa realiza una escasa capacitación al recurso humano con el riesgo que supone la alta rotación del personal. El promedio de trabajadores es de 04 personas por microempresa y más de un tercio son mujeres; la mayoría tiene instrucción secundaria y acceden a S/.763 nuevos soles en promedio como retribución a su esfuerzo.
- c) Los altos costos de materia prima están asociados a la escasa articulación empresarial a nivel horizontal y vertical, donde la asociatividad es escasa. Al interior de la empresa se carece de algún sistema de aprovisionamiento, se adquiere materia prima en pequeños volúmenes con alto costo.
- d) El escaso uso de tecnología de producción y comunicación, se evidencia en que cinco de cada diez empresas en el último año han realizado alguna tarea vinculada al cambio e innovación por el limitado capital para la reinversión; se observa que aquellas que han invertido en nueva tecnología poseen mayor productividad como en el caso de sector de Fabricación de Prendas de Vestir. Tres de cada diez empresarios posee una computadora y uno de cada cinco accede a la Internet, por lo que la mayoría considera poco o nada importante su utilización en el proceso de producción / fabricación.
- e) Inadecuada área de trabajo; siete de cada diez empresas acondicionaron sus viviendas, las mismas que utilizan áreas

menores a 100m²; siendo una limitante para el crecimiento y desarrollo de MYPE.

- b) Capacidades y Oportunidades de la población objetivo.- Las principales capacidades y oportunidades del sector empresarial están dadas por:

CAPACIDADES	OPORTUNIDADES
1.- Predisposición del empresario para el mejoramiento de la empresa	1.- Legislación vigente en apoyo al sector empresarial
2.- Municipalidad Distrital cuenta con recursos físicos y presupuestales para ejecución de actividades a favor del sector empresarial.	2.- Competencia de las instituciones crediticias por el posicionamiento financiero en la provincia
3.- Capacidad comprobado de personal Subgerencia de Desarrollo Económico en el manejo de proyectos de desarrollo	3.- Implementación del PROCOMPITE
4.- Oferta de espacios y tecnología de las empresas para realizar actividades de capacitación práctica.	4.- Existe voluntad política para concertar en el tema de inversión en desarrollo económico.
5.- Adecuada infraestructura vial y de comunicaciones	5.- Existencia de Área Municipales para la implementación Centros de Innovación Tecnológica y Parques Industrializados

Elaboración propia

III.- OBJETIVOS DEL PROYECTO

a) Fin , Propósito y Resultados

La finalidad del proyecto es “Contribuir al desarrollo social y económico de los familias que laboran en las microempresas instaladas en el distrito de Socabaya” para lo cual se han propuesto los siguientes indicadores.

- 600 personas que laboran en las microempresas aplican conocimientos y prácticas en la producción y gestión empresarial al finalizar el proyecto.
- Se han generado 100 empleos adicionales al finalizar el proyecto
- 600 personas incrementan sus ingresos bruto mensuales promedio en 30% (de S/.763.00 a S/. 995.80) al finalizar el proyecto.

El Propósito del proyecto consiste en “Incrementar la productividad y competitividad de las microempresas instaladas en el distrito de Socabaya” para lo cual se han planteado los siguientes indicadores:

- El indicador de productividad económica de la microempresa se incrementa en 10%.
- 100 microempresas han mejorado sus innovaciones en tecnología para la producción y comunicación.
- 60 empresas asociativas cuentan con planes de negocio y acceden capital de inversión proveniente del fondo PROCOMPITE.

Para alcanzar el propósito del proyecto se tendrán 03 resultados dirigidos a:

Resultado 01.- Desarrollo de capacidades empresariales y productivas, por medio de la cual se evidenciará que:

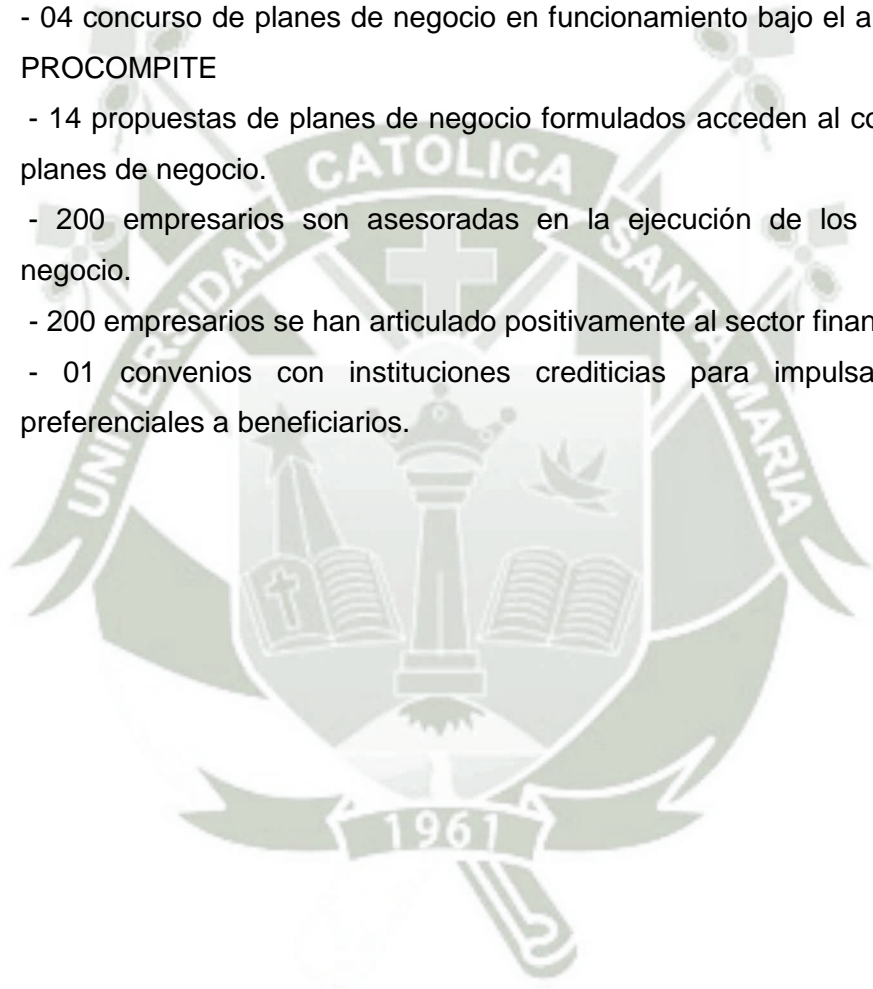
- 200 empresarios son capacitados en gestión empresarial y han mejoran sus capacidades emprendedoras.
- 600 personas que laboran en la microempresas son capacitadas en siete rubros con potencial empresarial: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía y han mejorado sus habilidades y destrezas según rubro.
- Creación de Centro de Innovación Tecnológica

Resultado 02.- Desarrollo de capacidades asociativas, el cual tiene como indicadores producto a los siguientes:

- Identificación de empresas con potencial han sido seleccionadas para iniciar el proceso asociativo.
- 07 asociaciones constituidas han mejorado su base de confianza y realizan actividades conjuntas a través de plan de acción multianual.
- 07 visitas guiadas a experiencias exitosas de asociatividad

Resultado 03.- Acceso de recursos financiero públicos y privados, en este resultado se podrá lograr:

- 04 concurso de planes de negocio en funcionamiento bajo el auspicio del PROCOMPITE
- 14 propuestas de planes de negocio formulados acceden al concurso de planes de negocio.
- 200 empresarios son asesoradas en la ejecución de los planes de negocio.
- 200 empresarios se han articulado positivamente al sector financiero
- 01 convenios con instituciones crediticias para impulsar créditos preferenciales a beneficiarios.



IV.-MARCO LÓGICO

OBJETIVOS	INDICADORES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	SUPUESTOS
FIN			
INDICADORES DE IMPACTO			
Contribuir al desarrollo social y económico de las familias que laboran en las microempresas instaladas en el distrito de Socabaya.	- 600 personas que laboran en las microempresas aplican conocimientos y prácticas en la producción y gestión empresarial finalizar el proyecto.	Encuesta de Evaluación Socio Económica	
	- Se han generado 200 empleos adicionales al finalizar el proyecto	Informe de evaluación de proyecto	
	- 600 personas incrementan sus ingresos bruto mensuales promedio en 30% (de S/.763.00 a S/. 995.80) al finalizar el proyecto.	Encuesta de Evaluación Socio Económica	
PROPÓSITO			
INDICADORES DE EFECTO			
Incrementar la productividad y competitividad de las microempresas instaladas en el distrito de Socabaya.	- El indicador de productividad económica de la microempresa se incrementa en 30%	Encuesta de la Microempresa	<ul style="list-style-type: none"> - Se mantiene la estabilidad económica que permita que los precios de insumos y/o equipos estén acordes con lo programado en el proyecto. - Existe participación activa del sector empresarial - La demanda de productos se mantiene o incrementa. - El personal muestra predisposición para aprendizaje y aplicación de conocimientos impartidos.
	- 200 empresas han mejorado sus innovaciones en tecnología de producción y comunicación.	Informe de Evaluación Ficha Socio Económico por beneficiario	
	- 60 empresas asociativas cuentan con planes de negocio y acceden capital de inversión proveniente del fondo PROCOMPITE	Informe de Evaluación Acta de entrega	

COMPONENTES		INDICADORES DE PRODUCTO	
1. Desarrollo de capacidades empresariales y productivas	- 200 empresarios son capacitados en gestión empresarial y han mejoran sus capacidades emprendedoras.	Listas de asistencia Evaluación de campo a través de entrevistas.	Los empresarios y personal invierten tiempo en las capacitaciones para desarrollar sus emprendimientos.
	- 600 personas que laboran en la microempresas son capacitadas en siete rubros con potencial empresarial: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía mejoran habilidades y destrezas.	Listado de propuestas presentadas por beneficiarios	
	- Creación de Centro de Innovación Tecnológica	Expediente Técnico	
2. Desarrollo de capacidades asociativas	- Identificación de empresas con potencial han sido seleccionadas para iniciar el proceso asociativo.	Lista de asistencia	El empresario posee un mínimo de nivel educativo que facilita el desarrollo de los planes de negocio.
	- 07 asociaciones constituidas han mejorado su base de confianza y realizan actividades conjuntas a través de plan de acción multianual.	Ficha de Asistencia Técnica	
	- 07 visitas guiadas a experiencias exitosas de asociatividad	Informes de Actividad	
3. Apoyo a acceso de recursos financiero públicos y privados	- 04 concurso de planes de negocio en funcionamiento bajo el auspicio del PROCOMPITE	Informes de Asesoramiento	Las empresas demandantes aceptan los productos y se interrelacionan con el mercado generado a raíz del proyecto. Sector Financiero articular créditos diferenciados dirigidos a grupos vulnerables.
	- 14 propuestas de planes de negocio formulados acceden al concurso de planes de negocio.	Informe de actividad	
	- 200 empresarios son asesoradas en la ejecución de los planes de negocio.	Informe de actividad Registro fotográfico Material de difusión	
	- 200 empresarios se han articulado positivamente al sector financiero	Contrato de crédito	
	- 01 convenios con instituciones crediticias para impulsar créditos preferenciales a beneficiarios.	Convenios firmados	
4. Gestión del proyecto	01 Línea de Base elaborada.	Línea de Base	Los principales actores sociales e institucionales cumplen con los compromisos generados por la firma
	Proyecto cuenta con equipamiento	Documentos Contables	
	Sistematización al proyecto	Documento Sistematización	
	Se han realizado 01 Plan Operativo del Proyecto.	POA anual	

