



VICERRECTORADO ACADÉMICO

ESCUELA DE POSGRADO

TESIS

**LOS NIVELES DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN
CON EL DESARROLLO GESTIONARIO DE LAS
MICROEMPRESAS TEXTILES DEL EMPORIO
COMERCIAL “GAMARRA”, LA VICTORIA, LIMA
METROPOLITANA, AÑO 2014.**

PRESENTADO POR

MG. LUCIO MANUEL GOICOCHEA ESPINOZA,

**PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN**

LIMA - PERÚ

2015

DEDICATORIA

A mis padres, por su incansable perseverancia
Para tener hijos mejores que ellos.
A mis hijos, razón suficiente para seguir creciendo.

AGRADECIMIENTO

A mis docentes y asesores por inculcarnos
la sistematización del conocimiento.

A mis compañeros de clases, por hacer de
nuestras clases un ambiente apropiado para
el crecer, mejorar y emprender.

A todos aquellos que apoyaron la gesta de este
producto, a ustedes que estuvieron a mi
lado, muchas gracias.

RECONOCIMIENTO

A las autoridades universitarias, quienes con visión de futuro y anhelo de alcanzar un mejor porvenir para la nación dan un paso adelante abriendo las puertas de la universidad para que profesionales como este investigador puedan alcanzar el deseo de ser generador de conocimiento científico.

A los microempresarios del Emporio Textil de Gamarra, quienes con diferentes factores medio ambientales en su contra han logrado posicionarse en el mundo de moda con estratégicas ventajas competitivas.

SUMARIO

CARÁTULA	
DEDICATORIA	
RECONOCIMIENTO	
AGRADECIMIENTO	
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCIÓN	ix

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA.....	11
1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	12
1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	13
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	14
1.5 HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN	15
1.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	17
1.7 JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	21

CAPÍTULO II

MARCO FILOSÓFICO DE LA INVESTIGACIÓN

2.1 FUNDAMENTACIÓN ONTOLÓGICA	22
-------------------------------------	----

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

3.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	30
3.2 BASES TEÓRICAS O CIENTÍFICAS	34
3.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	61

CAPÍTULO III

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS.....	64
4.2 ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS. INTERPRETACIONES.	68
4.3 PRUEBA DE HIPÓTESIS	80
4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.	89

CONCLUSIONES.....	93
RECOMENDACIONES.....	95
FUENTE BIBLIOGRÁFICA.....	97

ANEXOS :

- 1.- MATRIZ DE CONSISTENCIA
- 2.- INSTRUMENTO RECOLECCIÓN DE DATOS.
- 3.- INSTRUMENTOS DE VALIDACIÓN (3)

RESUMEN

La presente investigación explora los diferentes niveles de emprendimiento de las micro empresas en el emporio comercial textil de Gamarra en el distrito de la Victoria de Lima y su relación con el desarrollo gestor de las referidas micro empresas. El trabajo explora las situaciones problemáticas referidas al conocimiento de las capacidades de emprendimiento.

Se considera esta tesis como inédita al no contar con investigaciones previas realizadas sobre ambas variables. El marco teórico conceptual busca desarrollar, para la mejor comprensión del lector, los aspectos vinculados a los niveles de emprendimiento, las capacidades y competencias, así como el desarrollo gestor de las microempresas de Gamarra.

La investigación se circunscribe al método hipotético deductivo, en principio porque aplicamos conocimientos generales en una situación específica, el emprendimiento y la capacidad gestora entre los microempresarios de Gamarra, planteamos y probamos una hipótesis, para luego generalizar el conocimiento obtenido de estas observaciones en otros ambientes y momentos.

El diseño es no experimental, no se produce la variación de una variable independiente, transaccional, porque realizamos la observación de las variables en un momento, además es descriptivo, describe los niveles de emprendimiento y es correlacional porque busca establecer la relación entre los niveles de emprendimiento y la actividad gestora en las microempresas.

Apreciamos finalmente que el nivel de emprendimiento es excelente en Gamarra, con un adecuado desarrollo gestor, así también cada uno de los elementos que comprenden ambas variables.

Finalmente los resultados muestran resultados que previsiblemente ya se habían predeterminado debido al amplio conocimiento que tiene el investigador sobre los hechos acaecidos en la historia de Gamarra.

Palabras claves: emprendimiento, textiles, emporio “Gamarra”, Emprendimiento y Gestión, Especialistas, Desarrollo Económico, Generación de Empleo, País.

ABSTRACT

This research explores the different levels of entrepreneurship of micro enterprises in the textile trade emporium of Gamarra in the Victoria district of Lima and its relationship to the person managing the development of micro enterprises referred. The work explores the problematic situations related to knowledge of entrepreneurial skills. This thesis is considered as unprecedented by not having previous research on both variables.

The conceptual framework seeks to develop, for the better understanding of the reader, linked to the levels of entrepreneurship aspects, skills and competencies, as well as the person managing microenterprise development Gamarra.

The investigation is limited to deductive hypothetical method in principle that we apply general knowledge in a specific situation, entrepreneurship and managed between microentrepreneurs Gamarra, explain capacity and test a hypothesis, then generalize the knowledge gained from these observations in other environments and moments.

The design is not experimental, not the change in an independent variable, cross variable occurs, because we made the observation of the variables at a time, it is also descriptive, describes the levels of entrepreneurship and correlational because it seeks to establish the relationship between levels entrepreneurship and activity would manage in micro.

Finally we appreciate that the level of entrepreneurship is excellent in Gamarra, with an appropriate person managing development, so each of the elements comprising both variables.

Finally the results show that expected results had already been predetermined because of the wide knowledge that the researcher about the events in the history of Gamarra.

Keywords:

RESUMO

É explorar os diferentes níveis de empresa micro empreendedorismo no empório de comércio têxtil de Gamarra no distrito de Victoria de Lima e é a relação da pessoa que administra o desenvolvimento de micro mencionado.

O trabalho explora as situações problemáticas relacionadas com o conhecimento de competências empresariais Esta tese é considerada sem precedentes não tendo nenhuma pesquisa anterior em ambas as variáveis.

O quadro conceptual que visa desenvolver, para melhor compreensão do leitor, ligados aos níveis dos aspectos do empreendedorismo, habilidades e competências, bem como a pessoa que gerencia o desenvolvimento de micro Gamarra.

O inquérito é limitado a método hipotético dedutivo, em princípio, aplicar o conhecimento geral da situação específica, empreendedorismo e gestão entre os microempreendedores Gamarra, para explicar a capacidade e testar uma hipótese, então generalizar o conhecimento adquirido a partir dessas observações de outros ambientes e momentos.

O design não é experimental nenhuma mudança em uma cruz variável independente ocorre variável, porque fizemos a observação das variáveis ao mesmo tempo, também é descritiva, os níveis de negócios e espírito correlational descritos porque é estabelecer a relação entre os níveis de empreendedorismo e atividade alcançaria em micro empresa.

Palavras-chaves: empreendedorismo, têxteis, emporium Gamarra, empreendedorismo e gestão, especialista, desenvolvimento econômico, geração de emprego, país.

INTRODUCCIÓN

La investigación se llevó a cabo sobre el tema titulado “*Efectos de los niveles de emprendimiento en la gestión de las microempresas textiles en el emporio comercial Gamarra- La Victoria*”; abarcando en su desarrollo el Planteamiento del Problema, Aspectos Teóricos del Estudio, Interpretación y Contrastación de Hipótesis, terminando con las Conclusiones y Recomendaciones, respaldada por una amplia Bibliografía de diferentes especialistas y su respectivo Anexo.

Se apertura la investigación con un planteamiento del Problema que abarca desde la descripción de la realidad problemática, sus delimitaciones, formulación de problemas y con el objetivo principal es demostrar la posibilidad del espíritu emprendedor en el desarrollo de la mercadotecnia y producción cuyo desenvolvimiento está claramente demostrado en el emporio “Gamarra” de la ciudad de Lima, amén de otros departamentos del Perú; además, teórico, con información apropiada en cuanto al Emprendimiento y Gestión de microempresas textiles, procedente de diferentes especialistas, con cuyos aportes enriquecieron las variables motivo de investigación.

Sobre esta realidad, encontramos que el desarrollo económico que ha experimentado el Perú en los últimos años, refleja el afloramiento de un número significativo de micro y pequeñas empresas que se han involucrado progresivamente en la actividad textil, esta ocupación ha influenciado sustantivamente en el desarrollo económico del país, como también en la generación de empleo, con un impacto real y directo en la economía nacional, y con un desarrollo importante en la sostenibilidad del país.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO METODOLÓGICO

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

Al tratar sobre el tema, encontramos que la micro y pequeñas empresas (Mypes), viene alcanzando niveles de desarrollo significativo en los últimos años, no solo en el país sino también a nivel de Latinoamérica, toda vez que la capacidad de emprendimiento puesta de manifiesto en la parte de gestión, se encuentra dando resultados halagadores que se expresan en su crecimiento, jugando por lo tanto un rol preponderante el que está relacionado con la parte gerencial.

En este contexto, las Mypes textiles enfrentan problemas de diferente naturaleza, y pese a no obstaculizar su desarrollo, son aspectos que vienen superándose y que están referidos principalmente, al acceso a los mercados de materias primas y de bienes finales, como también a la carencia de una política y ambiente regulatorio que faciliten el crecimiento de estas empresas.

Sobre esta realidad, encontramos que el desarrollo económico que ha experimentado el Perú en los últimos años, refleja el afloramiento de un número significativo de micro y pequeña empresa que se han involucrado progresivamente en la actividad textil, esta ocupación ha influenciado sustantivamente en el desarrollo económico del país, como

también en la generación de empleo, con un impacto real y directo en la economía nacional, y con un desarrollo importante en la sostenibilidad del país.

Al respecto podemos decir que en cuanto al emprendimiento de los gerentes y administradores, los responsables de las Mypes, reflejan un espíritu innovador, con despliegue de estrategias para llevar a cabo estos negocios y desarrollar nuevos mercados, con personalidad creativa y transformando posibilidades en oportunidades de negocio; es por eso que el espíritu emprendedor de los micro y pequeños empresarios, se ve reflejado en el desarrollo alcanzado por este sector en los últimos años.

Por todo lo expuesto anteriormente, podemos decir que las Mypes textiles se vienen constituyendo en un elemento clave para guiar el desarrollo del país, motivo por el cual el Estado debe incentivar a los responsables de estas empresas y concentrarse en su promoción, otorgándoles los medios más adecuados para que tengan una mayor competitividad e incidan directamente en la gestión de estas organizaciones, toda vez que viene demostrando, ser un sector importante en la economía del país, en la generación de empleo y en el aprovechamiento de nuevos mercados en el exterior, como resultado de los tratados de libre comercio, entre otros.

1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 DELIMITACIÓN ESPACIAL.

Este trabajo se realizará a nivel de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial “Gamarra”, La Victoria; enmarcado en Lima Metropolitana.

1.2.2 DELIMITACIÓN SOCIAL

En la investigación se aplicarán las técnicas e instrumentos destinados al recojo de información de los gerentes y administradores de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra”, La Victoria.

1.2.3 DELIMITACIÓN TEMPORAL

El período en la cual se realizaría esta investigación comprendería los meses de octubre del año 2014 al mes de octubre del año 2015.

1.2.4 DELIMITACIÓN CONCEPTUAL

La investigación se realizará con consultoría de textos e investigaciones relacionados al emprendimiento en la gestión de las microempresas.

- **Emprendimiento:** Es el proceso de crear algo nuevo, dedicando tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los correspondientes riesgos financieros, psicológicos y sociales, y obteniendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia económica y personal, (Hisrich, 2005).
- **Gestión Empresarial:** Se refiere a aquella actividad realizada por una persona que puede ser un propietario o directivo estando vinculado a una empresa, cuya misión requiere de decisión, esfuerzo, con la finalidad de lograrlo de manera eficaz y eficiente, (Sánchez, 2011).

1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 PROBLEMA PRINCIPAL.

- ¿De qué manera los niveles de emprendimiento se relacionan con el proceso gestor de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” del Distrito de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?

1.3.2 PROBLEMAS SECUNDARIOS.

- ¿De qué manera la actitud y aptitud de la persona permite emprender nuevos retos y buscar mayores logros influyen en la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial?
- ¿En qué medida la capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial se relacionan con los acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?
- ¿De qué manera la implementación de las innovaciones previstas se relacionan con la productividad de las Mypes en la actividad textil en el Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?

- ¿Cómo la capacidad estratégica de los gerentes y administradores influye en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana”, año 2015?
- ¿De qué manera la capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno influye con el logro de la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

- Determinar de qué manera los niveles de emprendimiento se relacionan con el proceso gestor de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” del Distrito de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

- Establecer si la actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros se relacionan en la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial.
- Demostrar si la capacidad de riesgos de la persona para lograr el éxito empresarial, se relacionan con los acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?
- Establecer si la implementación de las innovaciones previstas por la persona se relacionan con la productividad de las Mypes en la actividad textil del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?
- Analizar si la capacidad estratégica de los gerentes y administradores se relacionan con la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?

- Establecer si la capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno se relacionan con lograr la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana, año 2015?

1.5 HIPÓTESIS Y VARIABLES DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL.

- Los niveles de emprendimiento se relacionarían significativamente con el proceso gestor de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” del Distrito de La Victoria, Lima Metropolitana.

1.5.2 HIPÓTESIS SECUNDARIAS

- La actitud y aptitud de la persona permitiría emprender nuevos retos y buscar mayores logros se relacionarían significativamente con la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en el sector empresarial del Emporio Comercial de “Gamarra”.
- La capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial se relacionaría significativamente con los acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima metropolitana.
- La implementación de las innovaciones previstas se relacionarían significativamente con la productividad de las Mypes en la actividad textil del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana.
- La capacidad estratégica de los gerentes y administradores, se relacionaría significativamente con la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana.
- La capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno se relacionaría significativamente con el logro de la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima Metropolitana.

1.5.3 VARIABLES (DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL)

Definición conceptual

Variable X: NIVEL DE EMPRENDIMIENTO:

Es el proceso de crear algo nuevo, dedicando tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los correspondientes riesgos financieros, psicológicos y sociales, y obteniendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia económica y personal, (Hisrich, 2005).

Variable Y: GESTIÓN EMPRESARIAL

Se refiere a aquella actividad realizada por una persona que puede ser un propietario o directivo estando vinculado a una empresa, cuya misión requiere de decisión, esfuerzo, con la finalidad de lograrlo de manera eficaz y eficiente, (Sánchez, 2011)

Tabla N°1 Operacionalización de las variables

VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
NIVELES DE EMPRENDIMIENTO	ACTITUD	Actitud y aptitud para emprender
		Lograr metas y objetivos empresariales
		Aprovechar condiciones del entorno
	CAPACIDAD DE RIESGOS	Implementación de las innovaciones previstas
		Niveles de emprendimiento
	IMPLEMENTACIÓN	Capacidad estratégica para la actividad empresarial
		Aprovechar condiciones del entorno
	CAPACIDAD ESTRATÉGICA	Capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial.
		Administración
		Marketing
		Producción
	CAPACIDAD EMPRESARIAL	Entorno productivo
		Sostenibilidad
		Inversión
Control de calidad		

VARIABLE INDEPENDIENTE	DIMENSIONES	INDICADORES
GESTIÓN EMPRESARIAL	LIDERAZGO	Información adecuada y oportuna.
		Prevé acontecimientos que puedan afectar
		Eficacia
	ADMINISTRACIÓN	Planeación
		Organización
		Dirección
		Control
	ESTRATEGIA	Análisis estratégico
		Gestión coherente
		Competitividad
	CLIMA EMPRESARIAL	Sostenibilidad
		Productividad
		Proceso
Talento humano		

1.6 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

1.6.1 TIPO Y NIVEL DE LA INVESTIGACIÓN

□ TIPO DE INVESTIGACIÓN.

La investigación se desarrolló bajo el paradigma positivista y metodología cuantitativa con la finalidad de construir un instrumento de recolección de datos que permitió cuantificar y obtener un valor numérico que refiere a cada una de las variables que integra la investigación. El presente estudio reúne las condiciones necesarias de una investigación **sustantiva y aplicable** (Sánchez, H. 1997: 37). Esta investigación constituye un enlace importante entre la ciencia y la sociedad, pero centra su interés en la aplicación, utilización y consecuencias prácticas de los conocimientos. Con ella, los conocimientos son devueltos a las áreas de demanda, ubicadas en el contexto, donde se da la situación que será intervenida, mejorada o transformada.

b) NIVEL DE INVESTIGACIÓN.

El estudio es de nivel **descriptivo correlacional** porque permitiría comprobar en qué medida y con qué intensidad se relaciona los niveles de emprendimiento y la gestión empresarial de los microempresarios donde se desarrolló el estudio.

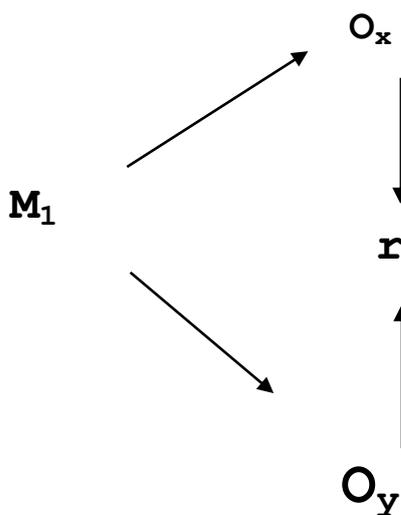
1.6.2 MÉTODOS Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

a) MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN.

En la presente investigación utilizamos el **método hipotético – deductivo** ya que partiendo de planteamientos previstos se va a buscarla confirmación o negación mediante la contrastación con la realidad. Además intervendrá métodos de apoyo como el inductivo-deductivo; el método analítico-sintético; el método hermenéutico, etc.

□ DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.

Con el propósito de responder al cuestionamiento planteado y cumplir con cada uno de los objetivos se utilizará el diseño descriptivo no experimental, cuyo esquema es la siguiente:



Dónde:

- M = Muestra que interviene en la investigación.
- O_x = Observaciones de la primera variable.
- O_y = Observaciones de la segunda variable.
- r = Niveles de relación entre las variables concurrentes.

1.6.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN.

a) POBLACIÓN

La población objeto de estudio estuvo conformada por 16,660 empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra ubicado en el distrito de La Victoria- de Lima Metropolitana, según información difundida por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. La unidad de análisis para la investigación lo constituye cada gerente y administrador de estas empresas.

b) MUESTRA.

La muestra óptima de gerentes y administradores de estas Microempresas Textiles de Gamarra se obtiene utilizando la fórmula del muestreo aleatorio simple para estimar estratificaciones.

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

Dónde:

Z: Valor de la abscisa de la curva normal para una confianza del 95% de probabilidad, cuyo valor en la tabla de distribución normal equivale a 1.96

p: Proporción de gerentes y administradores que manifestaron estar a favor del emprendimiento en la gestión de las Microempresas textiles en el Emporio Comercial Gamarra. (**P = 0.5**)

q: Proporción de gerentes y administradores que manifestaron estar en contra del emprendimiento en la gestión de las Microempresas textiles en el Emporio Comercial Gamarra. (**Q = 0.5**)

E² : Margen de error 5%. **N:** Población

n : Tamaño óptimo de muestra.

A un nivel de confianza de 95% y 5% como margen de error la muestra óptima fue:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 16660}{0.05^2(16660 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

n = 376 unidades de análisis: Gerentes y Administradores de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial “Gamarra”, La Victoria, Lima Metropolitana.

1.6.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

☐ TÉCNICAS.

Para la recolección e interpretación de los resultados, se utilizará herramientas como:

- **Técnica de la Encuesta.**

Se ha elaborado una encuesta con preguntas cerradas con diversos tipos de alternativas que dan de las dicotómicas a la escala de Likert.

- **Técnica de la Entrevista.**

Dirigidas Gerentes y administradores de los diversos establecimientos comerciales del Emporio Comercial “Gamarra” de la Victoria, Lima Metropolitana.

- **Técnica de Fichaje**

Que permitirá recolectar datos sobre estudios e investigaciones logradas por los predecesores y que permitirá elaborar los antecedentes de estudios y las bases teóricas de la investigación.

La principal técnica que se utilizó en este estudio fue la encuesta., tanto para conocer los niveles de emprendimiento y la Gestión empresarial compuesto por 14 ítems cada encuesta con cuestionario de alternativa múltiple

☐ INSTRUMENTOS.

Como técnica de recolección de la información se utilizó el Cuestionario que por intermedio de una encuesta conformada por catorce preguntas en su modalidad cerradas se tomaron a la muestra señalada

1.7 JUSTIFICACIÓN, IMPORTANCIA Y LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

❑ JUSTIFICACIÓN

La justificación temática de la investigación se evidencia desde la perspectiva que pertenece al campo de la Administración y refleja el interés profesional por tratar de conocer los niveles de emprendimiento en los gerentes y administradores, y cómo influyen en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

❑ IMPORTANCIA

La investigación brinda aportes significativos, que facilitarán por un lado, los niveles de emprendimiento a nivel gerencial y por otro parte, la influencia en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra- La Victoria.

