



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y
EDUCACIÓN**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CIENCIAS
CONTABLES Y FINANCIERAS**

TESIS

**“IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA
COMPETITIVIDAD DE LA MYPES DEL RUBRO TEXTIL EN
EL DISTRITO DE CALLERIA 2017”**

AUTORA:

Bach. VERONICA LINARES CHUQUIPIONDO

Para optar por el título profesional de:

CONTADOR PÚBLICO

PUCALLPA - PERÚ

2017

DEDICATORIA

A Dios por estar presente en mi vida. A mi madre quien con sus consejos y apoyo incondicional ha logrado transmitirme su fortaleza espiritual y a una persona muy especial, Miguel Saldaña Villalobos, quien con su amistad, cariño y apoyo incondicional logró darme las fuerzas necesarias para que no me dé por vencida y poder culminar esta investigación.

Verónica.

AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi gratitud a mi asesor de tesis, Dr. RODRIGUEZ RODRIGUEZ, Ramiro, por su apoyo, confianza, disposición y dedicación durante las diferentes fases de elaboración del trabajo que aquí se presenta. Así también agradecer a la Mg. CHERYL RUIZ BARTRA por la ayuda brindada para culminar de manera exitosa mi carrera profesional.

La autora.

RESUMEN

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue conocer la importancia gestión empresarial en la competitividad de las Mypes del sector textil en el distrito de Callería, teniendo en cuenta que el punto crítico de este tipo de empresas es que no realizan una adecuada gestión empresarial, ya que sus actividades las realizan muchas veces de manera empírica. El diseño de la investigación fue de tipo descriptivo, cuyo diseño metodológico es la observación y la muestra, considerado como una investigación descriptiva, debido a los alcances prácticos, sustentados por normas e instrumentos técnicos de recopilación de información, donde se ha considerado los aportes e investigaciones de diferentes personalidades que han facilitado la asimilación del tema investigado. La población estuvo conformada por 45 empresas del sector textil del distrito de Callería, con un tamaño de muestra que asciende a 28 personas entre hombres y mujeres empresarios. Los resultados del trabajo de campo mostraron que gran parte de estas empresas tienen conocimiento acerca de la gestión empresarial y competitividad, lo que hace que su gestión sea eficiente y les permita ser competitivos, afrontar las situaciones que podrían presentarse en cuanto a exportaciones y uso de financiamiento; cuentan con conocimiento acerca de la asociatividad empresarial, aspectos que se deben tomar en cuenta a fin de contar con una buena gestión que beneficie a la empresa en todos sus campos de acción. Palabras clave: Gestión, Competitividad.

La autora.

ABSTRACT

The general objective of this research work was to know how the importance of business management in the competitiveness of the Mypes of the textile sector in the Callería district, taking into account that the critical point of this type of companies is that they do not carry out an adequate business management , since their activities are carried out many times empirically. The research design was of a descriptive type, whose methodological design is the observation and the sample, considered as a descriptive investigation, due to the practical scope, supported by norms and technical instruments of information gathering, where the contributions have been considered. investigations of different personalities that have facilitated the assimilation of the subject investigated. The population was conformed by 45 companies of the textile sector of the district of Callería, with a size of sample that ascends to 28 people between men and women industrialists. The results of the field work showed that a large part of these companies have knowledge about business management and competitiveness, which makes their management efficient and allows them to be competitive, facing situations that could arise in terms of exports and use of financing; They have knowledge about business associativity, aspects that must be taken into account in order to have good management that benefits the company in all its fields of action. Keywords: management, competitiveness.

The author.

CARATULA	
DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	
ABSTRACT	
ÍNDICE	
INTRODUCCION	

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO METODOLOGICO

1.1	Descripción de la Realidad Problemática.....	09
1.2	Delimitación de la Investigación.....	10
1.3	Problemas de Investigación.....	12
1.3.1	Problema Principal.....	12
1.3.2	Problemas Secundarios.....	13
1.4	Objetivos de la Investigación.....	13
1.4.1	Objetivo General.....	13
1.4.2	Objetivos Específicos.....	14
1.5	Hipótesis de la Investigación.....	14
1.5.1	Hipótesis General.....	14
1.5.2	Hipótesis Secundario.....	15
1.5.3	Identificación y Clasificación de Variables e Indicadores.....	16
1.6	Diseño de la Investigación.....	17
1.6.1	Tipo de Investigación.....	17
1.6.2	Nivel de Investigación.....	17
1.6.3	Método.....	17
1.7	Población y Muestra de la Investigación.....	18
1.7.1	Población.....	18
1.7.2	Muestra.....	18
1.8	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	19
1.8.1	Técnicas.....	19
1.8.2	Instrumentos.....	19
1.9	Justificación e importancia de la Investigación.....	19
1.9.1	Justificación.....	19
1.9.2	Importancia.....	19

CAPITULO II
MARCO TEORICO

2.1	Antecedentes de la Investigación.....	21
	2.1.1. Antecedentes Internacionales.....	21
	2.1.2. Antecedentes Nacionales.....	22
	2.1.3. Antecedentes Regionales.....	23
2.2	Bases Teóricas.....	26
	2.2.1. Competitividad.....	37
2.3	Definición de Términos Básicos.....	52

CAPITULO III
PRESENTACIÓN, ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

3.1.	PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.....	57
3.2.	CONCLUSIONES.....	92
3.3.	RECOMENDACIONES.....	93

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.

ANEXOS

INTRODUCCIÓN

La gestión implica un sinfín de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo. De allí que la presente investigación resalta la gestión como factor determinante para que la empresa sea competitiva y tenga un posicionamiento destacado en el mercado. Para llevar a cabo el proceso de la investigación de forma eficiente y eficaz, se distribuyó en tres capítulos. El primer capítulo, consideró el planteamiento metodológico, descripción de la realidad problemática, la cual permitió conocer la situación real de las MYPES del sector textil; asimismo, se plantearon los problemas de la investigación, los objetivos, el diseño de investigación, tipo de investigación, nivel de investigación, método. Población y muestra. Técnica e instrumento de recolección de datos, técnicas e instrumentos asimismo la justificación e importancia de la investigación. El segundo capítulo, se desarrolló el marco teórico en el cual se consideró los antecedentes de la investigación, base teórica, y definiciones de términos básicos. El tercer capítulo, contempla la presentación, análisis de interpretación de resultados.

Se recogió las conclusiones a las que se llegó acompañado de las recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación. Y por último, como anexos, se adjuntan la matriz de consistencia y la encuesta.

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO METODOLOGICO

1.1. Descripción de la Realidad Problemática.

Las MYPES, en el rubro textil juegan un papel importante en el crecimiento económico y en las fuentes de empleo productivo, que benefician a la economía local, regional, nacional e internacional, la eficiencia de las empresas del rubro textil y la sociedad en general, han demostrado ampliamente en estudios de investigación que son negocios altamente productivos conocidos por todo el mundo. Con esta óptica, los gobiernos se han constituido en las principales instancias promotoras de programas y esfuerzos público-privados para apoyar el crecimiento de la pequeña empresa a través de diversas estrategias como servicios de desarrollo empresarial, capacitación, microcréditos y asociaciones en torno a parques industriales, entre otros. No obstante, se encontró un desbalance en cuanto a identificar, por un lado, en qué punto del “continuum” de crecimiento y bajo qué condiciones tienen éxito en el mercado las MYPES y, por otro, qué tipos de esfuerzo endógeno son necesarios para sostener el éxito empresarial en un contexto de negocios cada vez más turbulento. Reconociendo las restricciones de recursos para el apoyo a las MYPES en las economías en desarrollo, en años recientes ha surgido un interés creciente por entender qué factores son críticos para fomentar su competitividad. Es así que la gestión empresarial juega un rol muy importante, pues de su eficiencia,

producto de la dirección, habilidades y estrategias que utilice, dependerá la obtención de buenos resultados. De allí que uno de los aspectos fundamentales en las empresas es la gestión empresarial porque busca, a través de las personas, mejorar la productividad y la competitividad de las empresas o negocios. Además, contar con las herramientas de gestión adecuadas será uno de los factores clave para alcanzar los objetivos de éxito. En resumen, los problemas que se han podido observar es que los micros y pequeños empresarios del sector textil en el Distrito de Calleria, afrontan una serie de dificultades relacionada con la falta de experiencia en competencia para alcanzar los objetivos de éxito. En resumen, los problemas que se han podido observar es que los micros y pequeños empresarios del sector textil en el Distrito de Calleria, afrontan una serie de dificultades relacionada con la falta de experiencia en competencia técnica y competencia gerencial. Así también, la existencia de la informalidad de las empresas, ya que no están acogidas a la ley, lo que significa que se desempeñan al margen de ella; o no están contempladas en la práctica, es decir que, si bien estas personas operan dentro del ámbito de la ley, ésta no se aplica o no se cumple; o por la falta de conocimiento en los incentivos al régimen de las MYPES, en el acceso a las fuentes de financiamiento que ofrecen las entidades financieras. Si bien es cierto las MYPES son parte de la fortaleza productiva del país, se han podido observar una serie de errores, originado muchas veces por una mala gestión en el negocio. Otro punto importante que afecta el desarrollo de las MYPES, es que no se analizan los riesgos internos ni mucho menos los riesgos externos o de mercado por la falta de una planeación, organización, dirección, coordinación y control de los recursos de la empresa, y que en más de una oportunidad le hacen caso omiso, trayendo consigo una serie de dificultades que no permite que la empresa siga en marcha correctamente.

1.2. Delimitación de la Investigación.

Delimitación espacial.

El informe estuvo comprendido en las MYPES del Rubro Textil en el Distrito de Callería – Coronel Portillo -Ucayali.

Delimitación social.

La investigación involucro a los empresarios del rubro textil en el Distrito de Callería-Coronel Portillo -Ucayali 2017.

Delimitación temporal.

La investigación se ejecuta de la siguiente forma:

- **Fase N° 01:** Comprende la elaboración y aprobación del proyecto de tesis. Iniciado el 01/07/2017 y concluido el 20/11/2017.

- **FaseN°02:** Comprende el desarrollo de la tesis de pre-grado hasta su aprobación emitida por el jurado. Iniciado el 01/10/2017 y concluido el 12/12/2017.

Delimitación conceptual.

El informe cuenta con conceptos relacionados con el título: “Importancia de la Gestión Empresarial en la Competitividad en las MYPES del Rubro Textil en el Distrito de Callería-Ucayali 2017”.

Gestión Empresarial, desde la perspectiva del modelo que se viene implementando en el Perú y en el mundo, como por su impacto en la tradicional y división entre el Derecho público y el privado. Partiendo del Régimen Económico, respaldado por la Constitución del Estado, se ha venido consolidando esta visión de un Estado Promotor y creador de condiciones para el libre desarrollo de la iniciativa privada con el objetivo de transferir a las MYPES, privada y la sociedad civil organizada, un rol protagónico en la provisión de bienes, infraestructura y servicios públicos de calidad, para la satisfacción de las necesidades de la población y el desarrollo nacional sostenible. La gestión empresarial maneja una variedad de temas multidisciplinarios, existentes en los proyectos de inversión de grandes dimensiones como la planificación, dirección, organización y evaluación. Las que se requieren en las obras de infraestructura pública y servicios públicos, su incidencia en el desarrollo y descentralización del país y el hecho que la asesoría puede ser abordada, indistintamente, desde el Estado como desde la perspectiva de las

MYPES privadas, nacionales y extranjeras interesadas en invertir cuando una empresa demuestra una buena gestión empresarial.

Competitividad, entendemos por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico. El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud auto protectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo. La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de las MYPES y empresario. La ventaja comparativa de las MYPES, estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dichas MYPES, los mismos de los que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos. El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las MYPES, en las de reciente creación o en las maduras y en general en cualquier clase de organización. Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en la idea "excelencia", o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización. En la actualidad el tema de la competitividad ha tomado mucho auge ya que por medio de sus evaluaciones en las MYPES, es posible conocer su estado con respecto a las demás, sus fortalezas y debilidades y así poder tomar decisiones estratégicas que proporcionen ventajas competitivas.

1.3. Problemas de Investigación.

1.3.1. Problema General.

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?.

1.3.2. Problemas Específicos

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de planificación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de Dirección en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de organización en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de evaluación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de formulación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál será la importancia de la gestión empresarial de exportaciones en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de asociatividad en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

¿Cuál es la importancia de la gestión empresarial de acceso al financiamiento en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General

Establecer la importancia de la gestión empresarial en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

1.4.2. Objetivos Específicos.

- a) Describir la importancia de la gestión empresarial de planificación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- b) Describir la importancia de la gestión empresarial de Dirección en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- c) Describir la importancia de la gestión empresarial de organización en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- d) Describir la importancia de la gestión empresarial de evaluación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- e) Describir la importancia de la gestión empresarial de formulación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- f) Describir la importancia de la gestión empresarial de exportaciones en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- g) Describir la importancia de la gestión empresarial de asociatividad en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.
- h) Describir la importancia de la gestión empresarial de acceso al financiamiento en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

1.5. Hipótesis de la Investigación

1.5.1 Hipótesis General

La importancia de la gestión empresarial es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

1.5.2 Hipótesis Específicos

La importancia de la gestión empresarial de planificación es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017

La importancia de la gestión empresarial de Dirección es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

La importancia de la gestión empresarial de organización es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

La importancia de la gestión empresarial de evaluación es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

Describir la importancia de la gestión empresarial de formulación en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

La gestión empresarial de exportaciones es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

La importancia de la gestión empresarial de asociatividad es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

La importancia de la gestión empresarial de acceso al financiamiento es importante en la competitividad de las MYPES, del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017.

1.5.3 Identificación y Clasificación de Variables e Indicadores

Variables	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Variable Independiente Gestión Empresarial	Planificación	1.-Actividad empresarial. 2.-Necesidades de la empresa. 3.-Toma de decisiones 4.-Las actividades son rutinarias	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
	Dirección	5.-Organigrama. 6.-Documentos de gestión. 7.-Reglamento de organización y funciones. 8.-Manual de procedimientos	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
	Organización	9.-Desarrollo de actividades. 10.-Incremento y mejora de la producción. 11.-División del trabajo 12.-Alcanzar ventajas	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
	Evaluación	13.-Sistemas de control y evaluación. 14.-Reglamento interno 15.-Sistema de evaluación 16.-Mecanismos de la gestión empresarial	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
Variable Independiente Competitividad	Formulación	17.-Formulación para el buen servicio empresarial 18.-La formalización 19.-RUC y Clave sol 20.-Estabilidad laboral de los trabajadores	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
	Exportaciones	21.-Elaboración de catálogos y folletos 22.-Estrategias de desarrollo de mercado 23.-Ingresos a mercados extranjeros.	

		24.-Modalidad de exportación extranjera.	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3	
		Asociatividad	25.-Modelo de asociatividad 26.-Éxito de la empresa. 28.-Beneficios	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3
		Acceso al financiamiento	29.-Institución financiera 30.-Crédito empresarial 31.-Empresas financieras 32.-Financiamiento rentable.	Nunca 1 A veces 2 Siempre 3

Robert. J. Marzano y Debra J. Pickeringe 1998

1.6. Diseño de la Investigación.

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

M-----O
(Muestra) (Observación)

Donde:

M = Muestra conformada por los empresarios textiles que fueron encuestados

O = Observación de las variables Gestión empresarial y competitividad

1.6.1. Tipo de Investigación.

El tipo de investigación es Básica, Descriptiva simple porque la recolección de datos y la presentación de los resultados, se realizaron con procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

1.6.2. Nivel de Investigación.

Fue descriptivo simple con dos variables de estudio se describió las principales características de las variables en estudio, Gestión empresarial y Competitividad.

1.6.3. Método.

GÓMEZ, J. (2006) Método cuantitativo, es aquel que registra datos observables que representan verdaderamente los conceptos o las variables que el investigador tiene en mente, en términos cuantitativos, no hay medición perfecta, el resultado se acerca todo lo posible a la representación del concepto que el investigador tiene en mente. Se aplicó el método cuantitativo, porque utilizamos los números para examinar datos de la información, ya que aporta a la conexión fundamental entre la observación y la experiencia matemática es decir mostramos los números y gráficos con ejemplos estadísticos, porcentajes, etc.

-Base de datos-Distribución de frecuencias-Tabla comparativa por dimensiones e indicadores de la variable

1.7 Población y Muestra de la Investigación.

1.7.1 Población.

La población de estudio estuvo constituido por 45 empresarios textiles del Distrito de Callería Ucayali 2017.