	Se han presentado 24 informes técnicos y financieros mensuales, 8 informes trimestrales, 02 informe anuales y 01 informe final.	Informes Técnicos y Administrativos	del convenio. Personal técnico cuenta con las capacidades y competencias para desarrollar el proyecto en forma eficaz y eficiente.
ACTIVIDADES: Sub Actividades SUPUESTOS		INDICADORES DE PROCESO	MEDIO VERIFICACION
COMPONENTE I:			
1.1. Promoción del Proyecto y Firma de Convenio Interinstitucional			
1.1.1. Elaboración de Tríptico	01 tríptico informativo con un tiraje de 2000 ejemplares.	- Tríptico	La población posee interés en el proyecto y participa en la actividad de promoción junto a sus autoridades locales.
1.1.2. Elaboración de Banner del proyecto	04 Banner del proyecto impreso.	- Banner	
1.1.3. Presentación del Proyecto	04 eventos de presentación del proyecto en los centros poblados (ámbito del proyecto) con la participación de 600 empresarios jornaleros agrícolas.	- Registro de Asistencia	
1.1.4 Firma de Convenio de Cooperación	04 Convenios de Cooperación firmados con los Alcaldes de 04 Centros Poblados Menores y Alcalde Distrital	- Convenio de Cooperación	
1.2 Capacitación en Gestión Empresarial			
1.2.1. Elaboración del Manual de Gestión Empresarial	01 Manual de Gestión Empresarial, con un tiraje de 1000 ejemplares impresos	- Contenido Temático - Manual Impreso	Cuenta con participación activa de los empresarios.
1.2.2. Ejecución de la Capacitación en Gestión Empresarial	Se dictará 03 curso de capacitación para 10 grupos por curso, cada grupo estará integrado por 20 personas, con una duración de 40 horas lectivas en el tema de Formulación del Plan de Negocio, emplea metodología CEFE (20% teórico y 80% práctico) con ejercicios vivenciales.	- Registro fotográfico. - Lista de Asistencia - Informe de Actividad	
1.3 Capacitación por línea productiva: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía			
1.3.1 Capacitación por línea productiva	06 cursos de capacitación según línea de negocio.	- Informe de Actividad	El empresario se encuentra motivado.

1.4 Expediente técnico para la Instalación del Centro de Innovación Tecnología			
1.4.1 Expediente Técnico	01 expediente técnico	- Informe de Actividad	La Subgerencia de Desarrollo Económico destina el presupuesto requerido.
2.1 Formación de Consorcio Empresariales			
2.1.1 Evaluación y Selección de empresarios según sus características emprendedoras personales (CEP's).	01 proceso de evaluación y selección de beneficiarios de acuerdo a sus características emprendedoras (potencialidades y limitaciones)	- Informe de actividad	El personal técnico posee capacidades para evaluar y seleccionar en forma idónea a beneficiario.
2.1.2 Formación del Consorcio Empresarial	05 consorcios en funcionamiento	- Informe de actividad	
2.1.3 Visita a emprendimientos exitosos	05 visitas a emprendimientos exitosos en los departamentos Arequipa, Cusco y Lima	- Informe de actividad	
3.1. Capacitación en la Formulación del Plan de Negocio			
3.1.1. Elaboración del manual para la formulación del Plan de Negocio	01 Manual para la Formulación del Plan de Negocios, tiraje de 1000 ejemplares impresos	- Contenido Temático - Manual Impreso	Cuenta con participación activa de empresarios. Los empresarios poseen mínimos niveles educativos que permiten comprender y aplicar metodologías en la formulación del plan de negocios.
3.1.2. Capacitación en la formulación del Plan de Negocio	Se dictará 03 curso de capacitación para 10 grupos por curso, cada grupo estará integrado por 20 personas, con una duración de 40 horas lectivas en el tema de Formulación del Plan de Negocio, emplea metodología CEFE (20% teórico y 80% práctico) con ejercicios vivenciales.	- Registro fotográfico. - Lista de Asistencia - Informe de Actividad	
3.2. Asistencia Técnica en la Formulación del Plan de Negocio			
3.2.1. Implementación y registros de Asistencia Técnica para la formulación del plan de negocios	01 Ficha de Asistencia Técnica elaborada, con un tiraje de 1000 unidades impresas.	- Ficha de Asistencia Técnica	Se cuenta con el personal idóneo para actividades de Asistencia Técnica.

3.2.2. Asistencia Técnica en la formulación del Plan de Negocios	600 de Asistencia técnicas desarrolladas	- Registro de Asistencia Técnica por beneficiario - Informe de actividad	
3.3. Asesoramiento en la Ejecución del Plan de Negocios			
3.3.1. Implementación y registros de asesoramiento en la ejecución del plan de negocios.	03 millares de Fichas de Asesoramiento elaboradas e impresas.	- Ficha de Asesoramiento	Se cuenta con el personal idóneo para actividades de Asesoramiento Técnico.
3.3.2. Asesoramiento en la ejecución del plan del plan de negocio	800 visitas de asesoramiento	- Informe de actividad	
3.3.3. Elaboración de letreros identificación del emprendimiento.	200 letreros confeccionados, de 09 metros de largo x 0.60 metros ancho	- Registro fotográfico. - Informe de actividad	
3.3.4. Implementación de registros de producción y comercialización	03 tipos de registros diseñados e impresos: Registro de Producción, Registro de Venta, Registro de Adquisiciones	- Registro impresos - Informe de Actividad	
3.4 Concurso de Planes de Negocio			
3.4.1. Elaboración de las Bases del Concurso	01 documentos de bases de concursos consensuados con las autoridades y empresarios del distrito.	- Acta de aprobación de Bases del Concurso	El jurado calificador posee aceptación y credibilidad ante el proceso.
3.4.2. Promoción del concurso	03 convocatorias de concurso utilizando los medios de comunicación masiva (radio y televisión) de 8 a 10 de mañana y 03 millares de trípticos.	- Aviso radial emitido - Entrevistas desarrolladas - Banners impresos - Tríptico impreso	
3.4.3. Evaluación de los planes de negocio por el Jurado Calificador	01 proceso de evaluación de planes de negocio con una duración máxima de 10 días con la participación de un Jurado integrado por: 01 proceso de evaluación de planes de negocio tendrá duración máxima de 10 días, contará con la participación de un Jurado integrado por: 01 miembro de la empresa privada, 01 miembro de entidad crediticia, 01 miembro del Juzgado de Paz	- Acta de acuerdo y puntajes según plan de negocios presentado	
3.4.4. Premiación de los Planes de Negocio	03 ceremonia de premiación a ganadores del concurso y publicación de ganadores a través del portal web de la	- Acta de donación del capital semilla	

ganadores	Municipalidad y Avisos Radiales. Conlleva la entrega de acta de donación.	- Publicación de resultados		
3.4.5 Entrega de capital semilla	200 planes de negocio ganadores del concurso poseen capital semilla para iniciar actividades a partir del 06 mes de iniciado el proyecto.	- Informe de Actividad		
3.5 Articulación Comercial				
3.5.1 Identificación e invitación de empresas demandantes	01 lista de empresas demandantes por línea de producto.	- Informe de actividad	La demanda según línea de producto ofertada es aceptada por el mercado.	
3.5.2 Firma de contratos de intención compra venta por línea de negocio	01 modelo de contrato de intención de compra venta por línea de emprendimiento promocionado	- Contrato de Intención de Compra - Venta		
3.6 Articulación Financiera				
3.6.1 Firma de convenio con instituciones crediticias	01 convenios firmados con las instituciones crediticias identificadas para generar línea de créditos preferencial a empresarios.	- Convenio	Existe interés y apoyo de las instituciones crediticias al proyecto, desde una óptica de responsabilidad social-empresarial.	
3.6.2 Taller de difusión de créditos	05 talleres de difusión de créditos dirigido a 600 empresarios.	- Informe de actividad		
3.6.3. Firma de contrato financiero	100 empresarios acceden a créditos para implementar sus emprendimientos.	- Contrato de crédito		
4.1 Personal del Proyecto				
4.1.1 Remuneraciones	Remuneración de 01 Coordinador, 03 Promotores de Emprendimientos.	Documentos Contables	Los desembolsos según el cronograma se desarrollan en los plazos previstos.	
4.2 Equipamiento del Proyecto				
4.2.1 Equipos y Bienes Duraderos	03 Motos, 01 Camioneta, 02 Laptop, 02 computadoras estacionarias, 01 Proyector multimedia, 01 impresora láser, 02 cámaras digitales, Mobiliario Básico	Documentos Contables		
4.3 Gastos de Funcionamiento				
4.3.1 Combustible para vehículos	20 Gls./mes, movilidad para monitoreo y seguimiento interno	Documentos Contables		
4.3.2 Mantenimiento y reparación de vehículos	Mantenimiento de 01 camioneta y 03 motocicletas	Documentos Contables		
4.3.3 Mantenimiento de equipos	04 computadoras (02 estacionarias y 02 portátiles) y muebles con mantenimiento	Documentos Contables		

4.3.4 Seguros personal y SOAT	Seguro anual del personal (3 profesionales) y seguro vehicular para 03 motocicletas y 01 camioneta.	Documentos Contables
4.3.5 Sistematización del proyecto	01 sistematización del proyecto	Documento Sistematización
4.3.6 Supervisión Interna	12 Informes de Supervisión Interna	informes de Supervisión
4.3.7 Oficina en Ámbito del Proyecto	01 Oficinas implementa y en funcionamiento en distritos de Majes	informes de seguimiento
4.4 Gastos Administrativos generales		
4.4.1 Remuneración Personal Directivo.	Remuneración de 01 Director	Documentos Contables
4.4.2 Remuneración del Personal Administrativo y Contable	Remuneración de 01 Contadora	Documentos Contables
4.4.3 Auditoria Externa	01 Auditorias al Balance Contable y Administrativo del Proyecto.	Informe de Auditoria
4.4.4 Capacitación del Personal de Institución y asignado al Proyecto	01 Capacitación al personal técnico	Informe de Capacitación
4.4.5 Comunicaciones	12 pagos por servicios de comunicaciones (Internet, Teléfono)	Documentos Contables
4.4.6 Servicios	12 pagos por servicios básicos (agua y energía eléctrica)	Documentos Contables
4.4.7 Gastos bancarios	12 pagos por gastos bancarios	Documentos Contables
4.4.8 Material y suministro	02 adquisiciones de material y suministro de oficina	Documentos Contables
4.5 Línea de Base y Evaluación de Impacto	01 Línea de base y Evaluación de Proyecto	Informes de Línea de base y Evaluación de proyecto
4.6 Imprevistos	varios	Documentos Contables

V.-ACTIVIDADES

Se desarrollaran las siguientes actividades que interrelacionadas podrán logra alcanzar los objetivos.