En esta época en que la economía de un país se mide por los ingresos per cápita de la sociedad y del individuo, el surgimiento de los Mypes es muy beneficioso para el despegue económico del país y es necesario conocer y describir este fenómeno a fin de promover una repotenciación y mejoras en todos los aspectos del proceso comercial; desde la planificación hasta la etapa de control y monitoreo de las actividades que realizan cada una de las empresas de los diferentes rubros comercializables.

❑ LIMITACIONES.

Las únicas limitaciones que se tuvo fueron la falta de tiempo para hacer mis investigaciones por motivo de trabajo, por lo cual recurrí ayuda de profesionales que me ayudaran y asesoraran con mi investigación

CAPÍTULO II

MARCO FILOSÓFICO

2.1 Evolución histórica de la gestión administrativa

2.2 Fundamentación Ontológica

Evolución histórica de la Gestión Administrativa.

La gestión administrativa tal como la conocemos hoy, es el resultado histórico e integrado de la contribución acumulada de numerosos pioneros, algunos filósofos, otros físicos, economistas, estadistas y otros, entre los que se incluyen empresarios, que con el transcurso del tiempo fueron desarrollando y divulgando obras y teorías en su campo de actividades.

La gestión administrativa ha ido desarrollándose en la medida que la humanidad ha necesitado hacer cambios en su forma de manejar las situaciones:

Para los siglos 2700-2200 a.C. en Egipto ya la administración tenía un alto grado de centralización, esto debido a que la mayor parte de los recursos los administraba, nace la industria primitiva dedicada a la explotación de canteras, minería, albañilería, alfarería, etc.

Influencia de los filósofos en el desarrollo de la gestión administrativa.

Desde la Antigüedad, la gestión administrativa ha recibido gran influencia de la filosofía.

Para los siglos IV y III a.C. los principales filósofos de la época como Sócrates, Platón y Aristóteles ya habían realizado importantes aportes en el terreno de la gestión administrativa.

El filósofo griego Sócrates (470 -399 a.C.) quien, en su discusión con Nicómaco, expresó su punto de vista de la administración como una habilidad personal separada del conocimiento técnico y de la experiencia.

Platón (429 a.C.-347 a.C.), filósofo griego, discípulo de Sócrates, se preocupó profundamente por los problemas políticos y sociales inherentes al desarrollo social y cultural del pueblo griego.

Durante los siglos V –XV d. C, tiempo comprendido entre la Antigüedad y el inicio de la Edad Moderna, Con el surgimiento de la filosofía moderna, la gestión administrativa, deja de recibir contribuciones e influencias de tipo filosófico puesto que el objeto de estudio de la filosofía se aleja enormemente de los problemas organizacionales.

Influencia de la Revolución Industrial en el desarrollo de la gestión administrativa.

Para los siglos XVIII Y XIX d. C. La Revolución Industrial dio lugar al contexto industrial, tecnológico, social, político y económico de las situaciones, problemas y variables a partir de los cuales se iniciaría la teoría clásica de la administración.

La Administración en la Edad Moderna

Según Abreu S., (2004), En ésta época se asientan las bases para el desarrollo de la administración como una verdadera ciencia, ya que como fruto de las necesidades de la época, surgen teorías, principios y funciones administrativas, que aunque superadas o modificadas, cumplieron un papel importante en cuanto al desarrollo del pensamiento administrativo.

A comienzos del siglo XX varias de las grandes corporaciones sucumbieron financieramente porque dirigir grandes empresas era sólo una cuestión de habilidad personal, como muchos empresarios pensaban. Así se crearon las condiciones para el surgimiento de los grandes organizadores de la empresa moderna. Los capitanes de las

industrias (pioneros y empresarios) cedieron su lugar a los organizadores. Se acercaba la era de la competitividad y de la competencia, debido a factores como:

1. Desarrollo tecnológico, que permitieron competir en los mercados mundiales a una creciente cantidad de empresas y países.
2. Libre comercio.
3. Transformación de los mercados vendedores en mercados competidores.
4. Aumento de la capacidad de inversión de capital y aumento de los niveles del punto de equilibrio.
5. Rapidez del ritmo de cambio tecnológico, que vuelve obsoleto un producto o reduce drásticamente sus costos de producción en poco tiempo.
6. Crecimiento de los negocios y de las empresas.

Estos complejos factores completaron las condiciones propicias para la búsqueda de las bases científicas para el mejoramiento de la práctica empresarial y para el surgimiento de la teoría administrativa.

“Una disciplina social como la administración trata del comportamiento de las personas y de las instituciones humanas”. Es por eso que debemos dejar el pensamiento lineal, que es el resultado final de la educación que tenemos hoy, ¿cómo pretendemos entonces que el gerente desde la formación recibida pueda tomar las mejores decisiones, atender las situaciones fuera de su control, asumir los cambios y retos que le presentan los diferentes actores con los que afecta en su permanente gestión? ¿Está el director en capacidad de convertir la empresa en una organización que se adapta, maneja los cambios y logra la perdurabilidad?

La formación actual bajo la teoría clásica con las herramientas de la linealidad no es la adecuada para un gerente global, local o regional, que pueda dar respuesta a los retos anteriormente planteados.

- **ONTOLOGIA DEL HOMBRE DENTRO LA GESTION ADMINISTRATIVA**

Antes de entrar a estudiar la ontología del hombre es preciso comprender que es ontología.

La ontología es aquello que estudia el ser en cuanto ser, el interés por estudiar el ser se origina en la historia de la filosofía, cuando esta surge de la necesidad de dar explicaciones racionales, no mitológicas, a los fenómenos del mundo físico, también debemos recordar que el carácter universal de la filosofía, tuvo su origen en la necesidad de un conocimiento válido a todo fenómeno, y en las deficiencias de los conceptos inicialmente desarrollados, para ser llevados a la práctica concreta en los fenómenos físicos, o sociales. Es por esto que muchos pensadores se dedicaron a reflexionar sobre cuál podría ser el fundamento del mundo físico, pero que pasa, nosotros al observar a los objetos que percibimos en el mundo físico nos damos cuenta que existen objetos líquidos, sólidos o gaseosos, que algunos se componen de materia inerte, como la piedra, y otros, de materia viva. Es así como encontramos diferentes elementos físicos, pero la razón nos exige pensar en un solo elemento constitutivo de los demás. Dicho elemento fue propuesto por algunos pensadores quienes suponían que podría ser: el agua (Tales de Mileto), el fuego (Heraclito de Efeso), el aire (Anaximenes), y la combinación de los cuatro (Empedocles), pero Anaximandro propuso una solución lógica, es decir que dicho elemento, debería ser indeterminado (a lo que llamó Apeiron). Pero fue Parménides quien propuso la mejor solución, este pensador sostuvo que existen dos caminos para llegar al conocer, que son los sentidos, y la razón, por los sentidos se llega a lo cambiante, a lo inseguro, y a lo desconfiable en los objetos, y por la razón se llega a lo universal, confiable e inmutable. Tomando el segundo camino Parménides encontró algo común e indispensable a todo objeto: Que cualquier elemento natural antes de tener alguna característica específica, tiene una sin la cual no existiría, la de Ser, este ser es un elemento fundamental y no una característica que tienen las cosas. Desde entonces se constituye a la Ontología como *Ontos = Ser* ,y *logos= estudio*, en este caso lo real es igual al ser, y el ser es igual al fundamento de toda realidad.

- **Fundamento Ontológico del hombre**

Para llegar al fundamento o principio ontológico debemos tener en cuenta varios aspectos, uno de ellos es que muchos pensadores se han preocupado por resolver un problema planteado en la antigüedad ¿ tiene el ser, propiedades comunes que lo caracterizan, en cuanto es ser?, si nosotros observamos por ejemplo la botánica, allí la

planta tiene la propiedad, atributo o característica de hacer fotosíntesis, por lo que la fotosíntesis, se constituye en una característica de todas las plantas, pero por ejemplo tener hojas trilobadas, no es una característica de la planta en cuanto es planta, sino de ciertas plantas que tienen esta característica, esto se menciona por que la ontología no estudia seres particulares, por ejemplo las propiedades del oxígeno. Sino que abarca un concepto de ser universal, y que para el objetivo de este trabajo lo podemos asociar permanentemente con el hombre o el ser humano. Es claro que todo ser tiene propiedades, y que estas propiedades se constituyen en elementos fundamentales, que son universal (porque son del ser en cuanto ser), y de las cuales se derivan los principios del ser, que vienen a constituir el fundamento, la base y la esencia misma de la ontología.

✓ **Primera característica: "El SER es distinto o determinado"**

Para llegar a esta conclusión debemos tener en cuenta que el ser no admite oposición, porque lo único que se podría oponer al ser (que este fuera de él o que sea externo), sería el no – ser, y el no ser, equivale a la no existencia, al vacío, y a la nada, es por simple lógica la nada lo que no se puede oponer a algo, entonces lo dicho anteriormente significa, que el ser, no puede ser determinado o distinguido, por otro que no sea el mismo; esta afirmación la hallamos de que si no fuera distinto o determinado no podríamos conocerlo, porque sería el mismo no ser, y la nada de lo cual, no se distingue el no ser de la nada, debemos recordar igualmente, que el estudio del ser en la ontología es universal y que dicho ser es el fundamento de la realidad. Entonces concluimos que todo ser en cuanto ser es distinto o determinado por si mismo.

✓ **Segunda característica: "El SER es uno"**

Cuando se habla de que el ser es uno, no se afirma que el ser es único, ya que sólo sería único si existiera un solo ser, por ejemplo: cada persona tiene unidad, es una sola, pero no es única, porque hay muchas personas, lo mismo ocurre con el ser, dentro de su naturaleza interior es uno, no se podría pensar en seres diferentes, pues esto equivale a decir que habría un ser, y otro que no lo es, que sería la nada, con lo que se justifica esta afirmación, y para hablar de esto tendríamos que pensar en una multiplicidad de seres, lo cual constituye un error, dicha multiplicidad implica oposición, división, y diversidad, con esto no se está negando que el ser no se pueda dividir, sino que no

puede ser dividido por otro, pero cabe la posibilidad de que el mismo ser pueda dividirse tal como una planta o cualquier objeto físico.

✓ **Tercera característica: "El SER es idéntico a sí mismo"**

De las dos características anteriores la de unidad, y la distinción, nos damos cuenta de que llegamos a ellas, porque el ser no admite oposición, por una razón ampliamente expuesta, pero es a través, de esta afirmación que llegamos a la conclusión, de que si el ser no tiene oposición, es porque es idéntico a sí mismo, en efecto por ser idéntico, así mismo no admite que algo distinto a él se le oponga. De ahí que el ser en cuanto ser sea absoluto, es decir, no se relaciona con otro pues fuera de él no concibe sino la nada.

• **EL IDEAL DE LOS EMPRENEDORES DE LAS MICROEMPRESAS –
VISIÓN ONTOLÓGICA**

El ideal es lo que le permite al hombre avanzar y establecer metas. Los micros empresas que han surgido de necesidades en el fondo han surgido de un ideal de progreso para todos los miembros de la célula familiar y del entorno. En Colombia el desarrollo empresarial ha sido emergente de las necesidades en las diferentes áreas. Muchas micro empresas nacionales hoy gozan de gran reconocimiento, otras desafortunadamente han desaparecido. Este trabajo ha venido exponiendo la hipótesis de la ausencia de ideales en la administración de empresas y en el complejo mundo de las organizaciones y por ende la falta de ideales del directivo ocasionado por la incapacidad de ver las organizaciones desde la perspectiva de la complejidad, en donde lo más importante es la vida., La labor del director es entonces proporcionar la satisfacción sin perjuicio del medio ambiente, sin hacer uso de la competencia desleal, y de permitir el crecimiento del ser humano y el logro de sus metas. Los ideales propician el cumplimiento de los objetivos administrativos y la verdadera labor del director. Dar lo mejor para el bienestar de una sociedad, no crear desde el individualismo. Las grandes multinacionales que han generado cambios en los bienes y servicios, en la medida que han evolucionado han logrado un mejor reconocimiento a nivel global, caracterizándose por generar innovación y desarrollo. Éstas son de grato recuerdo para la sociedad, otras se han.

Jorge Etkin(1998), en su libro *El lado oculto de la organización*, establece que el problema en las organizaciones no es de supervivencia, sino de usuarios, por lo tanto no

hay un modelo único, tampoco hay formas únicas de hacer las cosas, luego esto representa que el directivo está en plena capacidad de idear nuevos sistemas. Si bien es cierto que el mundo empresarial ha forjado a la administración desde las bases de la práctica y lo funcional para un desarrollo técnico en donde la competitividad y la productividad marcan el éxito de la organización, es claro cómo se están transformando las economías del mundo. Las potencias están perdiendo su posición en el mundo de la administración. La economía y la administración están sufriendo un proceso de auto organización. Los saberes de la producción ya no son suficientes, los países que han concentrado su estructura y esfuerzo por encaminar la fuerza laboral hacia el conocimiento, la investigación y la tecnología son las que actualmente están liderando la administración y la economía.

Shumpeter(2008), manifestó que uno no es diferente a menos que haga diferente la vida de la gente. En ese sentido, el ideal de todo gerente debe ser cambiarle la vida a la gente de manera positiva, sin embargo históricamente vemos cómo los ideales directivos se apartan de este fin.

El directivo debe hacer todo lo que esté a su alcance para que las organizaciones sean verdaderamente dinamizadoras de la vida empresarial y humana. La tarea no es fácil y más cuando “en un mundo marcado por un futuro emergente, esto es, por definición, indeterminado o incierto, el problema central que plantean las ciencias de la complejidad es el de las acciones que hay que emprender, supuesta la incertidumbre; esto es el hecho de que el futuro no está nunca dado”.³⁵ Éste es uno de los principales problemas que debe atender el director ya que la organización y sus acciones en el mercado son inciertas. Pero con un ideal claro puede lograr atender estas incertidumbres y beneficiar al ser humano, su economía y su política. Si el directivo no tiene el ideal será muy difícil establecer dinámicas que le permitan configurar la organización y por lo tanto no podrá atender los episodios de emergencia.

Es difícil mantener una ética de los negocios, no por la falta de interés y voluntad del directivo, sino por la ausencia de un ideal administrativo fácilmente identificable. Es un elemento que por costumbre y cultura se ha manejado desde la economía contradictoriamente. De un lado se encuentra la responsabilidad social de la organización la cual es publicitada por todos los medios de comunicación disponibles,

pero por otro lado se tiene una estructura de inequidad salarial, o simplemente la acción de silenciar las voces que gritan innovación o algún tipo de sugerencia en cuanto a las políticas institucionales, todo porque prevalecen las convicciones de poder y de intereses ocultos que maneja la organización en sus políticas.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL.

3.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

En relación a los antecedentes del presente estudio y revisando la literatura a nivel internacional y nacional se encontraron los siguientes:

- **Antecedentes nacionales**

***Arias Negrete, Víctor, (2010)** en la tesis titulada: *La Gestión Estratégica en la microempresa y su influencia en el crecimiento de la economía nacional del Perú*, tuvo como objetivos: Conocer la forma de Gestión Estratégica que lleva a cabo la micro empresa y como incide en el crecimiento económico del país; así como analizar si la estrategia administrativa planteada influye en el crecimiento económico del país. Las conclusiones más importantes de la investigación fueron:

Que la micro empresa es una alternativa para el crecimiento económico del País. Además el micro empresa contribuye a disminuir la desocupación e incrementa la investigación y el consumo. También es una salida para los problemas socioeconómicos. Los microempresarios emplean estrategias para potenciar sus empresas en cuanto al personal, a la tecnología, financiamiento y negocios internacionales.

*Otra investigación es la de Vera **Betancourt, Luis**, (2009) en su investigación. *La implementación de organizaciones de alto desempeño como estrategia de gestión para lograr los objetivos de las empresas industriales privadas de Lima Metropolitana*, tiene como objetivo Determinar si la implementación de la organización de alto desempeño contribuye en el logro de objetivos de las empresas industriales privadas de Lima Metropolitana. Entre las principales conclusiones se determinó que el diseño de un plan estructurado permite el trabajo en equipo de los trabajadores de las empresas industriales privadas en Lima Metropolitana, en razón que promueve la determinación del logro de los objetivos empresariales, asimismo que la realización del diagnóstico respecto a la producción en el trabajo contribuye a motivar a los trabajadores a enmendar errores dentro de las empresas industriales privadas, ya que es necesario precisar la manera de adoptar una organización de alto desempeño que facilitará el éxito empresarial.

***Portocarrero Ramos, Carlos**, (2011) en su investigación *Formación universitaria pública y hábitos emprendedores de negocios en estudiantes de administración*, plantea como objetivo determinar como la formación universitaria publica de los estudiantes de Administración se relaciona con el desarrollo de hábitos orientados al emprendimiento de negocios. Las conclusiones le permitieron determinar que la formación de los estudiantes de administración de universidades públicas se asocia de manera débil y poco significativa, en el momento actual, con los hábitos emprendedores de negocios.

***Rengifo Lozano, Raúl** (2012) en la investigación *Efectos del financiamiento en la gestión de Pymes del sector confecciones Gamarra*, plantea como objetivo: Establecer si el efecto del financiamiento permite una buena gestión de las Pymes del sector confecciones consorcio Gamarra – La Victoria. Los resultados de la investigación señalaron que el efecto del financiamiento permite una buena gestión de las Pymes del sector confecciones consorcio Gamarra. Que el tipo de crédito recibido por las Pymes, permite poner en práctica las estrategias empleadas por éstas empresas del sector confecciones. Que la tasa de interés establecida por el sistema financiero permite un buen nivel de inversiones de parte de las Pymes. Quedó demostrado que cuentan con personal capacitado para poder gestionar, como también han venido

recibiendo financiamiento de diferentes fuentes, lo cual incide en el desarrollo de las mismas.

***Berrio Quispe, Margoth (2012)** en la tesis *La gestión administrativa de la calidad académica y su relación con el desempeño docente en la Facultad de Ingeniería de la Universidad San Juan Bautista*, plantea como objetivo determinar el nivel de relación entre la gestión administrativa de la calidad académica con el desempeño de los docentes de la Universidad Privada San Juan Bautista durante el ciclo académico 2011 – II .Los resultados obtenidos de los datos han podido establecer que la planeación realizada por las autoridades académicas está altamente relacionada con la frecuente actualización. Se ha establecido que la organización existente está altamente relacionada con la experiencia profesional que tienen los docentes; asimismo se ha determinado que la dirección académica y administrativa está altamente asociada con las buenas relaciones que existe entre el docente y alumnos de la Facultad en mención. La gestión depende mucho de las personas llevada en términos coherentes, es un poderoso instrumento en todo tipo de empresa y sirven para alcanzar estándares en el campo educativo. El recurso humano como los docentes, al margen de los alumnos constituye la razón de ser de la universidad.

- **Antecedentes internacionales**

***Morales Gualdrón, Silvia (2011)** en la tesis doctoral titulada *El emprendedor académico y la decisión de crear spin-off: un análisis del caso español*, Plantea como objetivo ofrecer un análisis sobre la situación del desarrollo de las spin-offs (creación de empresas derivadas de la actividad científica) en España, centrándonos más específicamente en el estudio del perfil del emprendedor académico y sus motivaciones para decidir convertirse en empresario. Las conclusiones más importantes fueron: que las características específicas de cada país, lo que afecta verdaderamente al perfil de los emprendedores es la forma cómo se desarrolla la carrera académica y su pertenencia a las comunidades epistemológicas que rigen el desarrollo de la misma: comunidades fortalecidas por el efecto de las nuevas tecnologías, que facilitan cada vez más el contacto directo entre los investigadores.

También afirman que el fenómeno de generación de spin-offs España surge y se fortalece por el deseo de los emprendedores académicos de continuar con su labor

investigadora más que por el deseo de convertirse en empresarios. Este hecho proyecta a los promotores de spin-offs como “académicos emprendedores” que, mediante sus acciones para el desarrollo del conocimiento, consiguen que estas nuevas organizaciones (spin-off) actúen como unidades periféricas no tradicionales en el marco de la universidad emprendedora.

***Martínez Rodríguez, Francisco (2010)**, en su tesis doctoral *Análisis de las competencias emprendedoras de los alumnos de la Escuela Taller y Casa de Andalucía. Primera fase de diseño de programas educativos para el desarrollo de una cultura emprendedora entre jóvenes*, plantea como objetivo de la investigación obtener información necesaria y suficiente sobre el grado de presencia de las competencias emprendedoras de la población joven comprendida entre los 16 y 25 años usuarios de las ET y C.O. a fin de diseñar un programa educativo para el desarrollo de una cultura emprendedora entre los jóvenes.