1.7.2 Muestra

La muestra estuvo constituido por 28 empresarios textiles del Distrito de Callería Ucayali 2017, de la siguiente manera:

Muestra de estudio

Micro empresario	Nº	Sexo	
		Femenino	Masculino
Distrito de Callería	28	10	18
Total	28		

Fuente: Registrados en el Distrito de Callería 2017

Para la obtención de la muestra, aplicaremos la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z_{\frac{\alpha}{2}}^2 \times P \times Q \times N}{\epsilon^2 \times (N - 1) + Z_{\frac{\alpha}{2}}^2 \times P \times Q}$$

N = Población (45)

n = Tamaño de la muestra necesaria.

P = Probabilidad de que evento ocurra (95%).

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra (5%).

$Z_{\frac{\alpha}{2}} = 1.96$

$\alpha = 0,05$. Por lo tanto

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.95 \times 0.05 \times 45}{0.05^2 (45 - 1) + 1.96^2 \times 0.95 \times 0.05}$$

n=28,08.

Obteniéndose una muestra de 28.

1.8 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.

1.8.1 Técnicas.

La técnica que se utilizó en el presente proyecto fue la encuesta. Esta técnica se empleó para determinar el instrumento que permitió la encuesta y la observación directa de la muestra, en función de comportamientos esperados.

1.8.2 Instrumentos.

El instrumento que se utilizó en el presente proyecto fue:

Instrumento físico cuestionario con 16 Items para recoger información del comportamiento de los empresarios textiles en cuanto a la gestión empresarial y competitividad.

El instrumento de recolección de datos fue validado mediante el juicio de expertos.

1.9 Justificación e importancia de la Investigación.

1.9.1. Justificación.

El presente trabajo de investigación se justificara porque el conocimiento de los empresarios se utilizara en el manejo de la gestión empresarial, y se obtendrá un plus que permitirá ampliar su capacidad de competitividad, con la finalidad que las MYPES del rubro textil llegaran a aprovechar los beneficios en los diferentes aspectos; se podrá identificar las dificultades por la cual están pasando las MYPES. Asimismo, permitirá identificar los distintos problemas planteados, cuyos resultados serán útiles para los empresarios ya que les ayudara a tener un desarrollo competitivo mostrando su capacidad de gestión empresarial.

1.9.2. Importancia.

Fue importante saber que ninguna MYPES del rubro textil puede subsistir si no posee algún tipo de beneficio, por lo que exige cierto nivel de competencia, puesto que la gestión se movió en un ambiente en el cual los recursos escasean y por eso la persona encargada de la gestión aplico diferentes maneras para persuadir a las fuentes de capital (financiadores).

También fue importante resaltar que las MYPES del sector privado, obtiene muchos más beneficios que las MYPES del sector público. Debido a que las primeras cuentan con más recursos que las del estado y por lo tanto con más tecnología, que es el recurso principal de las MYPES.

Se realizaron tareas con expectativas, fáciles de definir en el taller o en las oficinas, el personal supo exactamente lo que hizo como misión, la labor del Director Gerente fue supervisar la marcha de los trabajos en curso en un proceso reiterativo. El resultado se midió

según la producción y funciono bajo una fuerte disciplina y control riguroso, hubo que satisfacer las expectativas de los propietarios de ganar más dinero y eso fue la mayor motivación.

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1 Antecedentes de la Investigación.

2.1.1. Antecedentes Internacionales.

AnteAguabarrena, C. (2004). Tesis: Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas. Tesis presentada para obtener el grado académico de Maestro en la Universidad Católica de Chile. El autor realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno.

Hernández, M. (2005). Tesis: Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas. Tesis presentada para obtener el grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Autónoma de México. La autora describe un conjunto de decisiones de financiamiento, que permiten realizar las inversiones que necesitan las empresas para desarrollarse en el marco de un mercado competitivo.

Gómez, V.(2013).Tesis: Gestión empresarial y el financiamiento. Tesis presentada para obtener el grado académico de Maestro en la Universidad de Colombia. Sus principales aportes son:

(A) En los últimos treinta años, las reformas de la administración pública han ocupado un lugar privilegiado en la agenda de los políticos, los programas de gobierno, las actividades de los funcionarios, las expectativas de los ciudadanos y se han constituido en un mercado para los consultores (Broadbent y Guthrie, 2008; Lapsley, 2009; Humphrey y Miller, 2012). El New Public Management, lejos de haberse agotado luego de años de uso por parte de los reformadores, ha evolucionado, se ha fusionado con otras corrientes y, apoyado en diversos avances teóricos y tecnológicos, continúa impulsando las reformas. (B) En esta tesis contribuimos a la comprensión de las reformas de la gestión financiera pública en el contexto Latinoamericano. Particularmente, la investigación se ha centrado en caracterizar la reforma de la contabilidad gubernamental en Colombia y en valorar sus efectos en la transparencia y la divulgación de información financiera y presupuestaria en Internet. Metodológicamente la investigación siguió un enfoque holístico, interrelacionando una perspectiva cualitativa y un enfoque empírico. Esta integración nos permitió ampliar la capacidad comprensiva de los resultados explicativos, teniendo presente el contexto de los casos abordados.

2.1.2. Antecedentes Nacionales.

Ángeles, F. (2005). Tesis: El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES. Presentada para obtener el grado académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. La autora analiza, sintetiza e interpreta como el análisis de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad contribuye a la toma de decisiones financieras efectivas y por tanto conlleva la optimización y competitividad de las MYPES.

Begazo, J. (1996). Tesis: La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad; presentada para obtener el grado académico de Maestro en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.

Casafranca, M. y Pahuachón, M. (2012), Tesis: Factores que limiten la competitividad de la producción de quinua orgánica en grano en las asociaciones de productores de los distritos de Cabana e llave en el departamento de Puno.

Presentada para obtener el título profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales en la Universidad de San Martín de Porres. En este trabajo las autoras analizan los factores que afectan la competitividad en el determinante “estrategia, estructura y rivalidad de las empresas del diamante de la competitividad de Michael Porter del proceso productivo de quinua orgánica en granos.

2.1.3. Antecedentes Regionales.

Fuero(2010), investigó a las micro y pequeñas empresas del sector servicios – rubro ebanistería, en Callería-Pucallpa y concluye que el 60% de los microempresarios encuestados, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 60% son del sexo femenino; el 50% tiene grado de instrucción secundaria completa; el 50% tienen un año en el rubro empresarial, el 30% manifestó que no posee ningún trabajador eventual dentro de su negocio y el 80%de las Mypes se formaron para obtener ganancias. Respecto al financiamiento: El 50% de microempresarios encuestados obtuvieron financiamiento de terceros; el 80% obtuvieron el financiamiento de entidades bancarias.

Concluye, Fuero, en los años 2009 y 2010, el 40% invirtieron los créditos en capital de trabajo. Respecto a la capacitación: El 100% de

los encuestados manifestaron que recibieron una capacitación en los dos últimos; el 60% manifestaron que su personal no ha recibido capacitación; el 100% de los representantes legales encuestados declararon que sí consideran que la capacitación es una inversión y el 80% declaró que sí considera que la capacitación es relevante para sus empresas Respecto a la rentabilidad: El 40% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestaron que la rentabilidad de sus empresas sí mejoró en los dos últimos años.

Araujo (2011), investigó a las micros empresas de sector comercio, rubro abarrotes en Pucallpa, y concluye, respecto a los empresarios y las Mypes: El 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre 26 a 60 años; el 80% son del sexo masculino y el 35% tiene grado de instrucción secundaria completa. El 80% tiene más de tres años en el rubro empresarial y el 35% posee más de tres trabajadores permanentes. Finalmente, el 95% manifestaron que la formación de las Mypes fue por obtención de ganancias. Respecto al financiamiento: El 78% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias. El 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010 lo invirtieron en capital de trabajo. Agrega Araujo, respecto a la capacitación: El 40% manifestó que recibió dos capacitaciones en los dos últimos años. El 60% declararon que la capacitación que tuvieron fue en manejo empresarial. El 100% de los representantes encuestados manifestó que su personal no ha recibido capacitación. El 90% declaro que si considera que la capacitación es una inversión. Y el 90% declaro que si considera que la capacitación fue relevante para sus empresas. Respecto a la rentabilidad: El 100% de los representantes legales encuestados manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas y el 70% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años.

Soria (2011), investigó a las microempresas del rubro agua de mesa, en el distrito de Calleria-Pucallpa y concluye: Respecto a los empresarios: el 100% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 83% son de sexo masculino y el 17% son de sexo femenino; el 67% tiene grado de instrucción superior universitaria completa y el 33% tiene superior no universitario completa. Respecto a las características de las Mypes: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 50% tiene más de tres años en el rubro empresarial, el 33% tienen tres años y el 17% tiene sólo dos años; además, el 33% posee más de tres trabajadores permanentes y el 17% tiene tres trabajadores permanentes. Agrega Soria, que el 50% manifestó tener dos trabajadores eventuales y el 33% no posee tres trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: Del 100% de encuestados, el 50% manifestaron que el financiamiento que obtuvieron fue mediante entidades bancarias y el 50% mediante entidades no bancarias. Del 100% de los representantes legales encuestados que recibieron créditos en los años 2009 y 2010, el 50% invirtieron sus créditos en capital de trabajo, el 25% lo invirtió en mejoramiento y ampliación de local y el 25% invirtieron en activos fijos. Respecto a la capacitación: El 100% de los representantes legales encuestados si recibieron capacitación al otorgamiento del crédito. Así mismo, del 100% de los representantes encuestados, el 67% manifestó que su personal si ha recibido capacitación, el 17% no precisa si tuvieron capacitación y 17% manifestó que el personal no recibió capacitación.

Concluye Soria, respecto a la rentabilidad: Del 100% de los representantes legales encuestados, el 67% manifestó que el financiamiento si mejoro la rentabilidad de la empresa y el 33% manifestó que el financiamiento no mejoro la rentabilidad de la empresa.

RENGIFO CARDENAS, Katy (2012) Problemática de la pequeña empresa de queso en la Región de Ucayali. Analizar la problemática

de la situación actual de la pequeña y micro empresa de la ciudad de Pucallpa. Un gran número de PYMES son administradas por sus propietarios, quienes lo hacen de una forma empírica y un menor número tienen una persona capacitada para desarrollar de manera adecuada el proceso administrativo en el negocio. La gestión de la calidad total en las PYMES en Ucayali. Demuestra que los pequeños y micro empresarios Ucayalinos poseen una cultura de calidad son competitivos. Las PYMES al aplicar la gestión de la calidad total mejorarán y consecuentemente lograrán mayor éxito empresarial. La gestión financiera como factor de desarrollo en las PYMES de Ucayali. Determina el rol que desempeña la gestión financiera en el desarrollo de los micros y pequeñas empresas del sector comercio en la ciudad de Pucallpa. La gestión financiera, en la mayoría de PYMES del sector comercio no se realiza o si se realiza, se lo hace de una manera poco técnica y analítica debido a los limitados conocimientos financieros con los que cuentan estos micro y pequeños empresarios.

2.2 Bases Teóricas.

Gestión Empresarial.

a) Definición

Es el conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de estructurar y manejar un organismo social; es la técnica de la coordinación que busca resultados de máxima eficiencia en la coordinación de las cosas y personas que integran una empresa. De esta forma, la gestión supone un conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto, concretar un proyecto o administrar una empresa u organización.

Para el **Instituto de Investigación El Pacífico (2004)**, la gestión empresarial es administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos, proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la

recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, entre otros. Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, dirección y control.

Según **Cassini (2008)**, El concepto de gestión, por su parte, proviene del latín *gesio* y hace referencia a la acción y al efecto de gestionar o de administrar. Se trata, por lo tanto, de la concreción de diligencias conducentes al logro de un negocio o de un deseo cualquiera. La noción implica además acciones para gobernar, dirigir, ordenar, disponer u organizar.

Según **Gitman (1986)**, la gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos. Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. La intención es guiar el trabajo de una organización durante un tiempo razonable. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el Directorio o por la estructura del gobierno institucional, está uniéndose a toda la organización.

Para **Koontz & O'Donnell (2004)**, el enfoque tradicional de la gestión empresarial, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de éste enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y potenciar una empresa. Se crea un marco de referencia que permite a los gestores diseñar las tareas, como dividir las en otras tareas y la coordinación entre las mismas.

Para **Van Horne (1995)**, la gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la

lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas.

Capacidades y habilidades de la función gerencial.

La función gerencial implica tener capacidad para conducir personas, un don especial para ser reconocidos y seguidos por los subalternos, indudablemente para esto se requiere capacidad técnica profesional espontánea y otros aspectos directivos a como se señalan a continuación:

- Capacidad para tomar decisiones.
- Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia.
- Habilidad para supervisar, controlar y liderar.
- Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro.
- Habilidad para despertar entusiasmo.
- Habilidad para desarrollar nuevas ideas.
- Disposición para asumir responsabilidades y correr riesgos inherentes.
- Capacidad de trabajo.
- Habilidad detectar oportunidades y generar nuevos negocios.
- Capacidad de comprender a los demás y manejar conflictos.
- Imparcialidad y firmeza.
- Capacidad de adaptarse al cambio.
- Deseo de superación.

- Capacidad técnica de marketing para promocionar los productos de la empresa.
- Capacidad para el análisis y solución de problemas.
- Paciencia para escuchar.
- Capacidad para relacionarse.

Factores de competitividad que afectan la gestión

Puntos críticos y determinantes de la competitividad a diferentes niveles:

Nivel Micro:

- Capacidad de gestión.
- Estrategias empresariales.
- Gestión de innovación.
- Prácticas en el ciclo de producción.
- Capacidad de integración en redes de cooperación tecnológica.
- Logística empresarial.
- Interacción entre proveedores, productores y compradores.

Nivel Macro:

- Política de infraestructura fiscal.
- Política educacional.
- Política tecnológica.
- Política de infraestructura industrial.
- Política ambiental.
- Política regional.

Clasificación de la gestión empresarial según sus diferentes técnicas

Gestión empresarial es un término que abarca un conjunto de técnicas que se aplican a la administración de una empresa y dependiendo del tamaño de la empresa, dependerá la dificultad de la gestión del empresario o productor.

El objetivo fundamental de la gestión del empresario es mejorar la productividad, sostenibilidad y competitividad, asegurando la viabilidad de la empresa en el largo plazo.

Técnicas de gestión empresarial.

Análisis Estratégico: Diagnosticar el escenario identificar los escenarios político, económico y social internacionales y nacionales más probables, analizar los agentes empresariales exógenos a la empresa.

Gestión Organizacional o Proceso Administrativo: Planificar la anticipación del quehacer futuro de la empresa y la fijación de la estrategia y las metas u objetivos a cumplir por la empresa; organizar, determinar las funciones y estructura necesarias para lograr el objetivo estableciendo la autoridad y asignado responsabilidad a las personas que tendrán a su cargo estas funciones.

Gestión de la Tecnología de Información: Aplicar los sistemas de información y comunicación intra y extra empresa a todas las áreas de la empresa, para tomar decisiones adecuadas en conjunto con el uso de internet.

Gestión Financiera: Obtener dinero y crédito al menos costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr máximos rendimientos, llevando un adecuado registro contable.

Gestión de Recursos Humanos: Buscar utilizar la fuerza de trabajo en la forma más eficiente posible preocupándose del proceso de obtención, mantención y desarrollo del personal.

Gestión de Operaciones y Logística de abastecimiento y distribución:

Suministrar los bienes y servicios que irán a satisfacer necesidades de los consumidores, transformando un conjunto de materias primas, mano de obra, energía, insumos, información, entre otros. En productos finales debidamente distribuidos.

Gestión Ambiental: Contribuir a crear conciencia sobre la necesidad de aplicar en la empresa política de defensa del medio ambiente.

Pautas básicas fundamentales para una gestión adecuada:

Para lograr obtener éxito en la empresa y poder mantenerlo existen muchas fórmulas, sin embargo, existen ciertas pautas fundamentales que los empresarios, operadores de servicio o administradores deben de tomar en cuenta para gestionar adecuadamente su negocio sobre todo si nos referimos a los pequeños microempresarios, como se describe a continuación:

- Querer y cuidar a los clientes compradores.
- Encuentre a los compradores que usted quiera.
- Descubra qué quieren sus clientes compradores.
- Oriente a su cliente comprador a obtener lo que quiera.
- Entregue siempre un valor entregado.

