

UNIVERSIDAD NACIONAL

“TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE TURISMO Y ADMINISTRACION



**FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LA (MPYMES)
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN SU DESARROLLO
ECONÓMICO EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA
DISTRITO DE LA VICTORIA**

TESIS

**PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL EN:
LICENCIADO EN TURISMO Y ADMINISTRACION**

AUTOR : ELVIA TRIGOSO ROJAS

ASESOR : Dr. CARLOS ALBERTO HINOJOSA SALAZAR

CHACHAPOYAS, PERÚ-2017

UNIVERSIDAD NACIONAL

“TORIBIO RODRIGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS”

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE TURISMO Y ADMINISTRACION



**FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LA (MPYMES)
MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN SU DESARROLLO
ECONÓMICO EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA
DISTRITO DE LA VICTORIA**

TESIS

Para obtener el Título Profesional en:

LICENCIADO EN TURISMO Y ADMINISTRACION

AUTOR : ELVIA TRIGOSO ROJAS

ASESOR : Dr. CARLOS ALBERTO HINOJOSA SALAZAR

CHACHAPOYAS, PERÚ-2017

PÁGINA DEL JURADO

Mg. Manuel Morante Davila

PRESIDENTE

Lic. Lynn Karin Mendoza Zuta

SECRETARIA

Econ. Edinson Cueva Vega

VOCAL

DEDICATORIA

A Dios por haberme dado salud para lograr mis objetivos, y en especial a mis padres quienes creyeron en mí, y me apoyaron en todo momento, por sus consejos, sus valores, su apoyo económico, Por los ejemplos de perseverancia y constancia que me han inculcado siempre, por el valor mostrado para salir adelante. A mis hermanos y hermanas quienes me apoyaron y alentaron para continuar, cuando parecía que me iba a rendir. A mis maestros quienes nunca desistieron al enseñarme, a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas, quien me abrió sus puertas para ser una mejor persona y profesional, a los Profesores que con el pasar de los años se convirtieron en un ejemplo a seguir, y a mis compañeros ya que con ellos vivimos los buenos y malos momentos que solo se viven en la Universidad y que con algunos más que compañeros somos amigos.

VISTO BUENO DEL ASESOR

El que suscribe en cumplimiento del artículo 23 del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas (RCG. N° 022-2006-UNAT-A-CG.), da el visto bueno al informe final de la tesis “FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LA (MPYMES) MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA EN SU DESARROLLO ECONÓMICO EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA DISTRITO DE LA VICTORIA”, de la Bachiller Elvia Trigoso Rojas, dándole pase para que sea sometida a la revisión por el jurado evaluador, para su posterior sustentación, el mismo que fue elaborado de acuerdo a la Metodología Científica y en concordancia con el esquema de la UNTRM-A.

Por lo tanto:

Firmo la presente para mayor constancia.

Dr. Carlos Alberto Hinojosa Salazar

ASESOR

ÍNDICE

RESUMEN	10
CAPITULO I	12
I. PLANTEAMIENTO INICIAL DE LA INVESTIGACION	12
1.1. Identificación del Problema:	12
1.2. Formulación del Problema:	13
1.3. Objetivos de la Investigación:	14
1.3.1. <i>Objetivo general:</i>	14
1.4 Justificación:	14
1.4.1 <i>Justificación Social:</i>	14
1.4.2 <i>Justificación Económica:</i>	14
1.4.3 <i>Justificación Metodológica:</i>	14
CAPITULO II	16
II. MARCO TEORICO	16
2.1 Antecedentes de la Investigación:	16
CAPITULO III	38
III. HIPÓTESIS Y VARIABLES:	38
3.1 Hipótesis:	38
3.1.1 <i>Hipótesis general:</i>	38
3.1.2 <i>Hipótesis específicas:</i>	38
3.2 Variables:	38
3.2.1 <i>Variable independiente:</i>	38
3.2.2 <i>Variable dependiente:</i>	38
3.3 Operacionalización de variable:	39
CAPITULO IV	42
IV. METODOLOGIA	42
4.1 Tipo de investigación:	42
4.2 Diseño de la investigación:	43
4.3 Metodica de cada momento de la investigación:	43
4.5 Técnica e instrumento de recolección de datos:	46

4.6	Procedimientos de recolección de datos:	46
4.7	Procesamiento estadístico y análisis de datos:	46
	CAPITULO V	49
5.1	Análisis de los datos:	49
5.2	Análisis descriptivo univariante:	49
5.3	Contrastación de Hipótesis:	60
	CAPITULO VI	66
	VI. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS	66
6.1	Discusión de los Resultados:	66
6.2	Contrastación de las Hipótesis con los Resultados:	67
6.3	Propuesta de una estructura organizacional para MYPES	69
	CONCLUSIONES	71
	BIBLIOGRAFÍA	73
	ANEXOS	78

RESUMEN

En este estudio, se busca identificar los factores determinantes que limitan a la Micro pequeña y mediana empresa (MPYMES) en su desarrollo económico del Emporio Comercial de Gamarra Distrito de la Victoria; con la finalidad de detectar los factores y/o obstáculos que limita su supervivencia y desarrollo a largo plazo analizando la relación que existen entre los factores administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales. Este trabajo es de tipo aplicativo, No Experimental, Transeccional o transversal, Descriptivo, Correlacional-causal, en consecuencia se utilizó un instrumento que consiste en 21 preguntas estructuradas tipo likert el mismo que fue aplicado sobre toda la población conformada por 73 empresarios, sin criterios de exclusión, Se incluye un análisis descriptivo comparativo con los aspectos sociodemográficos considerados, tales como edad, Nivel educativo, años de funcionamiento y otros. En el cual se encontró que los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, tienen relación con la gestión de recursos humanos, en ello todos los factores propuestos para la investigación se demuestra que tienen influencia negativa a excepción del Factor Operativo, debido a que los precios que ofertan al mercado son competitivos a nivel global y llevan ganancias significativas a sus bolsillos de los propietarios.

Palabras clave: factores limitantes, Desarrollo económico de las MYPES.

ABSTRAC

The present work will have as objective to identify the determinants that limit Micro and Small Business (MPYMES) in their economic development Emporio Comercial de Gamarra District of Victoria; With the purpose of detecting the factors and / or obstacles that limit their survival and long-term development by analyzing the relationship between administrative, operational, strategic, external and personal factors

This work is of applicative, non-experimental, transectional or cross-sectional, descriptive, correlational-causal type, consequently an instrument was used consisting of 21 structured questions likert the same that was applied to the entire population made up of 73 entrepreneurs, without criteria exclusion, It includes a descriptive analysis comparative sociodemographic aspects considered, such as age, educational level, years of operation and others. In which it was found that the administrative factors that limit the growth of the MYPES are related to the management of human resources, in which all the factors proposed for the research are shown to have a negative influence with the exception of the Operative Factor, because the prices they offer to the market are globally competitive and bring significant profits into their owners' pockets.

Key words: limiting factors, Economic development of the MYPES.

CAPITULO I

I. PLANTEAMIENTO INICIAL DE LA INVESTIGACION

1.1. Identificación del Problema:

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. “Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo (Okpara & Wynn 2007:24-34). En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra”. Además, “sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno” (Okpara & Wynn 2007:24-34). Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que “la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados” (Arinaitwe 2006:167-178). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sausser, 2005). En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas en el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005). Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, “el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas” (Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007). De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25%

sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Así mismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, 2005:1-4).

Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en el Perú. Sin embargo, a pesar de la importancia y contribución que realizan las MYPES, la literatura actual revela que no se han realizado estudios en el Perú que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo. En este sentido, el presente estudio busca identificar cuáles son los factores determinantes que limitan a la micro y pequeña empresa en su desarrollo económico, con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas de mortalidad de estas empresas y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo.

1.2. Formulación del Problema:

¿Cuáles son los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico en el Emporio comercial de Gamarra?

1.3. Objetivos de la Investigación:

1.3.1. *Objetivo general:*

Identificar los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico en el Emporio Comercial de Gamarra.

1.3.2. *Objetivo específico*

- 1) Determinar de qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el desarrollo y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra.
- 2) Determinar la relación que existe entre los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra.
- 3) Diseñar un modelo mixto, para plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual.

1.4 Justificación:

1.4.1 *Justificación Social*

Al plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de la PyMEs, en su contexto actual estaremos contribuyendo a la reducción de problemas sociales como el subempleo.

1.4.2 *Justificación Económica*

Los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno

1.4.3 *Justificación Metodológica*

En resumen, el análisis práctico utilizando la teoría disponible con el aporte metodológico se desarrollara un estudio de tipo transversal que permita conocer la relación y la direccionalidad de las variables en estudio, para el fortalecimiento

y desarrollo de las microempresas; es lo que representa la justificación del trabajo a realizar.

Así mismo la manera como se aborda esta investigación servirá como referencia a empresarios, profesionales e investigadores que buscan determinar los factores que afectan a las microempresas en su desarrollo económico teniendo como propósito plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual.

1.4.4 Justificación Profesional

La manera como se aborda esta investigación servirá como referencia a empresarios, profesionales e investigadores que buscan determinar. Los factores que limitan a las microempresas en su desarrollo económico y social, teniendo como propósito, plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las microempresas, en su contexto actual.

CAPITULO II

II. MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

TREVIÑO AYALA, Eloisa M. (2013) *Factores endógenos en pymes mexicanas que influyen en el crecimiento de utilidades*. Tesis de doctorado en filosofía con especialización en administración. Mexico. Univesidad Autónoma de Nuevo León, facultad de contaduría pública y administración: El Objetivo del presente estudio es determinar los factores endógenos que permiten tener éxito a los pequeños y medianos empresarios con relación a su crecimiento de utilidades, con el fin de mejorar sus oportunidades de negocio ya que se considera que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en México tienen un gran impacto en la economía del país. La pequeña y mediana empresa es la que al final de cuentas se encamina a una mayor estabilidad en comparación a la microempresa, aunado a su participación en la economía del país, así como a la generación de empleo. Por lo tanto se investiga Qué factores internos determinan el éxito con respecto al crecimiento de utilidades en las PYMES; en relación a la Capacidad de la Dirección Administrativa, el Manejo de Recursos Humanos, el Uso de la Mercadotecnia y la Innovación en la Tecnología con sus dimensiones respectivas. Teniendo en cuenta que el mayor crecimiento porcentual desde el punto de vista empleo lo obtuvieron las empresas pequeñas en el sector servicio con un aumento de 43.2 % entre los años 2003 y 2008; bajo el punto de vista de unidades económicas el mayor crecimiento porcentual lo obtuvo también la empresa pequeña del sector servicio con un aumento de un 46.7 % durante los mismos años. Con datos más recientes, la Secretaría de Economía a través de su página PROMÉXICO (2013) establece que las PYMES generan el 52% del Producto Interno Bruto (PIB) generando el 72% de empleo en el país. En el Estado de Nuevo León, la empresa PYME en el sector comercio y servicio participa con el 60% del Producto Interno Bruto del Estado, de ahí la importancia que tienen estas empresas para el Estado (Nuevo León-Unido, 2004), además las PYMES ocupan al 72% de los trabajadores inscritos en el Seguro Social de la entidad (Nuevo León Unido, 2013). Así mismo, los datos del INEGI con base a los censos 2003 y 2008, la pequeña empresa lleva el índice más alto de personal ocupado con un incremento porcentual de un 20.2% entre 2003 y 2008 y un incremento porcentual en unidades económicas de 19.8% en los mismos años. El estudio de las PYMES es por demás de gran relevancia en la economía del país y en este caso para empresarios PYMES de Monterrey y su área metropolitana, no obstante su estudio implica una gran cantidad de factores. Los factores que determinan el éxito han sido considerados multifactoriales. Los investigadores en la materia han estudiado el éxito interpretado como crecimiento de

utilidades en diferentes contextos nacionales, por lo que no han llegado a una conclusión determinante pues los resultados de las investigaciones han variado de región en región o de país a país. Aunado a lo anterior se ha encontrado que los investigadores no han incluido en sus estudios a la mayoría de las variables estudiadas. Los resultados del presente estudio tratan de facilitar a los empresarios PYMES el crecimiento de sus utilidades a través de un análisis previo de los factores endógenos. Los factores endógenos son los factores internos que tiene una empresa y se seleccionaron por hecho de que el empresario PYME puede llegar a tener una mayor injerencia de control sobre los mismos y por lo tanto atenderlos para bien de su empresa. Por lo tanto, la presente investigación observa el comportamiento de variables endógenas en el crecimiento de utilidades en las PYMES de Monterrey y su área metropolitana. Las variables que componen el estudio son, desde el punto de vista de variables independientes: la Capacidad de la Dirección Administrativa, el Manejo de Recursos Humanos, el Uso de la Mercadotecnia y la Innovación en la Tecnología y como variable dependiente el Crecimiento de Utilidades. El proceso de la investigación consistió, en base a la literatura presentada en el marco teórico, encontrar los factores endógenos a investigar, posteriormente se desarrolló un modelo que facilitó la comprensión de la investigación y se determinó, como paso siguiente, el método cuantitativo a utilizar, la búsqueda de la base de datos factible para la investigación y el desarrollo del cuestionario como instrumento de medición. Una vez recopilados los datos se utilizó el análisis del Alpha de Cronbach como validez interna de los datos y como validez externa el análisis de Regresión Lineal Múltiple; determinando la causa y el efecto que conlleva a un análisis causal entre las variables independientes o predictivas el crecimiento de utilidades como efecto.

AGUSTÍN HERNÁNDEZ, Felipe Nery (2011): *Factores administrativos que inciden en la supervivencia y desarrollo de pequeñas y medianas empresas industriales, departamento de zacapa, guatemala*. Tesis de doctorado en ciencias de la administración :Tuvo el objetivo es determinar si las prácticas administrativas tienen incidencia en la supervivencia y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas industriales en Guatemala, teniendo en cuenta que estas constituyen un sector que enfrenta diversos desafíos, cuando tratan de superar las fuerzas de la desigualdad ante las grandes empresas que compiten en el mercado nacional e internacional; tal situación, no difiere sobre las condiciones de las pequeñas y medianas empresas en el departamento de Zacapa, en donde existe un parque industrial importante para el desarrollo de la zona nororiental del país, y que actualmente presenta debilidades en sus sistemas administrativos. Para llevar a cabo la investigación, se tomaron en cuenta veinte organizaciones industriales, de ellas once son

pequeñas y nueve medianas empresas. Para resolver el problema de investigación, se planteó un diseño de investigación, en donde se deja claro que se trata de una investigación pragmática con enfoque explicativo; es decir, con análisis cualitativo y cuantitativo, tratando de encontrar la relación causal entre la aplicación de los factores administrativos en las pequeñas y medianas empresas y su situación de supervivencia y desarrollo. El planteamiento metodológico, permitió diseñar un instrumento de medición en donde se combinan variables administrativas y escenarios en los que se puede encontrar una empresa; de manera que fue posible, comprobar las hipótesis cualitativas y cuantitativas, llegando a obtener resultados importantes. En el análisis cualitativo, se determinó que la forma que planifican, organizan, dirigen y controlan las pequeñas y medianas empresas, inciden en su supervivencia y desarrollo, encontrándose que los indicadores obtenidos se ubican en escenarios de supervivencia moderada y desarrollo moderado; obteniéndose información también, sobre las variables que representan mayor debilidad al momento de gestionar la empresa, tal es el caso de planeación, en donde se tiene dificultad en establecer diferentes tipos de planes, y en organización en la división y distribución de funciones. En relación con el análisis cuantitativo, se tomaron los indicadores globales por etapas del proceso administrativo, comprobando cada hipótesis planteada. En caso de la hipótesis general, la intención se centró en determinar si el indicador global tenía efecto significativo en la forma en que se administran las empresas; para ello, se utilizó un análisis multivariado de covarianza –MANCOVA-, llegando a determinar que el indicador global vinculado al proceso administrativo, no tiene efecto significativo en la forma en que se administran las empresas; es decir, las empresas analizadas se administran de manera similar. Por último, se toma como referencia la información generada, para plantear un modelo de Cuadro de Mando Integral –CMI-, para una pequeña o mediana empresa, por considerar que se trata de un sistema de gestión que puede implementarse, para adaptar a la organización a las condiciones actuales, rompiendo el pensamiento cortoplacista, e implementando las estrategias que le permitan desarrollar sus ventajas competitivas.