Entre los hallazgos más importantes de la investigación logra enumerar las diferentes competencias emprendedoras actitud mental positiva, esfuerzo, planificación, gestión del tiempo, iniciativa, facilidad para las relaciones sociales, código ético, ecologismo. Identifica las competencias diseñaron un programa educativo, acorde con las necesidades formativas detectada en la población, para fomentar una cultura emprendedora.

***Yumi Cutiupala, Mariana y Dr. Yumi Cutiupala, Ricardo (2013)**, en su investigación *Gestión Administrativa de la Unidad Educativa Intercultural Bilingüe “Corazón de la Patria” de la Parroquia Lizarzaburu, Cantón, Riobamba, Provincia de Chimborazo, para el Quinquenio 2007-2012*, tiene como objetivo determinar un Plan Estratégico que procure el mejoramiento de la Gestión Administrativa de la Unidad Educativa Intercultural Bilingüe “Corazón de la Patria”. Las conclusiones fueron que tanto los docentes y padres de familia manifiestan que no existe una Planificación Estratégica en la institución, ello no permite superar las malas relaciones humanas entre personal docente y autoridades, la planificación improvisada y la falta de infraestructura, entre otros. Establece la necesidad de comprometer a los actores del quehacer educativo para diseñar e implementar un Plan Estratégico que oriente la gestión administrativa.

Se ha determinado que en relación al tema que se viene investigando, no existen trabajos de esta naturaleza que hayan tratado las dos variables antes indicadas, por lo cual considero que el trabajo reúne las condiciones temáticas y metodológicas suficientes para ser considerada como inédita.

3.2 BASES TEÓRICAS O CIENTÍFICAS

3.2.1 Emprendimiento

3.2.1.1. Conceptualizaciones

En los últimos años han surgido diversas iniciativas que tratan de describir el fenómeno del emprendimiento el cual tiene múltiples elementos y se encuentra en diversos escenarios, bajo diferentes circunstancias, este término es muy utilizado en todo el mundo y por todas las personas involucradas en los negocios. Este alcanza un especial significado ante la necesidad constante de superar problemas económicos y de competitividad.

Según el *Diccionario de la Real Academia de la Lengua Española*, el emprendedor es aquella persona que “impulsa con resolución acciones dificultosas o azarosas”, además agrega que la palabra emprender (Del lat. in, en, y prendare, coger) en el ámbito de los negocios puede definirse como “acometer y comenzar una obra, un negocio, con empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro”. Es probable que los giros “promotor empresarial” o “empresario emprendedor” pudieran ser una traducción más exacta dentro de la terminología de la Real Academia, pero la generalización del término emprendedor como traslación directa del vocablo anglosajón (aunque de procedencia francesa) *entrepreneur* y su mayor sencillez, por constar de una sola palabra, han llevado a su consolidación en el mundo de la investigación sobre creación de empresas (Caneda González et al., 2009).

KANTIS, H. & DRUCAROFF, S. (2011) señalan que el emprendimiento se refiere a las actitud, aptitud, destrezas, saberes que los emprendedores deben desplegar para lograr sus objetivos, así como a las trayectorias que suelen seguir para desarrollar sus competencias.

Los emprendedores enfrentan diversos desafíos con el transcurrir del tiempo. En una primera fase cuando éste es sólo una idea, se requiere pensar, actuar es decir conceptualizar el negocio, elaborar el proyecto, captar los recursos, ingresar al mercado y resolver problemas para poner en marcha el emprendimiento.

Transformar ese sueño, en realidad exige de capacidades y energía que le permitan enfrentar el reto que significa crear el emprendimiento. Teniendo como elementos centrales: La motivación como fuerza vital que permite transitar por esta fase. Y las competencias requeridas para hacerlo. Es decir tener la energía e inteligencia que se van a fortalecer con la capacitación. Estos dos elementos le permitirán identificar rasgos comunes, áreas de mejora establecer una agenda de trabajo para el desarrollo personal.

Para Hisrich (2005: 189) emprendedurismo “es el proceso de crear algo nuevo con valor, dedicando el tiempo y el esfuerzo necesarios, asumiendo los correspondientes riesgos financieros, psicológicos y sociales, y obteniendo las recompensas resultantes de satisfacción e independencia económica y personal”.

En esta definición destaca cuatro características básicas de ser emprendedor, independientemente de la perspectiva.

- En primer lugar, el ser emprendedor implica un proceso de creación: creación de algo nuevo que tiene valor de tal manera que puede ser desarrollado.
- En segundo lugar, el ser emprendedor exige de la dedicación del tiempo y el esfuerzo necesarios. Sólo los que emprenden una iniciativa empresarial son conscientes de la importante cantidad de tiempo y esfuerzo necesarios para crear algo nuevo y que sea práctico.
- En tercer lugar asumir los riesgos necesarios característica del ser emprendedor. Estos riesgos pueden ser muy diversos, dependiendo del campo de actuación del emprendedor, pero suelen girar en torno a cuestiones financieras, psicológicas y sociales.
- En cuarto lugar se hace referencia a las recompensas de ser empresario. La más importante de estas recompensas es la independencia, seguida de la satisfacción personal. Para los emprendedores que buscan lucrarse también es importante la recompensa económica. Para algunos emprendedores en busca de lucro, el dinero se convierte en un indicador del éxito obtenido.

Para la persona que pone en marcha su propio negocio, la experiencia está llena de entusiasmo, frustración, ansiedad y mucho trabajo. Existe una elevada tasa de fracasos debido a aspectos como ventas bajas, gran competencia, falta de capital o falta de habilidad directiva. Los riesgos financieros y emocionales también pueden ser muy elevados.

Los emprendedores se encuentran en diferentes escenarios, en lo económico, en lo social, en lo político, en lo científico, en lo cultural, en lo artístico, en lo académico.

Por tanto, el fenómeno del emprendimiento requiere analizarlo desde su evolución como aspecto económico y social, para luego estudiarlo desde diversas perspectivas, y en última instancia proponer su análisis desde el punto de vista cultural y psicoanalítico. Luego, el estado del arte del emprendimiento exige estudiar de manera inter y transdisciplinaria su naturaleza y sus diversos objetos de estudio para poder comprenderlo.

Según **TIMMONS, J. (2008:44)** la definición de emprendimiento, emprendedor y emprender está más enfocada a preguntar: ¿cómo puede hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean más operacionales?. Para ayudar a descubrir algunas respuestas, primero, se debe analizar el comportamiento que se deriva del espíritu emprendedor. Es más realista considerar el espíritu emprendedor en el contexto de un rango de comportamiento.

Teniendo en cuenta la relación persona, empresa y entorno, las características de los estudios del emprendimiento sea diferente de la de otras latitudes, donde las concepciones culturales y económicas influyen mucho el fenómeno emprendedor. Por ello, hay que estudiar el fenómeno emprendedor para entender qué características culturales y económicas influyen tanto en la creación de nuevas empresas como en el crecimiento de las que ya existen.

Para Silva Duarte (2009: 1997) un “emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio innovador, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor acción de riesgo”.

LEZANA, A. G. R. y TONELLI, A. (1998:123), nos dice que: *“emprendedores son personas que persiguen el beneficio, trabajando individual o colectivamente. Pueden ser definidos como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (función de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto”*.

Es así que el emprendedorismo, es el principio que propone vías de innovación, introduciendo cambios en los procesos de pensamiento y actuación, por medio del cual desarrollan nuevas ideas, creando algo diferente, con la intención de dar soluciones sencillas, explorando oportunidades de negocio, y posibilitando su implementación, para que la gente pueda disfrutar de ello.

Los emprendedores necesitan buscar, con un propósito deliberado, nuevas fuentes de la innovación, ejecutar cambios y descubrir nuevas oportunidades para que una creación tenga éxito. Aportando con creatividad y elaborando metodologías de trabajo. Con las que equilibran ideas que les permiten producir beneficios.

Por lo tanto los emprendedores tienen una perspectiva diferente de la realidad, eso posibilita la implementación de innovaciones que generan la consecuente revolución que les da notoriedad. La innovación es una de las piedras angulares del éxito empresarial.

De este modo la innovación es la característica más relevante de los emprendedores. Conciben el mundo de una manera diferente, con una nueva forma de enfrentar las crisis. Es una manera de crecer y ser independientes; el ser innovador es mucho más que ser creativo, es capaz de analizar de una manera singular con sentido. El emprendedor le da sentido al caos, crea un método innovador para luchar con las demandas y genera soluciones donde todo el mundo se acostumbra a convivir con problemas.

Como se ha observado, existen varias definiciones de emprendimiento que han desarrollado diversos autores. Es indispensable tener la concepción de emprendedor

que se quiere estudiar, y analizar las tendencias culturales y su aplicación en el ámbito empresarial, pues esto servirá de base para el desarrollo de un modelo de emprendimiento.

3.2.1.2 Perfil del Emprendedor

El ámbito de acción del emprendedor es amplio y no necesariamente se limita a crear un nuevo negocio (empresario), sino que además puede utilizar sus talentos y habilidades para desarrollar nuevas formas de hacer una empresa ya establecida.

Para ser un emprendedor se requiere tener cierto perfil, ciertas aptitudes y ciertas características de personalidad. No es una tarea fácil identificar con claridad cuál debe ser el perfil de un emprendedor, pero muchos autores como GUTIERREZ. U. AMADOR, A. LÓPEZ. L (2012), WEINBERGER K. (2009) y *Cooperación Técnica Alemana* (GTZ) a través del *Programa Emprende con la Metodología Competencia base Económica para la Formación de Emprendedores*) señalan que las principales características y capacidades fundamentales que contribuyen con el éxito de un emprendedor son las siguientes:

- **Capacidad de Confianza en uno mismo.**

La autoconfianza: cualidad estrechamente ligada a la autoestima personal la cual se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación, es la capacidad del individuo en creer en sí mismo, y en la posibilidad de conseguir sus metas personales. La persona emprendedora confía absolutamente en su proyecto y está preparada para sacarlo adelante. Va a tomar decisiones y lo tienen que hacer de manera decidida, sin miedo y confiando en sí misma, aunque pueda equivocarse o el resultado no ser lo esperado.

Un emprendedor de éxito es consciente de sus virtudes y capacidades las cuales trata de mejorar y sacarles el máximo provecho, pero también es consciente de sus limitaciones y defectos los cuales siempre tratará de superar. En cuanto empiezan a surgir los problemas o dificultades, sigue adelante pues confía en sí mismo, confía en que sus virtudes y capacidades le ayudarán a sortear y afrontar las dificultades

La confianza debe extenderse también a las personas que van a formar parte de la empresa. Y es que esta capacidad (estrechamente relacionada con la autoestima

personal) se relaciona directamente con algunas habilidades de liderazgo como la motivación.

- **Orientación al logro de objetivos y metas**

Esta capacidad se entiende como la persistencia para conseguir metas y objetivos personales como emprender un negocio. El emprendedor tiene que saber dónde quiere llegar y estar en disposición de realizar todo lo necesario para lograrlo. Por eso, esta capacidad se relaciona con otras como la voluntad de finalizar correctamente las tareas que se comienzan, con la energía vital y con el entusiasmo, necesarios para conseguir logros de largo alcance.

En síntesis, el afán de logro es la voluntad empeñada en querer conseguir la meta propuesta. Son las naturales expectativas y ambiciones nobles alimentadas con una fundada esperanza de coronarlas con el éxito. El afán de logro supone desde luego estar con los sentidos despiertos e igualmente ser conscientes del límite de las propias capacidades.

- **Iniciativa y búsqueda**

Los emprendedores tienen la habilidad de percibir una oportunidad, saben lo que quieren y cómo conseguirlo. Esta cualidad presente en el emprendedor constituye el despliegue de su inteligencia para buscar nuevas oportunidades, proyectos. La iniciativa emprendedora es una competencia clave para el desarrollo de las aptitudes necesarias en un emprendedor para afrontar los cambios sociales y económicos derivados del medio, debiéndose inculcar mediante el aprendizaje permanente.

- **Capacidad para asumir riesgos calculados**

El empresario decide en situaciones con un alto grado de incertidumbre, pues por lo general, no cuenta con toda la información necesaria. Sin embargo, un empresario exitoso es el que se preocupa constantemente por reunir información que le permita tomar decisiones con el mayor grado de certidumbre posible. A diferencia de lo que popularmente se cree, los empresarios exitosos averiguan, investigan, analizan y evalúan.

- **Capacidad de dirección**

El empresario, a través de su propia iniciativa, habilidad e ingenio, debe ser capaz de planificar, organizar, dirigir y controlar las actividades de su empresa, pero sobre todo, ser capaz de liderar el proceso dinámico de visión, creación y cambio. Si bien un empresario es capaz de conducir a un equipo hacia los objetivos planteados, también debe ser capaz de inspirar a sus colaboradores para que logren dichos objetivos con compromiso y entusiasmo. El empresario es el portador de los objetivos y de los cambios necesarios que permiten el crecimiento y la supervivencia de la empresa en el largo plazo.

- **Capacidad para innovar o crear**

En un mundo tan cambiante como el actual, el empresario debe tener la capacidad de innovar o crear nuevos productos, servicios o procesos, para satisfacer de una manera más eficiente las necesidades de sus clientes. Para ello debe estar muy bien informado y ser capaz de utilizar su inteligencia para la producción y comercialización de nuevos y mejores productos o servicios, en favor de los clientes y con la finalidad de obtener mejores resultados. La innovación, ya lo decía Schumpeter, es la característica fundamental del empresario exitoso.

- **Capacidad para detectar oportunidades**

El emprendedor debe tener la habilidad para detectar oportunidades, es decir, tener *criterio* para visualizar un negocio donde otras personas sólo ven caos, contradicciones, dificultades o inclusive amenazas.

Para ello, debe estar permanentemente informado sobre los cambios que puedan darse en el entorno y estar siempre listo para actuar. Debe tener la curiosidad suficiente para conocer e investigar su entorno, una alta motivación por satisfacer las necesidades de sus potenciales clientes de la mejor manera y una gran humildad para reconocer que nunca terminará de aprender.

- **Cumplimiento y Responsabilidad**

Dentro de las características atribuidas al emprendedor, lo definen como un individuo que asume responsabilidades y cumple con sus compromisos. El asumir estas responsabilidades favorece el desarrollo de las capacidades de liderazgo, y la solvencia ética ante su entorno.

- **Exigencia de eficiencia y calidad**

El emprendedor exige calidad en su producto o servicio consiste en lograr la conformidad o adecuación a características y atributos de un producto para satisfacer las expectativas del consumidor.

- **Capacidad de Tomar decisiones**

Tomar decisiones es la capacidad de elegir un curso de acción entre varias alternativas. Ahora bien, la toma de decisiones es un elemento importante en la vida todos sin excepción se han enfrentado a problemas de decisión. Conforme aumenta la complejidad del negocio o empresa, aumenta también la complejidad de las decisiones y la forma en que éstas se toman, pasando de una toma de decisiones guiada instintivamente a procesos de toma de decisiones guiados por el pensamiento racional. Un emprendedor empresario de éxito cuenta con capacidad y sentido común necesario para tomar buenas decisiones. Sabe que en el mundo de los negocios, cada decisión es importante y, por lo tanto, antes de tomarlas, se toma su tiempo y las analiza bien. No obstante en las ocasiones en que debe tomar decisiones rápidamente, sabe identificar estos momentos y toma rápidas decisiones confiando en su instinto de empresario, sin remordimientos y asumiendo su responsabilidad.

En sí la toma de decisiones es una tarea desafiante pues se trata de comparar varias decisiones y caminos de acción a realizar, finalmente la calidad de las decisiones tomadas puede marcar la diferencia entre el éxito o el fracaso.

En realidad tomar decisiones por uno mismo sin buscar continuamente la aprobación de los demás suele ser el secreto que se halla en los procesos de cambio que se desarrollan con éxito y que se encuentra en el núcleo de la personalidad del verdadero emprendedor.

- **Capacidad de Flexibilidad**

Un emprendedor de éxito está siempre expectante a los cambios que puedan acontecer y trata siempre de preverlos, por ejemplo, está atento a las nuevas preferencias o gustos de los consumidores, a las nuevas tendencias, a las nuevas modas, a los nuevos competidores, a sus nuevas estrategias, etc. Y a la vez tiene la capacidad para adaptarse rápidamente a estos cambios, es decir tiene la suficiente flexibilidad como para guiar su

negocio o empresa de tal modo que pueda aprovechar estos cambios, o hacerles frente oportunamente. Por ejemplo, tiene suficiente flexibilidad para dejar de lado sus antiguos productos y diseñar otros que satisfagan las nuevas preferencias o gustos, tiene flexibilidad para dejar de lado antiguas estrategias de marketing y diseñar nuevas que permitan hacer frente a la de sus nuevos competidores, tiene suficiente flexibilidad para aceptar que cuenta con tecnología obsoleta y que necesita adquirir nueva que le permita estar acorde con el momento actual.

- **Creación de redes de apoyo**

Es importante para el emprendedor crear una red de apoyo con sus familiares, amigos, socios y profesional, este último le brinda asesoría y consejería durante todo el proceso de creación del negocio.

- **Capacidad para tomar riesgos calculados**

El emprendedor decide en situaciones con un alto grado de incertidumbre, pues por lo general, no cuenta con toda la información necesaria. Sin embargo, un empresario exitoso es el que se preocupa constantemente por reunir información que le permita tomar decisiones con el mayor grado de certidumbre posible. A diferencia de lo que popularmente se cree, los empresarios exitosos averiguan, investigan, analizan y evalúan.

3.2.1.3 Perspectivas del emprendimiento

Para muchos estudiosos el emprendimiento es interdisciplinario ya que permite observar lo complejo y variado que es el fenómeno del emprendimiento. **FONROUGE, C. (2002)** Desde el punto de vista de estudio del emprendimiento, se identifican cuatro perspectivas de pensamiento: la comportamental, la psicológica (cognitiva), la económica y la de procesos. Esta clasificación se caracteriza por el énfasis en los aspectos estratégicos, beneficiándose de los avances recientes en el campo de la estrategia; también integra las tendencias cognitivas y de procesos a los campos de la estrategia empresarial.

- **La perspectiva de comportamiento.**

Se refiere a la exaltación de la influencia de la persona, sin mucho impacto. Su propósito es identificar el perfil psicológico que diferencia al emprendedor exitoso; no reconoce la complejidad del fenómeno emprendedor por lo que sus resultados no fueron satisfactorios. **GARTNER, W.** señala que existen muchos tipos de emprendedores, muchas maneras de ser emprendedor y sus características de empresas son muy variadas como las condiciones del entorno en que se desarrollan.

En consecuencia, el análisis del emprendimiento debe cambiar hacia modelos interdisciplinarios o multivariados que perciban la complejidad de la persona, la empresa y el entorno; por lo tanto, cualquier modelo que trate de interpretar el emprendimiento debe tener características económicas, psicológicas y sociales, y culturales. Al efectuar un análisis de los estudios sobre la personalidad de los emprendedores, **GARTNER, W. (1998)** manifiesta que presentan necesidades de cumplimiento y de dependencia, un gusto por el riesgo y un sentimiento por controlar su destino, anotando que este tipo de estudios son vanos y no contribuyen a su definición, siendo fundamental volver al estudio de los mecanismos por los cuales la organización existe, donde el agente empresarial se permite existir. De esta forma la personalidad emprendedora está al servicio del comportamiento de los emprendedores, lo cual es un enfoque conductista que considera al emprendimiento como un evento contextual, resultado de varias influencias adquiridas y repetitivas.

***Perspectiva psicológica o cognitiva** es una tendencia relacionada con las representaciones o esquemas que el individuo desarrolla de sus comportamientos; es más cognitiva, debido al conocimiento que se genera. Esta perspectiva responde a la comportamental, y desarrolla dos corrientes:

1. *La definición de emprendimiento como “eso que es el emprendedor”, no se prescribe al estudio de los lineamientos de personalidad como el análisis del lugar de control, de la aversión al riesgo o de los deseos de independencia;*
2. *la definición de emprendimiento de “por eso que hace el emprendedor”, donde se analizan contextos de las representaciones de los fracasos o los éxitos, los resultados deseados, la perseverancia, o la información para la toma de decisiones. BUSENITZ, L. y BARNEY, J. (2007) señalan que los empresarios pueden exhibir fuertes predisposiciones en la toma de decisiones en el sentido*

de que son propensos al “exceso de confianza” y a “generalizar demasiado a partir de unas pocas características y observaciones”. PALICH, L. y BAGBY, D. (2005) descubrieron que “los empresarios categorizan situaciones en forma más positiva que otras personas [...] Por ejemplo, los empresarios perciben más virtudes que fallas, más oportunidades que amenazas y un mayor potencial de mejora que de deterioro”.

***La perspectiva económica** relaciona una comprensión del fenómeno de emprendimiento desde las acciones del individuo, asumiendo la calificación de **“homo economicus”** para justificar la maximización de la utilidad y, por ende, su bienestar. Concibe el emprendedor como el dinamizador del desarrollo económico.