- 1.1. Promoción del Proyecto y Firma de Convenio Interinstitucional
 - 1.1.1. Elaboración de Tríptico
 - 1.1.2. Elaboración de Banner del proyecto
 - 1.1.3. Presentación del Proyecto
 - 1.1.4 Firma de Convenio de Cooperación
- 1.2 Capacitación en Gestión Empresarial
 - 1.2.1. Elaboración del Manual de Gestión Empresarial
 - 1.2.2. Ejecución de la Capacitación en Gestión Empresarial
- 1.3 Capacitación por línea productiva: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía
 - 1.3.1 Capacitación por línea productiva
- 1.4 Expediente técnico para la Instalación del Centro de Innovación Tecnología
 - 1.4.1 Expediente Técnico
- 2.1 Formación de Consorcios Empresariales
 - 2.1.1 Evaluación y Selección de empresarios según sus características emprendedoras personales (CEP's).
 - 2.1.2 Formación del Consorcio Empresarial
 - 2.1.3 Visita a emprendimientos exitosos
- 3.1. Capacitación en la Formulación del Plan de Negocio
 - 3.1.1. Elaboración del manual para la formulación del Plan de Negocio
 - 3.1.2. Capacitación en la formulación del Plan de Negocio
- 3.2. Asistencia Técnica en la Formulación del Plan de Negocio
 - 3.2.1. Implementación y registros de Asistencia Técnica para la formulación del plan de negocios
 - 3.2.2. Asistencia Técnica en la formulación del Plan de Negocios
- 3.3. Asesoramiento en la Ejecución del Plan de Negocios
 - 3.3.1. Implementación y registros de asesoramiento en la ejecución del plan de negocios.

- 3.3.2. Asesoramiento en la ejecución del plan del plan de negocio
- 3.3.3. Elaboración de letreros identificación del emprendimiento.
- 3.3.4. Implementación de registros de producción y comercialización
- 3.4 Concurso de Planes de Negocio
 - 3.4.1. Elaboración de las Bases del Concurso
 - 3.4.2. Promoción del concurso
 - 3.4.3. Evaluación de los planes de negocio por el Jurado Calificador
 - 3.4.4. Premiación de los Planes de Negocio ganadores
 - 3.4.5 Entrega de capital semilla
- 3.5 Articulación Comercial
 - 3.5.1 Identificación e invitación de empresas demandantes
 - 3.5.2 Firma de contratos de intención compra venta por línea de negocio
- 3.6 Articulación Financiera
 - 3.6.1 Firma de convenio con instituciones crediticias
 - 3.6.2 Taller de difusión de créditos
 - 3.6.3. Firma de contrato financiero

V.- CONDICIONES CRÍTICAS

Las condiciones a las cuales se encuentra expuesto el logro de los resultados son:

- Se mantiene la estabilidad económica que permita que los precios de insumos y/o equipos estén acordes con lo programado en el proyecto.
- Existe participación activa del sector empresarial
- La demanda de productos se mantiene o incrementa.
- El personal muestra predisposición para aprendizaje y aplicación de conocimientos impartidos.
- Los empresarios y personal invierten tiempo en las capacitaciones para desarrollar sus emprendimientos.
- Se generan lazos con los programas de promoción del empleo y organismos públicos.

- Las empresas demandantes aceptan los productos y se interrelacionan con el mercado del proyecto.
- Apoyo del sector Financiero.
- Los principales actores sociales e institucionales cumplen con los compromisos generados por la firma del convenio.
- El Personal Técnico cuenta con las capacidades y competencias para desarrollar el proyecto en forma eficaz y eficiente.

VI.- RECURSOS REQUERIDOS

- a) Humanos: Se invertirá la suma de S/. 38,700 nuevos soles
- b) Materiales: Para los gastos operativos se ha previsto invertir la suma de S/. 76,975 en gastos de:
 - Diseño
 - Impresión
 - Difusión
 - Movilidad
 - Consultor
 - Refrigerio
 - Comunicaciones
 - Infraestructura
 - Audiovisuales
- c) Financiamiento: El fondo deberá ser cubierto con recursos propios de la Sub Gerencia de Desarrollo Económico.
En la Tabla adjunta se especifican los montos por actividad.

ACTIVIDADES Y PRESUPUESTO DEL PROYECTO (S/.)														
TIPO GASTO	FUNCIONAMIENTO									PERSONAL		SUB-TOTAL	IMPREVISTOS 0.10	TOTAL ACTIV.
	ACTIVIDAD/SUBACTIVIDAD	DISEÑO	IMPRESIÓN	DIFUSION	MOVILIDAD	CONSULTOR	REFRIGERIO	COMUNIC.	INFRAEST.	AUDIOVIS.	COORDIN.			
1.1. Promoción del Proyecto y Firma de Convenio Interinstitucional	100	300	0	0	500	200	0	0	50	500	200	1,850	185	2,035
1.1.1. Elaboración de Tríptico	50	200										250		
1.1.2. Elaboración de Banner del proyecto	50	100										150		
1.1.3. Presentación del Proyecto					500							500		
1.1.4 Firma de Convenio de Cooperación						200			50	500	200	950		
1.2 Capacitación en Gestión Empresarial	300	1,000	0	200	3,000	500	100	500	200	2,000	700	8,500	850	9,350
1.2.1. Elaboración del Manual de Gestión Empresarial	300	1,000			1,000							2,300		
1.2.2. Ejecución de la Capacitación en Gestión Empresarial				200	2,000	500	100	500	200	2,000	700	6,200		
1.3 Capacitación por línea productiva: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía	1,800	6,000	0	1,200	18,000	3,000	600	3,000	1,200	12,000	4,200	51,000	5,100	56,100
1.3.1 Capacitación por línea productiva	300	1,000	0	200	3,000	500	100	500	200	2,000	700	8,500		
Elaboracion Manual (Rubro 1.2.1 / línea productiva)	300	1,000			1,000							2,300		
Ejecución capacitación (Rubro 1.2.2 / línea productiva)				200	2,000	500	100	500	200	2,000	700	6,200		
1.4 Expediente técnico para la Instalación del Centro de Innovación Tecnología	0	1,000	0	100	3,000	0	0	0	0	2,000	700	6,800	680	7,480
1.4.1 Expediente Técnico		1,000		100	3,000					2,000	700	6,800		
2.1 Formación de Consorcio Empresariales	0	0	0	300	7,000	0	700	0	100	2,000	700	10,800	1,080	11,880
2.1.1 Evaluación y Selección de empresarios según sus características emprendedoras personales (CEP's).					3,000		300					3,300		
2.1.2 Formación del Consorcio Empresarial					2,000		200		100	2,000	700	5,000		
2.1.3 Visita a emprendimientos exitosos				300	2,000		200					2,500		
3.1. Capacitación en la Formulación del Plan de Negocio	300	1,000	0	200	3,000	500	100	500	200	2,000	700	8,500	850	9,350
3.1.1. Elaboración del manual para la formulación del Plan de Negocio	300	1,000			1,000							2,300		
3.1.2. Capacitación en la formulación del Plan de Negocio				200	2,000	500	100	500	200	2,000	700	6,200		
3.2. Asistencia Técnica en la Formulación del Plan de Negocio	0	0	0	0	3,000	0	0	0	0	2,000	700	5,700	570	6,270
3.2.1. Implementación y registros de Asistencia Técnica para la formulación del plan de negocios												0		
3.2.2. Asistencia Técnica en la formulación del Plan de Negocios					3,000					2,000	700	5,700		
3.3. Asesoramiento en la Ejecución del Plan de Negocios	0	0	0	0	0	0	0	0	0	2,000	700	2,700	270	2,970
3.3.1. Implementación y registros de asesoramiento en la ejecución del plan de negocios.										500	200	700		
3.3.2. Asesoramiento en la ejecución del plan del plan de negocio										500	200	700		
3.3.3. Elaboración de letreros identificación del emprendimiento.										500	100	600		
3.3.4. Implementación de registros de producción y comercialización										500	200	700		
3.4 Concurso de Planes de Negocio	500	500	0	0	2,000	500	0	200	0	2,000	700	6,400	640	7,040
3.4.1. Elaboración de las Bases del Concurso	500										700	1,200		
3.4.2. Promoción del concurso		500								500		1,000		
3.4.3. Evaluación de los planes de negocio por el Jurado Calificador					2,000					500		2,500		
3.4.4. Premiación de los Planes de Negocio ganadores						250		100		500		850		
3.4.5 Entrega de capital semilla						250		100		500		850		
3.5 Articulación Comercial	0	0	0	0	0	0	0	0	0	800	300	1,100	110	1,210
3.5.1 Identificación e invitación de empresas demandantes										400	100	500		
3.5.2 Firma de contratos de intención compra venta por línea de negocio										400	200	600		
3.6 Articulación Financiera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1,200	600	1,800	180	1,980
3.6.1 Firma de convenio con instituciones crediticias										400	200	600		
3.6.2 Taller de difusión de créditos										400	200	600		
3.6.3. Firma de contrato financiero										400	200	600		
TOTAL POR RUBRO PRESUPUESTAL	3,000	9,800	0	2,000	39,500	4,700	1,500	4,200	1,750	28,500	10,200	105,150	10,515	115,665

VII.- CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN DE LAS ACCIONES

ACTIVIDAD/SUBACTIVIDAD	CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES							
	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8
1.1. Promoción del Proyecto y Firma de Convenio Interinstitucional								
1.1.1. Elaboración de Tríptico								
1.1.2. Elaboración de Banner del proyecto								
1.1.3. Presentación del Proyecto								
1.1.4 Firma de Convenio de Cooperación								
1.2 Capacitación en Gestión Empresarial								
1.2.1. Elaboración del Manual de Gestión Empresarial								
1.2.2. Ejecución de la Capacitación en Gestión Empresarial								
1.3 Capacitación por línea productiva: prendas de vestir, muebles, calzado, panadería y pastelería, restaurantes, artesanía								
1.3.1 Capacitación por línea productiva								
Elaboración Manual (Rubro 1.2.1 / línea productiva)								
Ejecución capacitación (Rubro 1.2.2 / línea productiva)								
1.4 Expediente técnico para la Instalación del Centro de Innovación Tecnología								
1.4.1 Expediente Técnico								
2.1 Formación de Consorcio Empresariales								
2.1.1 Evaluación y Selección de empresarios según sus características emprendedoras personales (CEP's).								
2.1.2 Formación del Consorcio Empresarial								
2.1.3 Visita a emprendimientos exitosos								
3.1. Capacitación en la Formulación del Plan de Negocio								
3.1.1. Elaboración del manual para la formulación del Plan de Negocio								
3.1.2. Capacitación en la formulación del Plan de Negocio								
3.2. Asistencia Técnica en la Formulación del Plan de Negocio								
3.2.1. Implementación y registros de Asistencia Técnica para la formulación del plan de negocios								
3.2.2. Asistencia Técnica en la formulación del Plan de Negocios								
3.3. Asesoramiento en la Ejecución del Plan de Negocios								
3.3.1. Implementación y registros de asesoramiento en la ejecución del plan de negocios.								
3.3.2. Asesoramiento en la ejecución del plan del plan de negocio								
3.3.3. Elaboración de letreros identificación del emprendimiento.								
3.3.4. Implementación de registros de producción y comercialización								
3.4 Concurso de Planes de Negocio								
3.4.1. Elaboración de las Bases del Concurso								
3.4.2. Promoción del concurso								
3.4.3. Evaluación de los planes de negocio por el Jurado Calificador								
3.4.4. Premiación de los Planes de Negocio ganadores								
3.4.5 Entrega de capital semilla								
3.5 Articulación Comercial								
3.5.1 Identificación e invitación de empresas demandantes								
3.5.2 Firma de contratos de intención compra venta por línea de negocio								
3.6 Articulación Financiera								
3.6.1 Firma de convenio con instituciones crediticias								
3.6.2 Taller de difusión de créditos								
3.6.3. Firma de contrato financiero								