El éxito de una gestión empresarial dependerá de muchos factores, por ejemplo, la localización, competencia, entre otros. Sin embargo el empresario puede crear su propio modelo según gestión adaptándose a sus habilidades empresariales y recursos disponibles actuales y futuros.

Por otro lado cuando el buen empresario o administrador está creando su propio modelo de gestión deberá siempre efectuar lo siguiente:

- Planear a corto, mediano y largo plazo.
- Usar herramientas cuantitativas en la toma de decisiones.
- Reducción y control de costos.
- Generación de valor agregado.
- Prever el cambio.
- Mantener una visión amplia del negocio.

Funciones básica de la gestión

Existen cuatro funciones básicas:

- Planeación
- Organización
- Dirección
- Control

Por tanto, la capacitación en cuestión empresarial agrícola deberá fortalecer en todo momento los conceptos referidos a las 4 funciones básicas:

Planeación

Esta función contempla definir las metas de la organización, establecer una estrategia global para el logro de estas metas y desarrollar una jerarquía detallada de planes para integrar y coordinar actividades, contempla las siguientes actividades:

- Asignación de recursos.
- Programación

Organización

Es la manera de diseñar la estructura de un negocio o empresa. Incluye la determinación de las tareas a realizar, quien las debe realizar, como se agrupan las tareas, quien reporta a quien y donde se toman las decisiones.

La estructura organizacional debe diseñarse de tal manera que quede claramente definido quien tiene que hacer determinada tareas y quien es responsable de los resultados.

Dirección, conducción y liderazgo

Toda empresa, negocio, organización o institución está formada por personas, es responsabilidad de los administradores dirigir y coordinar las actividades de estas personas. La dirección consiste en motivar a los subordinados y dirigir las actividades que realizan para alcanzar los objetivos de la empresa.

Control

Una vez fijadas las metas, formulado los planes, delineados los arreglos estructurales, entrenado y motivado el personal, existe la posibilidad de que algo salga mal. Para asegurar que las cosas vayan como deben, se debe monitorear el desempeño del negocio u organización para comparar los resultados con las metas fijadas y presupuestos.

Dirigir Comprende:

- Producir: Resultados, metas, eficacia.
- Administrar: Eficiencia, funciones.
- Emprender: Crear, innovar.
- Integrar: Personas, equipos y cultura.

b) Indicadores de Gestión empresarial

Organización empresarial

A la organización empresarial corresponde al proceso de organización de los talentos (humanos, financieros y materiales) de los que dispone la empresa, para alcanzar los objetivos deseados. Son muchos los modelos de organización que podemos encontrar. Las estructuras más comunes son:

- Organización lineal
- Sistema de organización lineal con staff de asesoramiento.
- Sistema de organización lineal con comités o consejos.
- Organización funcional
- Sistema de organización funcional o departamental o de Taylor.
- Sistema de organización mixto, o sea la integral.
- Organización matricial

Uno de los aspectos de la organización es el establecimiento de departamentos, que designan un área o división en particular de una organización sobre la cual un administrador posee autoridad respecto del desempeño de actividades específicas, de acuerdo con su uso más general, los departamentos pueden ser producción, control de calidad, ventas, investigación de mercado.

Una perspectiva histórica sobre la administración, proporciona un contexto o entorno en el cual se pueden interpretar las oportunidades y los problemas actuales. Sin embargo, el estudio de la historia no implica simplemente arreglar los acontecimientos por orden cronológico. Significa desarrollar y comprender el impacto de las fuerzas sociales sobre las organizaciones. El estudio de la historia es una forma de alcanzar un pensamiento estratégico, de ampliar la perspectiva y de mejorar las habilidades conceptuales.

Primero hay que examinar la forma en la cual las fuerzas sociales, políticas y económicas han influido en las organizaciones y en la práctica de la administración.

El modelo organizacional planteado para una micro empresa es la de una estructura simple con máximo dos niveles jerárquicos. Es decir una empresa se rige por el control individual de una persona, denominado Gerente Propietario, quien controla todas las actividades y toma las decisiones referentes al funcionamiento de la empresa.

En esta estructura se plantea la existencia de un asesor externo (legal / contable). Y como nivel operativo cuenta con tres colaboradores que pueden hacer las funciones administrativas y de ventas.

Sus principales características son:

- La realización de las tareas es supervisada directamente por el propietario.
- El sistema de coordinación, evaluación y recompensa es altamente informal.
- La toma de decisiones se centraliza en una sola persona, por lo general el propietario de la empresa.
- Poca especialización en las tareas internas.

Evaluación de la gestión empresarial

El objetivo de la evaluación de la gestión empresarial es medir lo actuado por el responsable directo de tomar decisiones en una empresa, la eficiencia y eficacia del empresario.

Para que el sistema de control de gestión empresarial funcione eficazmente y colabore con el buen funcionamiento de la empresa, es necesario que se hayan cumplido ciertas etapas esenciales:

- Se hayan definido objetivos jerarquizados de corto y largo plazo en función de las características de la empresa y su

entorno (políticas de inversión, políticas de financiación, políticas de proveedores, políticas de clientes.)

- Existan planes (planes de comercialización, características de los bienes a producir), programas y presupuestos (presupuesto económico, presupuesto financiero, de producción) que cuantifiquen los objetivos.
- Se haya establecido la estructura organizativa, con una clara definición de las atribuciones y responsabilidades.
- Exista un sistema de medición, registro y control de los resultados obtenidos que permita calcular las desviaciones y sea coherente con los objetivos y la estrategia empresarial.
- Se interpreten los datos obtenidos.

Los objetivos empresariales se convierten, por lo tanto, en uno de los parámetros que mayor relevancia toman al momento de evaluar la gestión empresarial.

Sin la existencia de esos objetivos, de una planificación estratégica global, y de objetivos particulares para cada uno de los subsistemas que conforman la estructura empresarial, no puede pensarse en un control de la gestión empresarial.

Es tarea del control de gestión empresarial, evaluar e interpretar el nivel de cumplimiento de tales objetivos, definiendo y determinando los desvíos, e identificando sus causas y consecuencias. Evaluar la gestión empresarial es examinar en forma integral la gestión de una empresa con el propósito de evaluar la eficiencia de sus resultados, teniendo en cuenta las metas y objetivos fijados, los recursos humanos, financieros y materiales empleados, la organización de esos recursos y los controles establecidos.

Es preciso resaltar la gran importancia que tiene el análisis adecuado y oportuno del entorno, que condiciona y limita las actividades empresariales, y que debe necesariamente ser considerado al evaluar la gestión empresarial.

2.2.2 Competitividad.

a) Base Legal

Se revisó la Constitución Política del Perú de 1993, encontrándose artículos que se relacionan con el contexto de la presente investigación.

Protección y fomento del empleo

El trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona.

Derechos del trabajador

El trabajador tiene derecho a una remuneración equitativa y suficiente, que procure, para él y su familia, el bienestar material y espiritual.

El pago de la remuneración y de los beneficios sociales del trabajador tiene prioridad sobre cualquier otra obligación del empleador.

Las remuneraciones mínimas se regulan por el Estado con participación de las organizaciones representativas de los trabajadores y de los empleadores.

Rol Económico del Estado

El Estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública. El Estado brinda oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad; en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

El Estado reconoce el pluralismo económico. La economía nacional se sustenta en la coexistencia de diversas formas de propiedad y de

empresa. Sólo autorizado por ley expresa, el Estado puede realizar subsidiariamente actividad empresarial, directa o indirecta, por razón de alto interés público o de manifiesta conveniencia nacional. La actividad empresarial, pública o no pública, recibe el mismo tratamiento legal. Asimismo, se revisó la Ley General de Sociedades N° 26887, encontrándose artículos que se relaciona con el contexto de la presente investigación.

La Sociedad.

Quienes constituyen la Sociedad convienen en aportar bienes o servicios para el ejercicio en común de actividades económicas.

Pluralidad de socios.

La sociedad se constituye cuando menos por dos socios, que pueden ser personas naturales o jurídicas. Si la sociedad pierde la pluralidad mínima de socios y ella no se reconstituye en un plazo de seis meses, se disuelve de pleno derecho al término de ese plazo.

No es exigible pluralidad de socios cuando el único socio es el Estado o en otros casos señalados expresamente por ley.

Denominación o Razón Social.

La sociedad tiene una denominación o una razón social, según corresponda a su forma societaria. En el primer caso puede utilizar, además, un nombre abreviado.

No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social igual o semejante a la de otra sociedad preexistente, salvo cuando se demuestre legitimidad para ello.

Esta prohibición no tiene en cuenta la forma social. No se puede adoptar una denominación completa o abreviada o una razón social que contenga nombres de organismos o instituciones públicas o signos distintivos protegidos por derechos de propiedad industrial o

elementos protegidos por derechos de autor, salvo que se demuestre estar legitimado para ello.

El Registro no inscribe a la sociedad que adopta una denominación completa o abreviada o una razón social igual a la de otra sociedad preexistente. En los demás casos previstos en los párrafos anteriores los afectados tienen derecho a demandar la modificación de la denominación o razón social por el proceso sumarísimo ante el juez del domicilio de la sociedad que haya infringido la prohibición.

La razón social puede conservar el nombre del socio separado o fallecido, si el socio separado o los sucesores del socio fallecido consienten en ello. En este último caso, la razón social debe indicar esta circunstancia. Los que no perteneciendo a la sociedad consienten la inclusión de su nombre en la razón social quedan sujetos a responsabilidad solidaria, sin perjuicio de la responsabilidad penal si a ello hubiere lugar.

La Organización para la Competitividad y Desarrollo Económico (OECD, 2010).

La define como el grado en que bajo condiciones de libre mercado, un país puede producir bienes y servicios, que superen el examen de la competencia internacional, y que permite mantener el crecimiento sostenido de la renta nacional.

Afirmaba **Porter M. (1980)**, que la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. Para hablar de competitividad, continúa Porter, habría que irse a la empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor añadido y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenibles en el mediano y largo plazo.

Según **Galán y Vecino (1997)** Es posible apreciar cierto consenso entre los investigadores al señalar que la competitividad de la empresa está determinada por tres tipos de factores o fuentes: los

relativos al país donde la empresa se ubica (efecto país o efecto territorio), los derivados del sector al que pertenece (efecto sector o efecto industria) y los que tienen su origen en la propia empresa.

De acuerdo a lo que menciona **Martínez (2010)**, dentro de su artículo, “Un Modelo Causal de Competitividad Empresarial, demostrando la validación de la competitividad por medio de los recursos internos de la empresa para lograr una ventaja competitiva, dando mayor validez a mi modelo propuesto para hacer eficiente los recursos y alcanzar las metas de la Empresa.

Porter M. (1995) afirma que la capacidad de las empresas para competir depende de las circunstancias locales y las estrategias de la empresa.

Sin embargo depende de las empresas el aprovechar o no esta oportunidad creando un entorno donde alcancen una ventaja competitiva internacional.

Dunning (1995), señala que un completo entendimiento de las ventajas competitivas de las empresas y las ventajas estructurales de los países, son determinantes para la creación de este entorno, sus efectos en la globalización y los mercados.

Para alcanzar el objetivo las empresas necesitan adoptar las siguientes estrategias:

- Sensibilización para generar ventajas mutuas, fundamentada en redes de conocimiento que faciliten la proyección hacia el exterior.
- Estimular el intercambio de información y conocimientos entre administraciones que contribuyan a incrementar la Competitividad.
- Fortalecer las economías de las empresas a través de los recursos humanos, cada vez más especializados.

Porter M. (2009), en su artículo “Cómo las Fuerzas Competitivas le dan forma a la Estrategia”, esa ventaja tiene que ver en lo

fundamental con el valor que una empresa es capaz de crear para sus compradores y que exceda al costo de esa empresa por crearlo.

Se puede considerar la competitividad empresarial en un doble aspecto; como competitividad interna y como competitividad externa. La competitividad interna está referida a la competencia de la empresa consigo misma a partir de la comparación de su eficiencia en el tiempo y de la eficiencia de sus estructuras internas (productivas y de servicios.)

Este tipo de análisis resulta esencial para encontrar reservas internas de eficiencia pero por lo general se le confiere menos importancia que al análisis competitivo externo, el cual expresa el concepto más debatido, divulgado y analizado universalmente.

Teoría de la ventaja competitiva

La ventaja competitiva de Porter M. (1995), menciona los tipos básicos:

Liderazgo por costos:

- Lograr el Liderazgo por costo significa que una firma se establece como el productor de más bajo costo en su industria.
- Un líder de costos debe lograr paridad, o por lo menos proximidad, en bases a diferenciación, aun cuando confía en el liderazgo de costos para consolidar su ventaja competitiva.
- Si más de una compañía intenta alcanzar el Liderazgo por costos al mismo tiempo, este es generalmente desastroso.

Diferenciación:

- Lograr diferenciación significa que una firma intenta ser única en su industria en algunas dimensiones que son apreciadas extensamente por los compradores.

- Las áreas de la diferenciación pueden ser: producto, distribución, ventas, comercialización, servicio, imagen, etc.

Enfoque

- Lograr el enfoque significa que una firma fijó ser la mejor en un segmento o grupo de segmentos

- Dos variantes: Enfoque por costos y Enfoque por diferenciación

El concepto de la ventaja competitiva de la empresa es una característica esencial que le permite a la empresa generar una posición para poder competir.

Estrategia Competitiva

Las cinco fuerzas que moldean la competencia de un sector. El mundo vive un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones.

En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responder de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez más eficiente, rápido y de mejor calidad.

Comprender las fuerzas competitivas, así como sus causas subyacentes, revela los orígenes de la rentabilidad actual de una industria al tiempo que ofrece un marco para anticipar e influenciar la competencia (y la rentabilidad) a lo largo del tiempo.

Una estructura saludable de su sector debería ser tan importante para una estrategia como la posición de su empresa. Comprender la

estructura de un sector también es clave para un posicionamiento estratégico eficaz.

Las fuerzas que le dan forma a la competencia

La configuración de las cinco fuerzas competitivas varía según el sector.

La fuerza competitiva o las fuerzas competitivas más fuertes determinan la rentabilidad de un sector y se transforman en los elementos más importantes de la elaboración de la estrategia.

La fuerza más relevante, sin embargo, no siempre es obvia.

Amenaza de entrada:

Los nuevos entrantes en un sector introducen nuevas capacidades y un deseo de adquirir participación de mercado, lo que ejerce presión sobre los precios, costos y la tasa de inversión necesaria para competir. Los nuevos competidores pueden apalancar capacidades existentes y flujos de caja para remecer a la competencia sobre todo cuando se diversifican desde otros mercados.

La amenaza de nuevos entrantes, por lo tanto, pone límites a la rentabilidad potencial de un sector. Cuando la amenaza es alta, los actores establecidos deben mantener los precios bajos o incrementar la inversión para desalentar a los nuevos competidores. En el sector minorista de café especializado, por ejemplo, las barreras de entrada son relativamente bajas, por lo cual Starbucks debe invertir agresivamente en modernizar sus tiendas y ofertas de menú.

La amenaza de nuevos entrantes en un sector depende de la altura de las barreras de entrada ya existentes y de la reacción que los nuevos competidores pueden esperar de los actores establecidos.

Si las barreras de entrada son bajas y los recién llegados esperan pocas represalias de parte de los actores establecidos, la amenaza de

nuevos entrantes es alta y la rentabilidad del sector es moderada. Es la amenaza de que entren, no la entrada misma en caso de que ocurra, lo que mantiene baja la rentabilidad.

Competencia y valor:

Las fuerzas competitivas revelan los impulsores de la competencia en un sector.

El estrategia de una empresa que entiende que la competencia existe mucho más allá de los rivales existentes, será capaz de detectar amenazas competitivas más generales y estará mejor preparado para abordarlas.

Al mismo tiempo, pensar de forma exhaustiva acerca de la estructura de un sector puede revelar oportunidades: diferencias en clientes, proveedores, sustitutos, posibles entrantes, y rivales que pueden transformarse en la base para estrategias claras que brindan un desempeño superior. En un mundo donde la competencia es más abierta y el cambio es más implacable, es más importante que nunca pensar estructuralmente acerca de la competencia.

Entender la estructura de un sector es tan importante para los inversionistas como para los ejecutivos. Las cinco fuerzas competitivas revelan si un sector es verdaderamente atractivo, y ayudan a los inversionistas a anticipar cambios positivos o negativos en la estructura de un sector antes de que se hagan evidentes. Las cinco fuerzas diferencian los problemas de corto plazo de los cambios estructurales y permiten a los inversionistas sacar ventaja del pesimismo u optimismo infundados. Aquellas empresas cuyas estrategias tienen el potencial de transformar un sector se hacen mucho más visibles.