FRANCO ANGEL, Mónica (2012) ***Factores determinantes del dinamismo de las pymes en colombia. International doctoral programme in entrepreneurship and management***: Su principal objetivo es analizar los factores que determinan el dinamismo de las PYMES en Colombia, distinguiendo los factores internos (propios de la empresa) de los externos (relativos al entorno) y utilizando como marco teórico de referencia la Teoría de Recursos y Capacidades, y la Teoría Institucional. Específicamente, se analizan las regiones colombianas de Cundinamarca y del Valle del Cauca, consideradas dos de las áreas más representativas a nivel empresarial en el país. En cuanto a la metodología, la parte

empírica está compuesta por dos fases. En la primera, se lleva a cabo una investigación de tipo cuantitativo, a partir de una muestra representativa de empresas ubicadas en las regiones mencionadas y pertenecientes a diversos sectores de la economía, aplicando como técnica estadística una regresión logística. En la segunda, se realiza una investigación de tipo cualitativo profundizando en el estudio de ocho casos de PYMES colombianas. Los resultados más relevantes del estudio permiten identificar los factores internos (recursos y capacidades) y los factores externos (instituciones) que condicionan el dinamismo de las PYMES en Colombia. Así, los factores que influyen positivamente en el dinamismo empresarial son por un lado, los recursos relativos a la tecnología, el posicionamiento de marca, la habilidad del empresario para solucionar conflictos, su flexibilidad para adaptarse a nuevos escenarios y su formación empresarial; y por otro, las capacidades en el área administrativa. En cuanto a las instituciones formales, resulta positivo el poder de negociación en el sector económico, y con respecto a las instituciones informales, el apoyo de los amigos y la aceptación y apoyo por parte de la comunidad. La investigación contribuye tanto teórica como empíricamente en el avance del estudio de los factores más relevantes en el dinamismo de las PYMES. Además, los resultados pueden ser muy útiles para el diseño de políticas gubernamentales de fomento y apoyo a este sector empresarial tan relevante como motor de desarrollo económico y social.

CARRERA SANCHEZ, María Margarita (2012) *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA*. Tesis de doctorado en filosofía con especialización en administración Su objetivo es determinar los factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios), los factores personales del empresario, así como los factores del negocio internos y externos, que inciden en un mayor desarrollo de las PyMES, afiliadas a la CAINTRA, para que logren su permanencia e impulsen su crecimiento en el sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey. Explora los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que inciden en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente es un elemento fundamental para crear valor a la empresa. La metodología aplicada en el presente trabajo se desarrolló mediante un estudio cuantitativo y cualitativo, se delimitó a empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Los datos recolectados se obtuvieron mediante un cuestionario con su respectiva prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas a los ítems están estructuradas de acuerdo con la escala de Likert. Los datos se examinaron mediante el paquete estadístico SPSS-V18, realizando una regresión lineal

múltiple, se llevó a cabo las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad. Los resultados de la presente investigación, muestran la significancia de la variable (X2), factores personales del empresario, tienen un impacto positivo en el desarrollo de las PYMES, mientras que las variables (X1), factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios) y (X3) factores del negocio internos y extornos, no son factores significativos en una muestra de 94 empresas a empresarios/gerentes. Finalmente, para conocer cuáles de los cinco factores considerados en la variable (X2), factores personales del empresario, son los factores más significativos en el desarrollo de las PYMES, se realizó una regresión lineal simple y los resultados obtenidos que favorecen el desarrollo de las empresas son: la personalidad, la actitud, los conocimientos y la capacidad administrativa de acuerdo a la percepción de los empresarios/gerentes de las PYMES del sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

ROSALES, Blas (2014). *Factores limitantes del crecimiento de las mypes formales del sector calzado del distrito el porvenir año 2014*. Tesis de Licenciatura en ciencias Empresariales: Tuvo como objetivo determinar los factores limitantes de crecimiento de las MYPES formales del sector calzado del distrito El Porvenir Año 2014. Para poder desarrollar la investigación de planteo la siguiente interrogante ¿Cuáles son los factores limitantes de crecimiento de las MYPES formales del sector calzado del distrito El Porvenir Año 2014? Para el desarrollo de la investigación se plantea un análisis cuantitativo. Obteniendo como resultado que: 1. Los factores administrativos limitan a más del 85% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, las razones radican en la falta de preparación del empresario, sin capacitación alguna en las distintas áreas de una empresa. 2. Los factores operativos limitan a más del 54% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, los causantes tienen relación con la falta de capacitación al personal, la calidad de mano de obra teniendo explicación en la simple razón que muchos de los trabajadores de estas MYPES son inestables, por eso no es muy común que se le brinden capacitaciones. Y la falta de control de inventarios, esto es lo que se ve en las MYPES de calzado del distrito El Porvenir con mayor frecuencia. 3. Los factores estratégicos limitan a más del 69% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, siendo su principal causa la falta de objetivos a corto, mediano y largo plazo, no existiendo un plan estratégico. A pesar que algunos de los empresarios de las MYPES de calzado del distrito El Porvenir conocen en distintos niveles una planeación estratégica, la gran mayoría creen que es innecesario y también el poco acceso a financiamiento bancario genera que las MYPES no cuenten con un capital. 4. Los factores externos limitan a más del 63% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, el poco

apoyo por parte del estado en brindarles asesoría empresarial, se suma el causante de falta de información que genera informalidad y por ende una competencia desleal entre las MYPES de calzado del distrito EL Porvenir. 5. El plan de mejora elaborado necesita de la intervención por los propios empresarios de las MYPES de calzado del distrito EL Porvenir, como de las autoridades respectivas (SUNAT), y el gobierno con el apoyo que pueden brindar.

SANTANDER CJUNO, Cintya Kristel (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica- offset por medio de gestion competitiva*. Tesis de magister en derecho de la empresa con mención en gestión empresarial Su objetivo es conseguir los motivos que llevan al empresario MYPE formal a optar conductas de informales o llevan al empresario informal a mantenerse dentro de la informalidad. Considera que La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la MYPE y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la MYPE de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria (Santander 2013: 1-81)

2.2 Bases Teóricas

2.2.1 Factores Limitantes para el Desarrollo de las Micro empresas

Son cuatro los factores que influyen en el desempeño de los empresarios de las microempresas: “(a) el desarrollo, (b) la motivación por el crecimiento, (c) las

habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, y (d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado” (Perren 1999).

El modelo conceptual del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), desarrollado en el año 1999 por Babson College y la London Business School, busca medir el nivel de actividad emprendedora de los países y descubrir los factores que lo determinan. El modelo GEM explica el desarrollo económico de los países sobre la base de un modelo conceptual que considera el crecimiento económico como resultado de dos mecanismos paralelos, donde intervienen tanto las grandes y las pequeñas empresas como los negocios nuevos y los consolidados.

El primero de estos mecanismos refleja la contribución de las grandes corporaciones multinacionales con representación nacional, que crean puestos de trabajo y aumentan la demanda por bienes y servicios, la cual puede ser aprovechada por las micro, pequeñas y medianas empresas. El segundo mecanismo refleja el papel de la actividad emprendedora en el crecimiento económico, indicando que las iniciativas emprendedoras necesitan un entorno que les ofrezca condiciones específicas a sus necesidades. Cuando estos dos mecanismos actúan de forma simultánea, consiguen un efecto sinérgico en el crecimiento económico (Serida et al., 2005).

El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos (Okpara & Wynn 2007: 24-34). Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa (Harris & Gibson, 2006). Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

Estudios realizados categorizan los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos. Considera que las decisiones operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa, y el objetivo es maximizar la rentabilidad de las operaciones en curso; abarcan temas como la fijación de precios, el establecimiento de estrategias de marketing, programa de producción y niveles de inventarios, así como decidir sobre los gastos relativos a

favor de la investigación y desarrollo, marketing y operaciones. Las decisiones estratégicas se ocupan de asegurar que los productos de la empresa y los mercados estén bien escogidos, que exista la demanda suficiente, y que la empresa sea capaz de generar una porción de la demanda.

Formula preguntas concretas para los problemas estratégicos: ¿cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿en qué áreas debe buscar la empresa la diversificación?, ¿con cuánto vigor debe realizarse esta diversificación?, ¿cómo debe la empresa desarrollar y explotar su posición actual de mercado-producto? El objetivo es producir un patrón de asignación de recursos que ofrezca las mejores posibilidades para alcanzar los objetivos de la empresa. Finalmente, las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, y deben proporcionar el clima necesario para cumplir las funciones estratégicas. Incluyen temas relacionados con la organización, la estructuración de las relaciones de autoridad y responsabilidad, los flujos de trabajo y de información, los canales de distribución y la ubicación de las instalaciones, la capacitación y el desarrollo del personal, la financiación y la adquisición de infraestructura (Ansoff, 1965).

Por otra parte la contribución del espíritu empresarial en el desempeño de la empresa y articulado las condiciones en que esta contribución puede materializarse, basándose en cuatro aspectos: (a) la naturaleza del comportamiento empresarial, (b) el locus del espíritu empresarial, (c) la redundancia en algunas construcciones en el modelo, y (d) la naturaleza del vínculo entre la postura empresarial y el rendimiento. Este modelo hace mención a la intensidad de la iniciativa empresarial y sugiere que: (a) un mayor espíritu empresarial está asociado positivamente con los resultados financieros de la compañía; (b) la postura empresarial está claramente relacionada con la sofisticación tecnológica del entorno; (c) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas de tecnología avanzada que con aquella empresa insertada en los entornos de empresas tecnológicamente sencillas; (d) la postura empresarial está positivamente vinculada con el dinamismo del entorno; (e) la postura empresarial está positivamente asociada con la hostilidad del entorno; (f) la postura empresarial es más positiva en función del rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas en entornos hostiles que la situada entre las empresas en entornos benignos; y (g) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa rodeada de las empresas cuyas industrias están en sus primeras fases del ciclo de vida que aquella ubicada entre las empresas cuyas industrias se encuentran en la adaptación realizada por (Okpara y Wynn 2007: 24-34) basada en Covin & Slevin (1991), cuyos autores que

categorizaron los problemas comunes que enfrentan los empresarios de las pequeñas empresas.

Las decisiones operativas se encargan de repartir los recursos de manera eficiente e incluyen problemas relacionados con aspectos de operaciones, logísticos y de marketing.

Las decisiones estratégicas hacen referencia a la habilidad de los pequeños y medianos empresarios para ajustar sus productos o servicios con la demanda, a seleccionar la mezcla de productos que se producirá y a definir a qué mercados se dirigirá el negocio. Las decisiones administrativas aluden a la estructura organizacional y a la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios para la empresa de forma tal que permitan maximizar el desempeño potencial. Una parte del problema administrativo está en relación con la estructura de los niveles jerárquicos, las responsabilidades, los flujos de trabajo e información, los canales y la ubicación de los servicios; y otra parte se refiere al reclutamiento de las personas, su entrenamiento, el desarrollo de las fuentes que proveerán las materias primas, el financiamiento y la adquisición de equipos, así como a los temas de finanzas y gerenciales.

Los problemas externos tienen relación con el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura. (*Ver anexo IV*)

2.2.2 *Crecimiento Económico de las Micro y Pequeñas Empresas:*

Durante los últimos años, se ha desarrollado un considerable discurso académico y político sobre el espíritu empresarial (entrepreneurship), como factor de crecimiento económico y de generación de empleo. En la configuración de este discurso se indica que, “para que se produzca el cambio de una situación económica de equilibrio a otra de niveles más altos de renta es necesario que existan empresarios que apliquen innovaciones, tanto técnicas como de organización, que puedan dar lugar a una transformación de la función de producción” (Schumpeter 1964). Por otra parte, tanto en los países de la OCDE como en los países en desarrollo, la «empresarialidad» es uno de los temas que ha recibido mayor atención durante los últimos años. Y es que existe un amplio consenso en torno a que los empresarios juegan un papel importante en las economías de mercado o en las mixtas, así como la importancia de los «nuevos

empresarios» para movilizar los recursos económicos, generar empleo y crear riqueza.

Sin embargo, paradójicamente, la unidad de análisis principal en el estudio de las características de la actividad económica ha sido principalmente la empresa y no el empresario, tal y como se constata en la inexistencia de fuentes estadísticas significativas relativas a sus características o el número de empresas que éste posee. “Al formarse la compañía moderna y al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación modernas, con la separación del propietario del capital y del control de la empresa, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la empresa industrial moderna” (Galbraith 1980: 90), Este tipo de planteamiento contribuyó a ignorar algunos elementos fundamentales de la economía, como la creación de grupos industriales controlados y dirigidos por un empresario y/o un grupo de empresarios. Dada esta situación, generalizable en el contexto internacional, en los últimos años, y sobre la base de trabajos académicos procedentes fundamentalmente de la ciencia económica, el estudio del «espíritu empresarial» o la «empresarialidad» ha emergido como campo de estudio centrado en el proceso empresarial que involucra las funciones, las actividades y las acciones asociadas con la percepción y persecución de oportunidades de negocio, lo que ha generado un interés académico y político considerable.

Perspectiva individual: Es fundamental reconocer la caracterización del empresario y de la empresarialidad en tanto que se supone que es un factor de crecimiento económico y un exponente esencial del capital humano de toda sociedad (Baumol 1993).

Por otra parte, la perspectiva individual ha marcado un movimiento que, en base a algunos rasgos de personalidad y a los antecedentes individuales, cuajó en la definición de empresario como:

- 1) Individuo cuyo objetivo es ganar dinero.
- 2) Que organiza y dirige la combinación de factores productivos para obtener un producto para venderlo en el mercado.
- 3) Que es confiado y aventurero, al asumir el riesgo asegurando una renta al «indeciso» o «tímido».

4) Que es altamente innovador. Es en torno a esta última característica como la vieja percepción del empresario como explotador de los trabajadores para su propio beneficio se ha modificado, siendo percibido, básicamente, como alguien activo, atrevido, audaz, decidido, resuelto. Connotaciones positivas que destacan la naturaleza emprendedora del empresario, hasta el punto de que hoy se le considera como un emprendedor, como el agente capitán de la industria que, orientado al cambio y al crecimiento, lleva al desarrollo de la economía. Desde esta perspectiva, el empresario participa con vehemencia en la destrucción creativa, al propiciar nuevas oportunidades y romper con el statu quo subyacente. El empresario busca, por su capacidad innovadora, hacer las cosas de una manera nueva y mejor.

Las características anteriores no determinan quien es el empresario emprendedor, sino que sólo indican lo que hace el emprendedor y que se explica en base a una determinada concepción de la empresa que la asocia a las operaciones de compra-venta de todos los que desean intercambiar (comprar o vender) un determinado bien o servicio. Así, la primera definición que se encuentra sobre el espíritu empresarial y/o entrepreneur data del siglo XVIII —Chantillon— para referirse al organizador de la empresa, argumentando que el principal factor que separa empresarios de empleados que ocupan altos niveles jerárquicos en la empresa es la incertidumbre y el riesgo de estar auto empleado.

El beneficio económico nace de la incertidumbre, y al empresario se le define como aquél que compra a precios ciertos y vende a precios inciertos, asumiendo los riesgos asociados a este proceso. Más tarde, esta definición comenzó a incluir otras características hasta llegar a la enumeración anterior. Ahora bien, estas características pueden confluir en un agente que actúa como empresario capitalista (propietario de recursos financieros), como empresario emprendedor (busca oportunidades de negocio) o únicamente como empresario directivo (coordina y controla el proceso para mejorar los niveles de eficiencia). Pero también puede confluir en un conjunto de agentes, ya que:

En el pasado se identificó al empresario con el individuo que unía la propiedad o el control de capital con la capacidad de organizar los demás factores de la producción, y en la mayoría de los casos con la capacidad también de innovar, pero con la separación del propietario del capital y el control de la empresa, al formarse la gran sociedad anónima moderna y al constituirse la organización requerida por la tecnología y la planificación moderna, el empresario ha dejado de existir como persona individual en la compañía industrial madura (Galbraith 1980)

El empresario como fuerza directora de la empresa queda sustituido por la dirección, el management. La función empresarial emprendedora pone de manifiesto un aspecto importante:

«La función empresarial frecuentemente es un recurso escaso, ya que los empresarios son los que suplen las deficiencias del mercado y son completadores de inputs, y éstos son talentos escasos». En consecuencia, la empresa, como el empresario, existe en tanto que los mercados no funcionan perfectamente, por lo que el empresario que quiera tener éxito ha de completar o subsanar las deficiencias del mercado (Leibenstein 1968: 75) basado en las formulaciones originarias de las anteriores características las encontramos en Schumpeter (1964, 1995), Leibenstein (1968, 1978), Kirzner (1973) y Knight (1921). Se sitúa al empresario como elemento dinámico, activo, innovador y quebrantador del equilibrio en el sistema de mercado al organizar de diferente manera la producción. La esencia del desarrollo económico está en la función innovadora, en las combinaciones productivas que efectúan los empresarios y que rompen la rutina de la vida económica, y el sujeto que introduce las innovaciones es el empresario que se diferencia claramente del capitalista. El empresario es aquél que tiene por objetivo la obtención de beneficios extraordinarios mediante una competencia que no se basa en los precios, sino en la innovación. Además, establece una diferencia entre invención, considerada un elemento exógeno a la actividad económica al no tener importancia en tanto no sea puesta en práctica, e innovación, la cual surge cuando el empresario selecciona una invención y la introduce en el mercado (Schumpeter 1964, 1995).