BIBLIOGRAFÍA

- Benavente, J. (2005). Elementos para Mejorar la Competitividad de la MYPE. Cusco, Perú: COPEME.
- Carazo, M. (2003). Innovar para competir. *Programa de Ciencia y Tecnología*. Lima, Perú: CONCYTEC.
- Cérdan Ripoll, C. (2008). Articulación e Integración Productiva. *Formación de Consorcios de Exportación ONUDI*. Perú: ONUDI.
- CODEMYPE. (2011). Plan Nacional para la Productividad y Competitividad de las MYPE 2011 – 2021. *Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima, Perú: CODEMYPE.
- Consultora ITDSAC. (2008). Diagnóstico situacional de la problemática de las MYPES en la Región Piura. *Programa: Desarrollo económico de la Región Piura través del fortalecimiento de su tejido microeconómico y social, Perú*. Piura, Perú.
- Fisman, T. (2005). China S.A. Como la nueva potencia industrial desafía al Mundo. Nueva York, EEUU: Editorial Scribner.
- INEI. (2010). Encuesta Nacional de Hogares – Base de Microdatos. Lima, Perú.
- INEI. (2013). Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE. Lima, Perú: INEI.
- Kenichi, O. (2005). El Próximo Escenario Global. Desafío y Oportunidades en nuestro Mundo sin Fronteras. EEUU: Editorial Wharton School.
- Ley 28015. (2003). *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Lima: El Peruano.
- Matute, G., Albuja, H., Janampa, L., Odar, R., & Osorio, M. (2008). Sistema Nacional de capacitación para la MYPE peruana. Lima, Perú: Editorial ESAN CENDOC.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). Boletín Laboral 36: La Microempresa: Propuesta tipológica y Ejercicio de Aplicación en Lima Sur. Lima, Perú: Programa de Estadísticas y Estudios Laborales.
- MINTRA. (2005). ¿Cómo elaborar mi Plan de Negocio? *Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo*. Lima, Perú.
- Poma Ayala, G. (2004). Competitividad Territorial y Desarrollo Económico. Cusco, Perú.

- Porter, M. (2005). Ser Competitivos Nuevas aportaciones y conclusiones: La ventaja competitiva de las Naciones. España: Ediciones Deusto S.A.
- Prebisch, R. (1981). Capitalismo periférico, crisis y transformación. México: Editorial FCE.
- Price, J. (2005). Políticas de Fomento de las Micro y Pequeñas Empresas (MYPE) en Centroamérica, Panamá y República Dominicana. Panamá.
- PROINVERSIÓN. (2009). MYPEqueña empresa crece Guía para el desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa. Lima, Perú: Estudios Especializados Proinversión.
- Prokopenko, J. (1989). La gestión de la productividad. Ginebra, Suiza: Editorial Oficina Internacional de Trabajo Ginebra.
- QUEDENA, E. (2008). Condiciones Laborales y Competitividad en la MYPE Peruana. Hacia un Sistema Municipal para mejorar las condiciones de trabajo para las Micro y Pequeñas Empresas. España: CEDEP.
- Reinert, E. (2004). Globalization, Economic Development and Inequality – An Alternative Perspective. Cheltenham, Gran Bretaña.
- Sánchez Barajas, G. (2009). Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la crisis del Paradigma Económico de 2009. España: Editorial EUMED.
- SUNAT. (2014). Directorio de Datos de MYPE inscritas entre los años 1995 y 2014. Arequipa, Perú.
- Trejos, J. (1999). La Microempresa en Panamá: Importancia, Características y Evolución durante los años 90. San José, Costa Rica: COPEME.
- USAID. (2005). Diagnóstico y Recomendaciones para mejorar los Programas y Servicios de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs) en el Perú. Lima, Perú.
- USAID. (2007). Las TIC'S, las MYPES y el Género en Perú: Una primera aproximación. Lima, Perú: USAID.
- Villarán, F. (2007). El Mundo de la pequeña empresa. Lima, Perú: Editorial COPEME.
- Villarán, F. (1 de diciembre de 2013). ¿Qué hay detrás de las críticas a Porter?

INFORMATOGRAFÍA

- Vela, L. (12 de enero de 2005). *Caracterización de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el Perú y desempeño de las microfinanzas*. Obtenido de <http://www.monografias.com/trabajos46/microfinanzas-peru/microfinanzas-peru2.shtml>

ANEXO 01: PROYECTO DE TESIS

1. Problema de Investigación

1.1. Enunciado del Problema

Tamaño, Composición y Productividad Económica de las Microempresas Formales dedicadas a la Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir en el distrito de Socabaya, Arequipa 2014

1.2. Descripción del Problema

1.2.1. Área del conocimiento

El problema a investigar se encuentra ubicado en:

CAMPO : Ciencias Sociales

ÁREA : Gestión del Desarrollo

LÍNEA : Microempresa

1.2.2. Análisis de Variables

Covariables: Tamaño, Composición y Productividad

VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADOR
Tamaño	Clasificación	Tipo de Microempresa según Estrato
		Tipo de Empresa según nivel de Ventas
Composición	Recursos Humanos	Número de trabajadores
		Categoría ocupacional
		Sueldo según categoría Ocupacional
		Nivel de Instrucción del propietario y personal
		Sexo de los trabajadores y del Empleador
		Capacitación al personal
	Organización	Régimen Tributario
		Organización Jurídica
	Cambio e Innovación	Tipo de innovación en la empresa en último año
		Estado de tecnología

		Importancia de la tecnología de comunicación
		Acceso a tecnología
		Búsqueda de información
		Tipo de Información
	Adquisiciones	Aprovisionamiento de materia prima
		Número de proveedores
		Frecuencia de compra
		Gastos promedio de compras y servicios de terceros
		Valor de compra
		Forma de Pago
		Plazo del Crédito
		Percepción de posibles ventas si tuviera más plazo
		Comercialización
	Constancia en Ventas	
	Mes de Año con Mayores Demanda	
	Ventas Brutas	
	Nivel de Ventas Mensuales	
	Comprador Final	
	Financiamiento	Intermediarios
Acceso a financiamiento		
Entidades donde ha solicitado o mantiene prestamos		
	Problemas acceder a créditos	
Productividad	Valoración	Índice de Productividad Económica

1.2.3. Interrogantes Básicas

- A) ¿Cuál es el tamaño de la microempresas formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya según la Ley MYPE?
- B) ¿Cuáles es la composición de las microempresas formales de fabricación de calzado y prendas de vestir en cuanto a los recursos humanos, tipo de organización, cambios e innovaciones, adquisiciones, comercialización y acceso a financiamiento en el Distrito de Socabaya?
- C) ¿Cuál es la productividad económica de la microempresa formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya?

1.2.4. Tipo y Nivel de Investigación

Por su Tipo : Básica

Por el Nivel : Descriptivo

1.3. Justificación

La investigación es considerada:

Importante y original, porque, es un estudio no realizado a nivel local. Sus resultados servirán para mejorar los niveles de conocimiento, brindar instrumentos base para la municipalidad local, enfocado a la generación de acciones concretas que mejoren la dinámica económica y puedan superar las grandes brechas a las que se encuentran expuestas las empresas.

Útil, a partir del documento elaborado se iniciara la implementación de políticas públicas en materia económica; adicionalmente es el punto de partida para la aplicación de la Ley 29337 – Promoción de la Competitividad Productiva PROCOMPITE en apoyo de cadenas productivas en el distrito de Socabaya. En coordinación con la municipalidad de Socabaya se invertirá en la adquisición de activos fijos para mejorar la productividad de actividades destinadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir.

Verificable, en el desarrollo del estudio se utilizarán técnicas replicables que servirán para una posterior evaluación de impacto en la microempresa en sus diferentes variables estudiadas.

Posee relevancia social, porque, alrededor de las actividades seleccionadas se han especializado familias que vienen generando empleo e ingresos.

2. Marco conceptual

2.1 Microempresa

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana una “MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”. (Ley 28015, 2003)

Todas las personas pueden constituir una MYPE. Aunque se suele creer que son creadas solo por aquellas personas de bajos recursos, lo cierto es que cualquier individuo con una idea de negocio y espíritu emprendedor puede apostar por constituir una MYPE que podrá incrementar sus ingresos en el futuro.

En el presente estudio, se usa la definición de MYPE dada en la “Ley de Promoción de la competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente”

2.1.1 Tamaño según la Ley MYPE 28015

Las MYPE's deben reunir las siguientes características:

a. Respecto del número total de trabajadores:

- La microempresa tiene de 1 a 10 trabajadores, inclusive.
- La pequeña empresa, de 1 a 50 trabajadores, inclusive.

b. Por sus niveles de ventas anuales:

- La microempresa: Hasta por un monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- La pequeña empresa: Desde 150 UIT hasta 850 UIT.

2.1.1.1 Tamaño según Nivel de Ventas

La tipología propuesta por Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo se ha caracterizado a las Microempresas en tres niveles, según la siguiente tabla; la cual se actualizó de acuerdo a las Unidades Impositivas Tributarias (S/. 3,950) vigentes entre junio y diciembre del 2013 (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006):

TABLA N° 01: TIPOLOGIA DE LA MICROEMPRESA SEGÚN NIVEL DE VENTAS

Microempresa de:	Nivel de Ventas Anuales		Nivel de Ventas Mensuales	
	UIT	Nuevos Soles	UIT	Nuevos Soles
Sobrevivencia	Hasta 12 UIT	Hasta 45,000	Hasta 01 UIT	Hasta 3,950
Promoción	Más de 12 a 60 UIT	Más de 45,000 a 225,000	Más de 01 a 05 UIT	Más de 3,950 a 19,750
Desarrollo	Más de 60 a 150 UIT	Más de 225,000 a 562,500	Más de 05 UIT a 12,5 UIT	Más de 19,750 a 49,375

Elaborado por: MTPE-Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL)

Actualizado para Estudio

2.1.2. Composición de la Microempresa

2.1.2.1 Gestión de Recursos Humanos.- Son aquellas actividades donde el conductor(a) MYPE conoce las necesidades de personal de su empresa, los perfiles de cada puesto de trabajo, la evaluación del desempeño laboral, de la formación laboral y sobre las relaciones y motivación laboral así como otros temas que incidan directamente en la calidad laboral de su empresa (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013).

La planeación respecto a los recursos humanos es la actividad para identificar las necesidades actuales y futuras de recursos humanos de la MYPE, su incremento y

capacitación, así como el bienestar de quienes laboran en una empresa (PROINVERSIÓN, 2009).

a) La capacitación en una MYPE

La capacitación puede ser definida como cualquier inversión en capital humano que aumenta la productividad del trabajador, “se refiere por lo general al entrenamiento ofrecido por la empresa que hace posible un incremento de la capacidad laboral de un trabajador y que, por tanto, reporta también una mayor utilidad a la empresa” (Matute, Albuja, Janampa, Odar, & Osorio, 2008)

b) La asistencia técnica

Los servicios de asistencia técnica consisten en un proceso de diagnóstico y ayudan a definir las opciones o cursos de acción por seguir para la toma de decisiones y la solución de problemas concretos en la organización.

La asistencia técnica es el acompañamiento constante de expertos que proponen soluciones a los problemas de la empresa.

2.1.2.2 Organización

Aquí se consideran dos modalidades: como personas naturales y como personas jurídicas.