**El significado de la competitividad y oportunidades
Internacionalización para las MYPES.**

Mientras más competitivo sea un país, mejor nivel de vida para todos sus ciudadanos. Por eso, el gran reto para todos los países es cómo mejorar permanentemente en la carrera por la competitividad.

Las circunstancias macroeconómicas, políticas, jurídicas y sociales que sostienen a una economía en crecimiento, como es el caso del Perú, contribuyen a una economía saludable.

Si aspiramos a lograr desarrollo económico que se traduzca en bienestar y calidad de vida para los ciudadanos, estas circunstancias a las que hacemos referencia son una condición necesaria pero no suficiente. Se requiere generación de riqueza a través de la continua mejora de la competitividad, en los ámbitos de la vida nacional, empresarial e individual.

A nivel institucional/empresarial, se define la competitividad como la capacidad que tiene una organización, pública o privada, con o sin fines de lucro, de lograr y mantener ventajas que le permitan consolidar y mejorar su posición en el entorno socioeconómico en el que se desenvuelve. Estas ventajas están definidas por sus recursos y su habilidad para obtener rendimientos mayores a los de sus competidores.

Como señala Porter, el concepto de competitividad conlleva al concepto de “excelencia”, que implica eficiencia y eficacia por parte de la organización.

En este sentido, se considera una empresa competitiva a la que es capaz de ofrecer continuamente productos y servicios con atributos valorados por sus clientes. Los mercados cambian, las exigencias de los consumidores también cambian y, por eso, es clave que la empresa se adapte permanentemente a estos cambios, a fin de mantener o mejorar sus niveles de competitividad.

A nivel de los individuos, igualmente es aplicable el concepto de competitividad, pues el ser competitivo significa tener características particulares como valores, formación, capacidades gerenciales y

otros, que posibilitan que algunos sean escogidos entre muchas opciones, en el mercado laboral, académico, entre otros.

Indicadores de competitividad

Exportaciones

La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero. Las exportaciones pueden ser cualquier producto enviado fuera de la frontera aduanera de un Estado o bloque económico. Las exportaciones son generalmente llevadas a cabo bajo condiciones específicas. La complejidad de las diversas legislaciones y las condiciones especiales de estas operaciones pueden presentarse, además, se pueden dar toda una serie de fenómenos fiscales.

Características

Cuando una empresa decide ingresar a otro país lo puede hacer de diferentes maneras. Existen tres factores que determinan el modo de ingreso de la empresa en otro país: las ventajas de propiedad de la empresa, las ventajas de ubicación del mercado y las ventajas de internalización. Las ventajas de propiedad se refieren a los activos fijos de la empresa, a su experiencia internacional y su capacidad para desarrollar productos innovadores. Las ventajas de ubicación del mercado se refieren al tamaño y potencial de crecimiento del mercado. Por último, las ventajas de internalización se refieren a las habilidades que posee la empresa para alcanzar sus metas por méritos propios, es decir, sin ceder licencias a otras compañías. La elección de ingresar a mercados extranjeros también puede darse como resultado de un objetivo de la empresa.

Exporta fácil

Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario, mediante el cual podrá acceder a mercados internacionales. Esto ha sido posible gracias a la

participación interinstitucional de la Superintendencia de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), Servicios postales del Perú (SERPOST), Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo (PROMPERU), Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC), MI EMPRESA, Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), Ministerio de Relaciones Exteriores(MRE), Agencia Peruana de Cooperación Internacional (APCI), Ministerio de Trabajo y Promoción Social (MTPS), Ministerio de Comercio Exterior y Turismo (MINCETUR) y Concejo Nacional de Competitividad (CNC) .Para tal fin la SUNAT ha simplificado sus procesos de trámite aduanero, permitiendo la exportación de sus mercancías desde la comodidad de su hogar, oficina o cabina de Internet, de una forma simple, económica y segura.

Beneficios

Le brinda los siguientes beneficios:

- Exportar desde cualquier punto de nuestro país.
- Colocar sus productos en otros países (PROMPERU).
- Un trámite aduanero: gratuito, ágil y sencillo.
- Reducción de tarifas y tiempos de llegada (SERPOST).
- Participación en ferias internacionales (PROMPERU).
- Asesoría en exportaciones (PROMPERU).
- Formalización y manejo de gestión de empresas (MI EMPRESA).

Exporta Fácil es un servicio que contribuye con los Micro y Pequeños Empresarios permitiéndole tener nuevas oportunidades de negocio.

Acceso al financiamiento

El acceso al financiamiento es fundamental para el crecimiento económico sostenible y el desarrollo social. Las micro, pequeñas y

medianas empresas son capaces de aprovechar mayores oportunidades empresariales sólo cuando existe la disponibilidad de productos y servicios financieros diseñados de acuerdo a sus necesidades.

Para acceder a un financiamiento los pasos que a seguir son los siguientes:

- Identificar la necesidad de financiamiento (ya sea para inversión en capital de trabajo, capital fijo, crédito hipotecario, crédito vehicular, etc.). Cuando lo sepa, encontrar el producto más adecuado para el negocio será mucho más fácil.

- Dentro de los Productos Financieros existe una relación de instituciones especializadas en brindar créditos para la micro y pequeña empresa como son bancos, financieras, Cajas Municipales de Ahorro y Crédito, Cajas Rurales de Ahorro y Crédito, EDMYPES, así como los respectivos productos que ofrecen.

- Obtenida esta información se podrá conocer el monto de la cuota a pagar (si se eligió pagos mensuales, trimestrales, semestrales, etc.) y la Tasa de Costo

Efectiva Anual del crédito, que indica cuál es el costo real de la deuda.

Asociatividad empresarial.

La asociatividad empresarial es un mecanismo de cooperación que se presenta como una de las posibles alternativas de la MYPE, para afrontar y sacar provecho de la evolución de un entorno cada vez más competitivo y globalizado.

Hoy día, el desafío clave de las empresas para ser competitivas es seguir avanzando en la cadena de valor y especializarse cada vez más en actividades de uso intensivo de conocimientos y de valor agregado.

Su debilidad estructural, tanto a nivel de su capital como a nivel de sus recursos humanos, les obliga a ponerse en red para compartir entre ellas capacidades y competencias externalizadas, en materia de vigilancia, de coordinación de actividades y de explotación de esta vigilancia, en materia de ingeniería de proyectos colaborativos, o bien aún de medios para innovar y conquistar nuevos mercados. Muchos elementos que las MYPES, a nivel individual, no pueden acceder o desarrollar de manera eficiente.

La situación económica actual ofrece a los clústeres de empresas, una oportunidad considerable: a través de un pilotaje estratégico adecuado, se vuelven verdaderos 'integradores', al servicio de las MYPES, en mercados de índole mundial. Igualmente, el plan estratégico de un clúster de empresas debe estar por encima de la suma de los planes estratégicos de cada uno de sus miembros. Si un clúster quiere salir en el escenario mundial, deberá primero organizar una cadena de valor con alto potencial de innovación y desempeñar un verdadero papel de 'integrador y de mercadotecnia'. Hoy en día, ningún jefe de empresa, que tiene una actividad que busca la competencia en mercados internacionales, puede ignorar esta nueva dimensión de la gestión empresarial. Ningún clúster, digno de este nombre, puede descuidar el benchmark internacional y la alianza con varias redes, o lo que se llama el interclustering.

Formalización.

Actualmente, cuando los micros y pequeños empresarios (MYPES) hablan de formalización, piensan que es un tema relacionado al pago de impuestos, la cual muchas veces les puede generar cierto malestar y preocupación. La formalización implica muchos aspectos que siempre es bueno tenerlos en cuenta para la adecuada administración de la empresa.

Este concepto implica en el quehacer diario de las actividades de los MYPES realizar lo siguiente:

- Formalización tributaria

Cuando una empresa desea iniciar su formalización debe primero pensar cómo se va a constituir, como persona natural con negocio o como persona jurídica, es la primera pregunta que se debe realizar el empresario. Hay que recordar que tener un negocio o una actividad empresarial genera rentas de tercera categoría y como tal se debe hacer la inscripción en SUNAT para obtener el número de Registro Único de Contribuyente (RUC).

Si el empresario desea constituirse como persona natural solo debe presentar su Documento Nacional de Identidad (DNI) y un recibo de agua o luz para inscribir su negocio y obtener el RUC, de lo contrario si desea constituirse como persona jurídica, debe tramitar la minuta y la escritura pública de la empresa e inscribirla en registros públicos, para después solicitar el número de RUC en SUNAT.

La diferencia entre el tipo de constitución del negocio es por el lado de la separación de los bienes personales y de la empresa, que en el caso de una persona jurídica se dejan claramente establecidos. Además el empresario debe saber en que tipo de régimen tributario va a estar su negocio, el cual puede escoger entre el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS), el Régimen Especial de Renta (RER) y el Régimen General (RG), pero hay que conocer las limitaciones que tiene cada uno de ellos, es por eso que antes de iniciar el proceso de formalización el empresario se debe informar.

- Formalización Laboral

Es necesario que se defina también en la empresa el número de trabajadores con los cuáles la empresa va a suscribir un contrato laboral, estos contratos deben ser elaborados de acuerdo a las características de cada tipo de trabajador, además los registros deben de ser legalizados por el Ministerio de Trabajo, al cual los empresarios deben de acudir para solicitar información. Hay que tener en cuenta que existen ciertos incentivos laborales para aquellos MYPES que se

encuentran suscritos en el registro nacional de la micro y pequeña empresa (REMYPE) y pueden acogerse a los beneficios que ofrece la ley de MYPES. Toda MYPE debe de inscribirse al REMYPE para que pueda acreditarse como tal y pueda ser reconocida ante diferentes instancias. Se recomienda que al menos el dueño o el que dirige la empresa figure en planilla.

- Formalización Municipal

La empresa debe de cumplir con todas las normativas exigidas por instituciones tales como la municipalidad, INDECI, DIGESA, etc., para el pago de arbitrios, licencias, u otras certificaciones exigidas de acuerdo al tipo de negocio que se tiene. También tener en cuenta las exigencias de las normas de seguridad que se deben de seguir en cada negocio, todo esto es necesario para poder evitar sanciones y multas más adelante.

Es conveniente que la MYPE se encuentre formalizada para poder obtener ciertas ventajas que se pueden reflejar en beneficios que la misma empresa puede obtener, por ejemplo:

La formalización tributaria, implica que al tener que cuantificar tus ventas para poder determinar el pago del Impuesto General a la Ventas (IGV) o del impuesto a la renta (IR), si te encuentras en el RER o el RG, te permitirá ordenar tus actividades de compra para poder exigir la documentación respectiva y poder utilizar el crédito fiscal para deducir el IGV. Además existiría un registro de tus actividades comerciales, pudiendo SUNAT cruzar esta información entre tus diferentes proveedores. Esto permitiría ordenar las cuentas en la empresa y permite planificarte en los pagos que debes de realizar por el tema de impuestos.

Además, la formalización tributaria permite tener un registro de las actividades comerciales que tiene y de los ingresos que está obteniendo para posteriormente solicitar algún tipo de financiamiento

a instituciones financieras a tasas de interés más bajas que si fuera una MYPE informal.

La formalización laboral permite gozar de los beneficios sociales que tiene derecho todo trabajador e incluso el mismo dueño de la empresa, lo que incluye a sus hijos y esposa que pueden beneficiarse de este seguro social y de gozar de una pensión de jubilación. Además los trabajadores se sentirían más identificados y se lograría una mayor producción y eficiencia si el trabajador cuenta con todos sus beneficios y derechos laborales.

Se busca mucho trabajar el tema de empatía entre los trabajadores y el empresario.

La formalización municipal permite actuar de acuerdo a las normas establecidas para evitar ciertas contingencias a futuro que pueden hacer que el negocio tenga que asumir sanciones que perjudique sus actividades.

Se puede afirmar que una empresa para poder crecer de manera sostenida y seguir ampliando su mercado es necesario que realice sus actividades dentro del campo de la formalidad lo que le garantiza que sus operaciones comerciales se realicen de manera transparente y al amparo de las normas establecidas en nuestro país.

2.3 Definición de Términos Básicos.

Asociatividad Empresarial: Es un mecanismo de cooperación que se presenta como una de las posibles alternativas de la MYPE, para afrontar y sacar provecho de la evolución de un entorno cada vez más competitivo y globalizado.

Financiamiento: Es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, conseguir recursos y medios de pago para destinarlos a la adquisición de bienes y servicios, necesarios para el desarrollo de las actividades económicas.

Comercialización: Es la acción y efecto de comercializar (poner a la venta un producto o darle las condiciones y vías de distribución para su venta).

Exportaciones: La exportación es el tráfico legítimo de bienes y/o servicios desde un territorio aduanero hacia otro territorio aduanero.

Competitividad: Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad, es decir, la optimización de la satisfacción o el precio fijados algunos factores.

Rentabilidad: La rentabilidad es la capacidad que tiene algo para generar suficiente utilidad o ganancia; por ejemplo, un negocio es rentable cuando genera mayores ingresos que egresos, un cliente es rentable cuando genera mayores ingresos que gastos, un área o departamento de empresa es rentable cuando genera mayores ingresos que costos.

Finanzas: Son las actividades relacionadas para el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan.

Informalidad: Es el conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto.

Formalización: Es el parámetro de diseño según el cual se establecen comportamientos estándar dentro de la organización. El comportamiento se puede formalizar según el puesto de trabajo (en el caso de producción rígida).

Organización: Es un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas; la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización sólo existe cuando hay personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común.

Estrategia empresarial: La estrategia empresarial, a veces también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe, de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia.

Dirección: Es aquel elemento de la administración en el que se logra la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente o delegando dicha autoridad, y se vigila de manera simultánea que se cumplan en la forma adecuada todas las órdenes emitidas.

Administración: La Administración es la gestión que desarrolla el talento humano para facilitar las tareas de un grupo de trabajadores dentro de una organización. Con el objetivo de cumplir las metas generales, tanto institucionales como personales, regularmente va de la mano con la aplicación de técnicas y principios del proceso administrativo, donde este toma un papel preponderante en su desarrollo óptimo y eficaz dentro de las organizaciones, lo que genera certidumbre en el accionar de las personas y en la aplicación de los diferentes recursos.

Control: Es un mecanismo preventivo y correctivo adoptado por la administración de una dependencia o entidad que permite la oportuna detección y corrección de desviaciones, ineficiencias o incongruencias en el curso de la formulación, instrumentación, ejecución y evaluación de las acciones, con el propósito de procurar el cumplimiento de la normatividad que las rige, y las estrategias, políticas, objetivos, metas y asignación de recursos.

Gestión: Hace referencia a la acción y a la consecuencia de administrar o gestionar algo. Al respecto, hay que decir que gestionar es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera. La noción de gestión, por lo tanto, se extiende hacia el conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto o concretar un proyecto. La gestión es también la dirección o administración de una compañía o de un negocio.

Empresa: Es una entidad económica de carácter pública o privada, que está integrada por recursos humanos, financieros, materiales y técnico-administrativos, se dedica a la producción de bienes y/o servicios para satisfacción de necesidades humanas, y puede buscar o no lucro.

Microfinanzas: Son préstamos que se dirigen a personas o a grupos con pocos medios económicos y que normalmente están excluidos del sistema financiero tradicional, y también define los negocios que crecieron alrededor de estas actividades.

Tasa de interés: Es el pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por una unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber utilizado su dinero durante ese tiempo.

Negocio: El término negocio deriva de las palabras latinas *nec* y *otium*, es decir, lo que no es ocio. Es una ocupación lucrativa que cuando tiene un cierto volumen, estabilidad y organización se denomina empresa. También es la consecuencia de la correcta administración de los recursos con un resultado económicamente positivo para las partes; es importante señalar que no solamente puede ser dinero sino relaciones de poder.

-Alta dirección: Grupo de personas que se encargan de la dirección de la empresa definiendo los objetivos, cursos y acciones necesarias para lograr la permanencia de la empresa en el tiempo en el marco de las políticas definidas por los propietarios de esta (García, 2003).