Leibenstein señala que entre las características que se pueden atribuir al emprendedor destaca la capacidad para investigar y para descubrir oportunidades económicas y evaluarlas. Estas oportunidades son consecuencia de la imperfección de los mercados y de la ineficiencia de unas empresas en relación con otras. Y es que para Leibenstein, en la teoría económica convencional, no hay empresas ni empresarios, ya que ambos son simples proyecciones del mercado, del sistema de precios. De hecho, el objeto central de la teoría convencional es el comportamiento de los mercados, en los que interactúan las economías domésticas (que demandan productos y ofrecen servicios productivos) y las empresas (que ofrecen productos y demandan factores).

A este respecto, la teoría convencional estudia la empresa como una función de producción y la sitúa entre dos mercados, el de su producto —y ahí aparece como oferente, atendiéndose a la curva de demanda de los consumidores— y el de los factores de producción —en el que aparece como demandante, atendiéndose a la curva de oferta

de los mismos—. En esta perspectiva, la empresa se representa como una caja negra, presuponiendo que existe una relación directa entre el conjunto de inputs y outputs. Pero, para Leibenstein no existe esta correspondencia directa entre el conjunto de inputs y outputs en base a tres razones: 1) los contratos de trabajo son incompletos; 2) la función de producción no está claramente definida ni completamente especificada, y 3) no se encuentran en el mercado todos los factores de producción. Estas circunstancias explican la existencia de diferencias en el nivel de resultados de las empresas y, por ello, una de las capacidades importantes del empresario es su habilidad para obtener y usar factores de producción que no están suficientemente disponibles en el mercado, de aquí que una cualidad que Leibenstein atribuye a los empresarios es la de completador de las deficiencias del mercado y, concretamente, completar inputs a efecto de hacer crecer entidades transformadoras de inputs o empresas. Leibenstein considera a la empresa como un mecanismo de asignación de recursos alternativo al mercado, y ello a consecuencia de que los contratos son incompletos asimétricamente, ya que especifican los salarios y las contraprestaciones del empresario, pero no las obligaciones del trabajador, lo cual hace que el esfuerzo del factor trabajo sea desigual y difícilmente se maximice permanentemente. Por otra parte, Leibenstein señala que no existe una función única de producción y lo que hay son diversas opciones técnicas y sus costes no están considerados completamente. Todo ello le lleva a la conclusión de que en la actividad económica hay un factor que la economía convencional no ha contemplado, que es la motivación y/o la incentivación. En estas circunstancias, las empresas no minimizan sus costes y existe un cierto grado de ineficiencia en todas ellas. Es la existencia de ese grado de ineficiencia y/o ineficiencia X lo que da contenido a la función empresarial y que consiste precisamente en disminuir aquélla. Kirzner parte de las ideas de la escuela austríaca sobre el carácter competitivo del mercado y su cualidad empresarial, y que se convierte en el aspecto central del mecanismo de mercado en tanto que éste consiste en un constante descubrimiento en el que los agentes económicos adquieren información. En esta línea, los empresarios descubren oportunidades de negocio, y éstas están relacionadas con la información que poseen. Por ello, Kirzner postula que son inseparables competencia y empresarialidad en tanto que ambos constituyen procesos de rivalidad que caracterizan al proceso de mercado en el que todos los agentes que actúan en él son probables empresarios que prevén oportunidades de negocio, esto es, actúan como especuladores al ponderar circunstancias futuras y por ello invariablemente

inciertas. (Huerta de Soto 1992). De ahí que se considera que la función empresarial la ejercita cualquier participante en el mercado que esté alerta para descubrir las diferencias de precios entre compras y ventas. Estas diferencias constituyen los incentivos que explican tanto la posibilidad de obtener beneficios como la existencia de una tendencia sistemática para detectar, sustituir y corregir los errores empresariales, que siempre se plasman en oportunidades de beneficio, por lo que dichos errores siempre tienden a ser descubiertos y aprovechados por la actividad empresarial concurrente en el mercado.

Para Kirzner, el empresario es un individuo que actúa de acuerdo con los cambios que tienen lugar en los datos del mercado; un individuo con actitud alerta y receptivo a las oportunidades disponibles que hasta entonces han pasado inadvertidas, y que generan sorpresas de las que surgen los beneficios. Desde este punto de vista, se confirmó que “todos éramos empresarios, preparados y dispuestos a hacer descubrimientos o a crear oportunidades de beneficio” (Von Mises: 1949). En suma, la función del empresario se resume en detectar las situaciones de desequilibrio de mercado, que él percibe como oportunidades para obtener un beneficio. En este sentido, el empresario es quien toma decisiones cuya importancia viene dada porque él es quien ha percibido oportunidades hasta entonces ocultas, condición previa para el desarrollo de los negocios. Knight considera que la actividad económica tiene un componente que la relaciona directamente con la acción empresarial y que es la incertidumbre de la que surge un beneficio. La función principal del empresario es, pues, la reducción de la incertidumbre, y la de los propietarios del capital, la asunción del riesgo no asegurable, y ello a consecuencia de la ausencia de conocimiento perfecto acerca de los efectos futuros de la actividad empresarial, y no la de dirigir el proceso productivo.

La asunción del riesgo justifica el beneficio, al constituir el premio o la recompensa, pero, además, considera Knight que el empresario, más que reducir la incertidumbre, asegura y garantiza una renta al dudoso o tímido y cuya actividad es prestar servicios productivos por una remuneración fija, esto es, el empresario es quien asegura a los propietarios de servicios productivos contra la incertidumbre y fluctuación en sus rentas. En suma, Knight, Kirzner, Schumpeter y Liebenstein teorizan sobre la función empresarial, pero sus aportaciones se superponen con frecuencia; ahora bien, como señala O’Kean (1989), se observa una caracterización del empresario que es general a todos estos autores, y que nos muestra exclusivamente al que es excelente, olvidando aquéllos otros rutinarios, deficientes o mediocres que constituyen probablemente la

mayoría en la realidad económica. De hecho, únicamente los que realizan óptimamente la función empresarial son empresarios, el resto, meros asalariados, poco innovadores o incapaces de predecir las ineficiencias de su actividad.

Perspectiva estructural: Existen distintos planteamientos teóricos que analizan la creación de empresas desde el punto de vista de las condiciones estructurales.

Uno de ellos es el desarrollado por la economía industrial a través del enfoque estructura-conducta-resultados. Enfoque que se ocupa del estudio de las variables básicas de un mercado: la tecnología, las características de los productos, el número y la cuota de mercado de las empresas que participan y las condiciones (barreras) de entrada y salida de las empresas en los mercados.

Estas variables determinan la estructura que tendrá el mercado y según cuales sean las características estructurales del mercado, las empresas se alejarán de los casos extremos representados por la competencia perfecta y el monopolio, ya que están capacitadas para llevar a cabo comportamientos estratégicos que permitan diferenciar el producto o efectuar una discriminación de precios sobre los consumidores.

Las conductas empresariales que llevan a cabo las empresas permiten alejarse de las condiciones de competencia perfecta y mantener un determinado poder de mercado.

Las actuaciones de las empresas en materia de tecnología, en la elección del ámbito de los mercados en los que operan y en las prácticas competitivas determinan el funcionamiento del mercado y los resultados empresariales. Los primeros trabajos de economía industrial se centraron en los efectos de las barreras a la entrada sobre la estructura del mercado y la rotación (entrada y salida) de empresas.

Un presupuesto básico era (y es) el concepto de empresa representativa, esto es, que implícitamente se asumía que las firmas que operaban en un mismo mercado se asemejaban en sus rasgos básicos, siendo esencialmente homogéneas. Una de las limitaciones de estos primeros trabajos estaba en el carácter unidireccional de las relaciones existentes entre los elementos de la estructura, la conducta y los resultados, ya que era fácil observar que no existe una sola secuencia determinista que vaya de las condiciones estructurales de los mercados a los resultados, sino que la relación causal puede tener lugar en una relación inversa o bien influir en las dos direcciones.

Así, a efectos de superar las limitaciones de los primeros análisis que se caracterizaron por una secuencia determinista-unidireccional que iba desde la estructura del mercado

hasta los beneficios de los agentes económicos, aparece lo que se denomina la «nueva economía industrial», que incorpora como elemento que disciplina la conducta de las empresas la competencia potencial y los aspectos dinámicos relacionados con el esfuerzo innovador de éstas. Por ello, los enfoques desarrollados en el ámbito de la nueva economía industrial cuestionan la asunción de homogeneidad o representatividad sectorial de las empresas, enfatizando las estrategias diferenciadas que desarrolla cada una en función de los recursos específicos que controla.

Así, la participación de empresas heterogéneas según criterios como el tamaño, la edad, el grado de integración, la capacidad de aprendizaje, etc., junto a la persistencia temporal de tales diferencias constituye el punto crítico del marco analítico de la demografía empresarial¹. Los desarrollos de la demografía empresarial participan de esta perspectiva dinámica que introduce la nueva economía industrial e interpreta la evolución de los mercados como un proceso en el que los agentes individuales, por medio de sus prácticas competitivas, inciden sobre las variables del mercado, a la vez que se ven afectados por los cambios que experimenta éste.

Desde esta perspectiva dinámica, se establece un nexo de unión entre las decisiones de entrada y de salida de las empresas y el comportamiento de la firma dentro del mercado. De este modo, es tradicional subrayar las características del sector industrial, ya que pueden alentar o desincentivar el proceso de creación de pequeñas y medianas empresas, a la vez que condicionan su capacidad para obtener resultados. A su vez, se considera que las compañías entrantes en un sector de actividad amenazan a los competidores, al atraer capacidad adicional al sector.

En este sentido, se considera que la probabilidad de entrada es función de los siguientes factores: las barreras para entrar, los incentivos a la entrada, la dimensión de la industria y las represalias de los participantes en la industria. Respecto a las barreras a la entrada, la literatura recoge las siguientes: economías de escala, diferenciación del producto, requerimientos del capital, costes de cambio de proveedor, acceso a los canales de distribución, desventajas en costes independientes de la escala, políticas gubernamentales, políticas de precios que desalientan el ingreso y efectos de experiencia. La entrada o salida de las empresas en los mercados se explica, por tanto, por las

¹. Callejón (2001) y Segarra (2002).

asimetrías en los niveles tecnológicos, en los sistemas organizativos y en el carácter de la información y su distribución entre las empresas entrantes y las establecidas.

En definitiva, el carácter heterogéneo de las empresas determina sus trayectorias divergentes y la intensidad de los flujos de entrada y de salida. Para la teoría ecológica de la población², el éxito en la creación de empresas está determinado por el entorno más que por la habilidad, la inventiva o la decisión del empresario. Así, esta teoría proporciona un modelo para la función empresarial tratando de decidir la rotación empresarial, esto es, la probabilidad de nacimientos y muertes dentro de una población de empresas. En consecuencia, su objetivo es determinar los factores del entorno que causan variaciones en las tasas de creación de nuevas empresas, tratando de predecir la probabilidad de nacimientos y muertes dentro de una población de ellas. Como indica Veciana (1985, 1988), los supuestos básicos de esta teoría son: 1) Que las diferentes formas de empresas existentes son incapaces de adaptarse a los cambios en un momento dado, a causa de su inercia interna. 2) Que los cambios del entorno generan nuevas empresas. 3) Que los cambios en las poblaciones de empresas obedecen a procesos demográficos de creación y disolución de éstas. Cambios regulados, más que por la adaptación, por la selección, ya que el entorno es un conjunto de influencias que selectivamente permite a algunas empresas sobrevivir. De ahí que éstas sobreviven si son isomórficas con su entorno, y el empresario es un reflejo del entorno y su instrumento, en tanto que sus opciones están moldeadas por las características del tejido empresarial. Desde la perspectiva poblacional, se explica cómo formas particulares de firmas llegan a existir en clases específicas de entorno. Un entorno específico es una estructura de oportunidades que contiene recursos útiles para empresas que se adaptan o ayudan a darle forma.

Esta teoría, aunque considera que los individuos actúan de forma intencionada, considera que no se puede atribuir la creación de empresas a cualquier acto intencional e identificable, en tanto que los entornos, como estructuras de oportunidades, constituyen una restricción que puede tanto ayudar como perjudicar en este proceso. Son estas restricciones o condiciones del entorno las que determinan la tasa de creación de nuevas empresas, la tasa de mortalidad y la tasa de cambio de las empresas.

² Aldrich y Baker (1997), Hannan y Freeman (1977) y Baumol (1993).

Para la teoría económica institucional, el marco institucional (las reglas de juego) es determinante del comportamiento empresarial, al constituir limitaciones que condicionan el conjunto de elecciones de los individuos, y ello en tanto que estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.

Desde esta perspectiva, hay reglas de juego y jugadores (individuos y empresas), y las primeras definen la forma en la que se desarrolla el juego económico, mientras que los segundos emplean los recursos y las capacidades a su alcance para ganar el juego acorde con las reglas vigentes, y esto dependerá de los incentivos existentes por respetarlas, transgredirlas o modificarlas. El resultado es que las instituciones pueden permanecer inalteradas o sufrir cambios de diversa consideración. Los aspectos que influyen y que hacen importante el cambio o desarrollo institucional son tres: 1) Las instituciones tienden a reducir la incertidumbre, pues la transparencia de las reglas de juego lo facilita, y éste es un aspecto importante en la constitución de nuevas empresas. Al respecto, North (1984) plantea la necesidad de que la teoría de las instituciones ha de explicar su aparición, pervivencia y desaparición, y que se fundamenta en tres líneas de investigación básicas: a) de los derechos de propiedad que fundamentan el entramado de incentivos individuales y sociales del sistema; b) del papel del Estado en cuanto estructura de especificación y vigilancia del cumplimiento de esos derechos de propiedad, y c) de cómo se perciben e influyen en las reacciones de los agentes las reglas de juego y sus transformaciones a lo largo del tiempo. Es por ello que, como cada marco institucional particular con creta en gran medida el tipo de información y conocimientos que requieren el emprendedor y sus empresas, aquél delimita no sólo la clase y las características internas de éstas, sino también los límites dentro de los que puedan alcanzar sus objetivos. 2) Exige un compromiso a cambiar en tanto que el cambio institucional involucra un compromiso de cambio de las reglas, estructuras u organizaciones que, de una manera u otra, retardan el desarrollo económico. 3) Puede mejorar la competitividad nacional, ya que un buen marco institucional con reglas de juego que reduzcan la incertidumbre provoca, a través de las empresas y los empresarios como agentes del cambio institucional, una eficacia económica mayor que atraiga la inversión, cree trabajo y mejore la competitividad.

Por lo tanto, la clave del desarrollo económico nacional está en el tipo de instituciones que predominen y en la clase de incentivos que provean, y en el marco de aquéllas y de éstas los emprendedores pueden invertir en mejorar la organización interna de sus

empresas, sus capacidades y destrezas. La teoría del rol explica por qué existen más empresarios en ciertas zonas geográficas que en otras, destacando que el factor externo que influye y posibilita la creación de empresas es la existencia de hechos, ejemplos o pruebas que dan verosimilitud a la posibilidad de crear una empresa.

Esta verosimilitud se manifiesta cuando el futuro empresario advierte que otros individuos en circunstancias similares a las de él han logrado crear y hacer crecer una compañía. La reacción interna que le impulsa a la acción es que si alguien lo ha conseguido, ¿por qué no lo ha de lograr él también? En este sentido, en un entorno familiar donde han existido roles de empresario, éstos condicionan la inclinación de los hijos hacia este tipo de actividades más que hacia otras profesiones, lo que se comprueba en tanto que la mayoría de los empresarios se caracterizan por tener progenitores o parientes cercanos que ya son empresarios o auto empleados.

En este sentido, muchos fundadores provienen de familias en las que uno de sus miembros es ya empresario u hombre de negocios, quien, a su vez, les proporciona estímulo y apoyo social.

La teoría de redes plantea que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es facilitar al emprendedor la creación de la empresa, y en base a que los empresarios se mueven en un entorno dinámico donde se está en continua interacción con otros individuos. Y ello a causa de que una red es un sistema coordinado de relaciones de intercambio establecido por diferentes empresas especializadas en las distintas actividades de la cadena de valor del producto. Así, una red permite a una empresa desarrollar su actividad en la especialidad donde posee una ventaja competitiva. A su vez, al constituir la red un espacio para hacer circular las ideas y la información entre las diversas empresas, favorece la creación de pequeñas firmas especializadas en alguna de las diferentes actividades de la cadena de valor.