Por tanto, esta perspectiva se construye mediante el debilitamiento de la práctica para identificar, apoyar y aconsejar al emprendedor potencial mediante la estructura de modelos asociados a los objetivos de maximización de beneficios, caracterizándose por su aporte teórico.

La existencia o la falta de emprendimiento es la razón de los desarrollos económicos de una sociedad. La perspectiva behaviorista o psicológica estudia el fenómeno para explicarlo en dimensiones conductuales y en rasgos personales que identifican un perfil determinado, pero la complejidad del tema de emprendimiento ha impedido establecerlo.

Esto ha llevado a estudiar y establecer el proceso de emprendimiento. Adicionalmente, **VERSTRAETE, T. (2008)** ha apoyado el desarrollo del emprendimiento desde la perspectiva conductual. Por último, la perspectiva antropológica según **ROSA, P. y BOWES, A. (1990)** conciben que el emprendimiento como representaciones del cambio social y de la integración a las fuerzas económicas y sociales, lo que evidencia la importancia del emprendimiento como la imagen en el desarrollo de la sociedad.

- **La perspectiva de procesos.** Aquí el individuo es el centro de atención, en una relación dialógica entre su desarrollo y la creación de valor económico. Sus relaciones repercuten en el desarrollo de la persona, como característica humanista, estableciendo retos para el fenómeno del emprendimiento. Se caracteriza por su definición de procesos de emprendimiento de todas las

acciones, actividades y funciones relacionadas con la percepción de oportunidades y la creación de empresas, para su desarrollo, tal como señala **BYGRAVE, W.** y **HOFER, C.** Se ha observado que el área de la estrategia o la planeación estratégica se enfoca hacia el estudio de los procesos estratégicos en las empresas, para de esa forma analizar el emprendimiento como proceso que se inicia en el mercado y se dirige hacia el mercado, como proceso empresarial. Se fundamenta en recursos y capacidades, relacionada con la lógica económica, razón por la cual la posición que asume la persona es limitada y reactiva frente a las condiciones del mercado.

También debe quedar claro que, el emprendimiento no puede concebirse desde el concepto de oportunidad, ni desde los rasgos del individuo, ni desde sus capacidades para lograr la efectividad. Se concibe desde la integración de las características mencionadas, y se da apertura a la identificación de una nueva área: praxiológica, epistemológica, axiológica y ontológica, desde la perspectiva antropológica, lingüística, biológica, y por qué no psicoanalítica, que estudia este tipo de relaciones y características y, por ende, su complejidad.

Por otro lado, las concomitantes variaciones de la realidad social, traen consigo una suerte de acepciones delimitadas a razón de sistemas imperantes como la economía, la cultura y la educación; y es precisamente en este último aspecto donde se entrelazan diversas naturalezas en función de habilidades, competencias o nociones axiológicas en la praxis misma de una subsistencia social.

Asimismo, **KINNEAR, Taylor** señala que las grandes empresas apelan a estudios delimitados por factores, variables o tendencias buscando la mejor posición comercial referente a las dinámicas productivas del mercado, así, la investigación de mercados aparece en las escenas técnicas, empresariales y financieras para solventar, si se quiere, aquellas problemáticas atinentes al espectro económico: *“A medida que las empresas se hacen más globales en los mercados que abastecen, la investigación de mercados se vuelve incluso más útil para los gerentes de marketing. Eso se debe a que los gerentes con experiencia y agudeza de visión en un país (...) carecen de estas mismas cualidades”*. Entonces hablar de una investigación de mercados, es tratar de la intervención del escenario académico del ámbito eminentemente cuantitativas de un

mercado fluctuante, que al no hallar respuestas efectivas a su fenomenología, inestable en ciertos casos, apela por decirlo de alguna manera a “*la epistemología de una investigación empresarial*”.

También la apuesta metodológica debe centrarse en campos pragmáticos como el emprendimiento, ese concepto a veces complejo por su naturaleza estuviera limitado al aspecto monetario o emplazada por las ideas de proyectos olvidados en los anaqueles de una oficina; la investigación como práctica para establecer nexos con la realidad empresarial, incorpora su importancia a fuerza del emprendimiento como posibilidad económica, laboral y profesional dado que es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

Es así que en un mundo rodeado por competencias laborales y habilidades técnicas para ejecutar determinada labor, éstas a su vez implican una suerte de miradas en pos del resultado, donde el dato, la cifra o la curva de tendencia debe apuntar a favorecer económicamente al sujeto, este panorama ve como la investigación asume un rol en tanto cuanto sus estudios sociológicos, racionales y cuantitativos apelan a la disyuntiva teórica/metódica de la resolución a problemas complejos como el posicionamiento de una marca, el quiebre de una empresa o el hecho mismo de ***buscar el éxito sólo el económico***”, no obstante, este tipo de premisas sitúan al hombre en una situación contradictoria de supervivencias en donde los contrarios se foguean a razón de dinámicas como: emprender sin dinero, visionar sin proyectos o desarrollar competencias sin oportunidades laborales concretas; dicho sea de paso, este último aspecto redunda en la inestabilidad de campos tan determinantes como el empresarial, así **RODRÍGUEZ, A.** añade que:

“Estudiar las empresas como centros de desarrollo del emprendimiento exige el análisis de las características de los empresarios como emprendedores y sus diversas perspectivas de estudio, para comprender de manera detallada las diversas contribuciones para la interpretación del emprendimiento como

fenómeno socioeconómico, básico para el desarrollo de cualquier sociedad”

Entonces, cuando se habla del emprendimiento como un reducto de acciones externas que demandan soluciones internas, en función de una posible re-ingeniería económica cuya suerte de bajo continuo se ve representada por conceptos como MYPE, PYME, desarrollo, competencias o crecimiento sostenible. Aquí, es donde subyace un posible objeto de estudio para la investigación científica, delimitando dimensiones holísticas sobre la base del existencialismo mismo del “salir adelante”, “progresar” o crear soluciones a problemáticas que impiden el desarrollo efectivo del hombre como *homo- consumens*.

Quizás suene un poco reduccionista el hecho de adjudicarle al hombre cualidades netamente consumistas, empero esta realidad es inmanente a la naturaleza del mismo, si bien no es el fin ulterior de su existencia si representan un aspecto vital denominado “necesidades básicas”; el trabajo, la labor profesionales y devengar un sueldo, ratifican la esencia desde nuestra sociedad definida por este tipo de paradigmas:

“La definición de emprendimiento, emprendedor y emprender está más enfocada a preguntar: ¿cómo puedo hacer que la innovación, la flexibilidad y la creatividad sean más operacionales?”

Por tanto, tras las anteriores consideraciones, se asume el hecho de que investigar no es solo el diagnóstico o el resultado de cifras estadísticas, investigar demanda otras categorías teóricas y metodológicas implementadas para emprender procesos epistemológicos, lo que redundaría en la aprehensión de una realidad semántica en el contexto económico, como el hecho de emprender. El emprendimiento y la investigación, caminos aparentemente disímiles, puede encontrar nexos en contextos como:

- Creación de escenarios académicos como las escuelas de negocios o las líneas de investigación en carreras comerciales.
- La administración de empresas como área teleológica y propedéutica de propuestas innovadoras con base en recursos renovables, pequeñas empresas o proyectos de emprendimiento.

- Los bancos o fondos de emprendimiento, los cuales son susceptibles de revisión dado el gran interrogante que se relaciona a continuación: ¿Sirven realmente los fondos de emprendimiento?, más aún ¿Puede vislumbrarse una solución al desempleo desde este tipo de fondos?

Es así que el emprendimiento y la investigación como estructuras sistemáticas se integran, en donde se fundamentan más preguntas que respuestas sobre la situación actual de una realidad tamizada por valores fluctuantes, entendiendo valor desde las posturas cualitativas y cuantitativas cuyo énfasis fenomenológico pugna por críticas de fondos y revisiones concretas para no seguir cayendo en relativismos o paliativos someros en cuanto a empleo o desarrollo sostenible; aquí la importancia de la investigación en el emprendimiento, antes de arrojar herramientas para crear una empresa, que muy posiblemente quiebre en tres meses, debe impulsar mecanismos de estudio donde se acompañe al pequeño empresario de manera efectiva, cuyo proyecto sea el fin ulterior en un plano real acompasado de una planificación constante y reiterada en el plano de las variables o las disyuntivas a considerarse desde el mercado: ¿toda idea es susceptible de convertirse en empresa?, ¿todo proyecto se puede hacer realidad?, ¿Dónde se ciernen los estados del arte de empresas quimeras en precios, acciones o conceptualizaciones?

Entonces, éstas son posibles preguntas de investigación nominadas a razón de impredecibles análisis concebidos en dimensiones estadísticas miradas no dentro del problema mismo, sino desde un posible modelo de emprendimiento: *“Es indispensable tener la concepción de emprendedor que se quiere estudiar, y analizar las tendencias culturales y su aplicación en el ámbito empresarial, pues esto servirá de base para el desarrollo de un modelo de emprendimiento”*

Por otro lado, los emprendedores son individuos que persiguen el beneficio, trabajando individualmente o colectivamente. Puede ser definido como individuos que innovan, identifican y crean oportunidades de negocios, montan y coordinan nuevas combinaciones de recursos (funciones de producción), para extraer los mejores beneficios de sus innovaciones en un medio incierto.

3.2.2 Gestión Empresarial

El desarrollo economía emergentes en las últimas décadas ha generado un entorno favorable para la creación de iniciativas empresariales. La gestión apropiada dentro de estas organizaciones constituye uno de los pilares del su evolución y desarrollo y sin duda son de un gran aporte a la sociedad, desde inicios de la humanidad. Sus prácticas y conceptos ligados están a la producción y a la distribución de bienes y servicios.

Se ha dado en todas las sociedades y es posterior a la época en que dominaba la noción de comunidad, se desarrolló para responder a necesidades de las ciudades y las del estado, se fue nutriendo de métodos y respondiendo a situaciones de emergencia y al instalarse de manera firme la empresa privada, junto a la lógica del mercado, ha beneficiado los progresos de la ciencia, tecnología y relaciones para el mejoramiento de nuevos productos y servicios, en la satisfacción de un mercado cada día en crecimiento y complejo.

En la actualidad administrar una empresa dependen de la gestión en las organizaciones para producir los bienes y servicios y la satisfacción de los clientes. Estas organizaciones grandes o pequeñas, están dirigidas por uno o más individuos conocidos como “gestores”. Incluso en un primer momento, el propietario único de un negocio es un gestor, el analiza la información del entorno, toma decisiones, produce, vende, promueve, distribuye, financia. Es el cuadro de los gestores y de los trabajadores es el que ha creado organizaciones de todo tamaño que elevan el nivel y la calidad de vida en las sociedades de todo el mundo.

3.2.2.1 Conceptualizaciones

Para Sánchez A. (2011) La gestión empresarial se refiere a aquella actividad realizada por una persona que puede ser un propietario o directivo estando vinculado a una empresa, cuya misión requiere de decisión, esfuerzo, con la finalidad de lograrlo de manera eficaz y eficiente.

Por tanto, **IVANCEVICH, John M.; LORENZI, Peter; SKINNER, Steven J. y CROSBY, Philip B.** señalan que los gestores son los que asignan los recursos de la

sociedad a diversos fines, que muchas veces compiten entre sí. Los gestores tienen la autoridad y la responsabilidad de fabricar productos seguros o inseguros, de buscar la paz o la guerra, de construir o destruir ciudades y de purificar o contaminar el medio ambiente. Los gestores determinan las condiciones bajo las cuales se nos procuran puestos de trabajo, rentas, estilos de vida, productos, servicios, protección, cuidados de la salud y conocimiento. Sería difícil encontrar a alguien en una nación desarrollada o en desarrollo que no sea un gestor, ni se vea afectado por las decisiones de un gestor.

Por otro lado, **DRUCKER, Peter** considera que:

“Gestión se encuentra actualmente en un período de transformación. La empresa moderna ha de estar organizada de tal modo que pueda experimentar continuos cambios. Propone que para estar al día y mantener la aceleración, la gestión ha de empeñarse en tres prácticas. La primera es el mejoramiento continuo de todo lo que hace la organización. La mejora continua en los servicios, en el diseño y en el uso del producto ha de formar parte de la vida diaria de la organización. En segundo lugar, toda organización ha de aprender a explotar sus conocimientos. Aplicar el conocimiento y desarrollar un producto tras otro a partir del mismo invento es una de las prácticas más provechosas de la empresa. Finalmente, las empresas deben innovar. Todas las organizaciones pueden poner en marcha estas prácticas, pero sólo lo lograrán si se hacen con el recurso más esencial: personal calificado y bien informado”.

Por ello, en las organizaciones modernas es frecuente comprobar que individuos que nunca recibieron capacitación para ser gestores se encuentran en posiciones de gestión. Llegará un día en el que muchas personas que hoy están preparándose para ser maestros, ingenieros, contables, músicos, se ganarán el sustento como gestores. Dirigirán diferentes tipos de empresas de acuerdo a su profesión. Los países desarrollados son sociedades organizativas que ponen su confianza en los gestores para regular el trabajo, las operaciones y el personal y para alcanzar de manera eficaz los objetivos planteados. Dado que el crecimiento de las organizaciones en número y tamaño es relativamente nuevo en la historia, es lógico que el estudio de la gestión sea asimismo relativamente reciente.

Tal es así que **RUBIO DOMÍNGUEZ, P.** define a la gestión empresarial como: *“La gestión empresarial se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados”*.

Asimismo **DE LA CRUZ ASTRO, Hugo** añade que la

“Gestión empresarial es la aptitud para organizar y dirigir los recursos de una empresa, con el propósito de obtener el grado óptimo de posibilidades (servicios, valor económico añadido y acto continuado) mediante decisiones que: efectúe el gestor dirigidas a conseguir los objetivos previamente fijados. Acción y efecto de gestionar ósea, efectuar trámites o diligencias para realizar o concluir un asunto público o privado.”

Por su parte, **ÁLVAREZ, M.** y **SANTO, M.**, señala con respecto a la gestión empresarial que:

“Es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir (planificación), según los objetivos institucionales, necesidades detectadas, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios demandados o necesarios, y la forma como se realizarán estas acciones (estrategias, acción) y los resultados que se lograrán”.

También **JOHNSON, Ross** y **WINCHELL, William O. (2007)**, indica que:

“El concepto de gestión posee preliminares básicos correspondientes a la organización, lo que implica que éste aplicado en una empresa o en un negocio examina algunos de los objetivos principales correspondientes a la misma”.

Asimismo añade que si nos enfocamos en la aplicación del concepto de gestión para llevar a cabo las actividades de una empresa, es importante destacar que por lo general, el mismo suele tener mucha más aplicación en las empresas de propiedad privada, que son más conocidas como el sector privado empresarial. De todas formas debemos decir que las empresas que le pertenecen al sector público, es decir, *aquellas que*

son propiedad del Estado, también suelen tener buenos modelos de gestión, pero los mismos suelen independizarse bastante de lo que es el concepto de gestión más técnico.

Por otro lado, se resalta la importancia de las microempresas en la actividad económica del Perú, tanto a nivel de generación de empleo, tipo de trabajos que generan, así como las actividades económicas que desarrollan y su aporte a la economía; sin embargo, son muy pocos los trabajos que han realizado una caracterización, diferenciando distintos tipos de microempresas, dada la heterogeneidad en su producción, en la calificación de su personal, el acceso al crédito, entre otras cosas.

Es así que una estrategia de apoyo a las microempresas debe partir de un claro concepto de qué es la microempresa, a fin de diseñar políticas adecuadas al sector, ya que no hay planes articulados para los distintos tipos de microempresas. Muchas veces, las políticas de apoyo a las microempresas, así como a las pequeñas empresas, van desde la capacitación de cómo iniciar su empresa, así como estrategias de financiamiento, además de apoyo para vender sus productos en el extranjero, entre otras; pero dada la heterogeneidad de microempresas, las políticas o planes que se apliquen debieran ser diferenciadas para ellas. Por eso, es necesario conocer realmente cómo funcionan, el tipo de gestión, nivel de ingresos y las características de sus trabajadores.

También podrá entenderse la gestión examinándolo desde dos perspectivas basadas en los problemas considerados en cada una de ellas. Una perspectiva, la administración científica, se concentró en los gestores de niveles inferiores que han de resolver los problemas cotidianos de la fuerza laboral. La otra perspectiva, la teoría clásica de la organización, se concentró en los niveles de alta dirección que han de resolver los problemas rutinarios de gestión de toda la organización. Las contribuciones del enfoque clásico son críticas para los estudiantes de administración de negocios. Estas perspectivas constituyen, en realidad, el núcleo de la disciplina de gestión y del proceso de gestión.

Entonces la administración de todo negocio o empresa es una labor compleja, no existe una fórmula para asegurar el éxito.

Por ello partiendo de la premisa que toda empresa tiene como clave del éxito al empresario y lo que funciona en un negocio no necesariamente funciona en otro, nos enfocaremos en las principales capacidades que contribuyen al éxito de ella y en las cuatro funciones básicas de la administración de todo negocio como son: la planificación, la organización, la dirección y el control. Asimismo hemos desarrollado algunos conceptos básicos relacionados a cada una de estas funciones para su mejor entendimiento y aplicación que debe conocer toda persona natural o jurídica que se inicia en la aventura de dirigir su propio negocio.

La constitución y puesta en funcionamiento de una empresa constituye aún más un desafío importante; a través de programas de capacitación y publicaciones en el que deseamos promover el aprendizaje y la capacitación del entorno empresarial entre los que deseen aventurarse en el mundo empresarial.

Entonces toda empresa tiene como clave del éxito al empresario, y el empresario es la persona que con información, conocimientos, contactos y altos niveles de innovación y creatividad, reúne el dinero, los equipos, las materias primas y el personal adecuado para poner en marcha una empresa para lograr el éxito continuo, prolongado, y que con un alto espíritu emprendedor, es capaz de llevar adelante un sueño sobre la base de un plan previamente establecido.

Gestionar una empresa no importando su dimensión implica el desarrollo de cuatro funciones básicas del proceso administrativo: Planificación, Organización, Dirección y Control.

LOUFFAT, E. (2011: 2002) La Planeación es el elemento encargo de determinar lo que la empresa es en el presente así como lo que proyecta ser en el futuro. Enuncia los objetivos de la institución, está constituida en primer lugar por la misión que es la razón de ser, y se determina a quiénes benefician sus actividades, que ofrece, las ventajas competitivas y el cumplimiento de sus fines. En base a la misión y la visión, se plantean los objetivos, se proponen estrategias, que permitan cumplir con los objetivos.

Para operacionalizar estrategias se plantean políticas directrices para tomar decisiones que conduzcan acciones definidas. Operacionalizar las estrategias se torna necesario para definir cronogramas y presupuestos, se calendariza las actividades que se ejecutarán, mientras que los presupuestos son los instrumentos que se encargan de cuantificar los egresos e ingresos.

Organización: Es el segundo elemento del proceso administrativo y se encarga de diseñar el ordenamiento interno de la institución. Diseña la estructura de ordenamiento interno compatible con las estrategias que considera la institución, determinando las funciones necesarias para lograr el objetivo, estableciendo la autoridad y asignando responsabilidad a las personas que tendrán a su cargo estas funciones. Luego se define el organigrama que es la representación técnica del modelo organizacional.

Dirección: Es el elemento que encargado de velar por las relaciones humanas dentro de la empresa. Es la acción mediante la cual todos los miembros del grupo humano y el personal se proponen alcanzar los objetivos de acuerdo a los planes y la organización. Implica tener técnicas de liderazgo, motivación, comunicación, negociación de clima y cultura organizacional, es indispensable para que ese cliente interno se sienta identificado y comprometido con la organización, y así lograr que ese grupo de personas alcance los objetivos que se les ha fijado, y obtener personal competente.

Control: es el elemento que se encarga de verificar el grado de eficacia y eficiencia de los resultados logrados, en función a las metas esperadas en un periodo pre definido. Permite subsanar deficiencias administrativas en el momento oportuno, de allí que se aplican antes, durante y después de las acciones administrativas. Permite a los directivos estar informados para evitar que sucedan distorsiones o desviaciones del plan. Esta es la idea de control preventivo. Es mejor establecer sistemas de control que detecten de inmediato cuando nos estamos desviando del plan.

Es así que **FERNÁNDEZ, R. (2006)** señala que la armonización, significa fundamentalmente implicar a todos los elementos que intervienen en la gestión en la consecución de objetivos, sobre todos los de rentabilidad, actual y verdadero.

También la moral del personal no debe verse afectada, con conflictos encubiertos, agresivos o provocados, que pueda presentar actitudes desfavorables a la cohesión, debido al hecho, de que dentro del equipo directivo no se encuentre a nadie que aporte soluciones para resolver los conflictos de la empresa.