CAPITULO III
PRESENTACIÓN, ANALISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

3.1. PRESENTACIÓN DE RESULTADOS.

Tabla de Datos de Gestión Empresarial

TABLA N° 01

Empresarios	PREGUNTAS															
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
01	Nunca	Nunca	Nunca	Aveces	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca
02	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces
03	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
04	Nunca	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca	Nunca
05	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces
06	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
07	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca
08	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces
09	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
10	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Aveces
11	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces
12	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
13	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre
14	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre
15	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
16	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
17	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
18	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
19	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	aveces	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
20	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre
21	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
22	Aveces	Nunca	Aveces	Aveces	aveces	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre
23	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre
24	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
25	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	aveces	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Aveces
26	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre
27	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
28	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Nunca	Aveces	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre

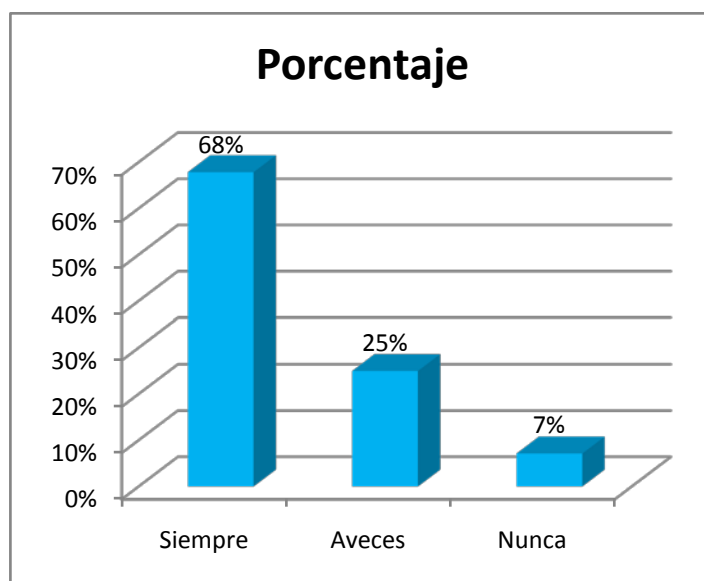
PREG	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
Siempre	19	20	20	11	23	17	18	18	19	23	21	17	15	24	20	19
Aveces	7	4	6	16	5	6	7	5	5	5	3	7	6	2	4	6
Nunca	2	4	2	1	0	5	3	5	4	0	4	4	7	2	4	3
TOTAL	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28

TABLA N° 02

¿La planificación ha brindado ventajas en la actividad empresarial?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	68%
A veces	7	25%
Nunca	2	7%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 01



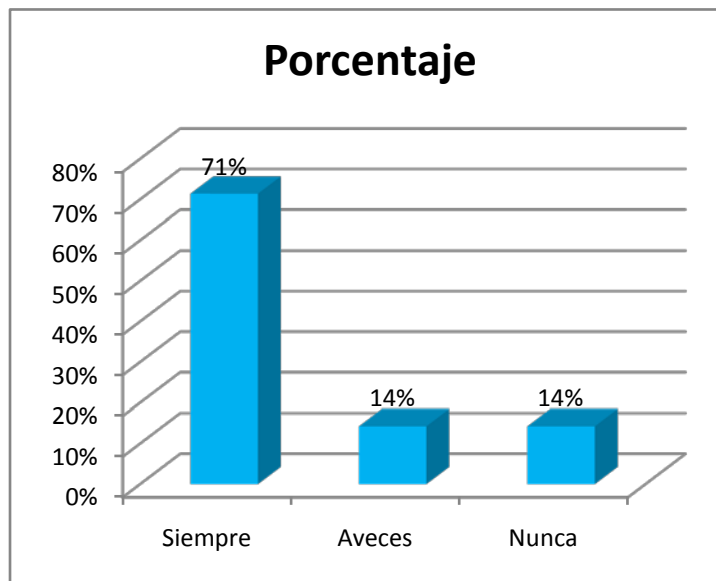
Lectura: El 68% de los empresarios respondieron que Siempre La planificación ha brindado ventajas en la actividad empresarial, el 25% A veces y el 7% Nunca.

TABLA N° 03

¿La planificación se realizó de acuerdo a las necesidades de la empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	20	71%
A veces	4	14%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 02



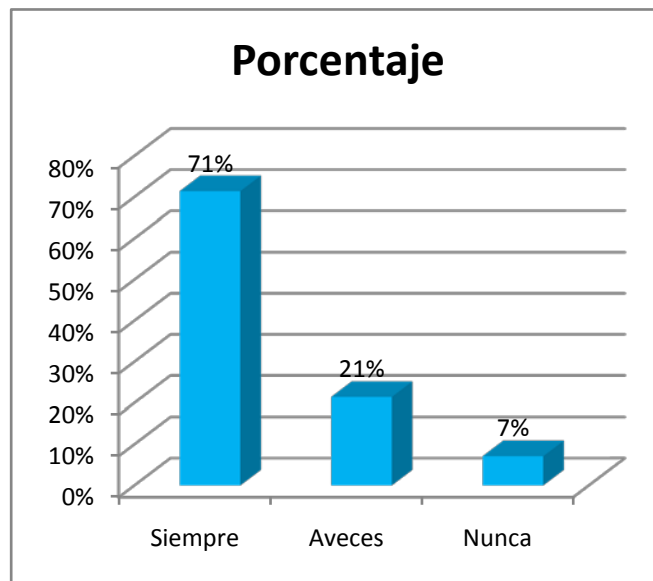
Lectura: El 71% de los empresarios respondieron que Siempre La planificación se realizó de acuerdo a las necesidades de la empresa, el 14% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 04

¿La toma de decisiones se realizó de acuerdo a la planificación de la empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	20	71%
A veces	6	21%
Nunca	2	7%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 03



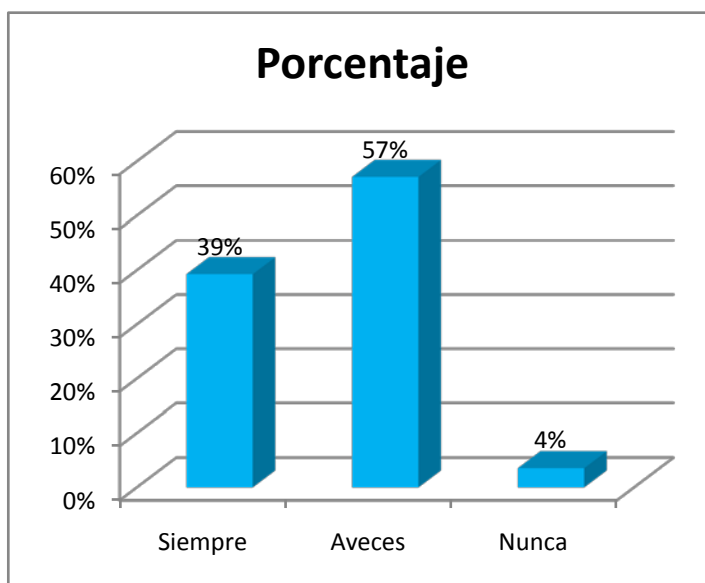
Lectura: El 71% de los empresarios respondieron que Siempre La toma de decisiones se realizó de acuerdo a la planificación de la empresa, el 21% A veces y el 7% Nunca.

TABLA N° 05

¿Las actividades que realiza la empresa son todas rutinarias?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	11	39%
A veces	16	57%
Nunca	1	4%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 04



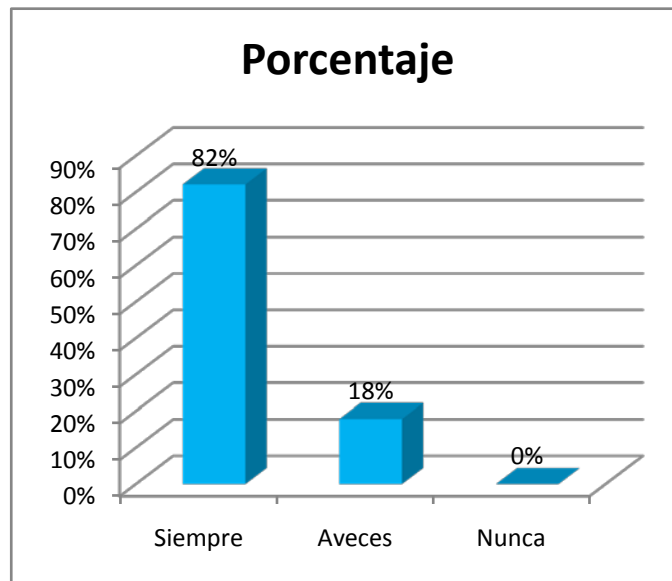
Lectura: El 39% de los empresarios respondieron que Siempre Las actividades que realiza la empresa son todas rutinarias, el 57% A veces y el 4% Nunca.

TABLA N° 06

¿Su pequeña empresa cuenta con el organigrama que dispone las áreas?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	23	82%
A veces	5	18%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 05



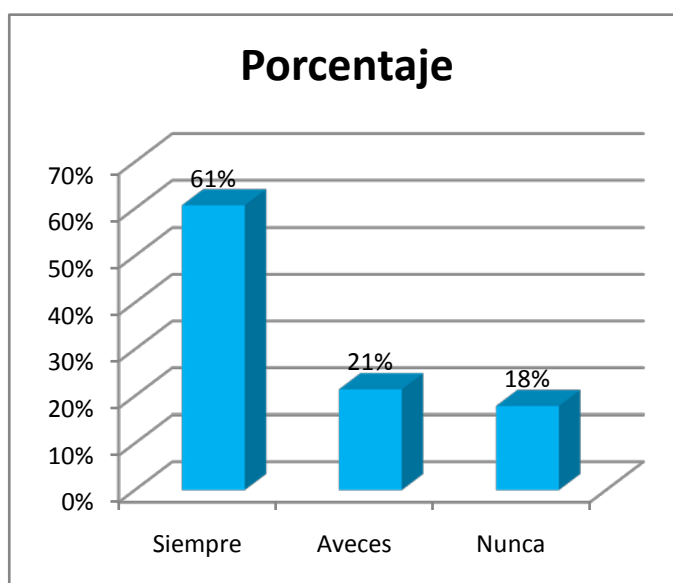
Lectura: El 82% de los empresarios respondieron que Siempre Su pequeña empresa cuenta con el organigrama que dispone las áreas, el 18% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 07

¿La pequeña empresa cuenta con todos los documentos de gestión?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	61%
A veces	6	21%
Nunca	5	18%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 06



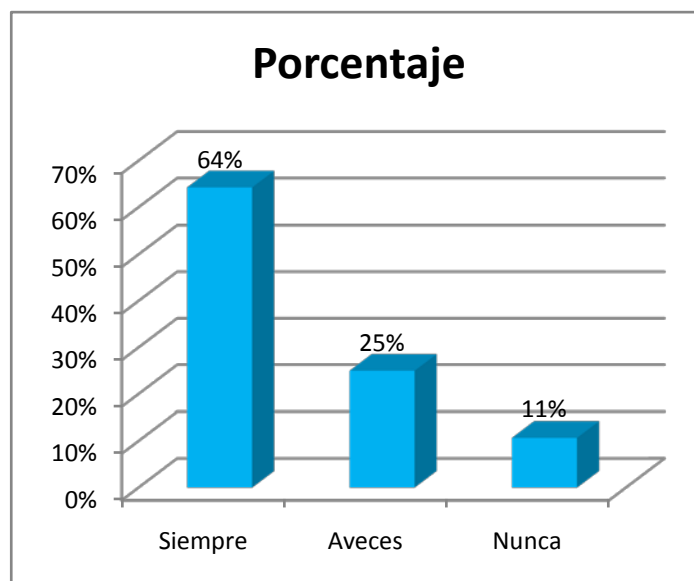
Lectura: El 61% de los empresarios respondieron que Siempre La pequeña empresa cuenta con todos los documentos de gestión, el 21% A veces y el 18% Nunca.

TABLA N° 08

¿La pequeña empresa cuenta con el reglamento de organizaciones y funciones?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	64%
A veces	7	25%
Nunca	3	11%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 07



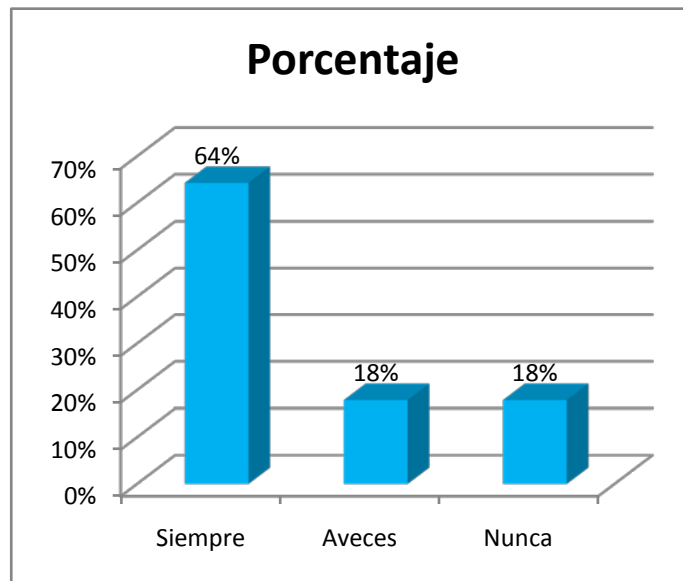
Lectura: El 64% de los empresarios respondieron que Siempre La pequeña empresa cuenta con el reglamento de organizaciones y funciones, el 25% A veces y el 11% Nunca.

TABLA N° 09

¿La pequeña empresa cuenta con el manual de procedimientos?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	18	64%
A veces	5	18%
Nunca	5	18%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 08



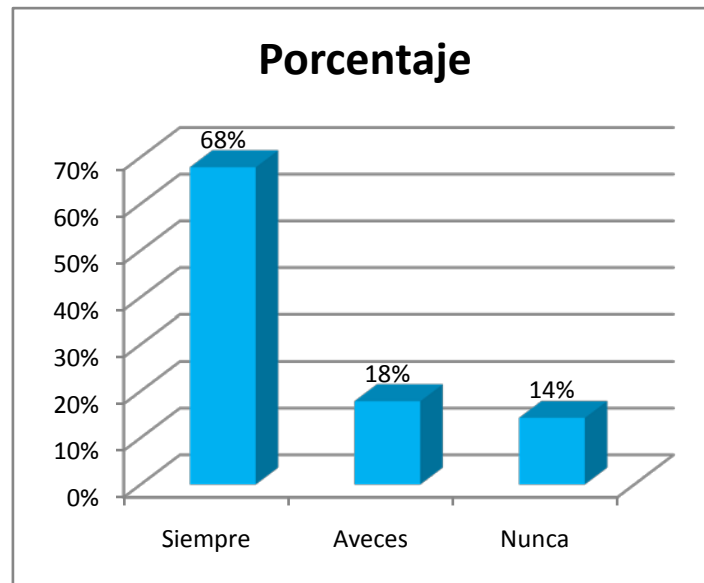
Lectura: El 64% de los empresarios respondieron que Siempre La pequeña empresa cuenta con el manual de procedimientos, el 18% A veces y el 18% Nunca.