El interés por el estudio de las redes radica en el hecho de que esta teoría plantea cómo el conjunto de relaciones sociales del futuro empresario son determinantes en el éxito y mantenimiento de las empresas. Redes que se correlacionan con determinados sistemas productivos en los que, de una forma espontánea, las pequeñas empresas locales han establecido una red de contactos que las ha dotado de la suficiente flexibilidad y competitividad para resistir las crisis económicas y convertirse en zonas de fuerte crecimiento económico.

La noción de red lleva al concepto de sistemas productivos locales que se ha venido interpretando en términos de los distritos industriales teorizados por Marshall. En relación con la teoría de las redes y concretamente con la existencia de los denominados «distritos industriales», se ha operado una política económica en regiones y localidades que se concreta a través de acciones que favorecen la creación de empresas que ha animado a los gobiernos locales y regionales, a las universidades, a las cámaras de comercio y a las empresas privadas al establecimiento de programas de incubadoras, y que tienen en la denominada «teoría de la organización incubadora» como explicación científica de la creación de empresas. Esta teoría postula que las incubadoras empresariales determinarán no sólo el número de nuevas empresas en un ámbito territorial, sino también la naturaleza de las mismas, en base a que las redes que las incubadoras propician generan una dinámica creativa y fecunda entre los socios empresarios de éstas, además de que en las incubadoras los empresarios pueden establecer un gran número de conexiones con futuros proveedores, contables, abogados y potenciales clientes³¹. Igualmente, las incubadoras se utilizan para: a) captar las empresas derivadas de la actividad universitaria, y b) favorecer la aparición de pequeñas empresas que intentan convertir un invento o una idea original en un producto comercializable. Por último, la teoría de la marginación considera que el inicio de la fase del proceso de creación de una empresa comienza con un suceso crítico que la precipita, concretamente con la ruptura del estilo o modo de vida previo. Para esta teoría, los individuos inadaptados o marginados son los más propensos a convertirse en empresarios, como puede ocurrir en ciertos grupos étnicos, inmigrantes, religiosos o desempleados, que al estar en situaciones de marginación social, encuentran en la creación de su propia empresa una opción profesional de ganarse la vida e incluso un reconocimiento y una integración social. Según esta hipótesis, para convertirse en empresarios son necesarias dos condiciones: 1) una estrategia en incubación desde hace algún tiempo, y 2) un suceso catalizador (desempleo, despido, falta de seguridad en el empleo, situaciones de imposibilidad de acceso a la promoción en la empresa actual, situaciones de rechazo de ideas, de nuevos productos, o propuestas de cambio por parte de la dirección de la empresa donde se trabaja, o incluso la huida de la pobreza). Este suceso catalizador desencadena el proceso de formación de una empresa sin responder necesariamente a un motivo de obtener beneficio, sino más bien a un factor o suceso crítico negativo, de hecho, trabajadores en paro o trabajadores de alta rotación tienen,

ceteris paribus, una probabilidad más alta de autoemplearse o convertirse en empresarios en un determinado momento.

2.3 Definición de Términos

Microempresa: La microempresa es una unidad económica constituida por una persona natural o persona jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicio.

Pequeña Empresa: La pequeña empresa es una entidad independiente, creada para ser rentable, que no predomina en la industria a la que pertenece, cuya venta anual en valores no excede un determinado tope y que está conformada por un número de personas que no excede un determinado límite, además de aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a la producción, transformación y/o prestación de servicios para satisfacer determinadas necesidades y deseos existentes en la sociedad.

Mediana Empresa: La mediana empresa es aquella unidad económica con la oportunidad de desarrollar su competitividad en base a la mejora de su organización y procesos, así como de mejorar sus habilidades empresariales.

Los Mercados Formales: Los mercados formales son aquellos cuyos propietarios están registrados y autorizados legalmente por los organismos correspondientes, pagan impuestos, emiten factura de compra, etc.

Los Mercados Informales: El Mercado Informales el comercio que están registrados legalmente, pero ni emiten boleta, ni factura, ni pagan impuestos; porque éste les impone una serie de limitaciones. Así mismo, tienen una productividad muy baja, debido a la diversificación de bienes y servicios ofrecidos por cada uno es extremadamente reducida, pero al margen del sistema comercial formal.

Bajo Nivel Educativo: Los costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por las características estructurales del subdesarrollo, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo, la estructura productiva y las tendencias demográficas. Un mayor nivel de educación reduce la informalidad al incrementar la productividad del trabajo, con lo cual las normas laborales se hacen más flexibles y se amplían los beneficios de la formalidad.

Personal Capacitado: La presencia de un personal bien capacitado, se relaciona con menos necesidad de que existan reglas y normas de trabajo. En las organizaciones con procedimientos de personal altamente formalizado y una conformación rígida a estos procedimientos, existe descentralización de la autoridad. Una vez que los miembros del personal han captado las preferencias, los valores y las opiniones del fundador, su conducta ya no se guía solo por su propio criterio, sino también por lo que piensan que se espera de ellos. Deberá crear rutinas muy especificadas para su seguimiento por los miembros, para involucrar nuevas ideas y nuevos programas.

Aplicación de la Formalización: La formalización está diseñada para ser un mecanismo de control sobre el individuo el cual es crucial para la vida de las organizaciones y dentro de ellas. Las especificaciones de reglas, procedimientos, castigos, y así en lo sucesivo, predetermina mucho de lo que acontece en una organización. La formalización es fundamental para definir las organizaciones, puesto que el comportamiento no es aleatorio y está dirigido a cumplir una meta u objetivo.

CAPITULO III

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Hipótesis:

3.1.1 *Hipótesis general:*

- Existe influencia significativa entre los factores administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales con el Crecimiento Económico de la micro y pequeña empresa (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra, Distrito de la Victoria.

3.1.2 *Hipótesis específicas:*

- Existe influencia positiva entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, y el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra, Distrito de la Victoria.
- Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales con el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra, Distrito de la Victoria.

3.2 Variables:

3.2.1 *Variable independiente:*

X: Factores que limitan el crecimiento

3.2.2 *Variable dependiente:*

Y: Crecimiento Económico de las Mypes

3.3 Operacionalización de variable:

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIÓN	INDICADORES	ITEM	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE: X: Factores que limitan el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el EMPORIO Comercial de Gamarra Distrito de la Victoria.	Es un entorno en que la empresa es capaz de generar recurso solo para mantener su nivel de actividad actual pero que le impide generar un excedente. (Martinicorena 2008)	Se analiza cada factor limitante influyente en el crecimiento de las microempresas.	- ADMINISTRATIVOS	Recursos humanos Temas financieros Proceso administrativo Capacitación	1. ¿En su proceso de contratación incluye reclutamiento y selección? 2. ¿Con qué frecuencia evalúa los resultados financieros de su empresa? 3. ¿Con qué frecuencia revisa los procesos administrativos que lleva a cabo su empresa? 4. ¿Sus empleados acuden a cursos, talleres o alguna manera de capacitación? 5. ¿Asiste usted a cursos, talleres o alguna forma de capacitación empresarial? 6. Con que frecuencia sus trabajadores reciben capacitación.	Escala adaptada a través de categorías Likert. Alto Medio Bajo
			- OPERATIVOS	Marketing Producción Control de inventarios Infraestructura	7. ¿Evalúa usted el precio calidad con respecto a sus competidores? 8. ¿Acostumbra ofrecer descuentos por volumen a sus clientes? 9. ¿Cuenta con Registros de los movimientos de entrada y salida?	

			- ESTRATEGICOS	Perspectivas Investigación de mercado Capital	10. ¿Desarrolla un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para llevar a cabo su negocio? 11. ¿Gestionar su empresa? 12. ¿Cuenta con facilidades de préstamos bancarios?	
			- EXTERNOS	Informalidad Tecnología Competencia de productos	13. ¿Considera que los trámites burocráticos e impuestos costosos detienen el desarrollo económico? 14. ¿Con qué frecuencia hace usted mejoras a la maquinaria? 15. ¿Evalúa usted el precio calidad con respecto a sus competidores? ¿Realiza innovaciones a productos existentes?	
			- PERSONALES	Educación Experiencia	16. ¿Considera necesario ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios? 17. ¿Cuántos años de experiencia tiene en su negocio?	
VARIABLE DEPENDIENTE: Y: Crecimiento económico de las MYPES	El desarrollo económico es la capacidad para crear una mayor riqueza con la finalidad de	Se refiere al crecimiento económico al aumento	- GESTIÓN EMPRESARIAL	Aumento de la producción Incremento de las ventas Reducción tiempo producción.	18. ¿Considera que su desarrollo económico se ve limitado?	

	<p>promover el bienestar económico, social de sus habitantes está compuesto por un conjunto de transformaciones políticas económicas y sociales, las cuales son fruto del crecimiento económico.</p>	<p>de la producción de todos los bienes y servicios.</p>	<p>- FINANCIAMIENTO</p>	<p>Financiamiento Prestamos Garantías Intereses</p>	<p>19. ¿Tiene créditos ante su situación actual?</p>	
			<p>- ROL GUBERNAMENTAL</p>	<p>Rol gubernamental Concientizar Capacitación Orientar</p>	<p>20. ¿Conoce los pasos para una correcta formalización?</p>	

CAPITULO IV

IV. METODOLOGIA

4.1 Tipo de investigación:

Este trabajo es de tipo aplicativo, No Experimental, Transeccional o transversal, Descriptivo, Correlacional-causal.

El diseño No Experimental se realizó sin manipular deliberadamente variables. En este diseño se observaron los fenómenos tal y como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

El diseño de investigación Transeccional o transversal consistió en la recolección de datos. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

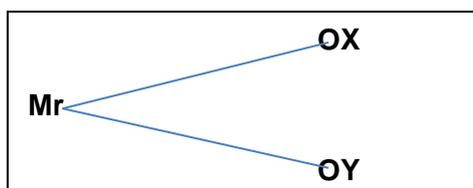
El diseño descriptivo que se aplicó en el trabajo, tuvo como objetivo indagar la incidencia y los valores que se manifiestan en las variables de la investigación.

El diseño de investigación correlativo-causal serviría para relacionar entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se tratara también de descripciones, de las relaciones, puramente correlacionales o relaciones causales.

Dichos resultados serán revelados a través de gráficas, cuadros porcentuales y un análisis descriptivo a cada uno de estos resultados, en los que se integran conceptos relacionados con las teorías expuestas y que de alguna forma ayudan al lector a ubicar los objetivos propuestos en la investigación y crear conexión entre ellos.

4.2 Diseño de la investigación:

Es un diseño transeccional correlacional. Como lo señala Carrasco (2009) estos diseños permiten al investigador analizar, estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables) para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas, buscan determinar el grado de relación entre las variables. El siguiente esquema corresponde a este tipo de diseño:



4.3 Metodología de cada momento de la investigación:

Para poder alcanzar un correcto análisis del estudio de los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico, se aplicará una encuesta, que permita conocer adecuadamente el comportamiento de estas empresas.

En este apartado se explicará cómo se determinará la muestra objetivo de estudio y las características de la encuesta que nos permitió conocer: emprendimiento, evolución, modernización, entre otros aspectos de las empresas y alcanzar el objetivo de nuestro estudio.

Para cumplir con este propósito se realizará una encuesta que tiene como finalidad recolectar información relacionada con algunas características de las empresas las cuales serán nuestro universo a generalizar.

4.4 Población y muestra:

Se entiende población como “la totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (Tamayo 2004: 20). Para el estudio presente se tomó el modelo de planteamiento de encuesta basado en el instrumento llamado ‘Bola de Nieve’, para la cual se acudió a seleccionar una empresa al azar la misma que nos brindó información de una empresa distinta, pero con las mismas características, así como esta última nos dio información de dos empresas adicionales, y así sucesivamente, hasta llegar a la última que no nos pudo proporcionar más información adicional referente a otra similar ya que en el

entorno en el que se desarrolló el muestreo era un espacio limitado, consiguiendo así el total de 73 empresas encuestadas como indica la investigación.

NÚMERO DE EMPRESAS DE ACUERDO AL CIU³

		N	%
1810	Fabricación de prendas de vestir	20.755	17.0%
2221	ACTIVIDAD DE IMPRESIÓN*	12,285	10.0%
1541	Elaboración de productos de panadería	10 683	8.7%
3610	Fabricación de muebles	9,796	8.0%
2811	Fabricación de productos metálicos de uso estructural	7,866	6.4%
1920	Fabricación de calzado	5,776	4.7%
1549	Elaboración de otros productos alimenticios	3,565	2.9%
1729	Fab. De otros productos textiles	3,391	2.8%
2899	Fab. de otros productos de metal	3,563	2.9%
2022	Construcción	2,751	2.2%
2029	Fab. Otros productos de madera	22	1.9%
	Actividades V Servicios Para La Impresión	2,535	2.1%
2010	Aserrado y acepillado madera	1,648	1.3%
	Otras actividades manufactura	35.418	28.9%
TOTAL MANUFACTURA		122,344	100%

Fuente: SUNAT, Registro Único de Contribuyentes 2010

Elaboración: PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial.

[file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA%20(1).pdf)

³ Clasificación Internacional Industrial Uniforme o por sus siglas CIU, vienen a ser todas las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.

Distribución de la población:

Nombre de la Empresa/ Persona Natural / Nombre comercial	N
CORPORACION KACELI MODA & DISEÑO E.I.R.L.	1
GRUPO HEWILS INTERNACIONAL S.A.C	1
MAXSEGURIDAD S.A.C.	1
GIRALDO HUAYHUA MARIA DEL ROSARIO	1
ALVAREZ ERAZO CORPUS	1
COLCHONES DELPERU SEÑOR DE LOS MILAGROS S.A.C.	1
DISTRIBUIDORA GUEVARA DEL PERU S.A.C.	1
INDUSTRIAS VIGMAR S.A.C	1
VICENTE HUISA JUAN SIMON	1
EXITO INTERNACIONAL S.A.C.	1
GRUPO SALINAS HNOS S.A.C	1
INVERSIONES PERU SPRING S.A.C	1
MORENO AQUINO DAVID DOMINGO	1
CONFETEXTILES PERU SAC	1
COMERCIAL FATIMA	1
CONFECCIONES LEYVIC	1
LB CONFECCIONES	1
PUBLICIDAD TEXTIL QUINTANA	1
MARCO SAC	1
CONFECCIONES VASQUEZ	1
OKEY UNIFORMES	1
MANUFACTURAS TEXTIL VAIO	1
INDUCTRIAL ARSENAL SAC	1
MANUFACTURAS TAMARA	1
INVERSIONES BELEN	1
COMERCIAL FLORES & HNOS	1
DISTRIBUCIONES TORRES	1
OTROS SE MANTIENE ANONIMO	46
TOTAL	73

Fuente: Elaboración propia

Muestra:

Para la investigación se utilizará el muestreo por juicio; el investigador toma la muestra seleccionando los elementos que a él le parecen representativos o típicos de la población, por lo que depende del criterio del investigador (Haroldo Elorza Pérez –Tejada, 2010), en este caso: se tomarán como muestra 73 micro empresarios que se desempeñan dentro de la clasificación de PyMEs dedicadas a la manufactura en el Emporio Comercial de Gamarra Distrito de la Victoria periodo 2016.

4.5 Técnica e instrumento de recolección de datos

- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario.

4.6 Procedimientos de recolección de datos

Se usará como instrumento un cuestionario de 21 preguntas aplicado a los operadores de las microempresas en estudio, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio, utilizando el coeficiente de correlación de Pearson, para medir la relación entre variables.

En el marco de la técnica de la encuesta, se diseñara un cuestionario el mismo que será validado y aplicado población de estudio.

El propósito del cuestionario será recopilar la información requerida en el estudio sobre los factores determinantes que impiden su desarrollo económico de dichas empresas.

Es de destacar la característica fundamental de estos ítems es que las respuestas se delimitarán en una escala de tipo Likert. “Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios, ante los cuales se pide la reacción de los sujetos”. (Hernández 2003: 53)

4.7 Procesamiento estadístico y análisis de datos:

Los datos serán procesados a través del programa SPSS, versión 15.0 para Windows, con el que se calculará la estadística descriptiva: estadígrafos de centralización (media aritmética) y de dispersión (desviación estándar y coeficiente de variación). Y en la estadística inferencial se utilizará la prueba de Correlación de Pearson (r) para analizar la existencia de la relación entre las variables del estudio.

Media aritmética de datos agrupados:

$$\bar{X} = \frac{\sum f \cdot x}{n}$$

Desviación estándar maestra para datos agrupados:

$$s = \sqrt{\frac{\sum fX^2 - \frac{(\sum fX)^2}{n}}{n-1}}$$

Coefficiente de variación:

Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista, (2006),

$$CV = \frac{s}{\bar{X}} (100)$$

Cálculo del valor de chi cuadrada:

$$\chi^2 = \sum \sum \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Cálculo de la correlación de Pearson:

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

**Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista,
(2006),**

El coeficiente de Pearson puede variar de -1.00 a $+1.00$, donde:

- 1.00 correlación negativa perfecta
- 0.75 correlación negativa muy fuerte
- 0.50 correlación negativa media
- 0.10 correlación negativa débil
- 0.0 No existe correlación alguna
- + 0.10 correlación positiva débil
- + 0.50 correlación positiva media
- + 0.75 correlación positiva muy fuerte
- + 1.00 correlación positiva perfecta

El signo indica la dirección de la correlación y el valor numérico, la magnitud de la correlación.