- a) Personas Naturales.- Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir, tienen plena capacidad de decisión y ejecución para celebrar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que les corresponda por los impuestos a los que estuvieran afectas y por las deudas contraídas.
- Personas Naturales con Negocio: Son aquellas personas naturales que perciben rentas de tercera categoría¹ y no se han constituido como Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada.

¹ De acuerdo con lo establecido en el artículo 22 del Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta, aprobado por Decreto Supremo 179-2004-EF y normas modificatorias, las rentas se clasifican en las siguientes categorías:

- a) Primera: Rentas producidas por el arrendamiento (alquiler), subarrendamiento, y cesión de bienes.
- b) Segunda: Rentas de otros capitales (por ejemplo, los dividendos y las ganancias de capital).

b) Personas Jurídicas.- Las personas jurídicas (empresas) están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formalmente.

b.1) La Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.).- Se constituye por voluntad de una sola persona. Su patrimonio no es igual al del dueño del negocio, es decir, es distinto a la persona natural que la constituye.

b.2) Tipos de sociedades

La Ley General de Sociedades establece los diferentes tipos de sociedades que se pueden constituir en el Perú. Las formas más utilizadas son:

- La sociedad anónima.
- La sociedad anónima cerrada.
- La sociedad comercial de responsabilidad limitada.

Sociedad Anónima (S.A.) y Sociedad Anónima Cerrada (S .A.C.).- Para conformar una S.A. o una S.A.C. el número de accionistas no puede ser menor de dos personas naturales o jurídicas, residentes o no residentes en el país. Respecto del número máximo, es ilimitado para el caso de las S.A. y de veinte en el de las S.A.C.

Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.- En este tipo de sociedad el capital está dividido en participaciones iguales, que no son acciones y que tampoco pueden ser incorporadas en títulos valores.

Los socios no pueden exceder de veinte (20) y no responden personalmente por las obligaciones de la empresa.

La Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada (S.R.L.) tiene una denominación, pero puede utilizar además un nombre abreviado al que se debe

c) Tercera: Rentas obtenidas del comercio, la industria o minería, explotación de recursos naturales, prestación de servicios y, en general, de cualquier actividad que constituya negocio.

d) Cuarta: Rentas del trabajo independiente.

e) Quinta: Rentas del trabajo en relación de dependencia.

añadir la indicación «Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada» o su abreviatura («S.R.L.»).

c) Régimen Tributario

c.1) Impuesto a la Renta:

El Impuesto a la Renta se aplica sobre las rentas obtenidas en el país por personas naturales y por personas jurídicas (empresas).

Existen tres regímenes distintos: el Régimen Único Simplificado (RUS), el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) y el Régimen General del Impuesto a la Renta.

El Régimen Único Simplificado (RUS).- Es el régimen tributario que corresponde a personas naturales que realizan actividades de comercio o industria y labores de servicio (prestación de un servicio o ejercicio de un oficio), y cuyos ingresos brutos procedentes de esa actividad no excedan los S/. 80 000 (ochenta mil y 00/100 nuevos soles) en un cuatrimestre calendario (es decir, de enero a abril, de mayo a agosto y de setiembre a diciembre).

2.1.2.3 Cambio e Innovación

La escuela de pensamiento económico conocida como Evolucionista o Neo-Schumpeteriana es la que postula que tanto la innovación tecnológica, como su pariente cercana, el emprendedorismo, son las principales responsables del crecimiento y el desarrollo económico y social. Es decir, un país con poca innovación y con poco emprendedorismo nunca va a salir de su situación de subdesarrollo. (Reinert, 2004)

2.1.2.4 Diferenciación de Productos

Mediante esta estrategia determinaremos el precio que tendrá el producto en el mercado. Se trata de establecer cuánto están dispuestos a pagar por él los clientes. El precio involucra tanto los costos de producción cuanto los de distribución y promoción.

En principio, los factores por tomar en cuenta para fijar el precio del producto que ofreceremos al público son los costos de producción, los precios de la competencia y la ganancia que esperamos obtener por cada producto vendido.

Otro aspecto que nos puede ayudar a definir el precio es determinar en qué aspecto nos vamos a diferenciar: por precio (costos bajos de producción) o por producto (elevada calidad).

2.1.2.5 Proveedores

Si se tiene en cuenta que uno de los principales problemas de la MYPE es su orientación hacia mercados de poca rentabilidad –que a su vez es consecuencia de su baja productividad–, una estrategia de promoción debería permitir que estas empresas consoliden su presencia en el mercado de consumidores finales, se desarrollen como proveedores de los grandes compradores como el Estado y las empresas mayores; así como promover que puedan participar en cadenas de producción orientadas al mercado externo. (QUEDENA, 2008)

Para Porter, el tercer elemento que produce ventaja competitiva en una nación es la presencia en ella de industrias proveedoras del sector industrial, que son internacionalmente competitivas, ya que permiten adquirir, por ejemplo, los insumos en forma eficiente, en forma expedita, en ocasiones de manera preferencial. (Porter, 2005)

La competitividad en este sentido es sistemática al menos por tres razones (Price, 2005):

- a) Una empresa en general no es competitiva por sí misma, especialmente si no cuenta con un entorno de apoyo a proveedores o servicios orientados a la producción: o una presión competitiva de competidores locales. La competitividad en un nivel micro está basada en la interacción. El aprendizaje por la interacción es clave en el proceso de innovación; especialmente cuando se constituyen ventajas competitivas dinámicas.
- b) Un entorno que favorece la competitividad se encuentra arraigado en un sistema nacional de normas, reglas y valores e instituciones que definen los incentivos que moldean el comportamiento de las empresas.
- c) El estado tiene un papel decisivo en el momento de definir el desarrollo industrial y la reestructuración productiva de un país, especialmente mediante modalidades de gobernabilidad.

2.1.2.6 Acceso a Mercado

El mercado es el lugar de encuentro entre los agentes económicos (*compradores y vendedores*) para intercambiar libremente bienes y servicios. Allí los agentes económicos se ponen de acuerdo en el precio al que comprarán o venderán una determinada cantidad de mercadería. (PROINVERSIÓN, 2009)

Pero el mercado es importante no solo porque hace posible la coordinación entre compradores y vendedores, sino también porque permite decidir qué producir, cómo producir y para quién producir.

El Estado tiene la capacidad de conciliar, organizar y encauzar los agentes económicos hacia la coordinación institucional del sistema capitalista, para lo cual crea un nuevo sistema socio-institucional que tiene la función primordial de brindar estabilidad, dinamismo y certidumbre para la acumulación del capital, así como regular el uso social del excedente para acelerar el ritmo de acumulación y corregir progresivamente las disparidades de carácter estructural, distintas de las disparidades funcionales (Prebisch, 1981).

2.1.2.7 Articulación Comercial

Surge la necesidad de crear y consolidar redes y alianzas estratégicas con organizaciones que les brinden capacitaciones referentes y específicos para el desarrollo de las MYPE. “La asociatividad comercial es mecanismos de cooperación entre organizaciones, empresas, personas o territorios en donde cada participante, manteniendo su independencia jurídica y autonomía, decide voluntariamente participar en un esfuerzo conjunto, para la búsqueda de objetivos, oportunidades y metas comunes. Identificamos algunos tipos de articulación forma horizontal (entre las mismas empresas) y vertical (proveedores)”. (Cérdan Ripoll, 2008)

Entre las ventajas que obtiene la MYPE que participa en una experiencia asociativa, se incluyen las siguientes: disminución de costos al realizar las compras de manera conjunta, mejoramiento en el poder de negociación frente a compradores y acceso a mercados que demandan mayores volúmenes, también mejora en la capacidad de los empresarios para captar y procesar información tecnológica y de mercado. (EPYME 2010)

2.1.2.8 Financiamiento

En la actualidad, prácticamente todas las empresas en el mundo financian sus inversiones, en mayor o menor grado, a través de terceros (es casi imposible encontrar un balance general en el que el pasivo sea igual a cero) (Villarán, El Mundo de la pequeña empresa, 2007). El acceso al financiamiento se constituye entonces en un factor necesario (más no suficiente) para el desarrollo de la empresa.

Las micro y pequeñas empresas no escapan a ello, sin embargo presentan mayores dificultades de acceso al financiamiento tradicional (bancario) entre otras razones porque en su mayoría son informales y consideran complicado obtener un crédito u otro producto financiero.

2.2 Limitaciones de la MYPE peruana

Uno de las mayores limitaciones desde el inicio de la promoción de las pequeñas empresas y de la artesanía en el Perú, sobre todo en los 70 y 80, ha sido lo que se conoce como la “desviación de oferta”. Significa que las instituciones de promoción (públicas o privadas) diseñan programas y proyectos para apoyar a tal o cual sector, grupo o gremio de empresarios que tienen muchas y variadas necesidades. (QUEDENA, 2008)

Alrededor de la MYPE según la COREMYPE² existen muchos problemas desde la falta de articulación al mercado, los escasos niveles de capacitación, tecnología y organización a nivel interno, hasta la falta de infraestructura, los sobrecostos y los escasos recursos financieros, a nivel externo.

A nivel de productos: La producción limitada, en términos de calidad y cantidad; por ello las MYPE's tendrían:

- Serias dificultades para competir en general.
- Poca capacidad para incursionar en los mercados externos.
- Dificultades para alcanzar economías a escala.

A nivel de insumos

- Patrimonio débil

² MYPE de la Región Cusco, Apurímac

- Escasa capacidad de innovación y tecnologías limitadas
- Deficiencias gerenciales
- Débil formación de recursos humanos.

2.3 Productividad

La productividad es el valor de la producción por unidad de mano de obra o de capital. La productividad depende tanto de la calidad y las características de los productos (las cuales determinan los precios que pueden alcanzar) como de la eficiencia con que son producidos. (Porter, 2005).

Otros autores consideran que, “la productividad es la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción o servicios y los recursos utilizados para obtenerla”, (Prokopenko, 1989). Así pues la productividad se define como el uso eficiente de los recursos (trabajo, capital, tierra, materiales, energía, información) en la producción de diversos bienes y servicios. También se le conceptúa a la productividad como la relación entre los resultados y el tiempo que lleva conseguirlos.