Es importante que el gerente, posea una formación adecuada, una personalidad equilibrada, así como expertise de ir solucionando problemas, debe tener necesidad de auto desarrollarse. Presentar las capacidades para mantener optimas relaciones con el conjunto del personal a todos los niveles, de tal manera que tenga la información, en el momento oportuno, para que mediante su autoridad, que promueva las comunicaciones internas; de tal manera que se pueda lograr los objetivos de la organización.

Entonces en lo referente al método autocrático, supone una alta capacidad de acierto y una energía de mando extraordinaria que le permite establecer las líneas de conducta más adecuadas, y con su autoridad hacer que todo el equipo las siga para alcanzar los objetivos que se han fijado; implica también que este equipo las siga para alcanzar los objetivos que se ha fijado; implica también que este equipo vea en el jefe la figura del líder y conserve la confianza puesta en él. Por otra parte, la formación de equipos responsables en la gestión y consecución de los objetivos comunes son las ventajas determinantes para el éxito de las empresas, en un mercado evolutivo y competitivo. Así cuando la autoridad se concentra en manos de unos pocos es cuando hablamos de una estructura de corte centralizado. El ámbito para tomar decisiones se amplía enormemente en tanto que la capacidad de tomar decisiones se reduce.

En una organización de estas características, la gestión empieza a parecerse a la corte de un emperador. Los demás responsables de menor rango empiezan a practicar el politiquero, con intrigas internas para alcanzar metas personales, luchan unos contra otros, pierden el contacto con el personal y empiezan a poner en peligro la supervivencia de la empresa.

Por ello, los nuevos sistemas de gestión aplicados en la mayoría de las empresas de todo el mundo, se han alejado totalmente de esta forma de organización. En su lugar la gestión trata de conseguir el mayor grado posible de delegación.

Por lo tanto, uno de los factores más importantes de la empresa, es la correcta comunicación. El problema más significativo de la gestión empresarial es la incapacidad manifiesta de la dirección para comunicarse con su personal y viceversa.

3.2.2.2 La Micro y Pequeña Empresa

El proceso de globalización, la transformación tecnológica, la competencia entre las empresas, las crisis económicas, la migración, el crecimiento demográfico, etc., que han sucedido a través de los años, han modificado las estructuras productivas de las economías para adecuarse a las nuevas condiciones de competencia internacional, donde el mercado de trabajo no ha sido ajeno, por lo que se han venido creando nuevas formas de trabajar.

- **MYPES**

- Para contextualizar una definición de Mypes en nuestro país, es necesario emplear algunos criterios que varían de acuerdo a determinados parámetros como: el volumen de ventas, el capital social, el número de trabajadores, el valor bruto de la producción o el de los activos para definirla, así como también estructura de propiedad (familiar o no familiar), el grado de formalización, el nivel tecnológico utilizado, la estructura organizativa y la tipología de gestión de la empresa, entre otros.

- **Legislación Peruana.**

Nuestra legislación ha adoptado una definición única para entender el significado y contenido de una MYPE. Esta definición está regulada en *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*

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

- Concepto Doctrinal.

Según EDUARDO, O.(2004) la microempresa:

“Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios, situada tanto en el área urbana como en la rural (minifundios), en la que se pueden distinguir elementos de capital, de trabajo y tecnología marcados por un carácter muy precario”.

A pesar que el autor define a la microempresa, dicho concepto es perfectamente aplicable a una pequeña y mediana empresa, siendo la única diferencia sustancial, la capacidad de producción.

La capacidad de producción, es uno de los factores que hace posible diferenciar una micro, pequeña y mediana empresa, ya que ello es relevante para que una empresa pueda generar mayores ingresos, reinvierta los mismos y logre así eficiencia y competitividad en el mercado.

A) Según el Objeto de Explotación

- Sector Primario.

Son aquellos micros y pequeñas empresas (Mypes) que tienen como actividad la explotación de las materias primas que la naturaleza ofrece. Así tenemos por ejemplo: las empresas que se desarrollan en la agricultura.

- Sector Secundario.

Las Mypes de este sector, se dedican a la transformación de las materias primas, lo cual les permite crear nuevos productos. Por ejemplo: panaderías, herrerías, etc.

Esto no quiere decir que una Mype se va a desarrollar íntegramente en el sector primario o secundario, ya que se da el caso que una empresa que se inicia como de explotación.

- Sector Terciario.

En este sector se encuentran las Mypes que se dedican a la prestación de alguno o diversos servicios. Por ejemplo: compraventa de computadoras, prestación de servicios legales, etc.

B) Según su Propiedad:

- - Unipersonales.

Lo que se aprecia en las microempresas y en algunas pequeñas empresas, es que éstas se constituyen por quien tuvo la idea del negocio, la desarrolló y ejecutó: el propietario.

- Familiares.

Es la familia quien desarrolla la idea de negocio y todos participan en la gestión de la empresa. Por ejemplo: las empresas instaladas en el centro comercial de gamarra, ubicado en el distrito de La Victoria.

- Sociedades Múltiples

Cuando se interrelacionan dos o más personas (depende si es micro o pequeña empresa) para emprender la actividad empresarial, sin que de por medio exista relación parental, solo amical o simplemente limitándose a una relación comercial (inversión).

C) Según la cantidad de producción:

- Mypes de Subsistencia.

Son aquéllas que comúnmente se desarrollan dentro de la vivienda familiar, en el mercado o en la calle. Tienen tan baja productividad que sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato, siendo que las utilidades se destinan a satisfacer las necesidades inmediatas de los propietarios o familia.

- Mypes de Acumulación Simple.

Son aquellas que tiene la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa. Cuenta con mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

- Mypes de Acumulación Ampliada.

Son las empresas en las que su productividad es suficientemente elevada como para permitir acumular excedente e invertirlo en el crecimiento de la empresa, se cuenta con capital de trabajo y activos fijos. Sin lugar a duda, este tipo de empresas generan nuevos puestos de trabajo. Señalas dos características que son fundamentales en para la presente investigación.

D) Desde el punto de vista de gestión:

Escasa Capacidad Empresarial Limitadas capacidades gerenciales Cultura empresarial incipiente Bajos niveles de competitividad Escasa capacidad operativa

El 70% de las PYMES que inician sus actividades desaparecen en el primer año de operación

Incipiente Desarrollo Tecnológico

Escasos recursos tecnológicos

Máquinas y equipos obsoletos, resultado: baja productividad

No existen sistemas de producción para operaciones a pequeña escala

Baja rentabilidad

E.- Desde el punto de vista productivo:

El sector PYMES no es un grupo homogéneo, son muchas las diferencias que existen entre las diversas unidades que conforman este sector, por lo cual cualquier tratamiento tiene que ser diferenciado en función a:

Nivel de crecimiento Acumulación ampliada Acumulación simple Subsistencia

Gestión y organización

Familiar Grupal Personal

Actividad económica: Se observa que las PYMES urbanas se concentran en los sectores de: comercio, servicios, transporte, e industria.

Para que la Mype siga desarrollando de manera significativa, tiene que implementar las estrategias elementales que permitan una gestión eficiente y sostenida de la misma.

F.-Tamaño de Empresa y Número de trabajadores (REMYPE)

- - MICRO EMPRESA

- Rango de trabajadores hasta 10 trabajadores.
- Rango de ventas anuales hasta un máximo de 150 UIT.

- PEQUEÑA EMPRESA

- Rango de trabajadores 11 hasta 100 trabajadores.
- Rango de ventas anuales hasta un máximo de 1700 UIT.

Es necesario conseguir promover emprendimientos dinámicos y emprendimientos de alto Impacto que generen empleo y sean sostenibles. **MIRANDA, R. (2005)** añade

la importancia de los lineamientos estratégicos para promover el desarrollo de las MYPES, como el fomento de la productividad y competitividad de las mismas:

a) Promover la articulación, asociatividad y cooperación empresarial.

Identificar y evaluar las cadenas y conglomerados productivos para fomentar la competitividad y asociatividad de las MYPES.

b) Facilitar el acceso al mercado en todos los niveles: Es necesario acceder a los mercados local, regional, nacional, así como a la exportación y al mercado estatal, proveyendo la información adecuada y oportuna, además de superar las barreras técnicas y gerenciales.

c) Facilitar el acceso al mercado de servicios de desarrollo empresarial, concertación de programas de servicios dirigido a las MYPES, sobre todo en lo referido al desarrollo del capital social y alineamiento estratégico con el sistema educativo, haciendo que éste se vincule en perspectiva a las demandas del mercado científico y tecnológico.

d) Fomentar la cultura del emprendimiento en las empresas y en las instituciones educativas públicas y privadas.

e) Facilitar el acceso a los servicios del sistema financiero y reformar dicho sistema a fin de que llegue a los niveles internacionales de calidad y oferta.

f) Promover una reforma o reingeniería del sistema universitario nacional vinculada con el desarrollo tecnológico y de los procesos de transferencia de tecnología de las instituciones públicas y privadas que generan, adaptan, rescatan y comparten ciencias y tecnología.

g) Desarrollar y desplegar las tecnologías de información y comunicaciones para promover el desarrollo de las MYPES, en alianza con instituciones públicas y privadas que tienen que ver con el quehacer empresarial, social, jurídico y político.

h) Desarrollar las externalidades adecuadas y suficientes para promover todas las actividades empresariales y las de apoyo e investigación.

i) Fortalecer los gremios MYPES.

De otro lado, también es conveniente reinventar los sistemas de formalización para las MYPES, modificando las normas, los procedimientos y las tarifas de manera sustantiva.

3.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

- **ANÁLISIS ESTRATÉGICO:** La estrategia puede ser considerada como la postura empresarial adoptada para poder cumplir con la misión, así como con los objetivos previstos. La estrategia implica tomar decisiones y seleccionar las mejores opciones estratégicas que la sustenten. La estrategia nace como fruto de un proceso que tiene varias etapas: Análisis de factores externos, análisis de factores internos, análisis de conjunto de factores externos y factores internos, análisis y selección de opciones estratégicas.
- **CAPACIDAD:** Es la habilidad para utilizar en forma efectiva el saber, los conocimientos técnicos y los atributos mentales propios.
- **COMPETITIVIDAD:** Capacidad para lograr y mantener una relación entre el precio y calidad que disuada a los competidores potenciales, persuade a los clientes y permita la permanencia de la organización o la unidad estratégica en el mercado. Compréndase por precio el monto pagado por el cliente que incluye los costos y el margen de ganancia; su calidad, las características o los valores clave del producto y la percepción de estos por los clientes
- **CONTROL:** Función que se encarga de comparar el desempeño real con los parámetros determinados previamente, es decir, con lo planeado. Destreza, precisión, iniciativa e ingenio de una persona para alcanzar el objetivo que se ha propuesto.
- **DIRECCIÓN:** Influencia para que otras personas realicen sus tareas de modo que se alcancen los objetivos establecidos, lo cual incluye energizar, activar y persuadir personas.
- **EFICACIA:** Significa hacer determinadas cosas, de cierta manera, en un tiempo especificado.
- **EFICIENCIA:** Operar de manera que los recursos sean utilizados de forma adecuada. El análisis interno, parte de una evaluación del desempeño de la organización, pero que además debe incluir cierta evaluación del potencial

(¿qué capacidad de crecimiento tengo?), habida cuenta de las proyecciones futuras que le puedan surgir a la organización. La satisfacción del cliente es la consideración más importante en la composición del premio. Ello implica un amplio análisis del cliente. En el competitivo mercado de la actualidad, el éxito en los negocios exige que el vendedor adopte el punto de vista del cliente.

- **INNOVACIÓN:** Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas con la intención de ser útiles para el crecimiento de la productividad. Un elemento esencial de la innovación es su aplicación exitosa de forma comercial. La empresa debe identificar el mercado sobre el que desea competir, y definir una estrategia para estar presente en el ramo de actividad. Este análisis puede dar lugar a supuestos claves acerca de acontecimientos futuros, así como la consideración de escenarios alternativos.
- **LIDERAZGO:** Es la influencia que tiene lugar entre líderes y sus seguidores, por la cual ambas partes se integran en la búsqueda de lograr objetivos previstos. El líder recibe poder y autoridad para representar a sus seguidores, se debe a ellos, pero los somete a ellos.
- **MERCADO:** Conjunto de fuerzas o condiciones, dentro de las cuales, los compradores y los vendedores toman decisiones que dan como resultado la transferencia de bienes y servicios.
- **ORGANIZACIÓN:** Proceso para asignar tareas, agrupar actividades en departamentos y destinar recursos a los departamentos.
- **PLANEACIÓN:** Procedimiento para determinar los objetivos y las metas, el desempeño futuro de la organización así como las tareas y los recursos que se usaran para alcanzarlo;
- **PRO ACTIVIDAD:** Es la actitud en la que la persona asume el control de su conducta vital de modo activo, lo que implica la toma de iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras, haciendo prevalecer la libertad de elección sobre las circunstancias de la vida. Implica asumir la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan.

- **PRODUCTIVIDAD:** La productividad también conocida como eficiencia es genéricamente entendida como la relación entre la producción obtenida por un sistema de producción o servicios y los recursos utilizados para obtenerla. También puede ser definida por los resultados y el tiempo utilizado para obtenerlos: cuando menor sea el tiempo que lleve obtener el resultado deseado más productivo en el sistema
- **SOSTENIBILIDAD:** Se logra cuando la satisfacción de las necesidades presentes no compromete la capacidad de las generaciones futuras en satisfacer sus propias necesidades.
- **TALENTO HUMANO:** Se entenderá como la capacidad de la persona que entiende y comprende de manera inteligente la forma de resolver en determinada ocupación, asumiendo sus habilidades, destrezas, experiencias y aptitudes propias de las personas talentosas. Entono factores o elementos que movilizan al ser humano, talentos como: competencias (habilidades, conocimientos y actitudes) experiencias, motivación, interés, vocación aptitudes, potencialidades, salud, etc.
- **TOMA DE DECISIONES:** Es proceso de elección, dentro de varias posibilidades, de una alternativa de acción a efectos de poder resolver un problema o situación que lo requiere. Entiéndase por problema aquella como aquella situación que ocasiona disconformidad o impide la correcta alguna situación específica, perjudicando el normal desarrollo de las actividades previstas

CAPÍTULO IV

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS.

4.1 VALIDACIÓN Y CONFIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS.

4.1.1 Validación

La validación de los instrumentos consiste en determinar la capacidad, en este caso del cuestionario, de medir la realidad para la que fue construido. Referido a la validez, Sabino, C. (1992) dice: “Para que una escala pueda considerarse como capaz de aportar información objetiva, debe reunir los siguientes requisitos básicos Validez y confiabilidad”.

Este procedimiento se concretó mediante juicio de expertos, para cuyo efecto acudimos a la opinión de Docentes de reconocida trayectoria, de la Escuela de Posgrado de la Universidad Alas Peruanas, quienes opinaron sobre la validez y determinaron la aplicabilidad del cuestionario. Para ello, se le hizo entrega de la matriz de consistencia, la matriz operacional de las variables, el cuestionario y la ficha de Validación.

El juicio de expertos determinó, sobre la base de los indicadores siguientes: claridad, objetividad, actualidad, organización, suficiencia, intencionalidad, consistencia, coherencia, metodología y pertinencia, la debida correspondencia entre los indicadores señalados por los criterios, los objetivos e ítems y la calidad

técnica de representatividad de lenguaje.

Al respecto, los expertos consideraron la existencia de una estrecha relación entre criterios y objetivos del estudio y los ítems contruidos para la recopilación de la información. Se muestra esta opinión en el siguiente cuadro:

Tabla N° 2 Nivel de Validez del Instrumento según juicio de expertos

Apellidos y Nombres	Evaluación del Instrumento
Dra Giovanna Isabel Gutiérrez Najera.	95%
Dr. Abel Palomino Orizano	85%
Dr. Teodoro Carranza Estela	95%
Promedio	91.7%

Fuente: Datos de la propia investigación

El instrumento presenta muy buen nivel de validación al presentar un 91.7% de asertividad en lo que se pretende medir.

4.1.2 Confiabilidad

El criterio de confiabilidad del instrumento, se determina en la presente investigación, por el coeficiente de Alfa Cronbach, desarrollado por J. L. Cronbach, requiere de una sola administración del instrumento de medición y produce valores que oscilan entre uno y cero. Es aplicable a escalas de varios valores posibles, por lo que puede ser utilizado para determinar la confiabilidad en escalas cuyos ítems tienen como respuesta más de dos alternativas. Su fórmula determina el grado de consistencia y precisión; la escala de valores que determina la confiabilidad está dada por los siguientes valores:

❑ CRITERIO DE CONFIABILIDAD VALORES

No es confiable -1 a 0

Baja confiabilidad 0.01 a 0.49

Moderada confiabilidad 0.5 a 0.75

Fuerte confiabilidad 0.76 a 0.89

Alta confiabilidad 0.9 a 1

Escala: Gestión Empresarial

Tabla N°3 Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,918	14

Fuente: Datos de la propia investigación

El instrumento que mide la gestión empresarial presenta alta confiabilidad con un coeficiente de 0.918 para su versión de 14 ítems.

A continuación se observa el resultado del análisis de consistencia interna con el coeficiente de confiabilidad si se elimina el ítem de análisis.

Tabla N°4 Estadísticos total-elemento

	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
pi1	,912
pi2	,912
pi3	,911
pi4	,913
pi5	,913
pi6	,912
pi7	,912
pi8	,913
pi9	,913
pi10	,913
pi11	,913
pi12	,912
pi13	,910
pi14	,913

Fuente: Datos de la propia investigación

Se aprecia que al eliminar cualquiera de los ítems el instrumento no varía significativamente el coeficiente de confiabilidad, por lo que podemos afirmar que presenta alta consistencia interna.

Escala: Niveles de Emprendimiento

Tabla N°5 Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,926	15

Fuente: Datos de la propia investigación

El instrumento que mide los niveles de emprendimiento presenta alta confiabilidad con un coeficiente de 0.926 para su versión de 15 ítems.

A continuación se observa el resultado del análisis de consistencia interna con el coeficiente de confiabilidad si se elimina el ítem de análisis.

Tabla N°6 Estadísticos total-elemento

	Alfa de Cronbach si se elimina el elemento
pd1	,921
pd2	,921
pd3	,920
pd4	,921
pd5	,921
pd6	,921
pd7	,921
pd8	,921
pd9	,922
pd10	,920
pd11	,922
pd12	,921

pd13	,922
pd14	,922
pd15	,922

Fuente: Datos de la propia investigación

Se aprecia que al eliminar cualquiera de los ítems el instrumento no varía significativamente el coeficiente de confiabilidad, por lo que podemos afirmar que presenta alta consistencia interna.

A modo de conclusión podemos afirmar que ambos instrumentos presentan adecuada confiabilidad por lo que son aplicables a la muestra de estudios.

4.2 ANÁLISIS DE TABLAS Y GRÁFICOS. INTERPRETACIONES.

Dimensión: Liderazgo

Tabla N°7 Dimensión: Liderazgo			
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	9	2,4	2,4
Insuficiente	44	11,7	14,1
Bueno	200	53,2	67,3
Excelente	123	32,7	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto al liderazgo como dimensión de la variable Gestión Empresarial, se aprecia que el 2.4% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 11.7% este liderazgo es insuficiente, es decir que el 14.1% de los encuestados el liderazgo es inapropiado. Por otro lado el 53.2% de los encuestados afirman que el liderazgo es bueno para el 32.7% de los encuestados el liderazgo es excelente.

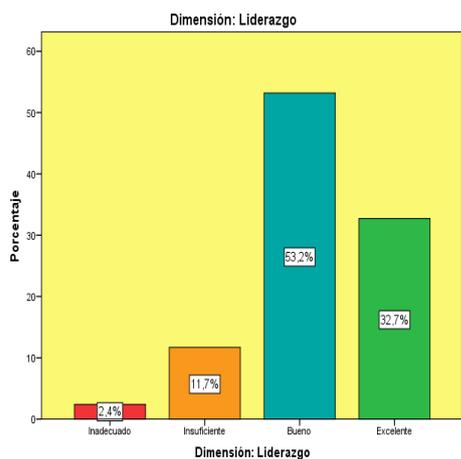


Figura N° 1, Percepción del Liderazgo en la Gestión Empresarial de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Administración

Tabla N°8 Dimensión: Administración

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	3	,8	,8
Insuficiente	43	11,4	12,2
Bueno	143	38,0	50,3
Excelente	187	49,7	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la administración como dimensión de la variable Gestión Empresarial, se aprecia que el 0.8% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 11.4% el manejo de la administración es insuficiente, es decir que para el 12.2% de los encuestados el manejo de la administración es inapropiado. Por otro lado el 53.2% de los encuestados afirman que la administración es bueno para el 32.7% de los encuestados la administración es excelente.