TABLA N° 10

¿Los principios organizacionales favorecieron el desarrollo de las actividades?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	68%
A veces	5	18%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 09



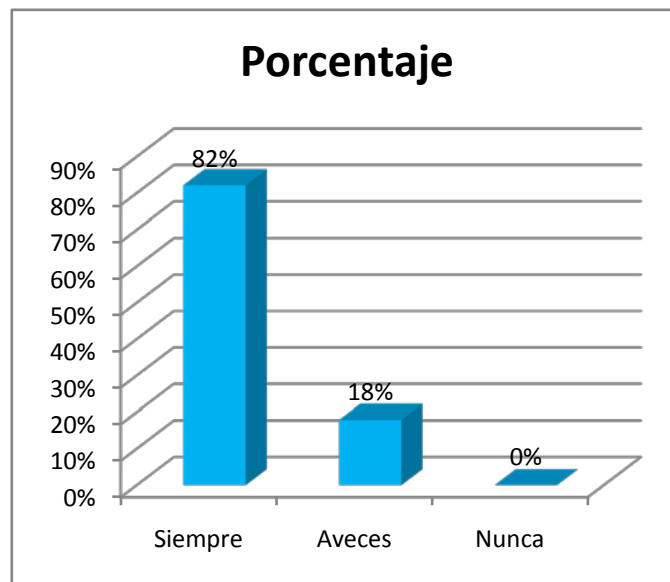
Lectura: El 68% de los empresarios respondieron que Siempre Los principios organizacionales favorecieron el desarrollo de las actividades, el 18% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 11

¿La organización garantiza el incremento y mejora la producción?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	23	82%
A veces	5	18%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 10



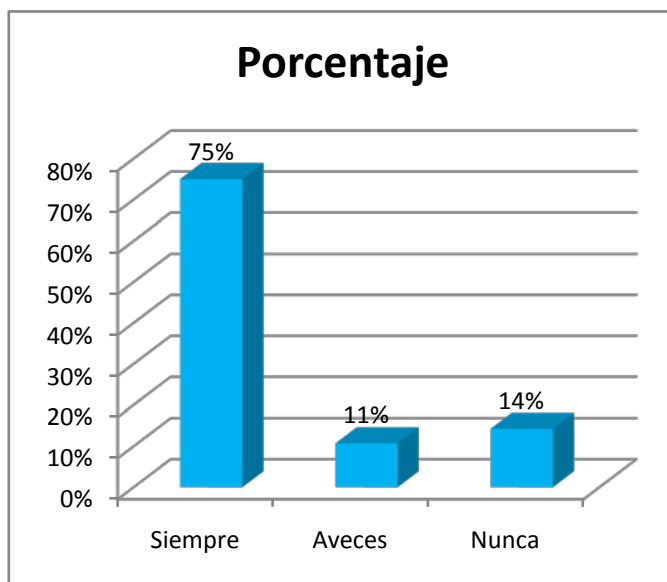
Lectura: El 82% de los empresarios respondieron que Siempre La organización garantiza el incremento y mejora la producción, el 18% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 12

¿La estructura organizacional contribuyo a mejorar la división del trabajo?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	21	75%
A veces	3	11%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 11



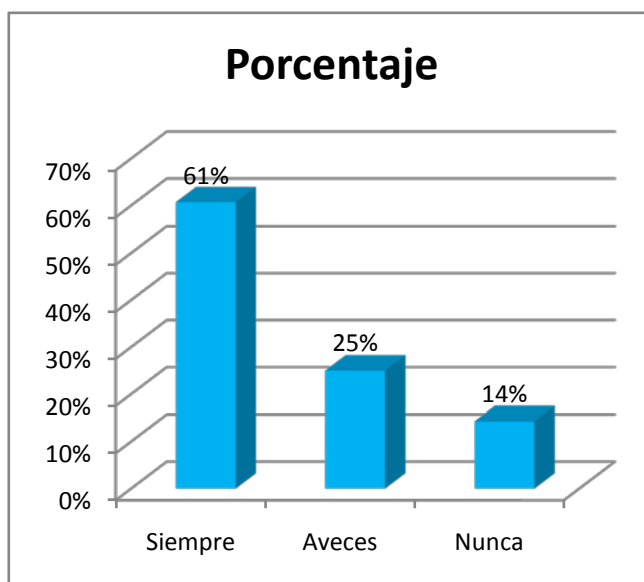
Lectura: El 75% de los empresarios respondieron que Siempre La estructura organizacional contribuyo a mejorar la división del trabajo, el 11% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 13

¿El proceso de organización ha permitido alcanzar ventajas?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	61%
A veces	7	25%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 12



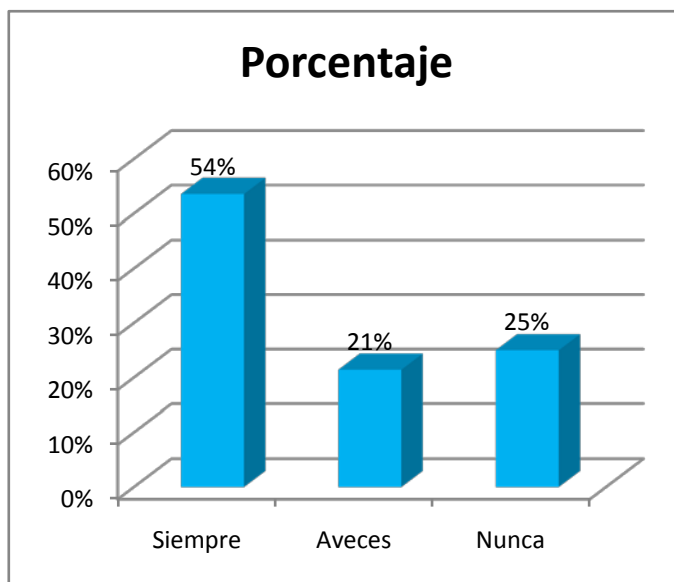
Lectura: El 61% de los empresarios respondieron que Siempre El proceso de organización ha permitido alcanzar ventajas, el 25% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 14

¿La planificación de la gestión le ha permitido establecer los sistemas de control y evaluación a la empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	15	54%
A veces	6	21%
Nunca	7	25%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 13



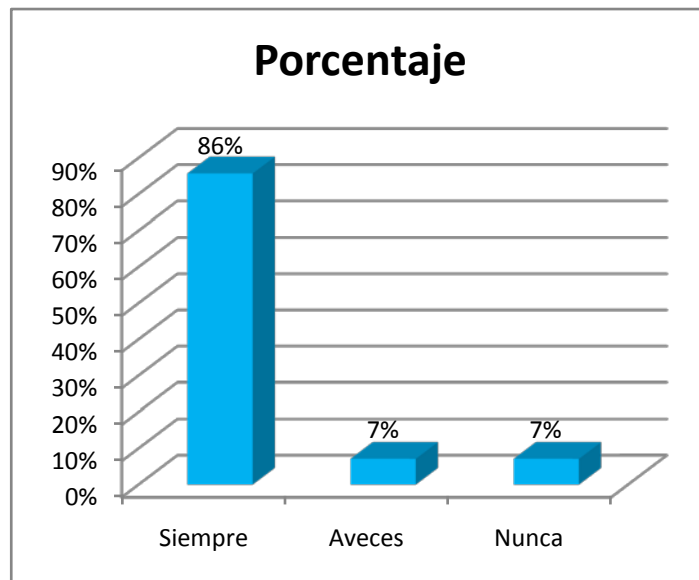
Lectura: El 54% de los empresarios respondieron que Siempre La planificación de la gestión le ha permitido establecer los sistemas de control y evaluación a la empresa, el 21% A veces y el 25% Nunca.

TABLA N° 15

¿El reglamento interno de trabajo le ha permitido desarrollar sus funciones?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	24	86%
A veces	2	7%
Nunca	2	7%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 14



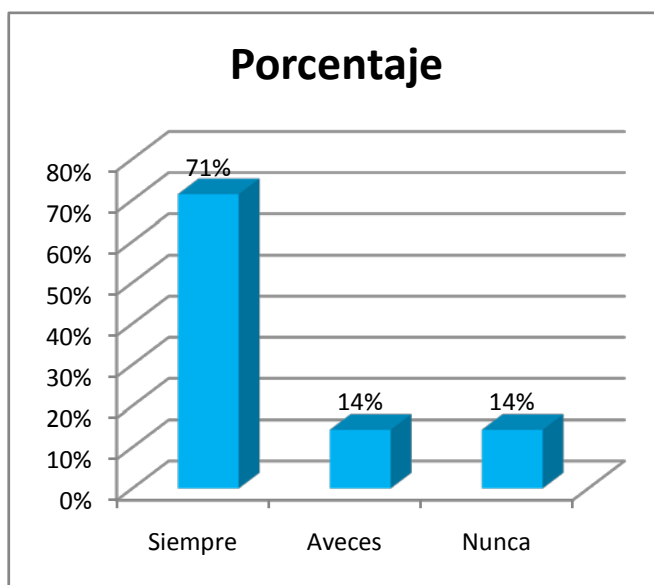
Lectura: El 86% de los empresarios respondieron que Siempre El reglamento interno de trabajo le ha permitido desarrollar sus funciones, el 7% A veces y el 7% Nunca.

TABLA N° 16

¿El sistema de evaluación de gestión fue favorable para la empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	20	71%
A veces	4	14%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 15



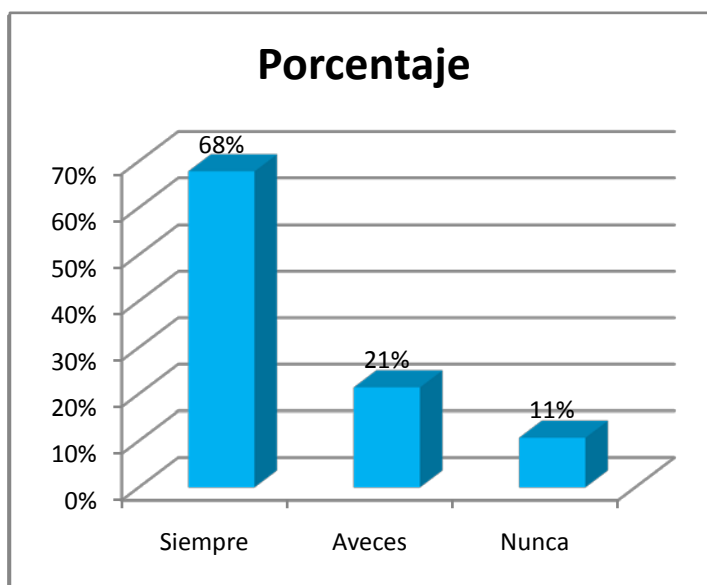
Lectura: El 71% de los empresarios respondieron que Siempre El sistema de evaluación de gestión fue favorable para la empresa, el 14% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 17

¿Los mecanismos otorgados le han traído beneficios a la gestión empresarial?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	68%
A veces	6	21%
Nunca	3	11%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 16



Lectura: El 68% de los empresarios respondieron que Siempre Los mecanismos otorgados le han traído beneficios a la gestión empresarial, el 21% A veces y el 11% Nunca.

Tabla de Datos de Competitividad

TABLA N° 18

Empresarios	PREGUNTAS															
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
01	Nunca	Nunca	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
02	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
03	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
04	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces
05	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
06	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre
07	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
08	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	aveces	Nunca	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
09	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces
10	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
11	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre
12	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
13	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Nunca	Nunca	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
14	Aveces	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces
15	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
16	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
17	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Aveces	Siempre
18	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre
19	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	aveces	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
20	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
21	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
22	Aveces	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces
23	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
24	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre
25	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	aveces	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre
26	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Aveces	Aveces	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
27	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre
28	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Siempre	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Nunca	Aveces	Siempre	Siempre	Siempre	Siempre

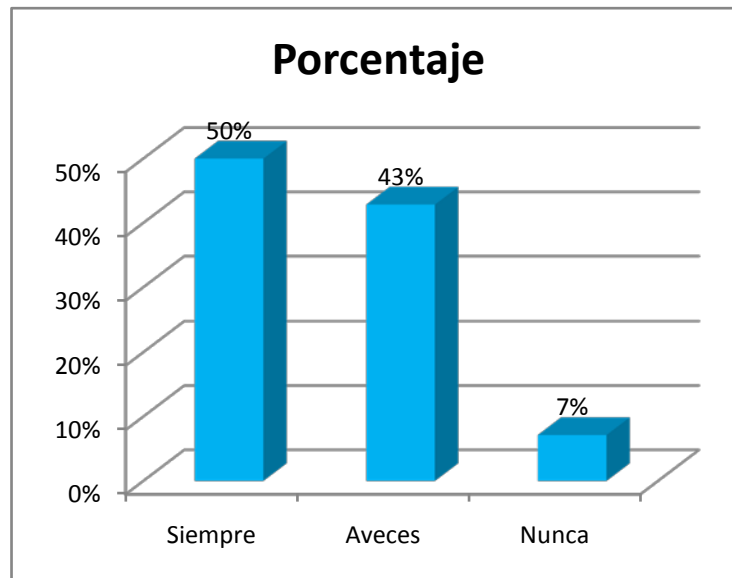
PREG	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16
Siempre	14	17	28	16	19	17	14	20	21	21	22	20	28	22	21	24
Aveces	12	7	0	12	4	4	11	4	4	7	3	6	0	6	7	4
Nunca	2	4	0	0	5	7	3	4	3	0	3	2	0	0	0	0
TOTAL	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28

TABLA N° 19

¿Los pasos de formalización garantizan el buen servicio de la empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	50%
Aveces	12	43%
Nunca	2	7%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 17



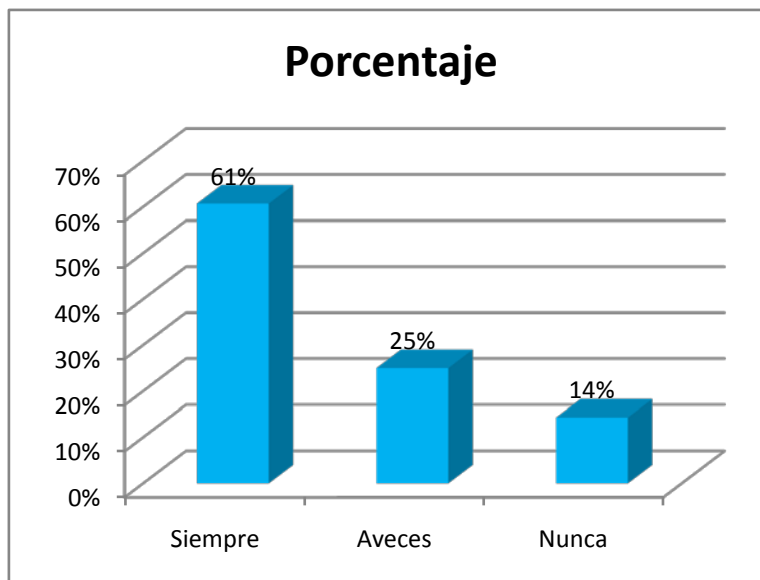
Lectura: El 50% de los empresarios respondieron que Siempre Los mecanismos otorgados le ha traído beneficios a la gestión empresarial, el 43% A veces y el 7% Nunca.

TABLA N° 20

¿La formalización propicia ventajas a su empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	61%
A veces	7	25%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 18



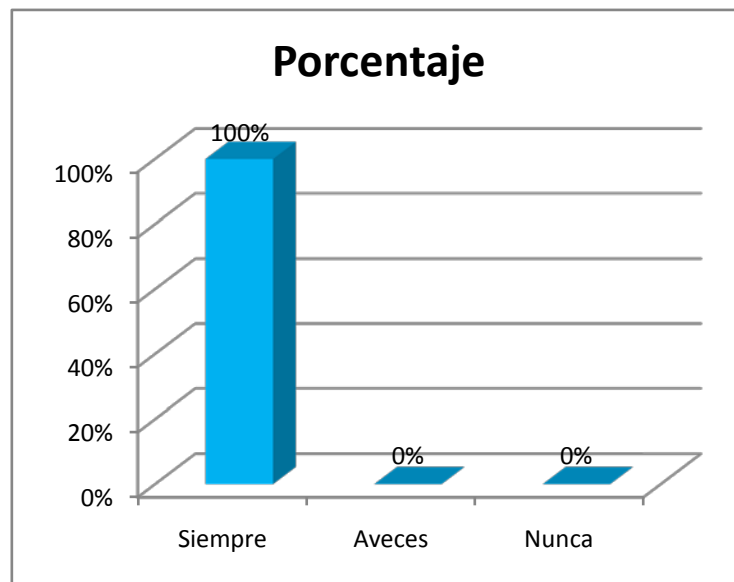
Lectura: El 61% de los empresarios respondieron que Siempre La formalización propicia ventajas a su empresa, el 25% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 21

¿Su empresa cuenta con RUC y Clave Sol?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	28	100%
A veces	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 19



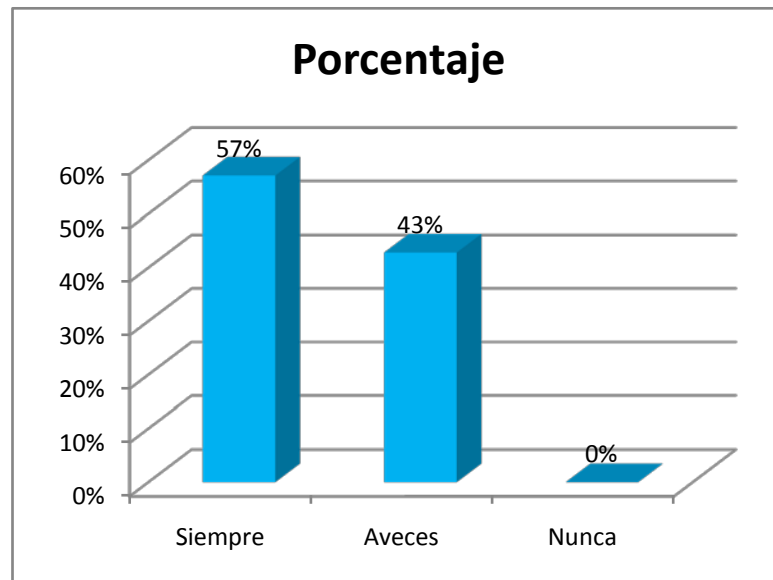
Lectura: El 100% de los empresarios respondieron que Siempre Su empresa cuenta con RUC y Clave Sol, el 0% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 22