La clave del crecimiento de la producción reside en el incremento de la productividad, el concepto que describe la proporción entre el valor de los elementos que intervienen en la producción de algo y el valor de los artículos resultantes. La maquinaria, el software y las técnicas de gestión avanzadas suponen ahora que las empresas estadounidenses produzcan un promedio mucho mayor por trabajador. (Fisman, 2005)

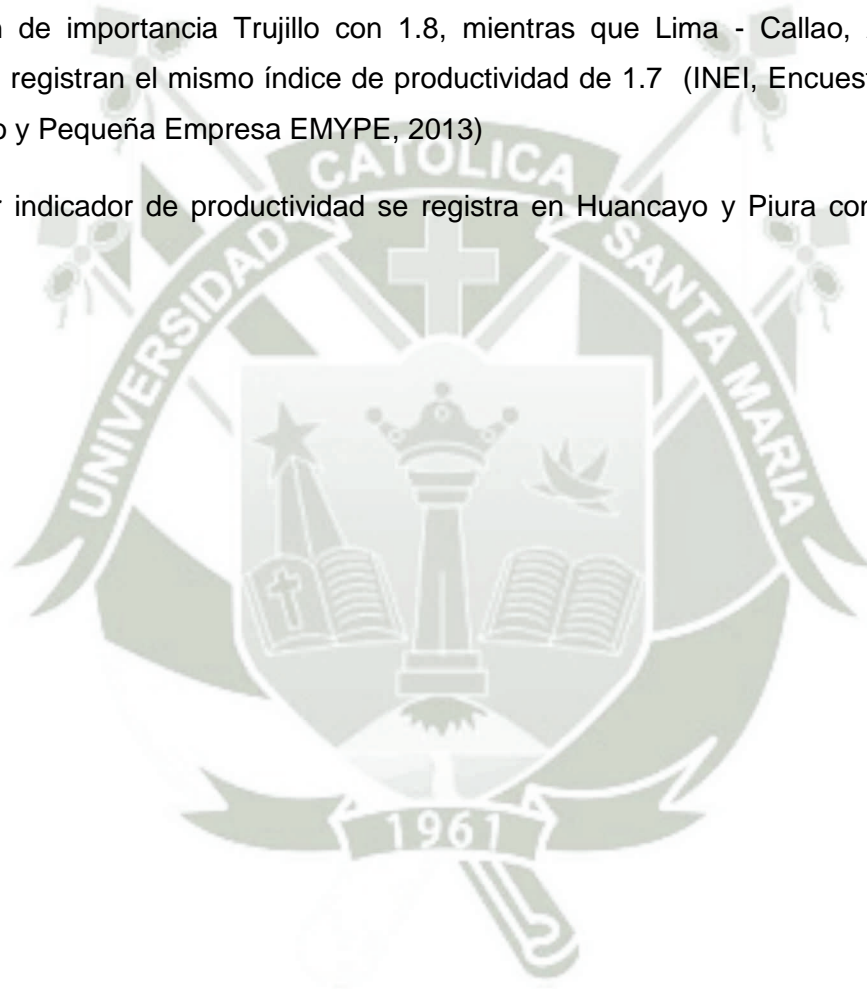
El INEI define productividad como la relación del valor de los bienes y servicios producidos entre el valor de los recursos utilizados en un periodo determinado. (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013)

La estimación del Valor de la Producción se realiza mediante la sumatoria de: Margen comercial más Venta neta de productos más la Prestación de servicios netos; mientras que el Consumo Intermedio es la sumatoria de: Compras de materias primas y auxiliares, envases y embalajes, suministros diversos, más Servicios prestados por terceros (transporte, mantenimiento, alquileres, electricidad, agua, publicidad, entre otros). (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013)

Los resultados de la encuesta, muestran que en el caso de las MYPE investigadas, tienen una productividad de 1.6 veces, es decir que por cada 160 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades para el Consumo intermedio. (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013)

A nivel de capital departamental, Iquitos es el ámbito de la encuesta que registra la mayor productividad con un indicador de 1.9, es decir, por cada 190 Nuevos Soles de Producción obtenida, se necesitaron 100 Nuevos Soles de Consumo Intermedio. Sigue en orden de importancia Trujillo con 1.8, mientras que Lima - Callao, Arequipa y Chiclayo, registran el mismo índice de productividad de 1.7 (INEI, Encuesta Nacional a la Micro y Pequeña Empresa EMYPE, 2013)

El menor indicador de productividad se registra en Huancayo y Piura con 1,6, cada uno.



Antecedentes Investigativos

A nivel local

No se encontraron referencias directas.

A nivel Regional

BENAVENTE, JEAN PAÚL.

Elementos para Mejorar la Competitividad de la MYPE. Cusco. COPEME. 2005

Resumen

De acuerdo con el porcentaje de establecimientos MYPE en la ciudad de Cusco se puede definir que el 77.8% son de autoempleo, 19,9% y 2.3% corresponde a la Micro y Pequeña empresa.

El promedio de trabajadores en la MYPE es de 3.2 trabajadores. El 61.2% son empleados mientras que el 38.8% son obreros.

La mayor cantidad de empresas fija como tarea de innovación, al mejoramiento del local, cabe destacar la vocación terciaria de la economía cusqueña hace que el empresario centre su atención a los sectores comercio y servicios.

Un 39.6% busca renovar en su empresa.

05 de cada 10 empresarios posee una computadora, de ellos el 52.1% hace uso del internet para buscar temas relacionados con su negocio.

El 77% de las empresas tienen un nivel de ventas brutas anuales menores a 13UIT (menos de 3500 soles mensuales).

El 45.3% de las empresas mantienen relaciones comerciales con sus proveedores, en tanto que solo el 9.7% se vincula con empresas del mismo tipo. El 31.2% de las empresas no tiene ninguna relación con otras empresas, esto demuestra la poca articulación.

El 36.5% manifiesta acceder a créditos informales, 25.7% ahorra en alguna entidad financiera. El 66% tiene experiencia crediticia.

A nivel Nacional

LINDON VELA MELÉNDEZ

Caracterización de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú y desempeño de las microfinanzas 2004

Resumen

De acuerdo a la información proporcionada por la SUNAT y usando el indicador de ventas brutas, las micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional ascenderían a 648,147 empresas y representarían el 98% del universo empresarial formal nacional en el año 2,004, conformando el estrato empresarial formal más importante del país.

Del total de 659,046 unidades empresariales que se encuentran formalizadas ante SUNAT a noviembre del 2,004, el 94.4% ó 622,209 tienen un nivel de ventas brutas anuales menores a 150 UIT (o menores a S/. 480,000). Es decir, las microempresas constituyen el 94.4% del universo empresarial formal del país.

Además, el 98.35% de las unidades empresariales o 648,147 empresas tienen ventas anuales menores a 850 UIT (o menores a S/. 2'720,000). Por lo tanto, la MYPE formal constituye el 98.35% del universo empresarial formal.

Desagregando el universo MYPE formal por rangos de ventas brutas en UIT, se observa que el 77% de las empresas que conforman la MYPE tienen un volumen de ventas brutas anuales menores a 13 UIT (menos de S/. 3,500 mensuales y equivalentes a S/. 42,000 anuales ó \$12,727 anuales) 11, mucho menores del rango máximo establecido por la Ley No. 28015 de 150 UIT anuales para las microempresas y de las 850 UIT para la pequeña empresa. Es decir, el 77% de la MYPE formal se ubica en el estrato de menores ingresos en la pirámide de ingresos empresariales.

El 16% de la MYPE obtiene un nivel de ventas brutas anuales mayores a 13 UIT pero Menores a 75 UIT, el 3% de la MYPE obtienen ventas brutas anuales mayores a 75 UIT y menores a 150 UIT y el 4% ventas brutas mayores a 150 UIT pero menores a 850 UIT.

Estimamos que el 82% de las 648,147 micro y pequeñas empresas formales a nivel nacional se encuentran ubicadas en el sector terciario: el 49.6% de MYPE's formales se dedica a actividades del sector comercio y el 33.3% a servicios. El 11% se dedica a actividades en manufactura, 2.9% a la actividad agropecuaria y 2.5% a construcción. Las microempresas que se dedican a la pesca, minería e hidrocarburos representan en total el 0.7%.

La distribución departamental de las MYPE's formales en el 2,004 es muy desigual. El 52.4 % se concentran en el departamento de Lima (Lima y Callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuye en los otros 23 departamentos. Un resultado similar fue encontrado por PROMPYME para el año 2,001, con un 47.60 % de las MYPE's formales concentradas en Lima. En ambos casos, los departamentos de Ayacucho, Tumbes, Moquegua, Amazonas, Pasco, Apurímac, Madre de Dios y Huancavelica tienen menos del 1% de las microempresas formales nacionales respectivamente.

El 93% de la MYPE formal ó 601,589 micro y pequeñas empresas formales tienen ventas brutas anuales menores a 75% UIT y sólo el 7% mayores a 75 UIT y menores a 850 UIT. Es decir, la MYPE formal se concentra en microempresas de bajo volumen de ventas anuales, mucho menores de las 150 UIT establecidas para la microempresa. Dada la importancia de fomentar el crecimiento de estas microempresas el análisis siguiente nos muestra donde y en qué sectores se ubican.

A nivel de regiones la distribución de estas micro unidades formales es como sigue: el 18.7% o 112,761 microempresas se ubican en la macroregión norte; el 17.5% o 105,554 en la macroregión sur; el 7.1% o 42,808 se ubican en la macroregión centro (sin incluir Lima y Callao); y el 4.3% en la macroregión oriente. Mientras que Lima y Callao concentran el 52% o 293,902 microempresas formales.

Consultora ITDSAC (www.itdsac.com.pe)

Diagnóstico situacional de la problemática de las MYPES en la Región Piura 2008

Elaborado para: Programa “Desarrollo económico de la Región Piura través del fortalecimiento de su tejido microeconómico y social, Perú

Resumen:

Se realizaron 913 encuestas: 762 encuestas en la Costa de Piura y 151 encuestas en la Sierra de Piura. A nivel de sector económico, se realizaron 74 encuestas a MYPES del sector Industria/Manufactura, 607 encuestas al sector Comercio mayorista/minorista y 232 encuestas a MYPES del sector servicios.

A nivel Internacional

JUAN DIEGO TREJOS SOLÓRZANO SAN JOSE,

La microempresa en Panamá: importancia, características y Evolución durante los años costa rica. 1999

Resumen

El empleo agrícola representó tan solo el 46% del empleo total y que, del empleo generado por las actividades de baja productividad, un tercio se ubicaba en las zonas rurales. Ello significa que pasar de un contexto urbano a uno no agrícola incrementa la población ocupada en actividades de baja productividad en cerca de un 50%. Entonces, las consecuencias de utilizar uno u otros criterios no son despreciables, tanto por la magnitud de cifras involucradas, como por las consecuencias en los diseños de políticas de apoyo.

El número de establecimientos de micros y pequeñas empresas no agrícolas (modernas y de baja productividad) se aproximaba a los 204 mil; estas daban empleo a cerca de 331 mil trabajadores, incluidos sus patronos. Ello representa el 35% del empleo total del país en ese año, y el 43% del empleo no agrícola. Dentro de micro y pequeña empresa, los establecimientos modernos representaron el 14% (28 mil) y emplearon 65 mil trabajadores (20% del total). Esto significa que el

86% de los establecimientos de la micro y pequeña empresa corresponderían a actividades de baja productividad (176 mil) y darían empleo a 266 mil personas (80% del total).

Existe una asociación entre el tamaño de establecimiento y el estrato productivo, de modo que la pequeña empresa tiene más peso en el estrato moderno que en los otros y el autoempleo en el estrato de subsistencia, lo cierto es que están presentes en todos los estratos de modo de que no se puede asimilar el tamaño del establecimiento con el estrato de productividad. Cabe destacar además que el autoempleo aparece con una presencia relativa mayor en el estrato de acumulación ampliada que en el de acumulación simple, situación que se invierte tanto para la microempresa como para la pequeña empresa.

SÁNCHEZ, GENARO.

Las Micro y Pequeñas Empresas Mexicanas ante la crisis del paradigma económico de 2009. EUMED. Málaga. España 2009

Resumen

Con base en la investigación de campo realizada se puede afirmar que una de las características de las MYPES es que se constituyen con poca inversión, situación que les acarrea problemas de competitividad frente a los otros tamaños de empresas, motivo por el que invariablemente siempre necesitan la asistencia del Estado mexicano.