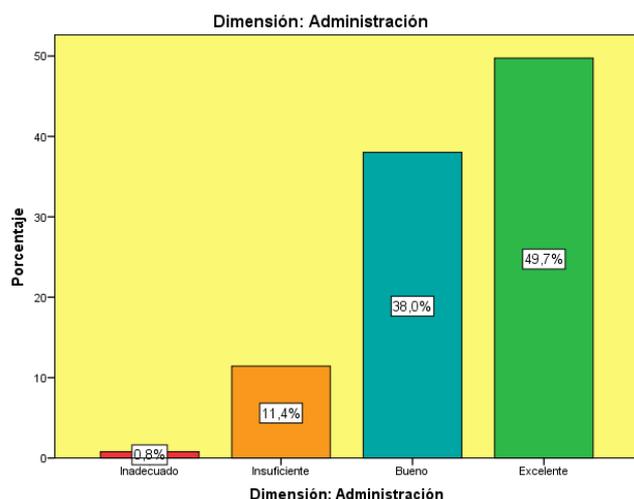


Figura N° 2, Percepción de la Administración en la Gestión Empresarial de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Estrategia

Tabla N°9 Dimensión: Estrategia

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	10	2,7	2,7
Insuficiente	40	10,6	13,3
Bueno	203	54,0	67,3
Excelente	123	32,7	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto al establecimiento de la estrategia como dimensión de la variable Gestión Empresarial, se aprecia que el 2.7% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 10.6% el desarrollo de la estrategia es insuficiente, es decir que para el 13.3% de los encuestados el manejo de la estrategia es inapropiado. Por otro lado el 54.0% de los encuestados afirman que la estrategia es buena para el 32.7% de los encuestados la implementación de la estrategia es excelente.

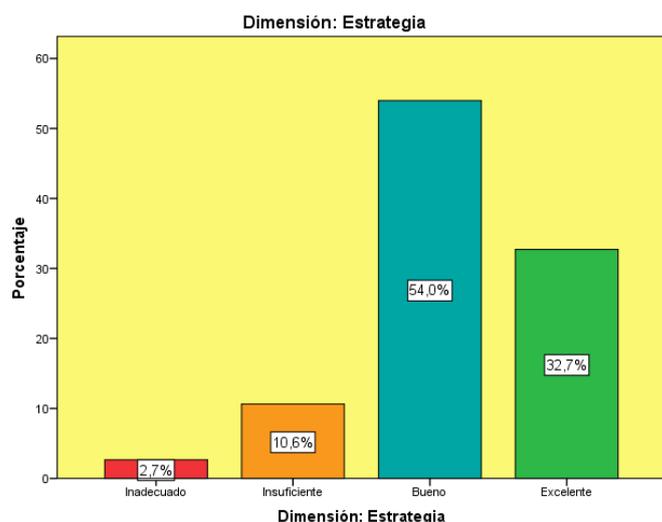


Figura N° 3, Percepción de la Estrategia en la Gestión Empresarial de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Clima Empresarial

Tabla N°10 Dimensión: Clima Empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	4	1,1	1,1
Insuficiente	40	10,6	11,7
Bueno	132	35,1	46,8
Excelente	200	53,2	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la dimensión clima empresarial de la variable Gestión Empresarial, se aprecia que el 1.1% de los encuestados afirma que es inadecuado y para el 10.6% el clima empresarial insuficiente, es decir que para el 11.7% de los encuestados el manejo del clima es inapropiado. Por otro lado el 35.1% de los encuestados afirman que el clima empresarial es bueno y para el 53.2% de los encuestados el clima empresarial es excelente.

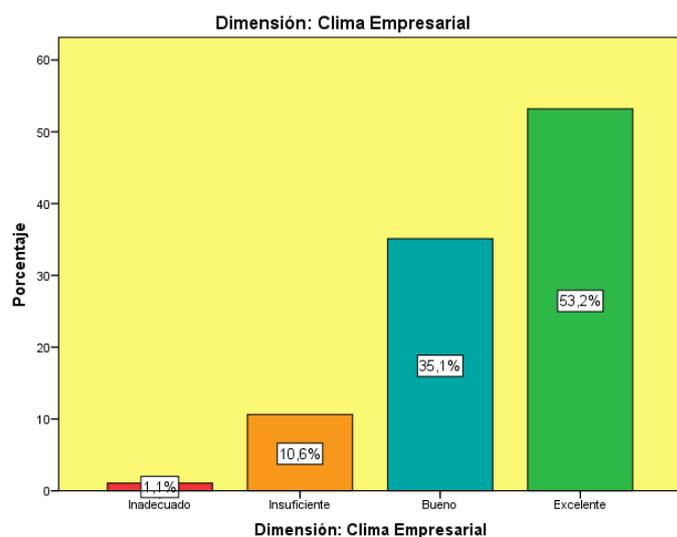


Figura N° 4, Percepción del Clima en la Gestión Empresarial de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Variable: Gestión Empresarial

Tabla N°11 Variable: Gestión Empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	2	,5	,5
Insuficiente	36	9,6	10,1
Bueno	130	34,6	44,7
Excelente	208	55,3	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Sobre la variable Gestión Empresarial, se aprecia que el 0.5% de los encuestados afirma que es inadecuado y para el 9.6% la gestión empresarial es insuficiente, es decir que para el 10.1% de los encuestados el manejo de la gestión empresarial es inapropiado. Por otro lado, para el 34.6% de los encuestados la gestión empresarial es buena y para el 55.3% de los encuestados la gestión empresarial es excelente.

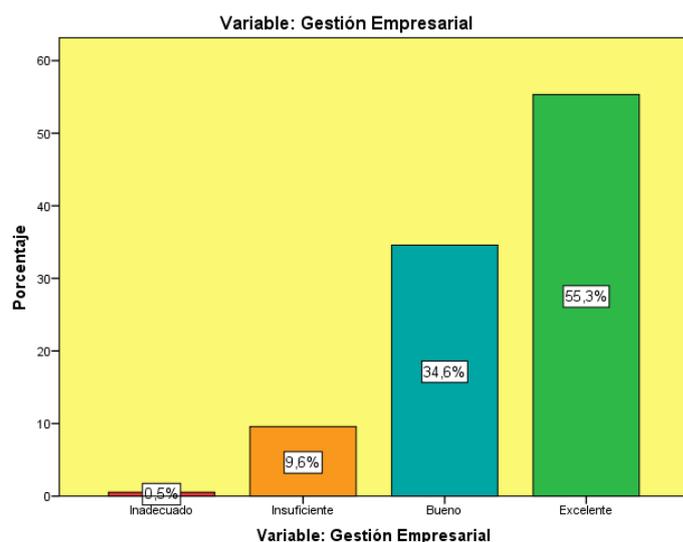


Figura N° 5, Percepción de la Gestión Empresarial de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Actitud

Tabla N°12 Dimensión: Actitud

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	5	1,3	1,3
Insuficiente	28	7,4	8,8
Bueno	121	32,2	41,0
Excelente	222	59,0	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la actitud como componente de la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 1.3% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 7.4% de los participantes esta dimensión es insuficiente, es decir que el 8.8% de los encuestados, la actitud no es congruente con el emprendimiento, por otro lado, para el 32.2% de los encuestados esta dimensión se encuentra en un buen nivel y para el 59.0% de los participantes el manejo de la dimensión es excelente.

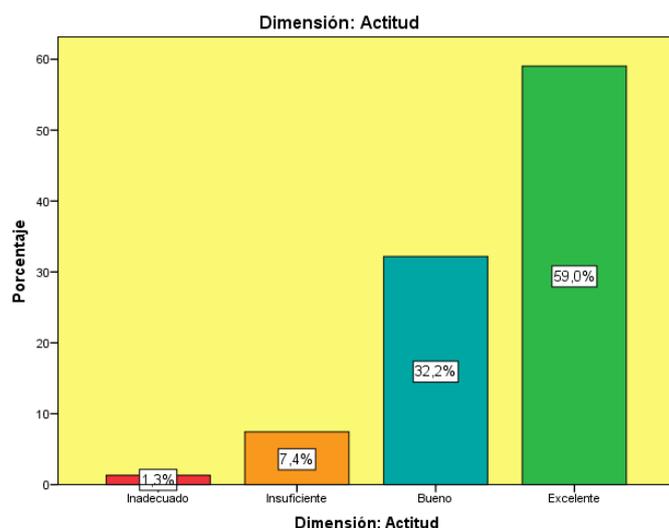


Figura N° 6, Percepción de la Actitud y Aptitud en el Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Capacidad de riesgo

Tabla N°13 Dimensión: Capacidad de riesgo

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	10	2,7	2,7
Insuficiente	43	11,4	14,1
Bueno	179	47,6	61,7
Excelente	144	38,3	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la capacidad de riesgo como componente de la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 2.7% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 11.4% de los participantes esta dimensión es insuficiente, es decir que el 14.1% de los encuestados, la capacidad de riesgo no es congruente con el emprendimiento, por otro lado, para el 47.6% de los encuestados esta dimensión se encuentra en un buen nivel y para el 38.3% de los participantes el manejo de la dimensión es excelente.

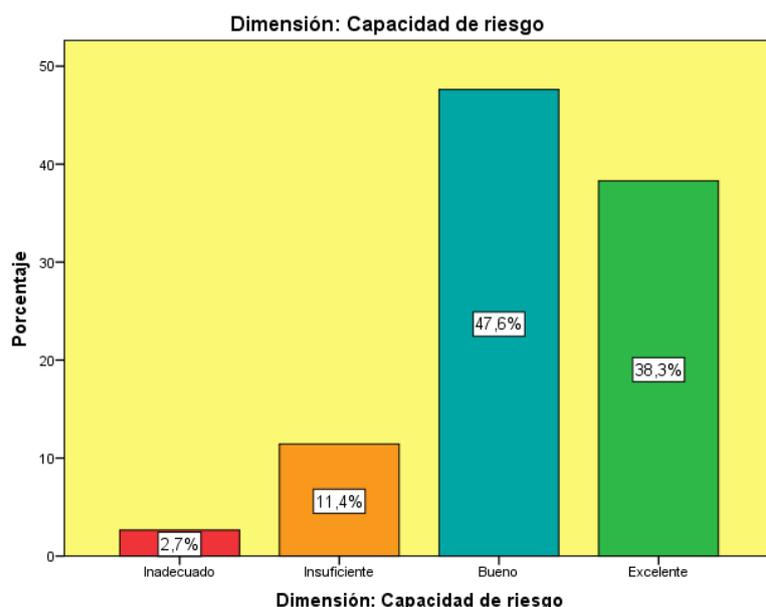


Figura N° 7, Percepción de la Capacidad de Riesgo en el Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Implementación

Tabla N°14 Dimensión: Implementación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	2	,5	,5
Insuficiente	37	9,8	10,4
Bueno	116	30,9	41,2
Excelente	221	58,8	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la implementación como componente de la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 0.5% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 9.8% de los participantes esta dimensión es insuficiente, es decir que para el 10.4% de los encuestados, la implementación no es congruente con el emprendimiento, por otro lado, para el 30.9% de los encuestados esta dimensión se encuentra en un buen nivel y para el 58.8% de los participantes el manejo de la dimensión es excelente.

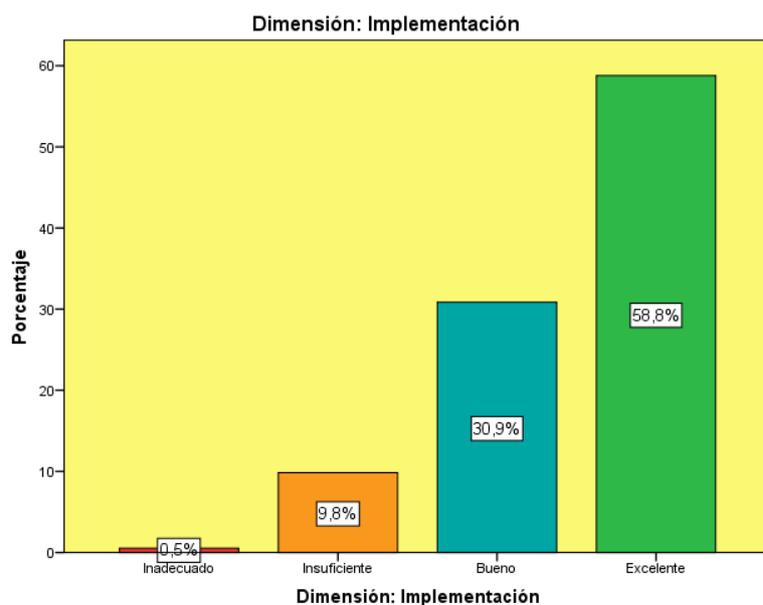


Figura N° 7, Percepción de la Implementación en el Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Capacidad Estratégica

Tabla N°15 Dimensión: Capacidad Estratégica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	6	1,6	1,6
Insuficiente	33	8,8	10,4
Bueno	149	39,6	50,0
Excelente	188	50,0	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la capacidad estratégica como componente de la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 1.6% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 8.8% de los participantes esta dimensión es insuficiente, es decir que para el 10.4% de los encuestados, la capacidad estratégica no es congruente con el emprendimiento, por otro lado, para el 39.6% de los encuestados esta dimensión se

encuentra en un buen nivel y para el 50.0% de los participantes el manejo de la dimensión es excelente.

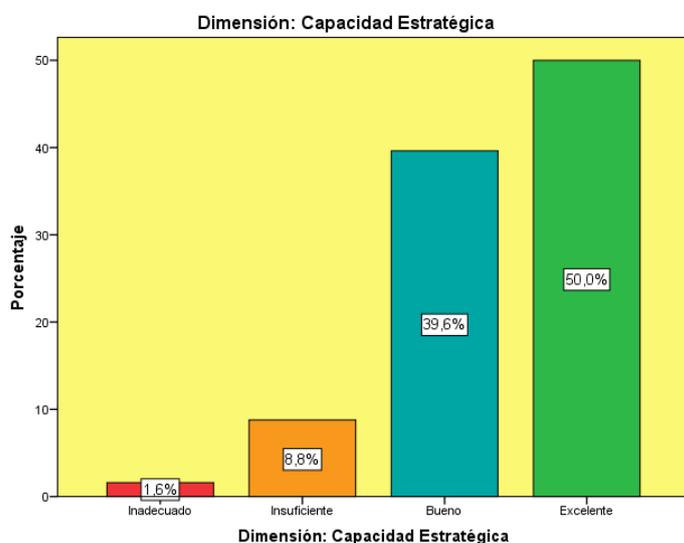


Figura N° 8, Percepción de la Capacidad Estratégica en el Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Dimensión: Capacidad Empresarial

Tabla N°16 Dimensión: Capacidad Empresarial

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Inadecuado	1	,3	,3
Insuficiente	42	11,2	11,4
Bueno	144	38,3	49,7
Excelente	189	50,3	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Respecto a la capacidad empresarial como componente de la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 0.3% de los encuestados afirman que es inadecuado y para el 11.2% de los participantes esta dimensión es insuficiente, es decir que para el 11.4% de los encuestados, la capacidad empresarial no es congruente con el

emprendimiento, por otro lado, para el 38.3% de los encuestados esta dimensión se encuentra en un buen nivel y para el 50.3% de los participantes el manejo de la dimensión es excelente.

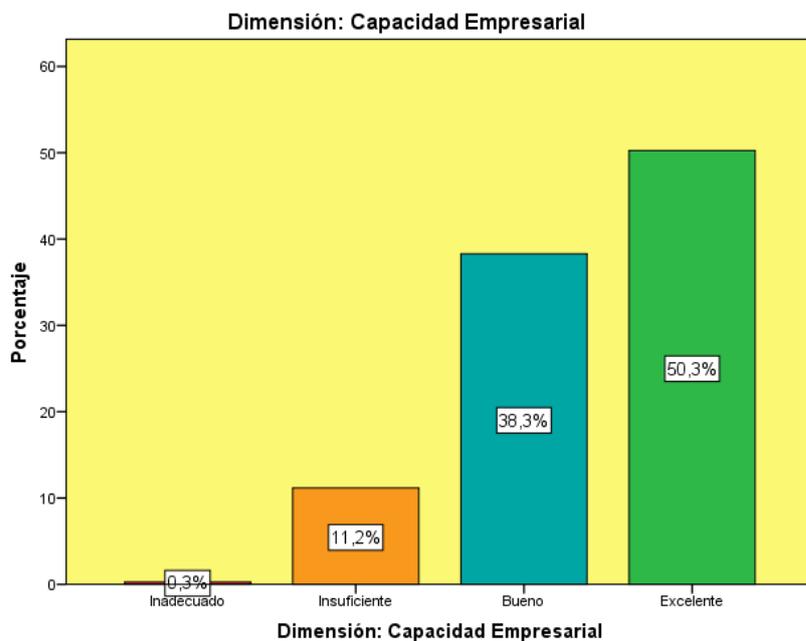


Figura N° 9, Percepción de la Capacidad Empresarial en el Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Variable: Niveles de Emprendimiento

Tabla N°17 Variable: Niveles de Emprendimiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Insuficiente	39	10,4	10,4
Bueno	128	34,0	44,4
Excelente	209	55,6	100,0
Total	376	100,0	

Fuente: Datos de la propia investigación

Sobre la variable niveles de emprendimiento, apreciamos que el 10.4% de los encuestados afirman que es inadecuado y para ninguno de los participantes esta variable

es insuficiente, es decir que para el 10.4% de los encuestados, la capacidad estratégica no es congruente con el emprendimiento, por otro lado, para el 34.0% de los encuestados esta variable se encuentra en un buen nivel y para el 55.6% de los participantes el manejo de la variable es excelente.

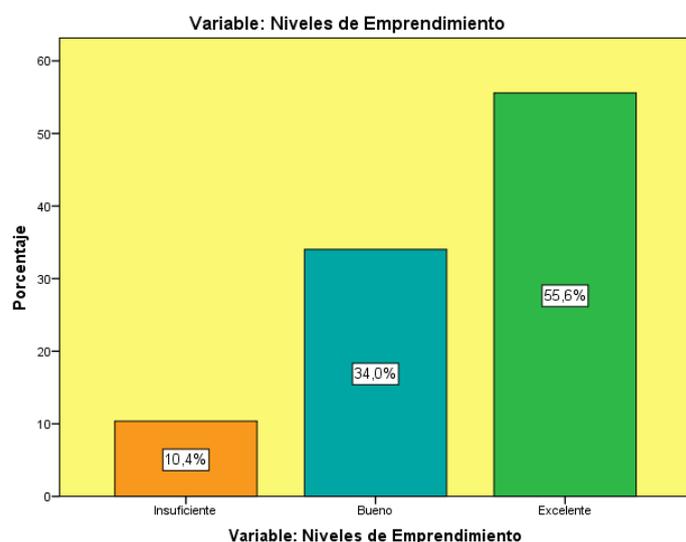


Figura N° 10, Percepción del Nivel de Emprendimiento de los empresarios de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

Pruebas de normalidad

Antes de realizar la prueba de hipótesis deberemos determinar el tipo de instrumento que utilizaremos para la contratación, aquí usaremos la prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov para establecer si los instrumentos obedecerán a la estadística paramétrica o no paramétrica.

Tabla N°18 Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Variable: Gestión Empresarial	,261	376	,000
Variable: Niveles de Emprendimiento	,267	376	,000

Fuente: Datos de la propia investigación

Sobre la variable Gestión Empresarial, el valor estadístico relacionado a la prueba nos indica un valor de 0.261, el valor de significancia es inferior a 0.05, por lo que se infiere que hay razones suficientes para rechazar la distribución normal de los valores de la variable Gestión Empresarial.

Sobre la variable Niveles de Emprendimiento, el valor estadístico relacionado a la prueba nos indica un valor de 0.267, el valor de significancia es inferior a 0.05, por lo que se infiere que hay razones suficientes para rechazar la distribución normal de los valores de la variable Niveles de Emprendimiento.

Conclusiones de la prueba de normalidad

Las variables presentan distribuciones asimétricas, por lo que para efectuar la prueba de hipótesis se deberá utilizar la prueba chi cuadrado al ser apropiado para distribuciones no paramétricas con variables que han categorizadas.