¿La formulación de la empresa permite estabilidad laboral de los trabajadores?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	16	57%
A veces	12	43%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 20



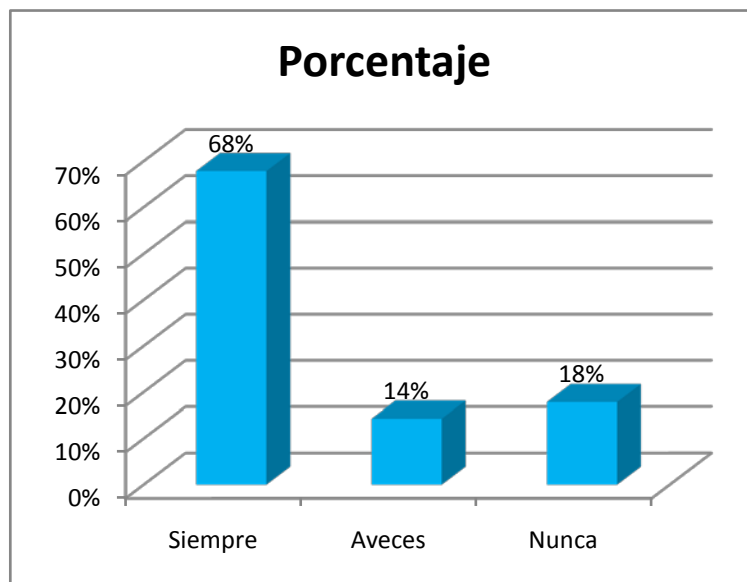
Lectura: El 57% de los empresarios respondieron que Siempre La formulación de la empresa permite estabilidad laboral de los trabajadores, el 43% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 23

¿La elaboración de catálogos y folletos es un mecanismo de exportación?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	19	68%
A veces	4	14%
Nunca	5	18%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 21



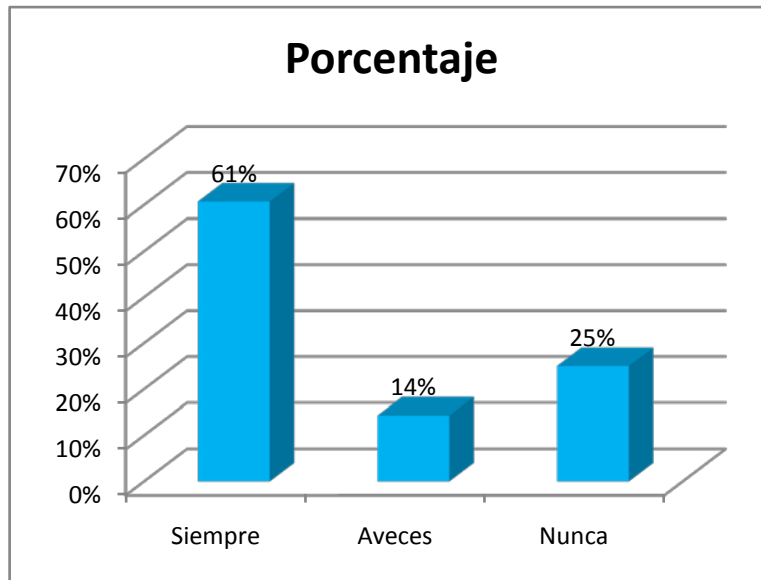
Lectura: El 68% de los empresarios respondieron que Siempre La elaboración de catálogos y folletos es un mecanismo de exportación, el 14% A veces y el 18% Nunca.

TABLA N° 24

¿Las estrategias de desarrollo de mercado permite el crecimiento empresarial?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	17	61%
A veces	4	14%
Nunca	7	25%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 22



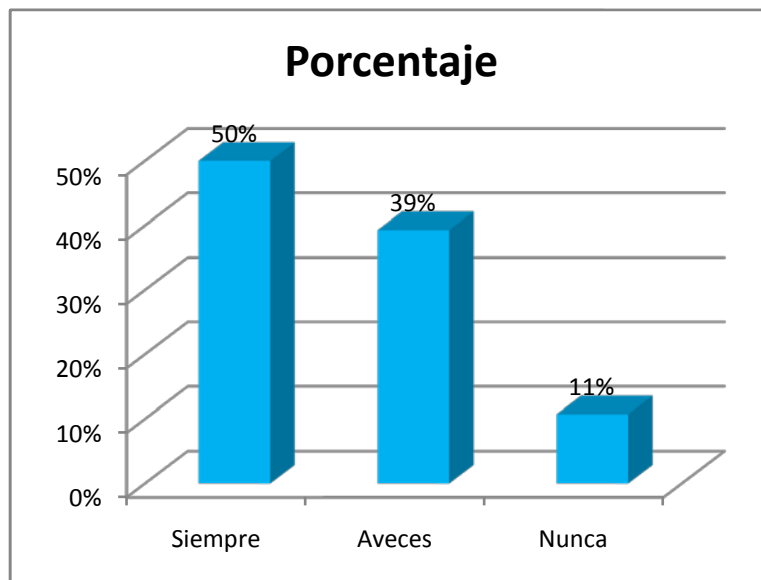
Lectura: El 61% de los empresarios respondieron que Siempre Las estrategias de desarrollo de mercado permiten el crecimiento empresarial, el 14% A veces y el 25% Nunca.

TABLA N° 25

¿Ingresar a mercados extranjeros le resulta ventajoso?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	14	50%
A veces	11	39%
Nunca	3	11%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 23



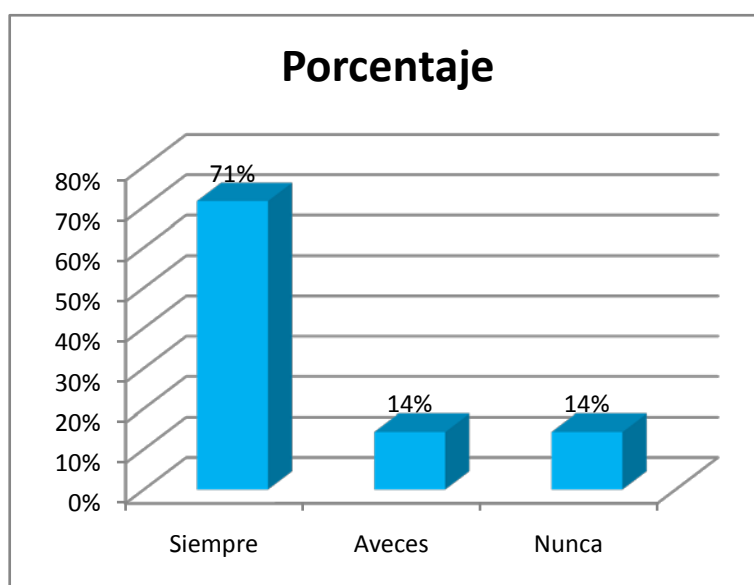
Lectura: El 50% de los empresarios respondieron que Siempre Ingresar a mercados extranjeros le resulta ventajoso, el 39% A veces y el 11% Nunca.

TABLA N° 26

¿La modalidad de exportación extranjero lo realiza por Courier?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	20	71%
A veces	4	14%
Nunca	4	14%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 24



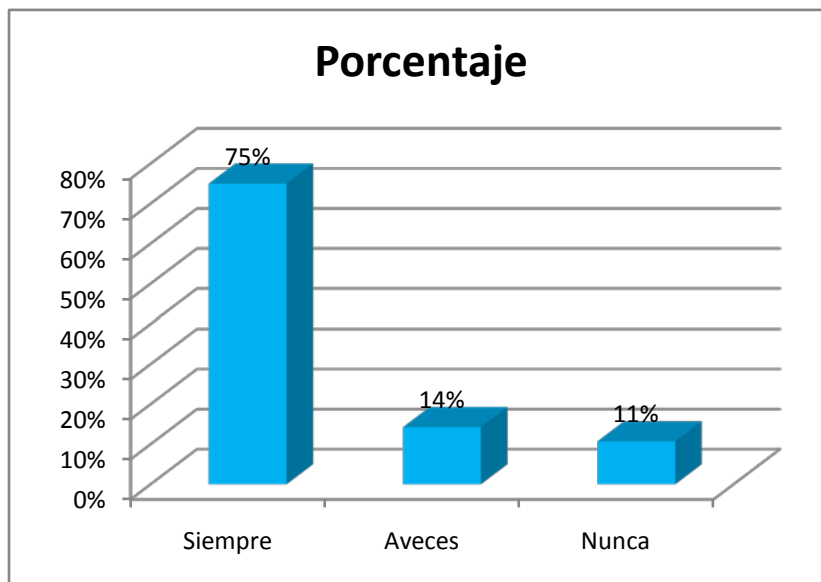
Lectura: El 71% de los empresarios respondieron que Siempre La modalidad de exportación extranjero lo realiza por Courier, el 14% A veces y el 14% Nunca.

TABLA N° 27

¿El consorcio es un modelo de asociatividad de su empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	21	75%
A veces	4	14%
Nunca	3	11%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 25



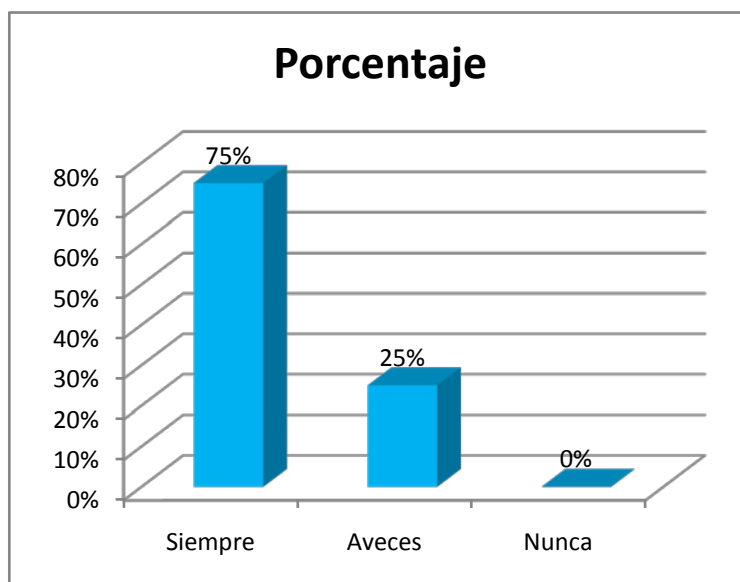
Lectura: El 75% de los empresarios respondieron que Siempre El consorcio es un modelo de asociatividad de su empresa, el 14% A veces y el 11% Nunca.

TABLA N° 28

¿Ud. cree que la asociatividad puede llevar al éxito a su empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	21	75%
A veces	7	25%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 26



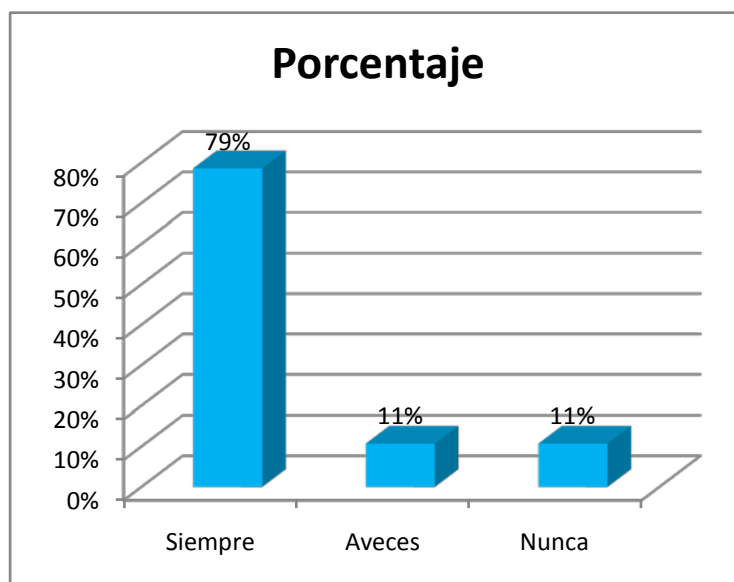
Lectura: El 75% de los empresarios respondieron que Siempre cree que la asociatividad puede llevar al éxito a su empresa, el 25% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 29

¿La planificación adecuada de asociatividad sería el éxito de una empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	22	79%
A veces	3	11%
Nunca	3	11%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 27



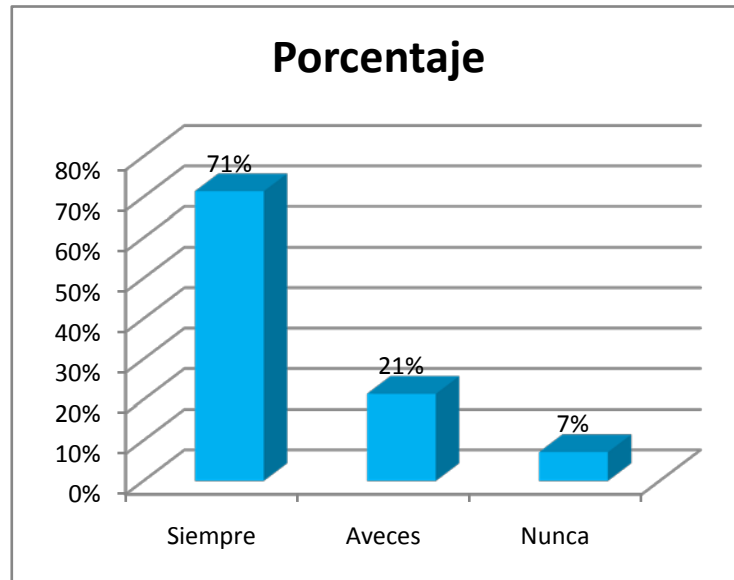
Lectura: El 79% de los empresarios respondieron que Siempre La planificación adecuada de asociatividad sería el éxito de una empresa, el 11% A veces y el 11% Nunca.

TABLA N° 30

¿La asociatividad empresarial brinda beneficios?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	20	71%
A veces	6	21%
Nunca	2	7%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 28



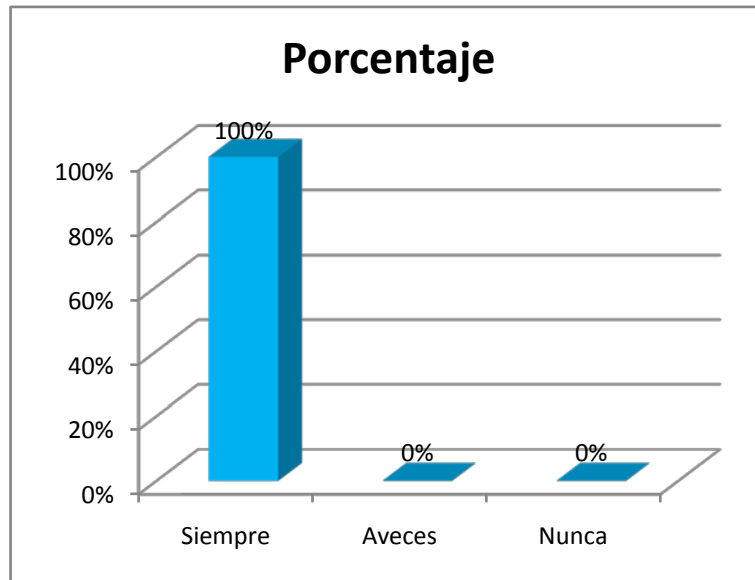
Lectura: El 71% de los empresarios respondieron que Siempre La asociatividad empresarial brinda beneficios, el 21% A veces y el 7% Nunca.