Entre los diferentes productos se halló:

ix). Pantalones de poliéster.- Es una de las prendas de mayor uso comparativamente con las demás; lo usan hombres, mujeres y niños. Las instalaciones de los talleres son las tradicionales y prácticamente, es el mismo proceso para todo tipo de pantalones; con cierta diferencia en sus operaciones en razón a los modelos, tallas, estilos, etc. Se usan telas poliéster de diversas calidades, anchura y acabado. Como materiales auxiliares figuran: cierres, hilo para coser y telas para forros y bolsas. La maquinaria consiste en cortadoras eléctricas, máquinas de coser sencillas, pretinadoras, maquinas overlock, planchadoras, etiquetadoras, botoneras, ojaladoras y, el equipo auxiliar: mesas de

corte, escuadras, reglas, patrones, instalaciones eléctricas, caldera, instalaciones de agua y de vapor, tijeras, agujas, refacciones, anaqueles, carritos de transporte.

x). Calzado para mujer.- La tecnología y métodos de fabricación tienen prestigio mundial y el amplio reconocimiento de la calidad del producto en el mercado internacional.

Dentro de la maquinaria utilizada destacan las cortadoras, desviradoras, cosedoras, planchadoras, montadoras, sujetadoras, rebajadoras, acabadoras, tecolotas, engrapadoras, foleadoras, ribeteadoras, hormeras, clavadoras, conformadoras, dobladilladoras, biseladoras, moldeadoras, montadoras de puntos, pegadoras. El equipo auxiliar comprende hornos para secado y pintura, bandas transportadoras, compresoras, pistolas para engrapar, mesas para corte, ventiladores, armarios, carretillas de madera, mesas metálicas, secadoras, de hormas, extractores de aire, calderas, subestación eléctrica y otros.



3. Objetivos

- A) Identificar el tamaño de la microempresas formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya.
- B) Determinar la composición de las microempresas formales de fabricación de calzado y prendas de vestir en cuanto a los recursos humanos, tipo de organización, cambios e innovaciones, adquisiciones, comercialización y acceso a financiamiento en el Distrito de Socabaya.
- C) Determinar la productividad económica de la microempresa formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el Distrito de Socabaya.

4. Hipótesis

Dado que, la productividad es determinante del nivel de vida de una población asentada en un ámbito geográfico y uno de los sectores con mayor productividad a nivel Nacional y en el departamento de Arequipa corresponde al sector de manufactura, el cual expone índices superiores a 1.6. (es decir por cada 160 unidades de producción obtenida, se necesitaron 100 unidades para el Consumo intermedio).

Es probable que, las microempresas formales dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir en el distrito de Socabaya, expongan índices de productividad por debajo del promedio, lo cual podría explicarse por sus características de tamaño y composición.

II. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

VARIABLE	SUB VARIABLE	INDICADOR	SUBINDICADOR	TÉCNICA	INSTRUMENTO	ESCALA	ITEM CUESTIONARIO pregunta
Tamaño	Clasificación	Tipo de Microempresa según Estrato	A) Micro empresa: De 02 a 10 trabajadores inclusive y ventas anuales inferiores a 12.5 unidades impositivas Tributarias mensuales C) Autoempleo: 01 Trabajador ingresos inferiores a 01 UIT mensual.	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	11, 21
		Tipo de Empresa según nivel de Ventas	A) Supervivencia: Ingresos menores a 01 UIT mensual. B) Promoción: Ingresos entre 01 y 05 UIT mensuales. C) Desarrollo: Ingresos entre 05 y 12.5 UIT mensuales	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	21
Recursos Humanos		Número de trabajadores	Solo 01 De 2 a 4 De 5 a 10	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	11
		Categoría ocupacional	Gerente Empleado permanente Obrero permanente Empleado eventual Personal Familiar No Remunerado	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	15
		Nivel de Instrucción del dueño de la empresa	Sin Instrucción Primaria Secundaria Superior Técnica/ Universitaria Incompleta Superior Universitaria Post Grado	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	13
		Sexo de los trabajadores y del Empleador	Masculino Femenino	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	12, 1

Composición		Capacitación al personal	Si No		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	14
	Organización	Régimen Tributario	RUS Régimen Especial Régimen General		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	6
		Organización Jurídica	Personal Natural SA SAA SAC SCRL EIRL Otros		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	8
	Cambio e Innovación	Tipo de innovación en la empresa en último año	Adquisición de nueva maquinaria Mejoramiento de local Manejo de tarjetas de crédito Acceso a servicios financieros Acceso a capacitación		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	30
		Estado de tecnología	Nueva y Moderna (<05 años) Tradicional (< 15 años) Antigua (< a 25 años) Casi Obsoleta (+ de 25 años)		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	31
		Importancia de la tecnología de comunicación	Muy importante Importante Poco Importante Nada importante		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	32
		Acceso a tecnología	Computadora /Impresora/ Acceso a Internet Página Web/ Correo electrónico		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	34
		Búsqueda de información	ADUANA SUNAT CRECEMYPE MUNICIPALIDAD Ninguno	INDECOPI Entidades Financieras PRODUCE GOBIERNO REGIONAL Otros	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Católica Nominal	33

		Tipo de Información	Aspectos tributarios Créditos/Financiamientos Proveedores Información para formalizarse Otros temas	Capacitación Competencia Posibles Compradores	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catógorica Nominal	36
Compras	Aprovisionamiento de materia prima	Local Regional Internacional (Importación)	Provincial Nacional		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catógorica Nominal	22
	Número de proveedores	Entre 1 y 3 Entre 9 y 15	Entre 4 y 8 Más de 15		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catógorica Nominal	25
	Frecuencia de compra	Diario Quincenal Más de 30 días	Semanal Mensual		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catógorica Nominal	23
	Gastos promedio de compras y servicios de terceros	Gasto efectuado en 01 mes Compras de materias primas y auxiliares, envases y embalajes, suministros diversos. Servicios prestados por terceros (transporte, mantenimiento, alquileres, electricidad, agua, publicidad, entre otros)			Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Escala	24
	Valor de compra	< 1 UIT Entre 01 y 05 UIT Entre 05 y 12,5 UIT > 12,5 UIT	< a S/. 3,950 De S/. 3,950 a S/. 19,750 De S/. 19,750 a S/. 49,375 > a S/. 49,375		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catógorica Nominal	26
	Forma de Pago	Contado	Crédito		Encuesta	Cuestionario Semi	Catógorica	27

		Consignación	Otro		Estructurado	Nominal	
	Plazo del Crédito	Semanal Mensual Otro _____	Quincenal Más de 30 días	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categórica Nominal	28
	Percepción de posibles ventas si tuviera más plazo	Al menos 10% Entre 20 y 30% Más de 50%	Entre 10 y 20% Entre 30 y 40% No crezco, da igual	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categórica Nominal	29
Ventas	Clientes	Local Regional Internacional	Provincial Nacional	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categórica Nominal	16
	Constancia en Ventas	Si	No	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categórica Nor	17
	Mes de Año con Mayores Demanda	Mencionar el mes del año		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categorica Nominal	18
	Ventas Brutas de Producto	Ventas brutas		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Escala	21
	Nivel de Ventas Mensuales	< 1 UIT	< a S/. 3,950	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Categórica Ordinal	21
	Entre 01 y 05 UIT	De S/. 3,950 a S/. 19,750					
	Entre 05 y 12,5 UIT	De S/.19,750 a S/. 49,375					
	> 12,5 UIT	> a S/. 49,375					

		Comprador Final	Venta directa al Consumidor Minorista Otro	Acopiador Mayorista	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	19
		Intermediarios	Entre 1 y 5 Entre 11 y 50	Entre 6 y 10 Más de 50	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	20
	Financiamiento	Acceso a financiamiento	Si No		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	38
		Entidades ha solicitado o mantiene prestamos	Banco Financieras Proveedor Otro	Caja Municipal Cooperativa de Ahorro Préstamo familiar	Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	39
		Problemas acceder a créditos	Si / No		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	40
		Percepción sobre el acceso a crédito	Falta de aval/garantías Excesivos papeles y demora en trámite No es sujeto a crédito Alto costo del crédito / Otros		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado	Catagórica Nominal	41
Productividad		Productividad Económica	Índice de productividad		Encuesta	Cuestionario Semi Estructurado, análisis cruzado	Catagórica Nominal	21, 26, 24,15

1. Técnicas e Instrumentos

a. Técnicas:

- Cuestionario

b. Instrumentos:

- Cedula de preguntas

2. Campo de Verificación

2.1. Ubicación Espacial

La investigación se realizará en el distrito de Socabaya. Se utilizará información del ámbito local, pero el marco conceptual tendrá fundamentalmente como referente el ámbito regional, nacional e internacional.

2.2. Ubicación Temporal

Se pretende asegurar el registro adecuado de información relevante al estudio, el trabajo de campo se realizará en el primer semestre del 2014.

2.3. Criterio de Inclusión y Exclusión

Criterios de inclusión:

MYPES formalizadas según el código CIUU de la SUNAT.

Criterios de exclusión:

- MYPES que no deseen proporcionar información a través de las encuesta.
- Encuestas mal llenadas.

2.4. Universo, Unidades de Estudio y Muestra

El Universo del estudio son 120 MYPES formales en condición de activa registradas en la base de datos de la SUNAT entre los años 1995 – 2014, pertenecientes a las actividades de Fabricación de Calzado y Prendas de Vestir. (SUNAT, 2014)

La Unidad de Estudio lo constituye la empresa formalizada.

Unidad Estadística: Es la empresa que brinda información sobre el tamaño, estructura y composición: formalidad, productividad, cambio e innovación tecnológica, acceso a mercados, niveles de venta, articulación empresarial, limitantes empresariales.

La muestra corresponde a 92 encuestas (28 microempresas de calzado y 64 empresas de prendas de vestir) que fueron calculada con base probabilística mediante métodos al azar, lo cual permitirá efectuar inferencias en el universo en base a la teoría de probabilidades.

Se realizaran los cálculos estadísticos para calcular la muestra según estrato de actividad económica de las actividades empresariales con registro en la base de datos de la SUNAT y de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU). La determinación del tamaño de muestra se hará basándose en el procedimiento de cálculo para un muestreo simple al azar cuya fórmula es la siguiente:

$$n = \frac{z^2 pq N}{e^2(N-1) + z^2 pq} \quad n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 120}{(0.05^2)(120-1) + (1.96^2 \times 0.5 \times 0.5)}$$

n= 92 encuestas

En donde:

z = Es el área bajo la curva normal, expresada con puntuaciones en unidades de desviación estándar. Hace referencia a la confianza o certeza de la estimación. Para el estudio se consideró 95% de confianza para los resultados obtenidos siendo el valor empleado para z igual a 1.96

p = Probabilidad de ocurrencia de un suceso.

q = Se define como $(1 - p)$ es la probabilidad de que no ocurra el suceso definido anteriormente.

e = Es el error máximo que vamos a aceptar en las estimaciones de resultados. El error aceptado en el estudio es de 5%

N = Es el tamaño de la población a considerar.

n = El tamaño óptimo de la muestra.

Esto debe considerarse como una primera proyección del tamaño para determinar la muestra.

3. ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

EN RELACIÓN AL PROCESO DE RECOJO DE DATOS

A fin de encontrar a la unidad de estudio, el distrito se divide en sectores y se asigna a los encuestadores que deberán buscar a la empresa para realizar el recojo de la información, de acuerdo a la siguiente división:

Sector I: Cerro Salaverry, Porvenir Apacheta, San Martín de Socabaya.