Para contrastar la significatividad de “r”, se determina “s” (desviación estándar, con los datos de la muestra). Si, “s” es menor del valor 0.05, se afirma que el coeficiente es significativo al nivel del 0.05 (95% de confianza en que la correlación entre las variables sea verdadera y 5% de probabilidad de error). **(Hernández, Fernández y Bautista 1999: 67)**

CAPITULO V

V. PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE RESULTADOS.

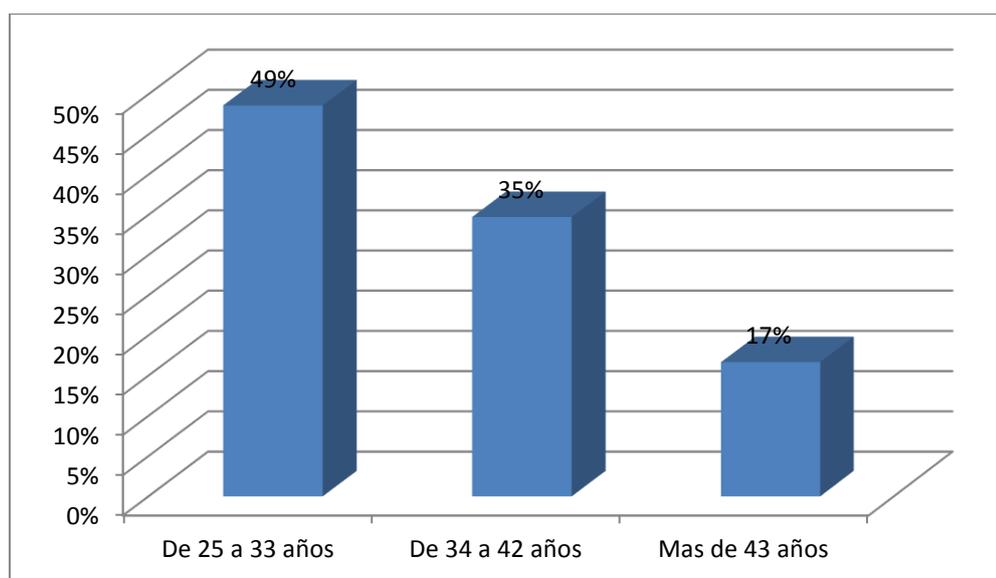
5.1 Análisis de los datos:

• *Análisis descriptivo univariante*

Con la intención de reconocer y discriminar las principales características de todos los sujetos de estudio se efectúa, en primer lugar, una descripción de la población tomando en cuenta los siguientes factores: edad, nivel educativo, años de funcionamiento. Algunos de los conjuntos de datos sobre una característica determinada fueron reagrupados en dos dimensiones para su mejor aprovechamiento.

Tabla N° 1
Edad en tres categorías

Edad	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de Empresarios
De 25 a 33 años	36	49%
De 34 a 42 años	25	35%
Más de 43 años	12	17%
Total	73	100%



Fuente: Elaboración Propia

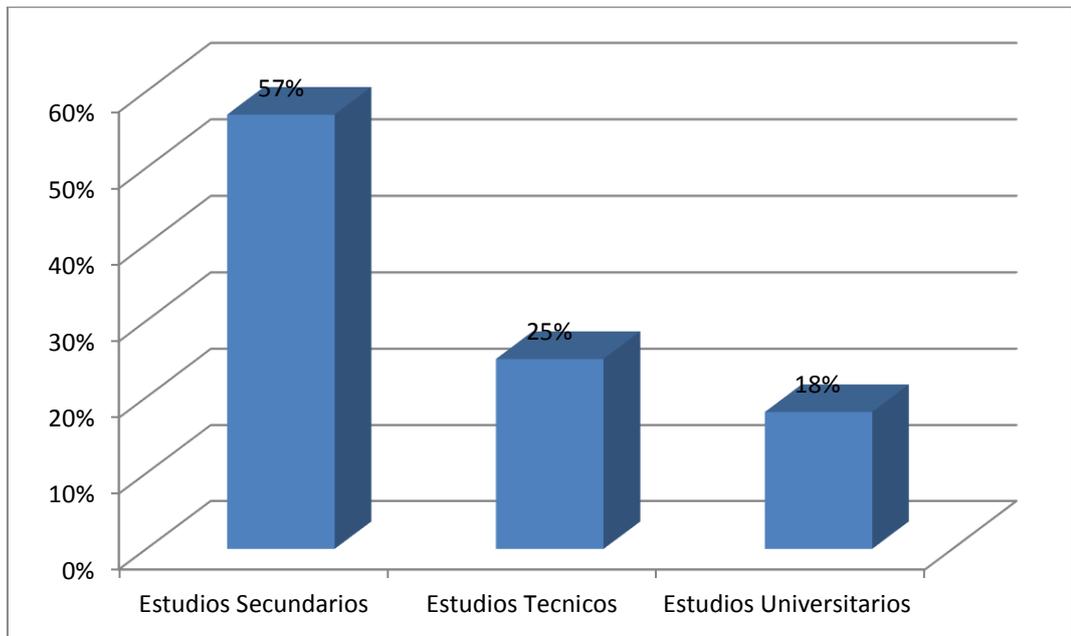
Interpretación:

- Considerando la muestra de 73 datos, sin perder ninguno. Se aprecia según la tabla 1 que alrededor del 49% del total de los microempresarios se encuentran entre las edades de 23 a 33 años.
- Aproximadamente el 35% del total de la muestra de las edades de los entrevistados, fluctúan entre 34 a 42 años de edad.
- El rango de edades de alrededor del 17% del total de la población de muestra son mayores de 43 años.

Tabla 2

Nivel educativo

Nivel Educativo	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de Empresarios
Estudios Secundarios	42	57%
Estudios Técnicos	18	25%
Estudios Universitarios	13	18%
Total	73	100%

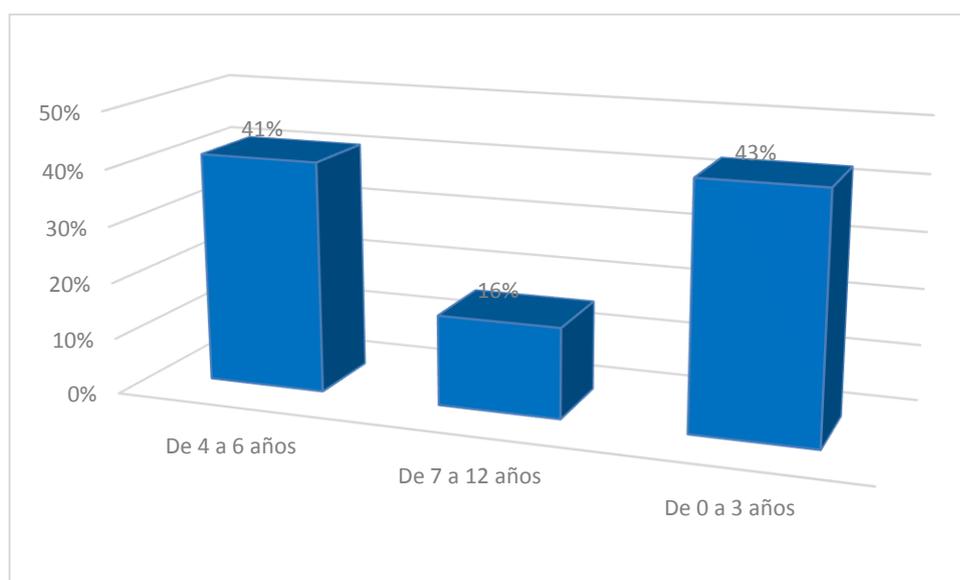


Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: En la Tabla 2 se observa que alrededor del 57% de los empresarios tienen estudios secundarios, un aproximado del 25% cuenta con estudios técnicos y solo alrededor del 18% de los empresarios manifiestan tener estudios Universitarios.

Tabla 3
Años de funcionamiento

Años de Funcionamiento	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de empresarios
De 0 a 3 años	31	43%
De 4 a 6 años	30	41%
De 7 a 12 años	12	16%
Total	73	100%



Fuente: Elaboración Propia

Interpretación: En la Tabla 3 se puede apreciar que alrededor del 43% del total de los microempresarios cuenta con una durabilidad en su negocio de 0 a 3 años, aproximadamente el 41% del total de la población su periodo de funcionamiento es de 4 a 6 años, alrededor del 16% del total de microempresas entrevistadas, su periodo de durabilidad es de 7 a 12 años.

5.2 Análisis de resultados

El análisis correspondiente a la investigación, se hizo en base a la revisión y tabulación de los diferentes ítems e indicadores comprendidos en el instrumento que se aplicó a la muestra representativa $n = 73$ empresarios.

Para una óptima comprensión, los datos obtenidos se representan en cuadros de frecuencias, tablas porcentuales y gráficos, como se describen a continuación; las cuales se inician con las medidas descriptivas de los factores que limitan a las Mypes en su desarrollo económico.

Tabla 4
Frecuencias

Estadísticos		Administrati				
		vo	Operativos	Estratégicos	Externos	Personales
N	Válido	73	73	73	73	73
	Perdidos	0	0	0	0	0
Media		17,1918	9,6301	9,5616	8,9726	5,9315
Mediana		17,0000	10,0000	10,0000	9,0000	6,0000
Moda		16,00	10,00	10,00	7,00	6,00 ^a
Desviación estándar		2,63343	1,91127	2,04115	1,67475	1,65268
Suma		1255,00	703,00	698,00	655,00	433,00
Percentiles	25	15,5000	8,0000	9,0000	7,0000	5,0000
	50	17,0000	10,0000	10,0000	9,0000	6,0000
	75	19,0000	11,0000	10,0000	10,0000	8,0000

Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

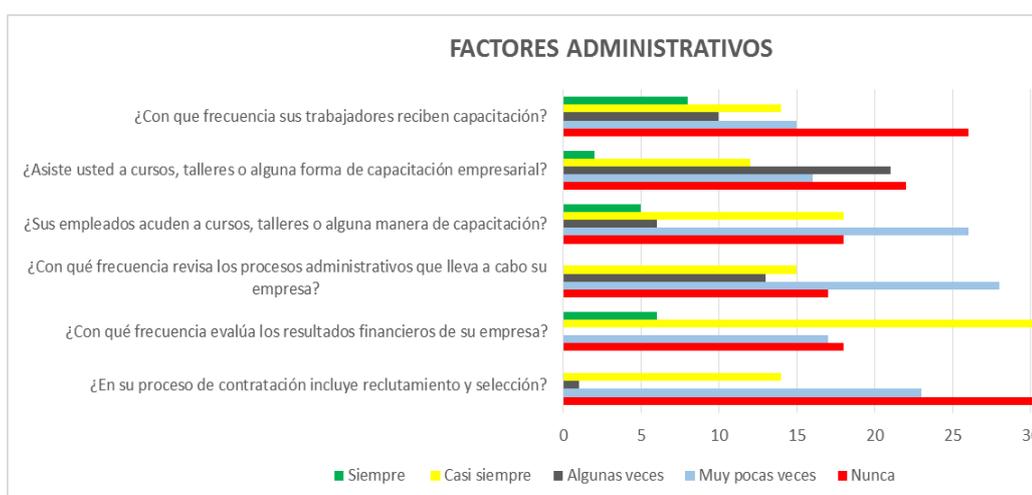
a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

En la Tabla se aprecian los valores promedio y la variabilidad de la percepción factores determinantes que influyen en el desarrollo económico de las Pymes, incluyendo sus dimensiones. Se observa que los factores administrativos presentan mayor promedio con respecto a los otros factores; le sigue los factores estratégicos. Por otro lado, debido a que los rangos de puntuación son distintos en las dimensiones Operativos, externos y personales no se puede emitir juicio de comparación sobre valores de sus medias. Se destaca al examinar el

coeficiente de variabilidad que la mayor dispersión de los datos en los factores se da en los factores Administrativos y estratégicos la mayor variación con respecto a la media se produce en la dimensión factores administrativos y que, como los coeficientes obtenidos son menores a 35%, los valores se hallan concentrados a su media.

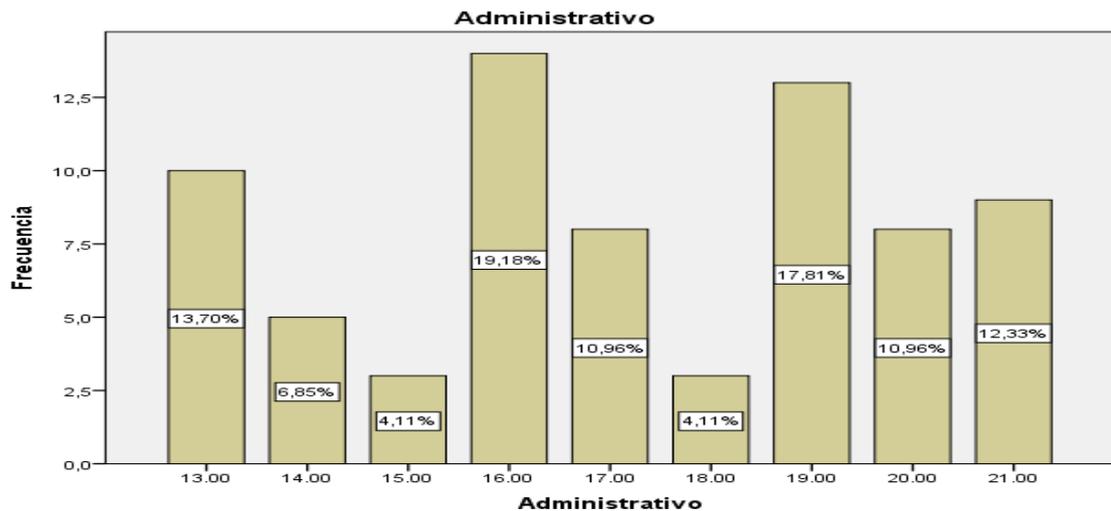
Para caracterizar las variables factores determinantes y desarrollo económico se presentan a continuación las respectivas tablas de frecuencia.

Tabla 5: Tabla de frecuencia descriptiva



Factores Administrativo:

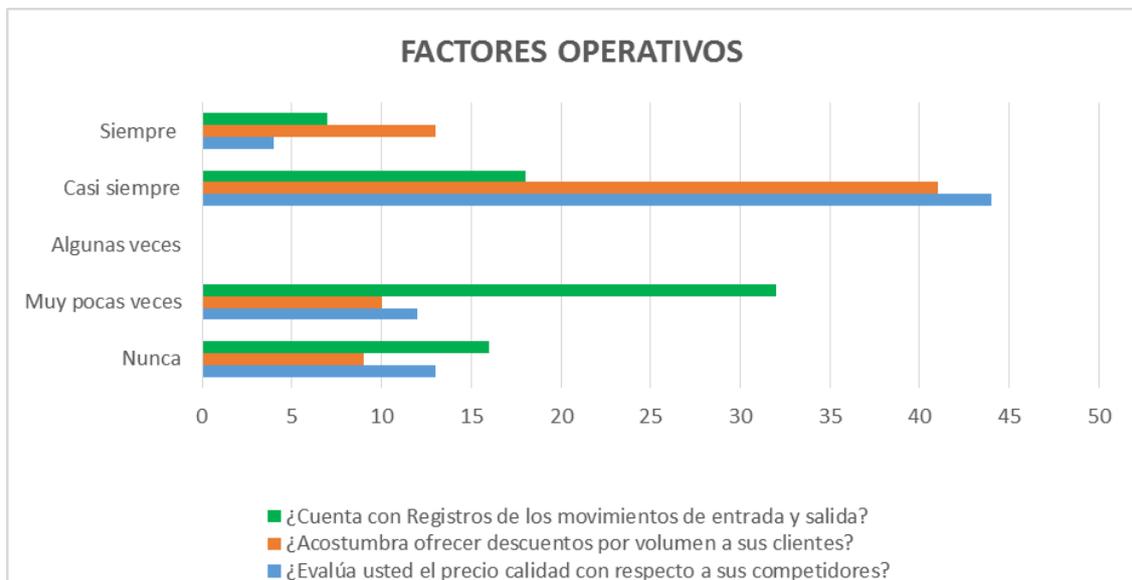
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	13,00	10	13,7	13,7
	14,00	5	6,8	20,5
	15,00	3	4,1	24,7
	16,00	14	19,2	43,8
	17,00	8	11,0	54,8
	18,00	3	4,1	58,9
	19,00	13	17,8	76,7
	20,00	8	11,0	87,7
	21,00	9	12,3	100,0
Total	73	100,0	100,0	



Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

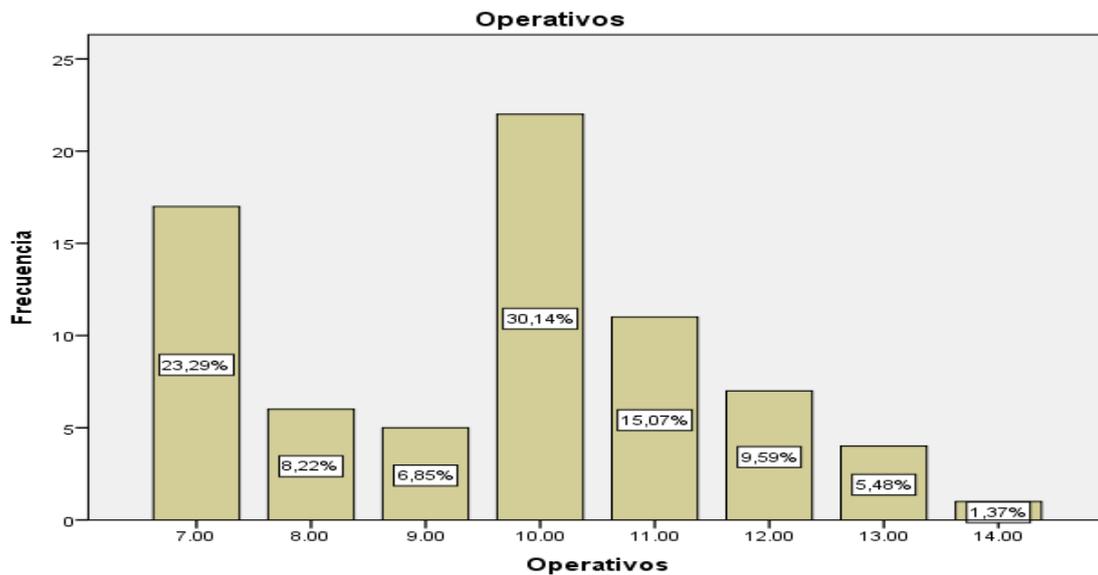
Según el estudio realizado el factor administrativo limita el crecimiento de las MYPES, en los temas identificados más importantes tienen relación con la gestión de recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación.