4.3 PRUEBA DE HIPÓTESIS

□ HIPÓTESIS GENERAL

***Hipótesis Planteada:** Los niveles de emprendimiento, inciden en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria en el 2016

***Hipótesis Nula:** Los niveles de emprendimiento, no inciden en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria en el 2016

Resultados

Tabla N° 19 Variable: Gestión Empresarial * Variable: Niveles de Emprendimiento

		Variable: Niveles de Emprendimiento							
		Insuficiente		Bueno		Excelente		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%
Variable: Gestión Empresarial	Inadecuado	2	,5%	0	,0%	0	,0%	2	,5%
	Insuficiente	31	8,2%	5	1,3%	0	,0%	36	9,6%
	Bueno	6	1,6%	81	21,5%	43	11,4%	130	34,6%
	Excelente	0	,0%	42	11,2%	166	44,1%	208	55,3%
Total		39	10,4%	128	34,0%	209	55,6%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 342,446 gl: 6 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.642 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N° 19, la gestión empresarial está relacionado directamente con los niveles de emprendimiento en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.342, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 342.446 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la relación entre la gestión empresarial y los niveles de emprendimiento en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

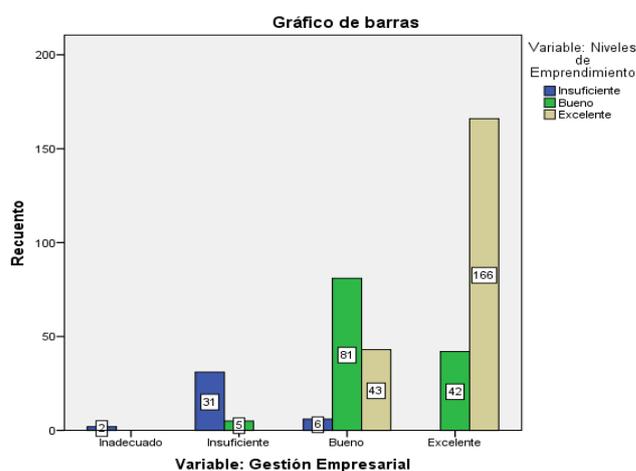


Figura N° 11, Resultados de la variable Gestión Empresarial y Niveles de Emprendimiento de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

□ PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°1

***Hipótesis Planteada:** La actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros, aprovecha la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial

***Hipótesis Nula:** La actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros, no aprovecha la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial

Resultados

Tabla N°20 Actitud y aptitud para emprender nuevos retos * Toma de Decisiones

		Toma de Decisiones									
		Inadecuado		Insuficiente		Bueno		Excelente		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Actitud y aptitud para emprender nuevos retos	Inadecuado	4	1,1%	11	2,9%	1	,3%	0	,0%	16	4,3%
	Insuficiente	4	1,1%	16	4,3%	23	6,1%	3	,8%	46	12,2%
	Bueno	1	,3%	17	4,5%	83	22,1%	73	19,4%	174	46,3%
	Excelente	0	,0%	5	1,3%	65	17,3%	70	18,6%	140	37,2%
Total		9	2,4%	49	13,0%	172	45,7%	146	38,8%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 142,712 gl: 9 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.392 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N° 20, la actitud y aptitud para emprender nuevos retos está relacionado directamente con la toma de decisiones en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.392, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 142.712 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la relación entre

la actitud y aptitud para emprender nuevos retos y la toma de decisiones en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

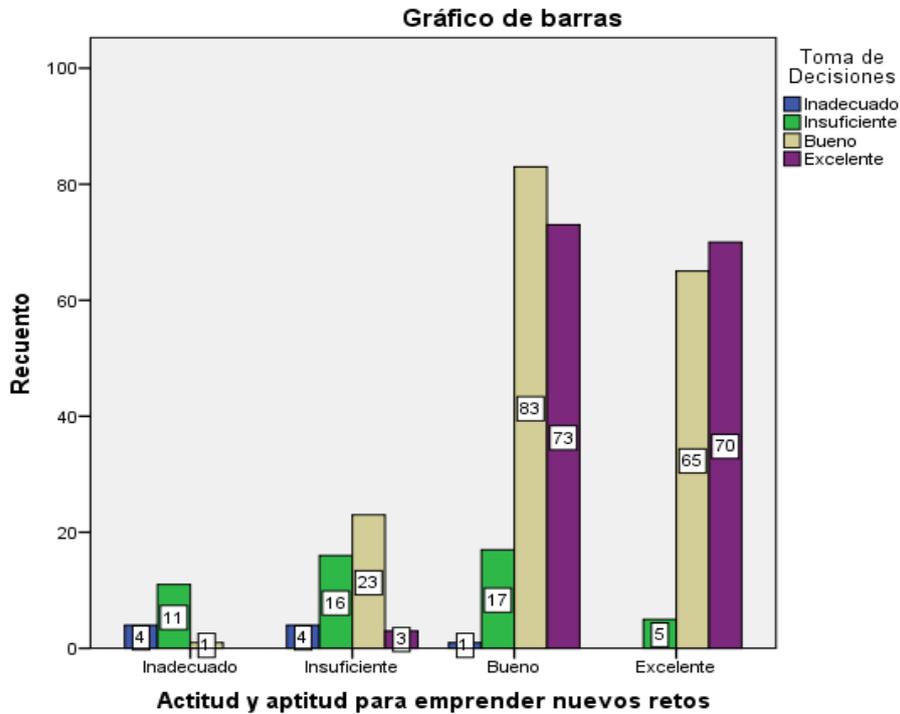


Figura N° 12, Resultados de la dimensión Aptitud y Actitud para emprender nuevos retos y la toma de decisiones de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

❑ PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°2

***Hipótesis Planteada:** La capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial, permite prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles

***Hipótesis Nula:** La capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial, no permite prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles.

Resultados

Tabla N°21 Capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial. * Previsión

		Previsión								Total	
		Inadecuado		Insuficiente		Bueno		Excelente			
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial	Inadecuado	7	1,9%	7	1,9%	2	,5%	0	,0%	16	4,3%
	Insuficiente	1	,3%	15	4,0%	19	5,1%	7	1,9%	42	11,2%
	Bueno	1	,3%	13	3,5%	78	20,7%	92	24,5%	184	48,9%
	Excelente	0	,0%	6	1,6%	58	15,4%	70	18,6%	134	35,6%
Total		9	2,4%	41	10,9%	157	41,8%	169	44,9%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 188,057 gl: 9 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.309 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N°21, la capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial está relacionado directamente con previsión de acontecimientos en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.309, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 188.057 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la relación entre la capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial y la previsión de acontecimientos en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

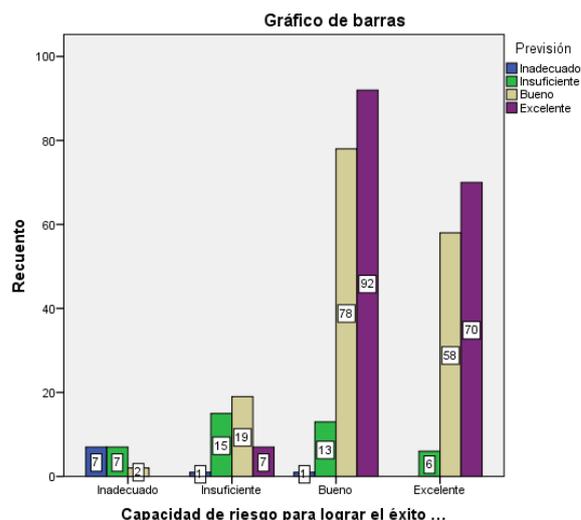


Figura N° 13, Resultados de la dimensión capacidad de riesgo para lograr el éxito y la previsión de acontecimientos de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

❑ PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°3

***Hipótesis Planteada:** La implementación de las innovaciones previstas, influyen en la productividad de las Mypes en la actividad textil

***Hipótesis Nula:** La implementación de las innovaciones previstas, no influyen en la productividad de las Mypes en la actividad textil

Resultados

Tabla N°22 Dimensión: Implementación de las Innovaciones* Producción

		Productividad								Total	
		Inadecuado		Insuficiente		Bueno		Excelente			
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Dimensión:	Inadecuado	0	,0%	0	,0%	2	,5%	0	,0%	2	,5%
Implementación de la innovaciones	Insuficiente	9	2,4%	13	3,5%	14	3,7%	1	,3%	37	9,8%
	Bueno	1	,3%	22	5,9%	50	13,3%	43	11,4%	116	30,9%
	Excelente	0	,0%	3	,8%	121	32,2%	97	25,8%	221	58,8%
Total		10	2,7%	38	10,1%	187	49,7%	141	37,5%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 140,844 gl: 9 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.348 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N°22, la implementación de las innovaciones influye directamente la productividad en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.348, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 140.844 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la influencia de la implementación de las innovaciones previstas y la productividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

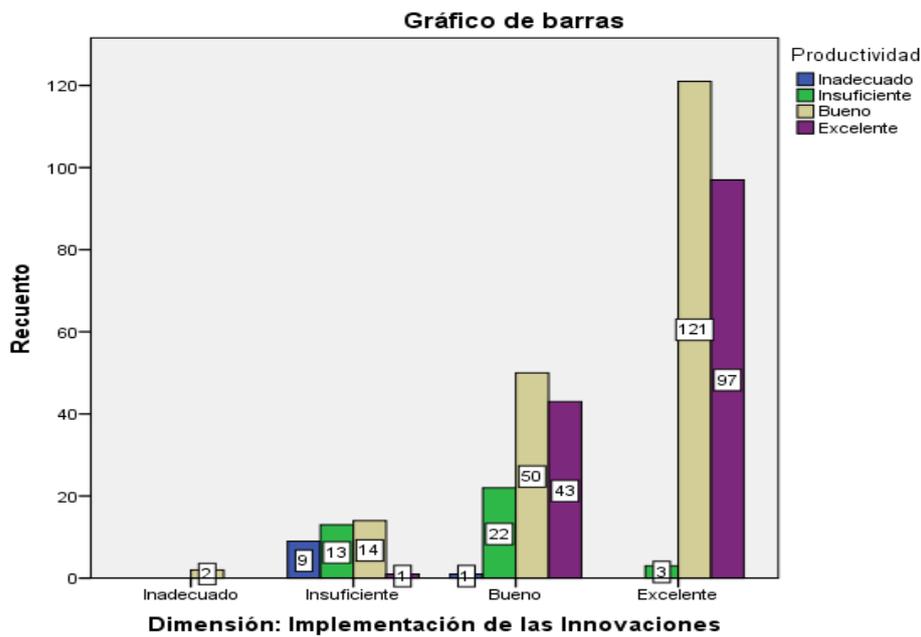


Figura N° 14, Resultados de la dimensión implementación de las innovaciones y la productividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

❑ PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N°4

***Hipótesis Planteada:** La capacidad estratégica de los gerentes y administradores, incide en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria

***Hipótesis Nula:** La capacidad estratégica de los gerentes y administradores, no incide en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria

Resultados

Tabla N°23 Capacidad estratégica para la actividad empresarial * Competitividad

		Competitividad								Total	
		Inadecuado		Insuficiente		Bueno		Excelente			
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Capacidad estratégica para la actividad empresarial	Inadecuado	6	1,6%	4	1,1%	0	,0%	0	,0%	10	2,7%
	Insuficiente	6	1,6%	16	4,3%	17	4,5%	4	1,1%	43	11,4%
	Bueno	1	,3%	14	3,7%	86	22,9%	66	17,6%	167	44,4%
	Excelente	0	,0%	9	2,4%	73	19,4%	74	19,7%	156	41,5%
Total		13	3,5%	43	11,4%	176	46,8%	144	38,3%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 176,050 gl: 9 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.342 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N° 23, la capacidad estratégica para la actividad empresarial incide en la competitividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.342, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 176.050 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la incidencia de la capacidad estratégica para la actividad empresarial y la competitividad en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

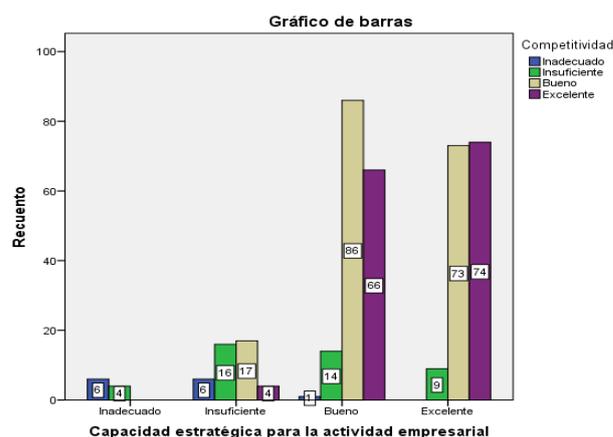


Figura N° 15, Resultados de la dimensión capacidad estratégica para la actividad empresarial y la competitividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

□ PRUEBA DE HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 5

***Hipótesis Planteada:** La capacidad adicional de la persona para alcanzar metas y objetivos, logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Mypes textiles del sector Gamarra-La Victoria.

***Hipótesis Nula:** La capacidad adicional de la persona para alcanzar metas y objetivos, no logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Mypes textiles del sector Gamarra-La Victoria.

Resultados

Tabla N°24 Análisis estratégico * Lograr metas y objetivos empresariales

		Lograr metas y objetivos empresariales									
		Inadecuado		Insuficiente		Bueno		Excelente		Total	
		f	%	f	%	f	%	f	%	f	%
Análisis estratégico	Inadecuado	1	,3%	8	2,1%	3	,8%	0	,0%	12	3,2%
	Insuficiente	7	1,9%	16	4,3%	14	3,7%	7	1,9%	44	11,7%
	Bueno	4	1,1%	15	4,0%	78	20,7%	76	20,2%	173	46,0%
	Excelente	0	,0%	6	1,6%	63	16,8%	78	20,7%	147	39,1%
Total		12	3,2%	45	12,0%	158	42,0%	161	42,8%	376	100,0%

Chi – cuadrado : 108.053 gl: 9 Sig.: 0.000

Rho de Spearman: 0.344 Sig: 0.000

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionarios aplicados a la muestra del estudio, en el año 2016

Como se muestra en la tabla N°24 , las capacidades adicionales de la persona para alcanzar metas y objetivos logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.344, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 108.053 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta que las capacidades adicionales de la persona para alcanzar metas y objetivos logra llevar a cabo el análisis estratégico de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

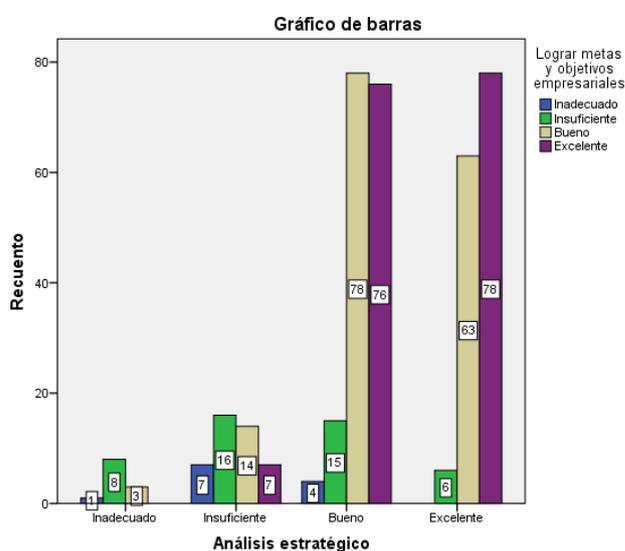


Figura N° 15, Resultados de la dimensión logro de metas y objetivos empresariales y el análisis estratégico de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

4.4 DISCUSIÓN DE RESULTADOS.

- De acuerdo al objetivo general de determinar de qué manera los niveles de emprendimiento influyen en el proceso gestor de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” del Distrito de La Victoria apreciamos que la gestión empresarial, que inicialmente comprende la ejecución de cada elemento del proceso administrativo, como la planeación, organización y control, por una única persona, el emprendedor está relacionado directamente

con los niveles de emprendimiento en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, estos niveles de emprendimiento implican un proceso de creación de algo nuevo, además de la exigencia del tiempo y dedicación de esfuerzo, como la asunción de riesgos necesarios para ser emprendedores, estos riesgos suelen ser diversos y dependen de la experiencia que tiene el emprendedor en el campo en el que desarrolla su actividades, de acuerdo a los resultados la correlación de Spearman de 0.342, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 342.446 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la relación entre la gestión empresarial y los niveles de emprendimiento en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria

- Respecto al objetivo específico de establecer si la actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros influirían en la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial observamos que la actitud y aptitud para emprender nuevos retos está relacionado directamente con la toma de decisiones en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.392, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 142.712 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la relación entre la actitud y aptitud para emprender nuevos retos y la toma de decisiones en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria. Los juicios de valor, es decir las actitudes y el desarrollo de las competencias, es decir, las aptitudes son componentes esenciales en el desarrollo del emprendimiento como lo vemos en los resultados obtenidos en la presente investigación. La claridad de los conceptos y constructos, como el reconocimiento de la relevancia de cada uno de los factores de producción permitirán al emprendedor tomar decisiones adecuadas.
- Sobre el objetivo específico de demostrar si la capacidad de riesgos de la persona para lograr el éxito empresarial, influiría en prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria encontramos que la capacidad de riesgo para lograr el éxito

empresarial asumiendo con un alto grado de incertidumbre las decisiones que toma está relacionado directamente con previsión de acontecimientos en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.309, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 188.057 ***p < .05) altamente significativo, se acepta la relación entre la capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial y la previsión de acontecimientos en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, la cual presenta eventos, sucesos o acontecimientos poco previsible para los emprendedores, en sus inicios la falta de normatividad impedía la posibilidad de prever situaciones específicas de éxito empresarial, la maduración del mercado ha logrado subsanar esos defectos de inicio, ahora la incertidumbre del mercado vinculada a la dependencia de moda importada ha disminuido al ser el emporio el generador de modas y tendencias nacionales y en varios de casos exitosos se exporta la moda que nace entre las calles de Gamarra.

- Respecto a establecer si la implementación de las innovaciones previstas por la persona emprendedora basadas en la habilidad de percibir una oportunidad, de saber lo que quieren y como conseguirlo constituye un despliegue de su inteligencia para buscar nuevas oportunidades y proyectos las cuales influyen en la productividad de las Mypes en la actividad textil del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, apreciamos que la implementación de las innovaciones influye directamente la productividad en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.348, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 140.844 ***p < .05) altamente significativo, se acepta la influencia de la implementación de las innovaciones previstas y la productividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.
- Ante la objetivo específico de analizar si la capacidad estratégica de los gerentes y administradores influyen en la competitividad de las empresas textiles del

Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, apreciamos que la capacidad estratégica para la actividad empresarial incide en la competitividad de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.342, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 176.050 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta la incidencia de la capacidad estratégica para la actividad empresarial y la competitividad en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

- Ante el objetivo específico de establecer si la capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno influyen en lograr la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, apreciamos que las capacidades adicionales de la persona para alcanzar metas y objetivos logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria, según la correlación de Spearman de 0.344, representando ésta una aceptable asociación de las variables y siendo altamente significativo. Además, según la prueba de la independencia (Chi-cuadrado: 108.053 *** $p < .05$) altamente significativo, se acepta que las capacidades adicionales de la persona para alcanzar metas y objetivos logra llevar a cabo el análisis estratégico de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.

CONCLUSIONES.

1. De acuerdo a los resultados los niveles altos de emprendimiento con desarrollo óptimo de competencias influirían significativamente en el proceso gestor (38.8%) es excelente, y (45.3%) que es considerado bueno en los emprendedores de las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” del Distrito de La Victoria de Lima Metropolitana.
2. Una buena actitud y aptitud de la persona emprendedora que es considerado como excelente (59.0%) permitiría emprender nuevos retos y buscar mayores logros influirían significativamente (32.2%) con buena actitud y aptitud en la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones asertiva en el sector empresarial del Emporio Comercial de “Gamarra”.
3. La buena capacidad de asunción de riesgos con el 47.6% buena decisión y el 38.3% excelente capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial influyen significativamente en prever acontecimientos de afectación que puedan distorsionar a las microempresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, Lima metropolitana.
4. La productividad de las Mypes en la actividad textil del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria, es influenciada por la excelente implementación de las innovaciones previstas por los emprendedores. Podemos destacar que un 30% y 58.8 promueven una buena y excelente influencia en los niveles de emprendimiento para un proceso gestor productivo.
5. El desarrollo de las ventajas de competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria de Lima Metropolitana. Dependen significativamente de la capacidad estratégica de los gerentes y administradores, (50.0%) quienes suelen ser los emprendedores de emporio comercial. Pero también hay un 39.9% que presentan buena capacidad estratégica que permite desarrollar los niveles de emprendimiento, y que en la investigación llegó a 55.6%. hasta el nivel positivo medio.

6. El desarrollo de las Mypes textiles del Emporio Comercial “Gamarra” de La Victoria en Lima Metropolitana ha sido evidenciado gracias a la capacidad empresarial (50.3%) lo que permite una larga sostenibilidad que llegó a 42.8% de excelencia y 38.8 de buena gestión gestión para el aprovechamiento de las condiciones del entorno, capacidad que ha sido correctamente desarrollada por lo emprendedores del sector textil en el emporio comercial de Gamarra.