TABLA N° 31

¿Trabaja con algún banco o Institución financiera?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	28	100%
A veces	0	0%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 29



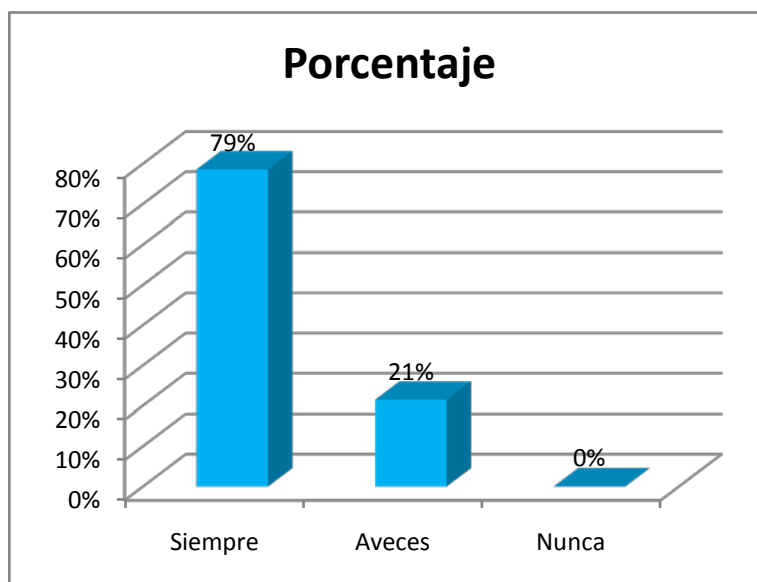
Lectura: El 100% de los empresarios respondieron que Siempre Trabaja con algún banco o Institución financiera, el 0% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 32

¿El crédito empresarial es una fuente del
financiamiento de su empresa?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	22	79%
A veces	6	21%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 30



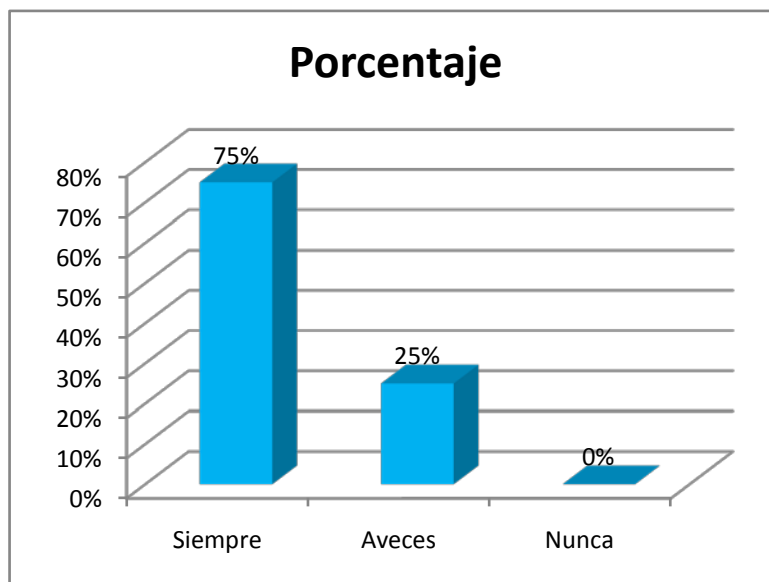
Lectura: El 79% de los empresarios respondieron que Siempre El crédito empresarial es una fuente del financiamiento de su empresa, el 21% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 33

¿Accede a empresas financieras?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	21	75%
A veces	7	25%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 31



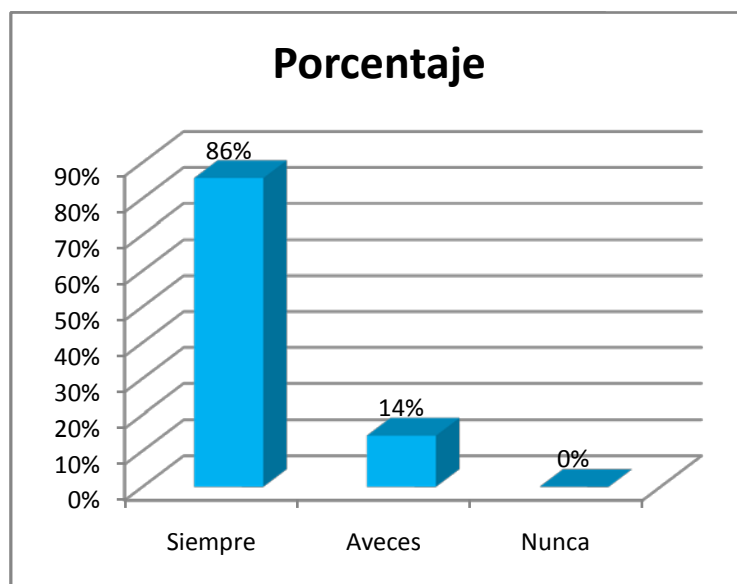
Lectura: El 75% de los empresarios respondieron que Siempre Accede a empresas financieras, el 25% A veces y el 0% Nunca.

TABLA N° 34

¿Ud. considera que el financiamiento le es rentable?

Prioridad	Frecuencia	Porcentaje
Siempre	24	86%
A veces	4	14%
Nunca	0	0%
TOTAL	28	100%

GRAFICO N° 32



Lectura: El 86% de los empresarios respondieron que Siempre considera que el financiamiento le es rentable, el 14% A veces y el 0% Nunca.

RESUMEN: Gestión Empresarial y la Competitividad.

GRAFICO N° 33

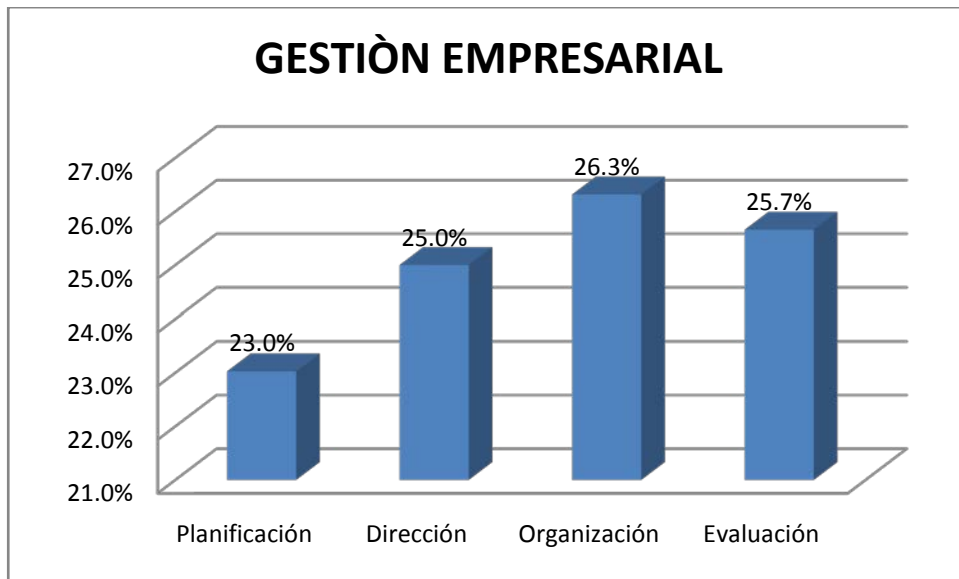
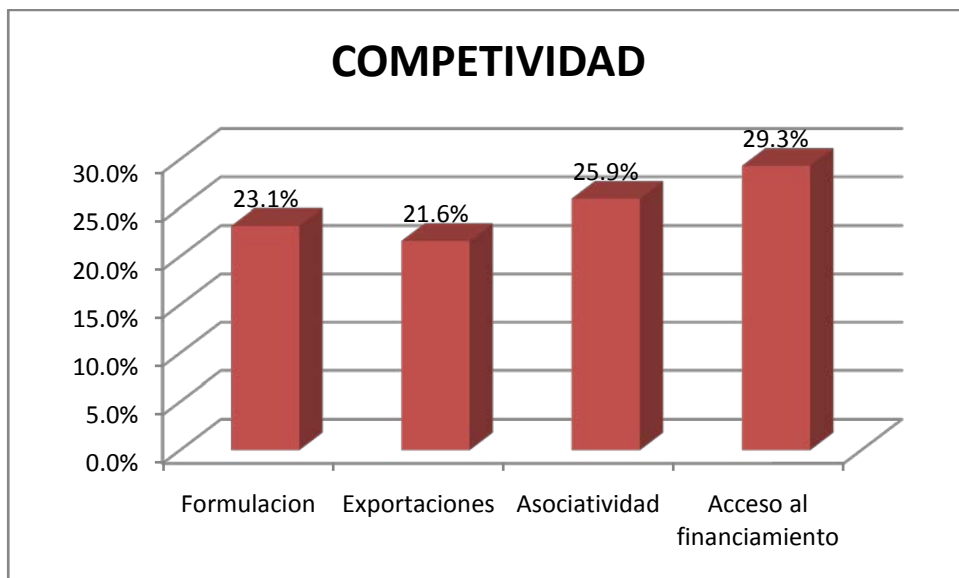


GRAFICO N° 34



3.2. CONCLUSIONES.

1. La Gestión Empresarial fue Importante en la competitividad de las MYPES del rubro textil en el Distrito de Callería Ucayali 2017, fueron evaluados por el cuestionario de preguntas teniendo en consideración la escala de Likert (1 a 3), los cuales son:

- ✓ La **Planificación** obtiene una media de 23,0% encontrándose en el intervalo de Siempre
- ✓ La **Dirección** obtiene una media de 25,0% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ La **Organización** obtiene una media de 26,3% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ La **Evaluación** obtiene una media de 25,7% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ La **Formulación** obtiene una media de 23,1% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ Las **Exportaciones** obtienen una media de 21,6% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ La **Asociatividad** obtienen una media de 25,9% encontrándose en el intervalo de Siempre.
- ✓ El **Acceso al financiamiento** obtienen una media de 29,3% encontrándose en el intervalo de Siempre.

3.3. RECOMENDACIONES.

Al concluir el presente trabajo se arriban a las siguientes recomendaciones:

- a) Hacer uso de la tecnología, logística y todos los factores de gestión empresarial con la finalidad de formalizarse y ser competitivas en el mercado del sector textil.
- b) Elaborar un buen planeamiento empresarial con la finalidad de tener de manera clara y definida sus metas y objetivos, lo que va a permitir crecer aprovechando las oportunidades del mercado, como la exportación de sus productos.
- c) Contar con una sólida organización empresarial de tal manera que puedan alcanzar su potencial de crecimiento, siendo una de las acciones más importantes a realizar la asociación con otras empresas aprovechando los beneficios otorgados por la Ley N° 28015.
- d) Los microempresarios deben adoptar adecuadas políticas crediticias, de inversión, financieras o de precios, lo que les permitirá acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras y así aprovechar los beneficios otorgados por la Ley N° 28015.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Altaba Dolz, E. (2009). *La nueva gestión pública y la gestión por competencias*. España.
- Blas Jiménez, P. (2014). *Administración pública*. Lima - Perú: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Caballero Romero, A. (2014). *Metodología integral innovadora paraplanes y tesis*. México: Cengage Learning Editores.
- Chávez Bareiro, M.R., & Pineda Medina, J.A.(2011). *Características de la gestión de políticas públicas municipales realizada por las regidoras que conforman la red de regidoras rurales de Piura*. Lima-Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Codina Jiménez, A. (04 de 11 de 2006). *Manejo de conflictos, habilidad básica del directivo*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/manejo-de-conflictos-habilidad-basica-del-directivo>
- CONCEPTO DE. (01 de 2015). <http://concepto.de/>. Obtenido de <http://concepto.de/trabajador/>
- Cruz Rubio, M. (2012). *El análisis documental: Indización y resumen en bases de datos especializadas*. CINDOC-CSIC.
- DEFENSORÍA DEL PUEBLO. (16 de 05 de 2014). *Entre el deber público y los intereses personales de un funcionario*. Obtenidode<http://www.defensoria.gob.pe/blog/entre-el-deber-publico-y-los-intereses-personales-de-un-funcionario>.
- DEFINICIÓN ABC. (01 de 2016). *Tu diccionario hecho fácil*. Obtenido de <http://www.definicionabc.com/general/entidad.php>
- DEFINICION DE. (1 de 2015). <http://definicion.de/>.Obtenido de <http://definicion.de/autoridad/>
- DEFINICION MX. (2015). <http://definicion.mx/>.Obtenido de <http://definicion.mx/gerencia/>
- Díaz Bravo, R. F. (2009). *La regulación de los conflictos de interés de los directores como una medida de protección a los accionistas minoritarios en la sociedad anónima*. Santiago-Chile: Universidad de Chile.

- Jiménez Saavedra, H. (2010). *La Gestión de intereses en la Administración Pública Peruana*. Lima.
- Juchuña Cúmez, M. L. (2012). *Abordaje Jurídico del conflicto de intereses y su regulación legal en el Código Penal*. Guatemala-Guatemala: Universidad de San Carlos de Guatemala.
- Morón Urbina, J.C.(2014). *La regulación de los conflictos de intereses y el buen gobierno en el Perú*. Lima-Perú: IUS ETVERITAS.
- Ortún Rubio, V. (2013). Gestión pública: conceptos y métodos. *RAE: Revista Asturiana de Economía*, 179 -193.
- Remuzgo Huamán, S.E.(2009). *La gestión pública de las políticas de salud en adolescentes: análisis del programa de salud sexual y reproductiva de adolescentes orientado a la mejora de la calidad de atención de los servicios de hospital de huaycán. Período 2005 al 2008*. Lima-Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Sánchez Carlessi, H., & Reyes Meza, C. (2006). *Metodología y diseños en investigación científica*. Lima – Perú: Visión Universitaria.
- Villoria Mendieta, M. (2009). *La administración burocrática y la nueva gestión pública. La participación de los ciudadanos. Las técnicas de dirección y gerencia pública. La ética en la gestión pública*. España.

ANEXO

ANEXO 2

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Objetivo: Conocer la gestión empresarial y la competitividad.

1 NUNCA	2	3 SIEMPRE
---------	---	-----------

PARTE: Gestión Empresarial

	Dimensiones/ ítems	1	2	3
Dimensión: Planificación				
1	¿La planificación ha brindado ventajas en la actividad empresarial?			
2	¿La planificación se realizo de acuerdo a las necesidades de la empresa?			
3	¿La toma de decisiones se realizo de acuerdo a la planificación de la empresa?			
4	¿Las actividades que realiza la empresa son todas rutinarias?			
Dimensión: Dirección				
5	¿Su pequeña empresa cuenta con el organigrama que dispone las áreas?			
6	¿La pequeña empresa cuenta con todos los documentos de gestión?			
7	¿La pequeña empresa cuenta con el reglamento de organizaciones y funciones?			
8	¿La pequeña empresa cuenta con el manual de procedimientos?			
Dimensión: Organización				
9	¿Los principios organizacionales favorecieron el desarrollo de las actividades?			
10	¿La organización garantizo el incremento y mejoro la producción?			
11	¿La estructura organizacional contribuyo a mejorar la división del trabajo?			
12	¿El proceso de organización ha permitido alcanzar ventajas?			
Dimensión : Evaluación				
13	¿La planificación de la gestión le ha permitido establecer los sistemas de control y evaluación a la empresa?			
14	¿El reglamento interno de trabajo le ha permitido desarrollar sus funciones?			
15	¿El sistema de evaluación de gestión fue favorable para la empresa?			
16	¿Los mecanismos otorgados le ha traído beneficios a la gestión empresarial?			

Total			
Total General			

Gracias.

ANEXO 3.

Objetivo: Conocer la gestión empresarial y la competitividad.

1 NUNCA	2 A VECES	3 SIEMPRE
---------	-----------	-----------

PARTE: Competitividad

Dimensiones/ ítems	1	2	3
Dimensión: Formulación			
1	¿Los pasos de formalización garantizan el buen servicio de la empresa?		
2	¿La formalización propicia ventajas a su empresa?		
3	¿Su empresa cuenta con RUC y Clave Sol?		
4	¿La formulación de la empresa permite estabilidad laboral de los trabajadores?		
Dimensión: Exportaciones			
5	¿La elaboración de catálogos y folletos es un mecanismo de exportación?		
6	¿Las estrategias de desarrollo de mercado permite el crecimiento empresarial?		
7	¿Ingresar a mercados extranjeros le resulta ventajoso?		
8	¿La modalidad de exportación extranjero lo realiza por Courier?		
Dimensión: Asociatividad			
9	¿El consorcio es un modelo de asociatividad de su empresa?		
10	¿Ud. cree que la asociatividad puede llevar al éxito a su empresa?		
11	¿La planificación adecuada de asociatividad sería el éxito de una empresa?		
12	¿La asociatividad empresarial brinda beneficios?		
Dimensión: Acceso al Financiamiento			
13	¿Trabaja con algún banco o Institución financiera?		
14	¿El crédito empresarial es una fuente del financiamiento de su empresa?		
15	¿Accede a empresas financieras?		
16	¿Ud. considera que el financiamiento le es rentable?		
Total			
Total General			

Gracias