Tabla 6: Factores Operativos



Factores Operativos

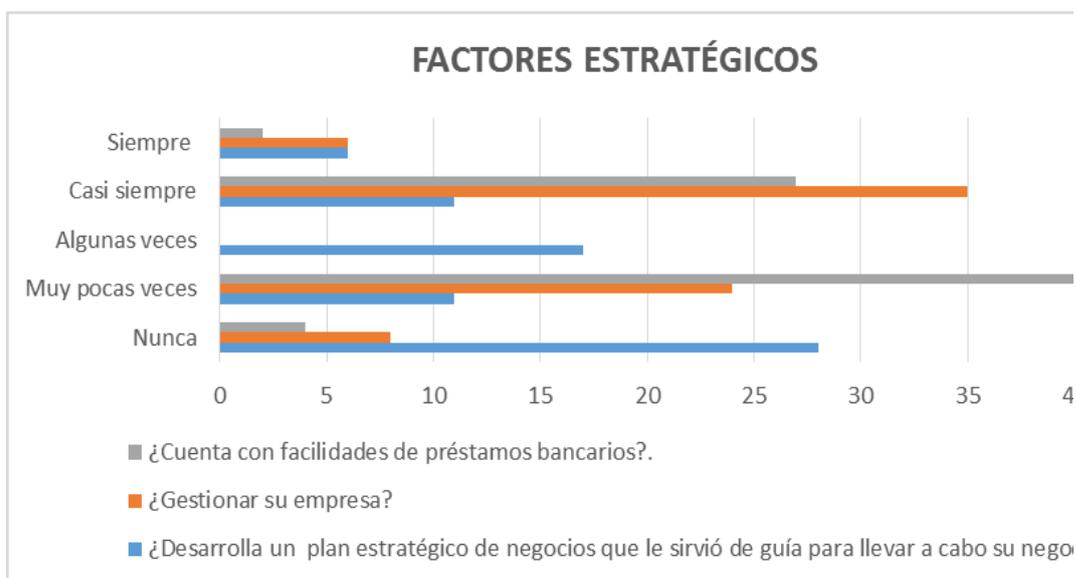
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	7,00	17	23,3	23,3	23,3
	8,00	6	8,2	8,2	31,5
	9,00	5	6,8	6,8	38,4
	10,00	22	30,1	30,1	68,5
	11,00	11	15,1	15,1	83,6
	12,00	7	9,6	9,6	93,2
	13,00	4	5,5	5,5	98,6
	14,00	1	1,4	1,4	100,0
	Total	73	100,0	100,0	



Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

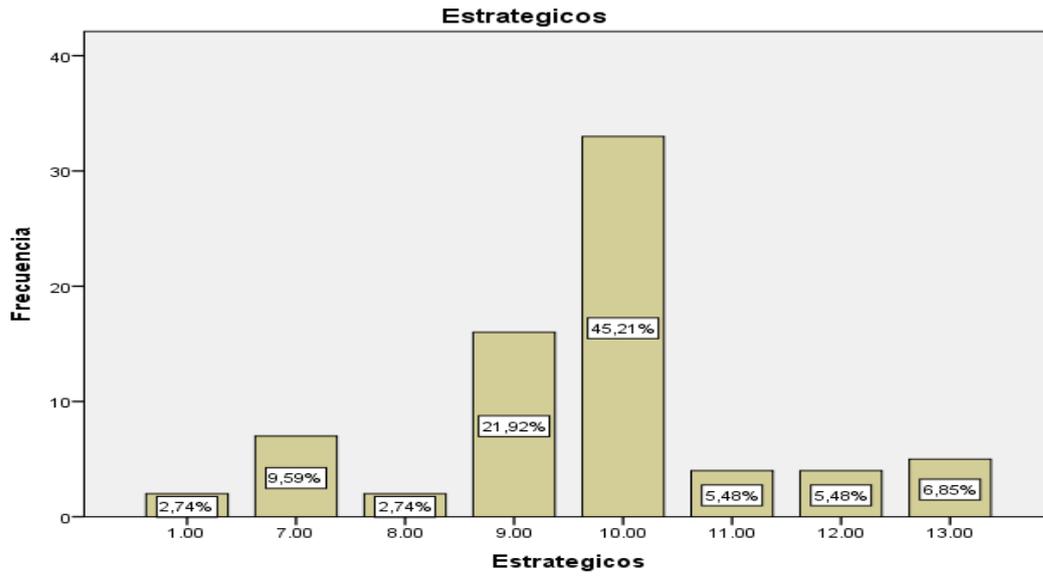
Dentro de estos, los factores identificados que limitan el crecimiento de las MYPES tienen relación con aspectos de mercadeo, establecimiento de precios, control de la producción y control de inventarios

Tabla 7: Factores Estratégicos



Factores Estratégicos

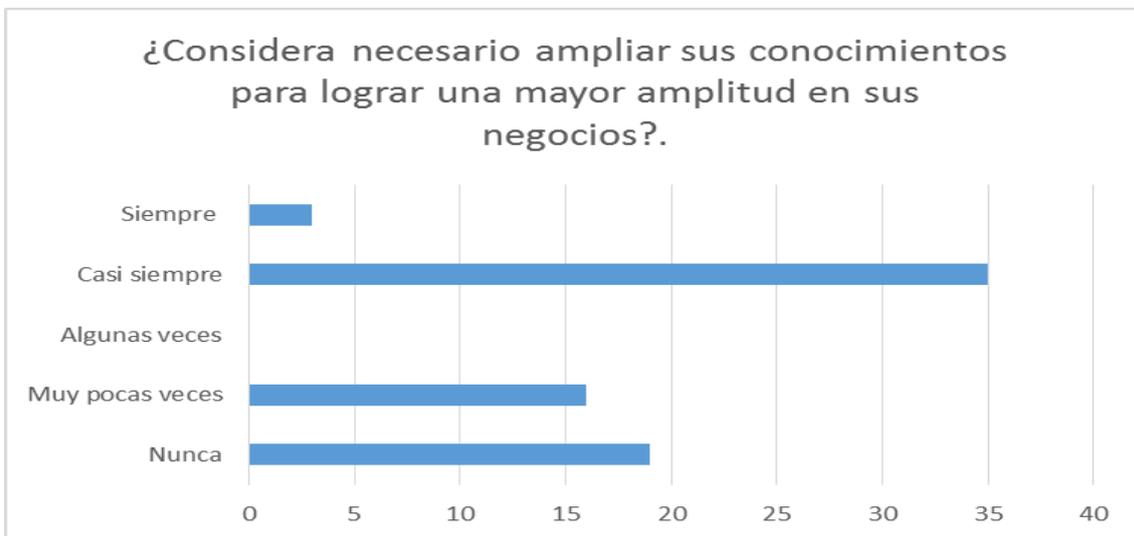
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	1,00	2	2,7	2,7
	7,00	7	9,6	12,3
	8,00	2	2,7	15,1
	9,00	16	21,9	37,0
	10,00	33	45,2	82,2
	11,00	4	5,5	87,7
	12,00	4	5,5	93,2
	13,00	5	6,8	100,0
Total	73	100,0	100,0	



Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

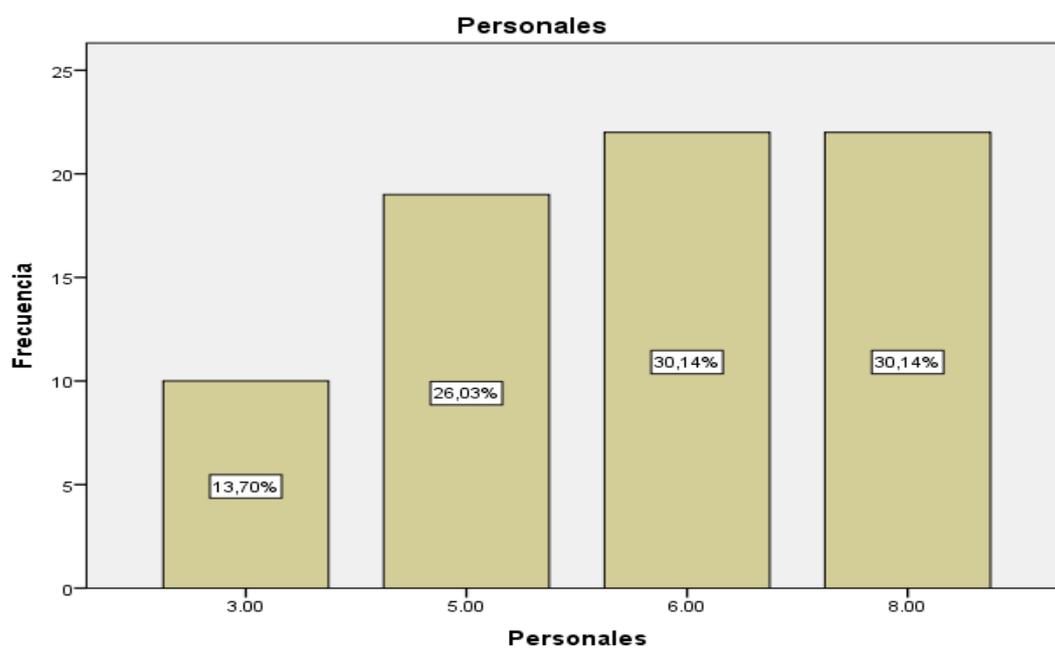
Entre los factores que más destacan, se identificaron el acceso a capital, la falta de una visión de largo plazo y planeamiento la investigación y conocimiento de mercados.

Tabla 8: Factores Personales



Factores Personales

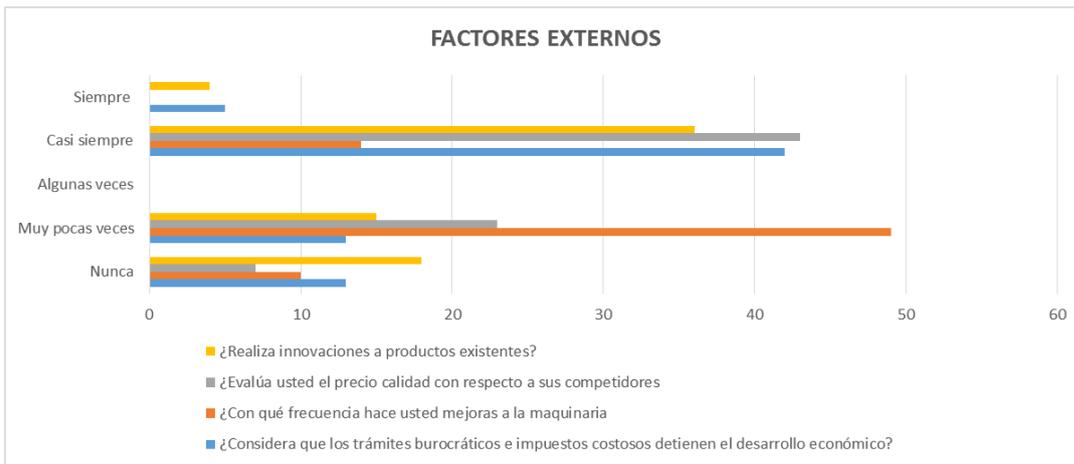
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3,00	10	13,7	13,7	13,7
	5,00	19	26,0	26,0	39,7
	6,00	22	30,1	30,1	69,9
	8,00	22	30,1	30,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	



Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

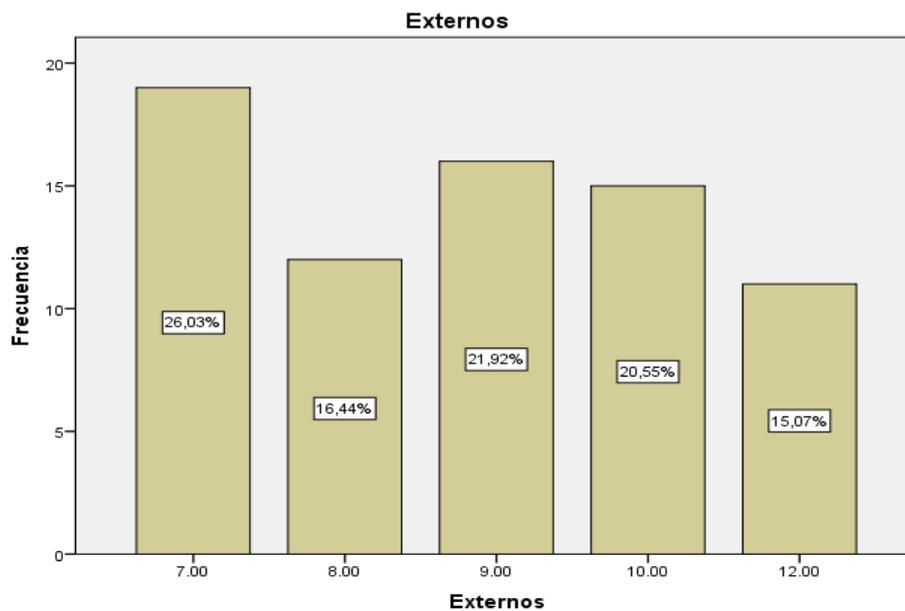
Si bien esta categoría no ha sido identificada en la literatura previa, el estudio la identificó también como parte de los factores que podrían limitar el crecimiento de las MYPES. Los factores personales identificados incluyen la motivación generada por terceros para iniciar, crecer e implementar nuevos negocios, la educación en la gestión de empresas y la experiencia de los empresarios.

Tabla 9: Factores Externos



Factores Externos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3,00	10	13,7	13,7
	5,00	19	26,0	39,7
	6,00	22	30,1	69,9
	8,00	22	30,1	100,0
Total		73	100,0	100,0



Análisis de datos realizado con el programa SPSS, versión 15.0

Entre estos factores, los de mayor incidencia aluden a la informalidad y tecnología. Los menos mencionados y de menor incidencia se refieren a temas relacionados con la competencia y el Estado.

5.3 Contratación de Hipótesis:

Para efectos de medir el grado asociación o interdependencia entre variables de la investigación se utilizó el Coeficiente Estadístico de Correlación de Spearman. Ello tomando en consideración a la naturaleza cuantitativa de las variables involucradas, es decir, las respuestas obedecen a una escala ordinal de valorización de los individuos respecto a las proposiciones formuladas en la entrevista realizada en su oportunidad.

Por tanto, el coeficiente de correlación de Spearman oscila entre -1, indicando la existencia de una asociación negativa; y + 1 indicando la existencia de una asociación positiva; en el caso de que el coeficiente se encuentre mucho más próximo a cero se podrá explicar la no asociación de las variables.