Sector II: 03 Octubre, San Agustín, Jesús Nazareno, Corazón Jesús, Trébol

Sector III: 04 Octubre, Corredor Golf, Villa Golf, Edén Lara, Lara

Sector IV: Ciudad Mi Trabajo, Bellapampa, Cristales, La Mansión

Sector V: Campiña, Pueblo Tradicional, Horacio Zeballos, Villa Sur.

A cada encuestador se entregará un mapa que ayude a poder localizar las direcciones de la empresa.

EN RELACIÓN A ASPECTOS METODOLÓGICOS

- Se utilizará fuentes secundarias, la revisión y análisis de diversos documentos formulados y relevantes al estudio.

- Se trabajará con la información disponible en el marco conceptual hasta lograr adecuados niveles de sistematización, que faciliten la discusión de los resultados.
- Adicionalmente se accederá a información de fuente primaria a través de encuestas a dueños de las empresas.
- Para el procesamiento de los datos se elaborarán tablas, diagramas y gráficas se utilizará el software SPSS versión 18, que permite realizar pruebas estadísticas para identificar algunos niveles de asociación.

EN RELACIÓN A LOS RESULTADOS

- Establecer relaciones el valor de los insumos intervinientes en la producción y el valor de los artículos resultantes.
- Encontrar evidencias sobre las características de estructura y composición de las empresas dedicadas a la fabricación de calzado y prendas de vestir, para proponer estrategias de trabajo en temas relevantes al desarrollo económico distrital.
- Constatar niveles de asociatividad inferidos a partir de las diferentes formas de organización y articulación comercial.
- Identificar los sectores vulnerables en cuanto al trabajo según categoría ocupacional, sexo e instrucción.
- Reconocer las principales innovaciones realizadas en la empresa para poder acceder al mercado a partir del acceso a financiamiento de largo plazo.
- Conocer en detalle los principales problemas a partir de los cuales se podrán proponer estrategias que interrelacionen el trabajo municipal y el gremio empresarial.

ANEXO 02: INSTRUMENTO DE RECOJO DE DATOS

ENCUESTA

Buenos días/tardes. Mi Nombre es _____. En esta oportunidad estamos realizando una encuesta a los empresarios a fin de poder realizar un diagnóstico situacional del sector de calzado y prendas de vestir. Por ello nos gustaría conversar con el dueño/ administrador de la empresa. La información proporcionada es confidencial y para fines estadísticos. Estamos agradecidos por su gentil colaboración.

SECCIÓN I: DATOS DEL NEGOCIO																																	
1. Nro RUC					2. Razón Social <input type="radio"/> Apellidos y Nombres del Propietario																												
3. Año de inicio de Operaciones					4. Teléfono / Fax																												
5. Correo Electrónico																																	
6. Régimen Tributario:			RUS 1		Régimen Especial 2			Régimen General 3																									
7. Descripción de actividad económica principal:																																	
8. Organización jurídica de la empresa (Circule una alternativa)			Persona Natural.....1		Sociedad en comandita simple.....7																												
			Sociedad Anónima - SA.....2		Sociedad en comandita por acciones.....8																												
			Sociedad Anónima Abierta - SAA.....3		Sociedad colectiva.....9																												
			Sociedad Anónima Cerrada - SAC.....4		Asociación.....10																												
			Sociedad Comercial Responsabilidad Limitada		Fundación.....11																												
			SCRL.....5		Cooperativa.....12																												
			Empresa Individual de responsabilidad Limitada		Otro:.....13																												
			EIRL.....6		Especifique.....																												
9. Indique en orden de importancia los principales productos o servicio que su empresa fabrica/comercializa					10. Los productos que fabrica son estandarizados																												
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 5%;"></th> <th style="width: 45%;">Productos</th> <th style="width: 50%;">% en las Ventas</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>1</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>2</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>3</td><td></td><td></td></tr> <tr><td>4</td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>						Productos	% en las Ventas	1			2			3			4			Los diseño de acuerdo a los que quiere el cliente1 Los diseño igual para todo mis clientes2													
	Productos	% en las Ventas																															
1																																	
2																																	
3																																	
4																																	
SECCIÓN II: EMPLEO																																	
11. Cuántos empleados laboran actualmente en su empresa? Considerar también a familiares estén o no asalariados						15. Cuál es la distribución del personal según la categoría ocupacional																											
						<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 30%;">Categoría Ocupacional</th> <th style="width: 5%;">#</th> <th style="width: 20%;">Instrucción</th> <th style="width: 45%;">Sueldo Bruto</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>Gerente</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Empleado permanente</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Obrero permanente</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Empleado eventual</td><td></td><td></td><td></td></tr> <tr><td>Personal no remunerado</td><td></td><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>				Categoría Ocupacional	#	Instrucción	Sueldo Bruto	Gerente				Empleado permanente				Obrero permanente				Empleado eventual				Personal no remunerado			
Categoría Ocupacional	#	Instrucción	Sueldo Bruto																														
Gerente																																	
Empleado permanente																																	
Obrero permanente																																	
Empleado eventual																																	
Personal no remunerado																																	
12. Cuantos son mujeres y hombres				<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 50%;">H</th> <th style="width: 50%;">M</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td></td><td></td></tr> </tbody> </table>		H	M																										
H	M																																
13. Que instrucción ha concluido el dueño de la empresa?																																	
Primaria1 Secundaria.....2 Superior Técnica / Universitaria Incompleta.....3 Universitaria completa.....4 Post Grado.....5																																	
14. Capacita a sus empleados?																																	
Si1 No.....2																																	
SECCIÓN III: CLIENTES Y PROVEEDORES																																	
16. Los clientes que posee la empresa son del ámbito:					22. Los abastecedores de insumos o productos son del ámbito:																												
Local1 Nacional4 Provincial.....2 Internacional.....5 Regional.....3					Local1 Nacional4 Provincial.....2 Internacional.....5 Regional.....3																												
17. El volumen de ventas a lo largo de año es constante?					23. Con que frecuencia suele comprar los principales insumos/materiales/mercadería a sus proveedores:																												
Si1 No.....2					Diario.....1 Mensual.....4 Semanal2 Más de 30 días5 Quincenal.....3 Otro.....6																												
18. En que mes (es) de año tiene mayores demandas:																																	
19. Los clientes finales son:					24. Cuanto son representa las adquisiciones aproximadamente en forma mensual :																												
Consumidor Final.....1 Mayorista4 Acopiador.....2 Otro.....5 Minorista.....3 Especifique: _____					Materia primas S/. _____ Envases y Embalajes S/. _____ Transporte S/. _____ Mantenimiento S/. _____ Alquiler S/. _____ Electricidad S/. _____ Agua S/. _____ Publicidad S/. _____																												
20. Si la empresa realiza venta a intermediarios. Cuantos de ello le compran sus productos? _____																																	
21. Cuál es el ingreso bruto por ventas en forma mensual S/. _____																																	

25. A cuantos proveedores ustedes le compran los principales insumos o productos?					34. Indique si cuenta con la siguiente infraestructura tecnológica:																																		
					<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>Si</th> <th>No</th> <th>Cantidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>computadora</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Impresora</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Acceso a Internet</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pagina Web de Empresa</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Intranet</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Correo electrónico</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>						Si	No	Cantidad	computadora				Impresora				Acceso a Internet				Pagina Web de Empresa				Intranet				Correo electrónico					
	Si	No	Cantidad																																				
computadora																																							
Impresora																																							
Acceso a Internet																																							
Pagina Web de Empresa																																							
Intranet																																							
Correo electrónico																																							
26. Cuál es aproximadamente el valor de la compras en forma mensual S/.																																							
27. La forma de pago es:																																							
Contado1 Crédito.....2 (Pregunta 33) Consignación.....3 Otro.....4																																							
28. Que plazo de crédito le ofertan los proveedores?					35. Actualmente. El uso de su capacidad de producción o transformación se encuentra en:																																		
Semanal1 Más de 30 días4 Quincenal.....2 Otro.....5 Mensual.....3					Menos del 25%.....1 Máxima Capacidad4 Menos del 50%.....2 Requiere más capacidad 5 Menos del 75%.....3																																		
29. Si tuviera más tiempo o plazo para pagarle a sus proveedores, cuanto más cree que puede vender y/o crecer su empresa?					36. Que tipo de información ha buscado en el último año?																																		
Al menos 10%.....1 Entre 30 y 40%.....4 Entre 10 y 20%.....2 Más de 50%.....5 Entre 20 y 30%.....3 No crezco, da igual6					Aspectos Tributarios1 Posibles compradores ...5 Capacitación2 Para formalizarse.....6 Créditos/Financiamiento.....3 Otros temas.....7 Competencias4 Otro: _____																																		
SECCIÓN IV: CAMBIO E INNOVACIÓN					SECCIÓN V: ARTICULACIÓN COMERCIAL																																		
30. Cuáles son las innovaciones que ha realizado en la empresa el último año?					37. La empresa posee contratos comerciales con:																																		
Adquisición de nueva maquinaria1 Mejoramiento Local2 Manejo de Tarjetas de Crédito.....3 Acceso a servicios financieros.....4 Acceso a capacitación5 Otros (.....).....6					Otras empresas de la misma rama.....1 Con proveedores2 Con ambos3 Ninguno4																																		
SECCIÓN VI: INFORMACIÓN FINANCIERA																																							
31. El estado de la tecnología es?					38. Alguna vez ha solicitado financiamiento																																		
Nueva y Moderna (< a 05 años).....1 Tradicional (< a 15 años).....2 Antigua (< a 25 años).....3 Casi Obsoleta (+ de 25 años).....4					Si1 No.....2																																		
32. Qué tan importante es Internet para su empresa?					39. Con que entidades ha solicitado o mantiene prestamos?																																		
<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>MI</th> <th>I</th> <th>PI</th> <th>NI</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Refuerza Imagen Corporativa</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Permite ofrecer información productos</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Reduce costes aprovisionamiento</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Le ayuda a buscar información</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Disminuye tiempo gestión comercial</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table> MI= Muy importante, I= Importante, PI= Poco importante, NI= Nada importante						MI	I	PI	NI	Refuerza Imagen Corporativa					Permite ofrecer información productos					Reduce costes aprovisionamiento					Le ayuda a buscar información					Disminuye tiempo gestión comercial					Banco1 Proveedores.....6 Caja Municipal.....2 Préstamo familiar.....7 Cooperativas de Ahorro.....3 OTROS:9 Financiera.....4				
	MI	I	PI	NI																																			
Refuerza Imagen Corporativa																																							
Permite ofrecer información productos																																							
Reduce costes aprovisionamiento																																							
Le ayuda a buscar información																																							
Disminuye tiempo gestión comercial																																							
33. En que institución ha realizado búsqueda de información en el último año					40. Tiene problemas para acceder a créditos?																																		
ADUANA.....1 PRODUCE.....6 INDECOPI.....2 MUNICIPALIDAD.....7 SUNAT3 GOBIERNO REGIONAL.....8 FINANCIERAS.....4 NINGUNO.....9 CRECEMYPE.....5 OTROS:10 Especifique _____					Si1 No.....2 (pase pregunta 55) (pase pregunta 56)																																		
					41. Que tipo de problemas tiene para acceder a créditos?																																		
					Falta garantías.....1 Altos costos crédito.....6 Excesivos papeles.....2 OTROS:9 No es sujeto a crédito..3																																		
					SECCIÓN VII: LIMITACIONES																																		
					42. Cuál es la principal limitación en la etapa de:																																		
					Abastecimiento																																		
					Producción																																		
					Comercialización																																		