El contraste de las hipótesis se realizó definiendo el grado de asociación y correlación de cada una de las variables que han intervenido en la formulación de las hipótesis de la investigación.

Determinación del grado de relación entre variables (Análisis Bivariado):

Haciendo uso del método de Análisis Bivariado, se examinó el grado de relación (asociación) existente, entre las variables de la investigación, tomando como base el indicio de asociación positiva o negativa. Para ello se planteó probar las siguientes hipótesis:

H₁ ¿Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, y el desarrollo económico de la micro y pequeñas empresa (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra?

Correlaciones

		Factores	
		Gestión	Administrati
		Empresarial	vo
Rho de Spearman	Gestión	Coeficiente de correlación	1,000
	Empresarial	Sig. (bilateral)	,351**
	Administrati	Coeficiente de correlación	,002
	vo	Sig. (bilateral)	,351**
			1,000
			,002
			.

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b. N por lista = 73

En la tabla se localizaron los valores críticos a diferentes niveles de significancia para el grupo de 73 indicadores (tamaño n = 73). Se encontró el valor calculado $R_o = -,231^*$ por debajo del nivel de significancia de 0.05 indicando la existencia de una asociación negativa.

H2 ¿Cuál es el nivel de influencia entre factores – operativos, y el desarrollo económico de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra?

		Correlaciones		
			Gestión Empresarial	Operativo s
Rho de Spearman	Gestión Empresarial	Coeficiente de correlación	1,000	,096
		Sig. (bilateral)	.	,422
	Operativos	Coeficiente de correlación	,096	1,000
		Sig. (bilateral)	,422	.

a. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = ,096$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis nula. Se concluye que el nivel de significancia entre factores – operativos, influye positivamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

H3 ¿Cuál es el nivel de influencia entre factores – estratégicos y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el comercio Comercial de Gamarra?.

Correlaciones

			Gestión	
			Empresarial	Estratégicos
Rho de Spearman	Gestión Empresarial	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	1,000	-,600**
	Estratégicos	Coefficiente de correlación Sig. (bilateral)	-,600**	1,000

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, r , $-,600^{**}$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000$, $<.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis nula. Se concluye que el factor – estratégicos, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES).

H4 ¿Cuál es el nivel de influencia entre factores – externos y el desarrollo económico de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra?.

Correlaciones^a

			Factores Externos	Financiamiento
Rho de Spearman	Externos	Coefficiente de correlación	1,000	,196
		Sig. (bilateral)	.	,097
	Financiamiento	Coefficiente de correlación	,196	1,000
		Sig. (bilateral)	,097	.

a. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = ,196$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis positiva. Se concluye que los factores – externos, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

H₅ ¿Cuál es el nivel de influencia entre factores – personales y el desarrollo económico de la micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Emporio Comercial de Gamarra?

Correlaciones^b

			Factores Personales	Gestión Empresarial
Rho de Spearman	Personales	Coefficiente de correlación	1,000	-,469**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Gestion Empresarial	Coefficiente de correlación	-,469**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, r , -,469** significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es .000, $<.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis positiva. Se concluye que el entre factores – personales, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

CAPITULO VI

VI. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

6.1 Discusión de los Resultados

Los resultados de los casos estudiados fueron resumidos y organizados sobre la base del análisis transversal de estos.

A partir de la investigación realizada, y considerando los diversos modelos existentes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), se han identificado cinco factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.

Pero, los resultados de la investigación evidencian que para la situación de factores que limitan a las Mypes (en todas sus dimensiones: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.), es decir, Se comprobó la Hipótesis que planteaba que existe relación directa entre el Los factores administrativos, operativos, estratégicos y personales en el desarrollo económico de las Mypes ya que la correlación encontrada entre ambas variables fue de , $-0,231^{*}$; y el valor calculado se encuentra por debajo del nivel de significancia (0.05) indicando que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes.

Por otro lado, se coincide con la mayoría de las investigaciones realizadas sobre el tema la presencia de la relación entre las variables de estudio. Por ejemplo, en el trabajo de investigación de Rosales Blas; (2014) “se demuestra que los factores administrativos limitan a más del 85% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, las razones radican en la falta de preparación del empresario, sin capacitación alguna en las distintas áreas de una empresa. 2. Los factores operativos limitan a más del 54% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, los causantes tienen relación con la falta de capacitación al personal, la calidad de mano de obra teniendo explicación en la simple razón que muchos de los trabajadores de estas MYPES son inestables, por eso no es muy común que se le brinden capacitaciones. Y la falta de control de inventarios, esto es lo que se ve

en las MYPES de calzado del distrito El Porvenir con mayor frecuencia. 3. Los factores estratégicos limitan a más del 69% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, siendo su principal causa la falta de objetivos a corto, mediano y largo plazo, no existiendo un plan estratégico. A pesar que algunos de los empresarios de las MYPES de calzado del distrito El Porvenir conocen en distintos niveles una planeación estratégica, la gran mayoría creen que es innecesario y también el poco acceso a financiamiento bancario genera que las MYPES no cuenten con un capital. 4. Los factores externos limitan a más del 63% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, el poco apoyo por parte del estado en brindarles asesoría empresarial, se suma el causante de falta de información que genera informalidad y por ende una competencia desleal entre las MYPES de calzado del distrito EL Porvenir. 5. El plan de mejora elaborado necesita de la intervención por los propios empresarios de las MYPES de calzado del distrito El Porvenir, como de las autoridades respectivas (SUNAT), y el gobierno con el apoyo que pueden brindar.

También en la investigación realizada por **Cintya Santander; (2013)** que Considera que La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad.

6.2 Contrastación de las Hipótesis con los Resultados

El contraste de las hipótesis se realizó definiendo el grado de asociación y correlación de cada una de las variables que han intervenido en la formulación de las hipótesis de la investigación.

Al realizar el análisis estadístico, empleando la prueba r_s – Spearman, se obtuvo como resultado que existe influencia significativa entre la los factores que limitan a las microempresas y su desarrollo económico de las mismas conforme se muestra en la tabla.

TABLA: 1

**FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE LAS MYPES**

CORRELACIONES

		Factores	
		Determinante	Desarrollo
		s	Econ.
Rho de Spearman	Factores	Coeficiente de	
	Determinantes	correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	73
	Desarrollo	Coeficiente de	
	Económico	correlación	-,231*
		Sig. (bilateral)	,050
		N	73

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

$$p = .00 < .05$$

$$\text{rho} = -.231^*$$

La prueba de correlación de Spearman arrojó los siguientes resultados: el coeficiente Rho fue -.231, lo cual indica que la correlación entre las variables estudiadas es fuerte. El valor de significancia estadística fue .05, por lo tanto, la correlación entre factores que limitan a las pymes en su desarrollo económico es estadísticamente significativa.

Se comprobó la Hipótesis que planteaba que existe relación directa entre los factores administrativos, operativos, estratégicos y personales y desarrollo económico de las Mypes. La correlación encontrada entre ambas variables fue de, -.231*; el valor calculado se encuentra por debajo del nivel de significancia (0.05) indicando que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes.

PROPUESTA

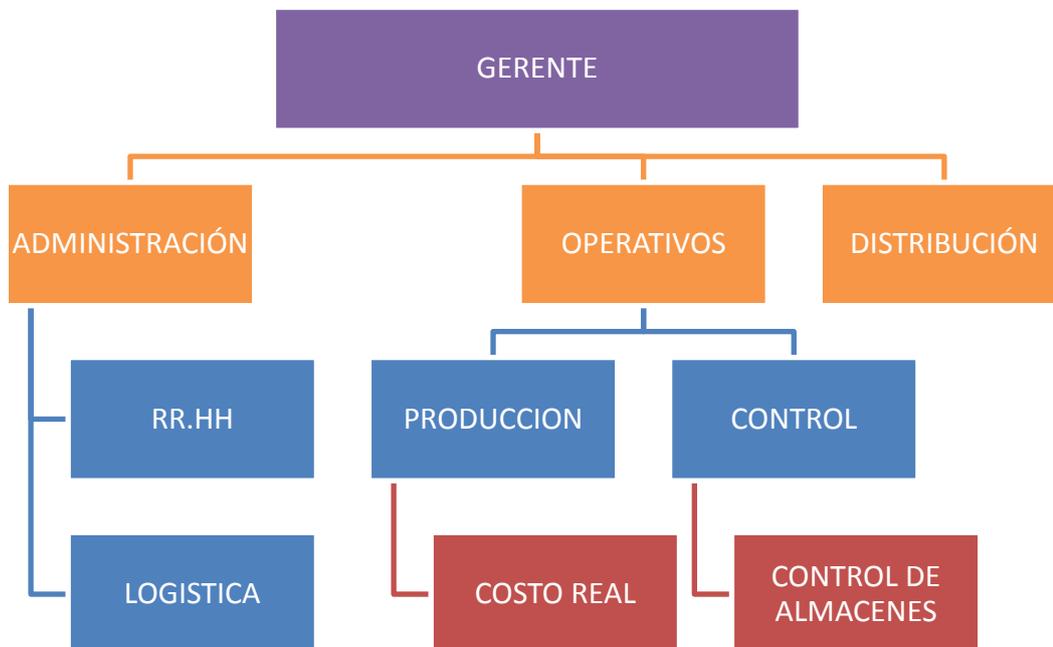
En el capítulo V se analizan los factores Administrativos, Operativos, Estratégicos, Externos y Personales que tienen incidencia en el desarrollo de la micro y pequeña empresa en el Emporio Comercial de Gamarra Distrito de la Victoria. En el que se observa que el manejo de la empresa se ve afectada por la forma tradicional y el desconocimiento del proceso administrativo o en algunos casos por un conocimiento empírico.

Cleri (2007), indica que “la jungla del mercado, los cambios se producen de manera áspera, veloz e impredecible, y para sobrevivir y crecer, las empresas deben adaptarse a las condiciones competitivas prevalecientes, reaccionando con rapidez para amoldarse a los cambios en curso” (p.88).

Para contar con un sistema de gestión eficiente es necesario que los gerentes de las empresas tengan una visión clara de lo que quieren para el futuro y poder tomar las medidas internas y externas necesarias para alcanzar los objetivos; se tiene que establecer objetivos a corto plazo, mediano Plazo y largo plazo, para eso tenemos que:

- Identificar las características de la empresa.
- Realizar el diagnóstico o estado situacional de la empresa mediante el análisis FODA.
- Proponer un Plan Estratégico que debe contener Visión, Misión, Objetivos, Estrategias, Metas; Indicadores y Actividades. Teniendo en cuenta lo que se desea lograr como por ejemplo: a) Aumentar la participación de la empresa en el mercado b) Posicionar a la empresa en el mercado c) Mejorar la eficiencia en las operaciones de la empresa aumentando las capacidades técnicas del recurso humano.

- Propuesta de una estructura organizacional para MYPES:



CONCLUSIONES

1. El estudio ha permitido identificar que los factores administrativos que limitan el crecimiento de las MYPES, tienen relación con la gestión de recursos humanos ya que el personal que labora no se encuentra identificado con la empresa generando un alto nivel de rotación del personal, aspectos contables y financieros puesto que no llevan un registro de sus ingresos y egresos, la administración de negocio recae sobre dueños que por lo general no tienen el conocimiento necesario ni la capacitación.
2. En relación con los factores de carácter operativo que limitan el crecimiento de las MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, es el costeo de sus de sus productos, control de su producción e inventarios.
3. Los conocimientos en materia de logística son muy básicos, la relación con los proveedores se basa en un nivel de confianza mutua. No apuestan por la capacitación del personal.
4. En cuanto a los factores de carácter estratégico, los problemas más frecuentes que afectan a los empresarios es su visión de corto plazo, que no suelen desarrollar planes estratégicos que les sirvan de guía para la gestión de sus empresas.
5. Respecto de los factores externos, la informalidad es una de las barreras que impide a estas empresas convertirse. También el rol del Estado en este punto ha sido insuficiente, al no desarrollar mecanismos y programas que promuevan la formalización y capacitación de los microempresarios.
6. En relación con los factores de carácter personal que limitan el crecimiento de las MYPES, es el grado de instrucción, la motivación del personal (incentivo económico, educativo, ente otros).

RECOMENDACIONES

Sobre la base de los resultados del estudio, se presentan las siguientes recomendaciones prácticas orientadas a las políticas públicas y los programas de apoyo relacionados con el crecimiento del micro y pequeño empresario.

1. Se recomienda al Ministerio de la Producción a través de la Cámara de Comercio promover talleres, seminarios, cursos y programas de capacitación integral especialmente dirigidos al micro y pequeños empresarios.
2. se recomienda promover entre los empresarios el acceso a tecnología apropiada. Ya que el escaso uso de tecnología por parte de los empresarios de la MYPE en los diferentes procesos de producción, comercialización, distribución y control de inventarios está limitando su crecimiento.
3. Se recomienda al Congreso de la República formular leyes para generar mecanismos que motiven al empresario MYPE a operar dentro de la formalidad y sancionar a los empresarios que no pagan impuestos y compiten de manera desleal, generando una distorsión en el mercado.
4. Se recomienda que los colegios profesionales de Economía, Administración y Contadores apoyen a difundir la formalización del micro y pequeño empresario.
5. Se recomienda al micro empresarios elaborar contratos laborales para evitar que los trabajadores tomen la decisión de abandonar la empresa. Para que así los empresarios tomen la decisión de invertir en la capacitación de sus trabajadores.

BIBLIOGRAFÍA

TREVIÑO AYALA, Eloisa M.

- 2013 *Factores endógenos en pymes mexicanas que influyen en el crecimiento de utilidades*. Tesis de doctorado en filosofía con especialización en administración. Mexico. Univesidad Autónoma de Nuevo León, facultad de contaduría pública y administración. Consulta: 10 de enero de 2017. <http://eprints.uanl.mx/3730/2/1080256826.pdf>

CARRERA SANCHEZ, María Margarita

- 2012 *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA*. Tesis de doctorado en filosofía con especialización en administración. Mexico. Univesidad Autónoma de Nuevo León, facultad de contaduría pública y administración. Consulta: 15 Diciembre del 2016. <http://eprints.uanl.mx/2636/1/1080227499.pdf>

FRANCO ANGEL, Mónica

- 2012 *Factores determinantes del dinamismo de las pymes en colombia. International doctoral programme in entrepreneurship and management*. España. Univesidad Autónoma de Barcelona. Consulta: 20 febrero del 2017. https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66146/1/pymes_colombia.pdf

AGUSTÍN HERNÁNDEZ, Felipe Nery

- (2011). *Factores administrativos que inciden en la supervivencia y desarrollo de pequeñas y medianas empresas industriales, departamento de zacapa, guatemala*. Tesis de doctorado en ciencias de la administración. Costa Rica. Univesidad Estatal a Distancia, Escuela de administración. Consulta: 10 de octubre del 2016

<http://docplayer.es/8327533-Factores-administrativos-que-inciden-en-la-supervivencia-y-desarrollo-de-pequenas-y-medianas-empresas-industriales-departamento-de-zacapa-guatemala.html>

ROSALES, Blas

- (2014). factores limitantes del crecimiento de las mypes formales del sector calzado del distrito el porvenir año 2014. Tesis de Licenciatura en

ciencias Empresariales. Trujillo: Univesidad Cesar Vallejos. Consulta: 11 Marzo del 2017.

https://prezi.com/aex_dcv6otcx/factores-limitantes-del-crecimiento-de-las-mypes-formales-de/

SANTANDER CJUNO, Cintya Kristel

(2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica- offset por medio de gestion competitiva*. Tesis de magister en derecho de la empresa con mención en gestión empresarial. Lima: Pontifica Universidad Catolica del Peru. Consulta: 15 de Enero del 2017. pucp: file:///c:/users/user/downloads/santander_cjuno_cintya_industria_grafica.pdf

Beatrice AVOLIO, Alfonso MESONES, Edwing ROCA

2013 *Mypes en el peru y el mundo*. Tumbes. Consulta: <https://es.scribd.com/doc/208391893/Mypes-en-El-Peru-y-Mundo>

HUAMAN Lisbeydi, OCAMPOS Lilian y GARCIA Yarixa

2014 *MIPES EN EL PERU Y EL MUNDO*. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/208391893/Mypes-en-El-Peru-y-Mundo>

BRUNET Ignasi, ALARCÓN Amado

2004 *Teorías sobre la figura del emprendedor*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/28080320_Teorias_sobre_la_figura_del_emprendedor

AMORÓS, José Ernesto

2011 *El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una Aproximación Desde el Contexto Latinoamericano*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/716/71617238002.pdf>

ARINAITWE, J. K.

(2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. *A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business*, 8(2), 167-178.

CARRASCO, S.

2005 *Metodología de la Investigación Científica*. Lima.: Editorial San Marcos.

HERNANDEZ FERNANDEZ, Batista

2014 *Metodología de la Investigación.* (S. Edición., Ed.) México D.F., McGraw Hill Interamericana Editores S.A.

ANSOFF, H. I.

1965 *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Policy for Growth and Expansion.* New York, NY: McGraw-Hill.

CLERI, Carlos.

2007 *El libro de las PYMES.* Buenos Aires, Argentina. Ediciones Granica, S.A.

Barba-SÁNCHEZ, V., JIMÉNEZ-SARZO, A., & MARTÍNEZ-RUIZ, M.

2007 Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación. Recuperado el 15 de junio de 2009, de http://www.esceap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/

COVIN, J., & SLEVIN, D.

1991 A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25. Recuperado el 23 de julio de 2009:

http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?FileName=/published/emeraldfulltextarticle/pdf/3020020205_ref.html

OKPARA, J. & WYNN, P.

2007 *SAM Advanced Management Journal*, 72(2), 24–34. Recuperado el 15 de mayo de 2009, de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>

CRESWELL, J.

2005 *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research* (2th ed.). Upper Saddle River: Pearson Education Inc.

GRINNELL, R. M., Jr.

1997 *Social Work Research and Evaluation: Quantitative and Qualitative Approaches* (5th ed.). Itasca, IL.: F. E. Peacock Publishers.

- GALBRAITH, J.K. (1980). *El nuevo Estado industrial*. Barcelona: Ariel.
- HARRIS, M., & GIBSON, S.
 2006 Determining the Common Problems of Early Growth of Small Businesses in Eastern North Carolina. *SAM Advanced Management Journal*, 71(2), 39-45.
- HERNÁNDEZ, R., FERNÁNDEZ, C., & BAPTISTA, P.
 2003 *Metodología de la investigación*. México D. F., México: McGraw-Hill.
- MESONES, J., & ROCA, E.
 2010 Estudio exploratorio del perfil del micro y pequeño empresario de Gamarra. Lima, Perú.
- MERTENS, D. M.
 2005 *Research and Evaluation in Education and Psychology: Integrating Diversity with Quantitative, Qualitative, and Mixed Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005).
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
 2007 Programa de estadísticas y estudios laborales (PEEL). Lima, Perú: Dirección de la Micro y Pequeña Empresa.
- KIRZNER, I.M.
 1973 *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- LEIBENSTEIN, H.
 1968 «Entrepreneurship and Development». *American Economic Review*, 58, Nueva York, 67-86.
- O'KEAN, J.
 1989 «Aportaciones a la teoría económica de la función empresarial». *Boletín de Estudios Económicos*, 136, Madrid, 189-205
- SCHUMPETER, J.A.
 1964 *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SAUSER, W. I., Jr.

2005 Starting Your Own Business? Prepare for Success. *SAM Management in Practice*, 3(1), 1-4. Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005).

VECIANA, J.M.

1985 «Características del empresario en España». *Papeles de Economía Española*, 39-40: 19-36.

ANEXOS

ANEXO I: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LA MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS EN SU DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL EN EL PERÚ ESTUDIO DE CASOS Micro empresas del Sector Manufactura en el Emporio Comercial De Gamarra DISTRITO DE LA VICTORIA PERIODO 2015-2016.

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES	DIMENSIÓN	POBLACIÓN Y MUESTRA	METODOLOGÍA
<ul style="list-style-type: none"> - Cuáles son los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico en el emporio Comercial de Gamarra. 	<ul style="list-style-type: none"> - Identificar los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico en el emporio Comercial de Gamarra. 	<p>Los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en el emporio Comercial de Gamarra son factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales.</p>	<p>X: Variable independiente Factores que limitan el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra.</p>	<ul style="list-style-type: none"> - ADMINISTRATIVOS 	<ul style="list-style-type: none"> - Recursos humanos - Temas financieros - Proceso administrativo - Capacitación 	<p>La población objeto de estudio está constituida por (73) gerentes empresarios que operan en el Emporio Comercial de Gamarra Distrito de La Victoria periodo 2016. 90.</p> <p>Muestra: N= 73</p>	<p>Tipo: Básica</p> <p>Nivel: Descriptivo</p> <p>Diseño: Correlacional</p> <p>Diagrama: X M r Y</p> <p>Dónde: M es la muestra de investigación</p> <p>X: es la primera variable Y: es la segunda variable r: es el grado de relación entre ambas variables</p> <p>Instrumentos de Recolección de datos -Ficha Bibliográfica -Guía de entrevista -Ficha de Encuesta</p>
<ul style="list-style-type: none"> - En qué medida los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de el micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - Cual es la relación que existe entre los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - ¿De qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales repercuten en el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. 	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar de qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - Determinar la relación que existe entre los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - Diseñar un modelo mixto, para plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - Existe una influencia positiva entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. - El diseño de una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual, influirá positivamente el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el emporio Comercial de Gamarra. 	<p>Variable Dependiente: Y: Desarrollo Económico Y Social</p>	<ul style="list-style-type: none"> - OPERATIVOS - ESTRATÉGICOS - EXTERNOS - PERSONALES - Gestión empresarial - Financiamiento - Rol gubernamental 	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Producción - Control de inventarios - Perspectivas - Investigación de mercado - Capital - Informalidad - Tecnología - Competencia de productos - Infraestructura - Educación - Experiencia - Aumento de la producción - Incremento de las ventas - Reducción tiempo producción. - Financiamiento Prestamos Garantías Intereses - Rol gubernamental Concientizar Capacitación Orientar 	<p>Muestra: N= 73</p>	<p>Dónde: M es la muestra de investigación</p> <p>X: es la primera variable Y: es la segunda variable r: es el grado de relación entre ambas variables</p> <p>Instrumentos de Recolección de datos -Ficha Bibliográfica -Guía de entrevista -Ficha de Encuesta</p>

ANEXO II: INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

CUESTIONARIO: PARA MEDIR FACTORES QUE LIMITAN A LAS MYPES EN SU DESARROLLO ECONÓMICO.

La siguiente es una lista de afirmaciones sobre las cuales los ejecutivos tienen diversas opiniones. No existen respuestas correctas o incorrectas.

Por favor marque (X), en la escala de la derecha lo que mejor corresponda a su experiencia personal.

1. Nunca
2. Muy Pocas veces
3. Algunas Veces
4. Casi siempre
5. Siempre.

N°	FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LAS MYPES	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
ADMINISTRATIVOS						
1	¿En su proceso de contratación incluye reclutamiento y selección?					
2	¿Con qué frecuencia evalúa los resultados financieros de su empresa?					
3	¿Con qué frecuencia revisa los procesos administrativos que lleva a cabo su empresa?					
4	¿Sus empleados acuden a cursos, talleres o alguna manera de capacitación?					
5	¿Asiste usted a cursos, talleres o alguna forma de capacitación empresarial?					
6	¿Con que frecuencia sus trabajadores reciben capacitación?					
OPERATIVOS						
7	¿Evalúa usted el precio calidad con respecto a sus competidores?					
8	¿Acostumbra ofrecer descuentos por volumen a sus clientes?					
9	¿Cuenta con Registros de los movimientos de entrada y salida?					
EXTRATÉGICOS						

10	Desarrolla un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para llevar a cabo su negocio.					
11	Gestionar su empresa.					
12	¿Cuenta con facilidades de préstamos bancarios?.					
EXTERNOS						
13	¿Considera que los trámites burocráticos e impuestos costosos detienen el desarrollo económico?					
14	¿Con qué frecuencia hace usted mejoras a la maquinaria					
15	¿Evalúa usted el precio calidad con respecto a sus competidores					
16	¿Realiza innovaciones a productos existentes?					
PERSONALES						
17	¿Considera necesario ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios?.					
18	¿Cuántos años de experiencia tiene en su negocio?.					
DESARROLLO ECONÓMICO						
GESTIÓN EMPRESARIAL						
19	¿Considera que su desarrollo económico se ve limitado?					
FINANCIAMIENTO						
20	¿Tiene créditos ante su situación actual?					
Rol Gubernamental						
21	Conoce los pasos para una correcta formalización.					

ANEXO III: MATRIZ DE RESULTADOS

Sujeto	FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LAS MYPES																		CRECIMIENTO ECONÓMICO		
1	1	1	3	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5
2	2	2	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4
3	2	2	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5
4	1	1	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4
5	1	5	2	2	3	3	2	1	4	5	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	1
6	1	4	1	5	3	5	2	2	2	4	4	2	1	2	4	4	2	1	4	5	4
7	1	5	2	2	4	4	2	1	2	5	2	2	4	2	4	2	1	4	5	1	2
8	1	4	1	5	3	5	2	2	4	4	4	2	1	2	4	4	2	1	4	5	4
9	1	5	2	2	3	3	2	1	2	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	1	2
10	1	4	1	5	4	5	2	2	2	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5	2
11	1	2	1	4	3	4	2	1	4	5	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
12	2	2	3	4	3	2	1	4	5	1	2	2	2	2	4	4	2	1	4	5	1
13	1	2	1	1	4	3	2	1	4	4	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
14	2	2	4	1	3	2	1	4	5	1	2	2	2	2	4	4	2	1	4	5	1
15	1	2	1	1	3	3	2	1	2	5	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
16	1	5	2	2	4	3	4	2	1	4	5	2	5	2	2	4	4	4	2	1	4
17	1	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	2	4	4	2	1	4	4	4	2	1
18	1	5	2	2	4	3	4	2	1	4	5	2	5	2	2	4	4	4	2	1	4
19	1	4	3	2	1	4	4	4	2	1	4	2	4	4	2	1	4	4	4	2	1
20	4	5	2	2	3	4	4	2	1	3	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4
21	4	2	1	1	3	3	2	1	2	3	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	1
22	2	2	3	1	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	1
23	4	2	1	4	3	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4
24	2	1	3	2	1	3	4	4	2	1	4	2	4	4	2	1	4	4	4	2	1
25	2	2	2	2	3	3	4	2	1	3	5	2	5	2	2	4	4	4	2	1	4
26	1	1	4	2	1	1	4	4	2	1	4	2	4	4	2	1	4	4	4	2	1

27	4	2	1	4	3	1	2	1	2	3	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4
28	2	1	3	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	2	2	1	4	4	4	2	1
29	2	2	2	2	3	1	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4
30	1	1	3	2	1	1	4	4	2	1	4	4	4	2	2	1	4	4	4	2	1
31	2	4	3	4	2	1	4	5	2	5	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	2
32	2	1	4	1	3	2	1	4	1	3	4	2	1	2	4	4	2	1	4	4	1
33	2	4	3	4	2	1	4	5	1	3	2	2	4	4	4	2	1	4	5	2	4
34	1	4	3	2	1	4	4	4	4	2	1	2	4	2	2	1	4	1	4	4	1
35	1	4	2	1	3	5	4	5	2	2	4	2	4	2	1	4	5	1	4	2	4
36	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	2	4	2	2	1	4	4	4	2	1
37	2	1	3	1	4	2	1	4	1	1	4	2	1	2	4	4	2	4	2	1	4
38	2	4	3	4	2	1	4	5	1	3	2	4	4	2	4	2	1	4	4	2	1
39	2	1	4	4	3	2	1	4	1	1	4	4	1	4	4	4	2	4	5	2	2
40	1	4	4	2	1	4	4	4	2	2	1	2	4	2	2	1	4	1	4	4	1
41	2	1	3	4	4	2	1	4	4	1	4	2	1	2	4	4	2	4	5	2	4
42	4	2	1	4	5	1	5	2	2	1	4	4	2	1	4	5	1	4	5	2	2
43	4	4	2	1	3	1	4	4	2	1	4	2	4	1	4	5	1	4	5	2	2
44	1	4	4	4	2	1	4	4	2	3	2	1	4	2	1	4	4	1	4	4	1
45	1	4	2	2	1	4	5	4	5	3	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	4
46	1	4	2	1	2	1	4	4	5	2	2	4	4	4	4	2	1	4	5	2	4
47	1	2	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	2	2	1	4	1	4	4	1
48	1	1	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	2	2	1	4	4	4	2	1
49	2	4	2	3	2	1	4	5	4	3	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	2
50	2	1	2	1	3	2	1	4	1	1	4	4	1	4	4	4	2	1	4	4	1
51	2	4	4	4	2	1	4	5	1	1	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	4
52	1	4	2	2	1	1	4	4	1	3	1	2	4	2	2	1	4	1	4	4	1
53	4	4	2	3	4	5	4	5	2	3	4	4	4	2	1	4	5	1	5	2	4
54	4	4	2	2	1	1	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1

55	2	1	4	1	3	2	1	4	1	1	4	4	1	2	4	4	2	4	2	1	4
56	2	4	2	4	2	1	4	5	4	1	2	2	4	2	4	2	1	4	4	2	1
57	2	1	2	1	4	2	1	4	2	1	4	4	1	2	4	4	2	4	5	2	2
58	1	4	2	2	1	4	4	4	1	2	1	2	4	2	2	1	4	1	4	4	1
59	2	1	4	3	1	2	1	4	4	1	4	2	1	2	4	4	2	4	5	2	4
60	4	2	1	1	5	1	5	2	4	4	4	4	2	1	4	5	1	4	5	2	2
61	1	4	2	3	3	1	4	4	2	1	4	2	4	1	4	5	1	4	5	2	2
62	1	4	2	4	2	1	4	4	4	1	2	1	4	2	1	4	4	1	4	4	1
63	4	4	2	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	4	2	1	4	5	2	4
64	1	4	2	1	2	1	4	4	5	3	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	4
65	1	2	1	4	2	1	4	4	4	3	2	1	4	2	2	1	4	1	4	4	1
66	1	1	1	2	1	1	4	4	2	1	4	4	4	2	2	1	4	4	4	2	1
57	4	4	2	3	2	1	4	5	2	3	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	2
68	4	1	2	1	4	2	1	4	2	1	4	2	1	2	4	4	2	1	4	4	1
69	3	4	4	1	2	1	4	5	4	1	2	2	4	2	4	2	1	4	5	2	4
70	1	4	2	2	1	3	4	4	1	3	1	4	4	2	2	1	4	1	4	4	1
71	1	4	2	3	1	5	4	5	2	3	4	2	4	4	1	4	5	1	4	2	4
72	1	4	1	2	1	1	4	4	4	2	1	4	4	2	2	1	4	4	4	2	1
73	4	1	1	1	4	2	1	4	2	1	4	2	1	2	4	4	2	4	2	1	4
Nunca	35	18	17	18	22	26	13	9	16	28	8	4	13	10	7	18	19	21	8	12	30
Muy pocas veces	23	17	28	26	16	15	12	10	32	11	24	40	13	49	23	15	16	8	10	35	12
Algunas veces	1	0	13	6	21	10	0	0	0	17	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Casi siempre	14	32	15	18	12	14	44	41	18	11	35	27	42	14	43	36	35	44	33	20	26
Siempre	0	6	0	5	2	8	4	13	7	6	6	2	5	0	0	4	3	0	22	6	5
TOTAL	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73	73

ANEXO IV: TABLA DEL MODELO DE ANSOFF

CLASES DE DECISIONES EN LA EMPRESA

	Estratégicas	Administrativas	Operativas
Problema	Para seleccionar la mezcla de producto-mercado que permita optimizar el ROI potencial de la compañía	Para estructurar los recursos de la firma y optimizar el desempeño	Para optimizar la realización del ROI potencial
Naturaleza del Problema	Asignación del total de los recursos Entre oportunidades producto-Mercado	Organización, adquisición y desarrollo de los recursos	Presupuestar los recursos entre las principales áreas funcionales programando aplicaciones de recursos y conversión de monitoreo y control
Decisiones Claves	Objetivos y metas: Estrategia de diversificación Estrategia de expansión Estrategia financiera Método de crecimiento Tiempo de crecimiento	Organización: estructura de la información: autoridad y flujos de responsabilidad Estructura de conversión de recursos: flujos de trabajo, sistemas de distribución, ubicaciones de las instalaciones Adquisición y desarrollo de recursos: financieros, instalaciones y equipos, personal, materia prima	Objetivos operativos y metas: costeo y niveles de salida Niveles operativos: cronograma de producción, nivel de inventarios, almacenamiento Políticas y estrategias de marketing Políticas y estrategias de investigación y desarrollo Control

<p>Características Claves</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Centralización de decisiones • Ignorancia parcial • Decisiones no repetitivas • Decisiones no autorregenerativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflictos entre estrategia y operaciones • Conflicto entre objetivos individuales e institucionales • Fuerte unión entre variables económicas y sociales • Decisiones disparadas por estrategia y problemas operativos 	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones descentralizadas • Riesgo e incertidumbre • Decisiones repetitivas • Alto volumen de decisiones • Forzada sub optimización por complejidad - Decisiones autorregenerativas
-----------------------------------	---	--	--

ANEXO V: CATEGORIAS DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