RECOMENDACIONES

1. El entendimiento del emprendimiento en el Perú obliga la comprensión de que esta competencia de nuestros empresarios evoluciona con el tiempo, por lo tanto un análisis transversal no es completo, sino entendemos su evolución, es por eso que se hace necesario seguir investigando la tendencia futura del emprendimiento en el Perú, acentuándose en desarrollar niveles de emprendimiento en los procesos gestor de una gran empresa o pequeña empresa.
2. Los juicios de valor, el desarrollo de aptitudes y los comportamientos actitudinales evolucionan de manera favorable cuando el entorno es propicio para el emprendimiento, es aquí donde el estado tiene un papel primordial generando los espacios adecuados para fomentar hacer empresa en nuestra patria.
3. Cuando el emprendedor asume riesgos es capaz de comprender que sus decisiones actuales influirán significativamente en su futuro, entonces debemos ofrecerles a los emprendedores un marco político, económico y legal estable para que su percepción de certeza mejore.
4. Así como se desarrollan semanas de la moda en Lima, también se debe buscar propiciar semanas tecnológicas textiles en Gamarra, estos espacios proyectarán las últimas tecnologías en materia de fabricación en el sector textil impulsando la mejora tecnológica en las micro empresas y mejorando significativamente su productividad sin necesidad de dedicarse a la exportación exagerada.
5. La elaboración de un plan estratégico parte de la posibilidad de encontrar oportunidades en el mercado y detectar las posibles amenazas, esta capacidad para emplear las fortalezas y minimizar las debilidades no nace con el emprendedor necesariamente por lo que se hace necesario implementar programas de capacitación en gestión moderna que les permita

a los emprendedores dar el salto cualitativo en sus ventajas competitivas.

6. Si bien el emporio textil en “Gamarra” se ha desarrollado aprovechando las oportunidades del ambiente, este desarrollo no ha sido correctamente planificado, lo cual puede afectar negativamente su desarrollo sostenible, llegando a ser insostenible, la proyección de crecimiento podría invitarnos a imaginar un área distinta en distritos distintos, es decir que se debería fomentar el desarrollo de otro clúster textil en Lima.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

- **ÁLVAREZ, M y SANTO (2006).** *Dirección de centros docentes, gestión por proyectos.* Editorial escuela española. Madrid-España.
- **ARIAS NEGRETE, VÍCTOR (2010),** tesis: *La Gestión Estratégica en la microempresa y su influencia en el crecimiento de la economía nacional del Perú durante 1993 – 1994.*
- **BERRIO QUISPE, MARGOTH (2012),** tesis, *La gestión administrativa de la calidad académica y su relación con el desempeño docente en la facultad de Ingeniería de la Universidad San Juan Bautista,* Lima: Talleres de UNMSM
- **BETANCOURT, LUIS (2009)** tesis, *La implementación de organizaciones de alto desempeño como estrategia de gestión para lograr los objetivos de las empresas industriales privadas de Lima Metropolitana”.*
- **BUSENITZ, L. y BARNEY, J (2007),** *Diferencias entre empresario y gerente de grandes organizaciones: sesgos y heurísticos. Decisiones estratégicas,* Estados Unidos: Editorial Journal Business Venturing, No. 12.
- **BYGRAVE, W. y HOFER, C (2001),** *Teorizar sobre el Espíritu Empresarial,* Editorial Winter, Estados Unidos, Vol. 16, No.2.
- **CANEDA GONZÁLEZ, A.; GARCÍA ÁLVAREZ, O.; GARCÍA ERQUIAGA, E. (2009),** *¿Cómo es el emprendedor gallego de éxito?,* Ediciones Atalaya del Emprendedor, España: Fundación Caixanova.
- **CANTILLÓN, R. (2005),** *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general,* Londres: Editorial Macmillan.
- **CARMEN, C. VIVEROS, H. (2011),** *Emprendedores Evolucionan El Concepto.* Colombia, Evento Nacional: Encuentro de Investigaciones de Ciencias Económicas Y Administrativas Universidad San Buenaventura.

- **CASTILLO, A. (2009)**, *Estado del arte en la enseñanza del emprendimiento*, Editorial Intec Chile, Santiago de Chile-Chile.
- **ECO, Umberto, (1977)**, *Come si fa una tesi di laurea : le materie umanistiche*, Milano, Toscabili Bompiani.
- **EDUARDO AMECONI, O. (2005)**, *Microempresas en Acción, Macchi, Buenos Aires, Competencias claves para la gestión empresarial de las Mypes*, Editorial en Revista de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, UNMSM, Vol. 8, No. 16, Lima-Perú.
- **COOPERACIÓN TÉCNICA ALEMANA (GTZ)**. *La página oficial en internet para la Metodología CEFÉ es www.cefe.net*. En el **Anexo 1** de este trabajo se incluye el Test oficial de la Metodología CEFÉ para la determinación de las Características Emprendedoras Personales del empresario.
- **DRUCKER, Peter (2003)**, *Sociedad Post-Capitalista*, Editorial Harper-Collins, Nueva York-Estados Unidos.
- **FERNÁNDEZ GAGO, Roberto (2006)**, *Administración de la responsabilidad social corporativa*, C o l o m b i a : Editorial Thomson.
- **GARTNER, W. (1998)**, *¿Who is an entrepreneur is the wrong question?* Editorial American Small Business, No.13, Estados Unidos.
- **Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2010.**
- **GUTIÉRREZ. U. AMADOR, A. LÓPEZ. L (2012)**, *El Potencial Emprendedor en los Estudiantes de la Carrera de Contabilidad de las Universidades San marcos de Perú y Guadalajara de México – Centro Universitario de los Altos – Un Análisis Comparativo* pág. 13-16 Revista Caribeña de Ciencias Sociales.

- **HEBERT & LINK (1982)**, *Los puntos de vista integración y empresario críticas radicales*, 2nd ed. New York: Praeger Publishers.
- **HERNANDEZ, S. , PALAFOX, R. (2012)** *Administración .Teoría Procesos Áreas Funcionales y Estrategias (4ta Edic)*, México: Mc Graw Hill.
- **HISRICH, Robert D. (2005)** *Entrepreneurship. Emprendedores* (Case Western Reserve University), **PETERS, Michael P.** (Boston College) y **SHEPHERD, Dean A.** (University of Colorado).
- **HOSELITZ, B. F. (2000)**, *Sociological aspects of economic growth*.Estados Unidos: The Free Press, Glencoe.
- **JACKSON, W. T.; GASTER, W. & GAULDEN, C. (2001)**, *La saga de búsqueda continua para el emprendedor: una perspectiva histórica*,Estados Unidos, Nueva Orleans: Editorial Association for small business and entrepreneurship conference.
- **JOHNSON Ross y WINCHELL, William O. (2007)** *Management And Quality*,Estados Unidos: Editorial American Society for Quality Control.
- **KANTIS, H. DRUCAROFF, S. (2011)** *Corriendo fronteras. Para crear y potenciar empresas*. España: Ediciones Granica.
- **KINNEAR, Taylor (2001)**. *Investigación de Mercados*,Colombia, Bogotá: Editorial McGraw-Hill.
- **LÉVY, P. (2007)**, *Cibercultura: La cultura en la sociedad digital*, España: Anthropolos, Barcelona.
- **LOUFFAT, E. (2011)** *Administración: Fundamentos del Proceso Administrativo*, (3ra. Ed.)Valencia: ESANPRESS.
- **MARTÍNEZ RODRÍGUEZ, FRANCISCO (2010)** *Tesis Análisis de las competencias emprendedores de los alumnado de la Escuela Taller y Casa de*

Andalucía. *Primera fase de diseño de programas educativos para el desarrollo de una cultura emprendedora entre jóvenes, España.*

- **Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2003):** *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, N° 28015,* publicada en el Diario Oficial El Peruano, 03 de Julio.
- **MORALES GUALDRÓN, SILVIA (2008).** *El emprendedor académico y la decisión de crear spin-off: un análisis del caso español.* (tesis doctoral). Universidad de Valencia. Valencia, España.
- **MORIANO LEÓN, JUAN ANTONIO (2005),** *El perfil Psicosocial del Emprendedor,* Colección de Estudios del Consejo Económico Social (CES), Madrid, España.
- **PALICH, L. y BAGBY, D. (2005),** *Utilizando teoría cognitiva empresarial para explicar la asunción de riesgos: desafiando los conocimientos convencionales,* editorial journal of Business Venturing, No. 10, Estados Unidos.
- **PORTOCARRERO, CARLOS (2007),** *en su investigación Formación universitaria pública y hábitos emprendedores de negocios en estudiantes de administración”.* Tesis de Doctor. Escuela de Post Grado. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima, Perú
- **RENGIFO LOZANO, RAÚL (2007),** *Efectos del financiamiento en la gestión de Pymes del sector confecciones Gamarra.* Tesis de Doctor. Escuela de Post Grado. Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima, Perú
- **RODRÍGUEZ, Alfonso (2009),** *Pensamiento y gestión. Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial,* Editorial Universidad del Norte, Colombia.
- **ROSA, P. y BOWES, A (1990),** *Emprendimiento: algunas lecciones de la antropología social,* Estados Unidos: Editorial Universidad de Cologne.

- **Sabino Carlos (1994)**, *Como hacer una tesis*, Caracas: editorial Panapo.
- **SILVA DUARTE, JORGE (2009)** *Emprendedor, crear su propia empresa*, España: Alfaomega.
- **TIMMONS, J. A (2008)**. *Creación de nuevas empresas: entrepreneurship para el siglo xxi*, (6ta Ed.), México: Editorial Irwin-Mc Graw-Hill.
- **TIMMONS, J. A.; SPINELLI, S. (2008)**, *New venture creation: entrepreneurship, for the 21st century*, (8th ed)., Mc Graw Hill, U.S.A.
- **TORTELLA, G.; QUIROGA, G.; MORAL, I. (2010)**, *Entrepreneurship: a comparative approach, in the determinants of entrepreneurship. Leadership, culture, institutions*, edited by **J. L. GARCÍA-RUÍZ AND P. A. TONINELLI**, *Perspectives in economic and social history, monographs number 7*, Published by Pickering & Chatto, London.
- **VERIN, H. AVANT-PROPOS. (1982)**, *En los emprendedores, la Empresa, historia de una idea*, Editorial PUF, París-Francia.
- **VERSTRAETE, T (2008)**, *Empresarial: conocer al empresario, sus acciones y comprender*, editorial l'harmattan, Paris-Francia.
- **WEBER, MAX (2011)**, *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*, (2da.Ed.), crítica, corregida y aumentada con notas, estudio introductorio y nuevas traducciones de textos inéditos de Weber en español de Francisco Gil Villegas M., México. Fondo de Cultura Económica. México DF
- **WEINBERGER K. (2009)** , *Plan de Negocios Herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio*, Perú: Media Corp Perú.

- **YUMI CUTIUPALA, MARIANA Y DR. YUMI CUTIUPALA, RICARDO (2013)**, Tesis: *Gestión Administrativa de la Unidad Educativa Intercultural Bilingüe* “Corazón de la Patria” de la Parroquia Lizarzaburu, Cantón, Riobamba, Provincia de Chimborazo, para el Quinquenio 2007-2012.

FUENTES ELECTRÓNICAS

- **VARGAS CORDERO, Z (2009)** LA INVESTIGACIÓN APLICADA: UNA FORMA DE CONOCER LAS REALIDADES CON EVIDENCIA CIENTÍFICA
Educación, vol. 33, núm. 1, pp. 155-165
<http://redalyc.uaemex.mx/src/inicio/ArtPdfRed.jsp?iCve=44015082010>
- **PEREIRA F. (2003)** REFLEXIÓN SOBRE ALGUNAS CARACTERÍSTICAS DEL ESPÍRITU EMPRENDEDOR COLOMBIANO
http://revistaeconomia.puj.edu.co/html/articulos/Numero_1/art1.pdf
- **REVISTA “PAF”, NÚMERO 528, DE LA 1RA. QUINCENA DEL MES DE OCTUBRE DEL 2011**
<http://www.e-paf.com/index.php/noticias-y-articulos/articulos-revista/2011/124-paf-528>
- **WEINBERGER K. (2009)** PLAN DE NEGOCIOS HERRAMIENTA PARA EVALUAR LA VIABILIDAD DE UN NEGOCIO pág. 17-19 USAID Perú MYPE competitiva
http://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/plan_negocios.pdf

ANEXOS

LOS NIVELES DE EMPRENDIMIENTO Y SU RELACIÓN CON EL DESARROLLO DE LAS MICROEMPRESAS TEXTILES DEL EMPORIO COMERCIAL “GAMARRA”, LA VICTORIA, LIMA, AÑO 2016.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
<p>Problema Principal ¿Cuáles son los efectos de los niveles de emprendimiento, que inciden en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria - Lima 2012?</p>	<p>Objetivo General Determinar los efectos de los niveles de emprendimiento, que inciden en la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.</p>	<p>Hipótesis General Los niveles de emprendimiento, se relacionarían significativamente con la gestión de las Microempresas Textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.</p>	<p>VARIABLE X: EMPRENDENDIMI ENTO</p> <p>Dimensiones: Capacidad Innovación</p>	<p>Actitud y aptitud para emprender nuevos retos Lograr metas y objetivos empresariales Aprovechar condiciones del entorno. Implementación de las innovaciones previstas.</p>
<p>Problemas Secundarios ¿De qué manera la actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros, aprovecha la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial?</p>	<p>Objetivos Específicos Establecer si la actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros, aprovecha la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial.</p>	<p>Hipótesis Secundarias La actitud y aptitud de la persona para emprender nuevos retos y buscar mayores logros, se relacionarían significativamente con la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones en este sector empresarial.</p>	<p>Pro actividad mercado</p> <p>VARIABLE Y: GESTIÓN EMPRESARIAL</p> <p>Dimensiones : Liderazgo Administración Estrategia Clima empresarial</p>	<p>Niveles de emprendimiento. Capacidad estratégica para la actividad empresarial Aprovechar condiciones del entorno Capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial. Administración Marketing Producción</p>
<p>¿En qué medida la capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial, permite prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles?</p>	<p>Demostrar si la capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial, permite prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles.</p>	<p>La capacidad de riesgos para lograr el éxito empresarial, permitiría prever acontecimientos que puedan afectar a las microempresas textiles.</p>		<p>Información adecuada y oportuna para toma de decisiones Prevè acontecimientos</p> <p>Eficacia</p>

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
¿De qué manera la implementación de las innovaciones previstas, influye en la productividad de las Mypes en la actividad textil?	Establecer si la implementación de las innovaciones previstas, influye en la productividad de las Mypes en la actividad textil.	La implementación de las innovaciones previstas, se relacionarían significativamente en la productividad de las Mypes en la actividad textil.		Planeación Organización Dirección Control Análisis estratégico Gestión coherente Competitividad Sostenibilidad Productividad Proceso Talento humano
¿Cómo la capacidad estratégica de los gerentes y administradores, inciden en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria?	Analizar si la capacidad estratégica de los gerentes y administradores, incide en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.	La capacidad estratégica de los gerentes y administradores, se relacionarían significativamente en la competitividad de las empresas textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.		
¿De qué manera la capacidad adicional de la persona para alcanzar metas y objetivos, logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Mypes textiles del sector Gamarra-La Victoria?	Precisar si la capacidad adicional de la persona para alcanzar metas y objetivos, logra con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Mypes textiles del sector Gamarra-La Victoria.	La capacidad adicional de la persona para alcanzar metas y objetivos, lograría con frecuencia que se lleve a cabo el análisis estratégico de las Mypes textiles del sector Gamarra-La Victoria.		

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	INDICADORES
¿De qué manera la capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno, logran la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria?	Establecer si la capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno, logran la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.	La capacidad empresarial para el aprovechamiento de las condiciones del entorno, lograrían la sostenibilidad de las Mypes textiles del Emporio Comercial Gamarra-La Victoria.		



ENCUESTA

INSTRUCCIONES:

La presente técnica tiene por finalidad recoger información de importancia relacionados sobre el tema de Investigación **EFFECTOS DE LOS NIVELES DE EMPRENDIMIENTO EN LA GESTIÓN DE LAS MICROEMPRESAS TEXTILES EN EL EMPORIO COMERCIAL “GAMARRA”, LA VICTORIA**, al respecto se le pide que en las preguntas que a continuación se presentan tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando para con un aspa (X) la opción que considere apropiada. Se le recuerda que está encuesta es anónima. Se agradece su colaboración

1.- ¿En su opinión aprecia usted en los Gerentes y Administradores de las microempresas textiles, actitud y aptitud para emprender nuevos retos y buscar mayores logros?

- a) Sí ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

2.- ¿Cree que los responsables de las microempresas textiles de la zona de Gamarra – La Victoria, muestran capacidad de riesgo para lograr el éxito empresarial?

- a) Sí ()
- b) No ()
- c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

3.- ¿Considera que en las microempresas textiles de la zona de Gamarra – La Victoria, se han implementado innovaciones previstas para este sector?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

4.- ¿Existe en los Gerentes y Administradores de este sector, capacidad estratégica para la actividad empresarial?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

5.- ¿Aprecia usted en los Gerentes y Administradores capacidad adicional de la persona, para alcanzar metas y objetivos empresariales?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

6.- ¿Existe en los Gerentes y Administradores de este sector, capacidad empresarial para aprovechar las condiciones del entorno?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

7.- ¿Cree que los efectos de los niveles de emprendimiento son favorables?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

8.- ¿Considera que se está aprovechando la información adecuada y oportuna para la toma de decisiones?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

9.- ¿En su opinión en las microempresas textiles se prevé acontecimientos que puedan afectar este sector?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

10.- ¿Son apropiados los niveles de productibilidad en las microempresas textiles de Gamarra – La Victoria?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

11.- ¿Existe competitividad empresarial en las microempresas textiles?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

12.- ¿Con frecuencia en las microempresas textiles se realiza el análisis estratégico?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

13.- ¿En su opinión se está alcanzando sostenibilidad en las microempresas textiles?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

Justifica tu respuesta

14.- ¿Considera que la gestión en las microempresas textiles es coherente?

a) Sí ()

b) No ()

c) Desconoce ()

¡ Muchas gracias!

Anexo I



I. DATOS GENERALES:

1.1 Apellidos y nombres del informante: Dr. Abel Palomino Orizans
 1.2 Institución donde labora: UAP - ALAS PERUANAS
 1.3 Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: CUESTIONARIO
 1.4 Autor del instrumento: EL INVESTIGADOR
 1.5 Título de la Investigación: _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.																			X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.																			X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.																			X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítems.																			X	
5. SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad																			X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																			X	
7. CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																			X	
8. COHERENCIA	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores.																			X	
9. METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																			X	
10. PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la Ciencia																			X	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Puede aplicarse

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 85.0 //

LUGAR Y FECHA: _____ //

Abel Palomino Orizans
 FIRMA DEL EXPERTO INFORMANTE
 DNI: 07632555 Teléfono: 699331492

Anexo I



I. DATOS GENERALES:

- 1.1 Apellidos y nombres del informante: Peña Coraño, Julio
 1.2 Institución donde labora: UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS
 1.3 Nombre del Instrumento motivo de Evaluación: CUESTIONARIO
 1.4 Autor del instrumento: EL INVESTIGADOR
 1.5 Título de la Investigación:

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				BAJA				REGULAR				BUENA				MUY BUENA			
		0 5	6 10	11 15	16 20	61 25	26 30	31 35	36 40	41 45	46 50	51 55	56 60	61 65	66 70	71 75	76 80	81 85	86 90	91 95	96 100
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado.																				X
2.OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables.																				X
3.ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la investigación.																				X
4.ORGANIZACIÓN	Existe un constructo lógico en los ítems.																				X
5.SUFICIENCIA	Valora las dimensiones en cantidad y calidad																				X
6.INTENCIONALIDAD	Adecuado para cumplir con los objetivos trazados.																				X
7.CONSISTENCIA	Utiliza suficientes referentes bibliográficos.																				X
8.COHERENCIA	Entre Hipótesis dimensiones e indicadores.																				X
9.METODOLOGÍA	Cumple con los lineamientos metodológicos.																				X
10.PERTINENCIA	Es asertivo y funcional para la Ciencia																				X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: APLICABLE

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 95% //
 LUGAR Y FECHA: LIMA 9 DE Mayo DEL 2016 //


 FIRMA DEL EXPERTO INFORMATANTE
 DNI Teléfono

Matriz de Datos

suje	pi1	pi2	pi3	pi4	pi5	pi6	pi7	pi8	pi9	pi10	pi11	pi12	pi13	pi14	pd1	pd2	pd3	pd4	pd5	pd6	pd7	pd8	pd9	pd10	pd11	pd12	pd13	pd14	pd15
1	3	2	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	2	3	3	2	3	3	2	2	2	2	2	3
2	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	4	4	2	3	3	4	2	4	3	4	2	4	2	3	3	4	3	3
3	1	1	2	1	3	1	2	3	1	2	3	2	1	2	2	1	3	1	1	1	1	1	1	1	3	2	2	3	1
4	2	2	3	4	3	3	2	2	4	3	2	2	4	2	4	3	4	4	4	2	3	4	2	4	3	2	2	4	3
5	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3
6	2	2	1	2	2	2	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	2	1	2	2	2	1	1	2	1	1	2
7	3	3	4	4	3	2	2	4	2	4	2	2	4	2	4	3	4	4	3	3	2	4	2	2	4	3	4	4	2
8	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3
9	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	3
10	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4
11	3	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4
12	1	1	1	1	3	3	1	2	1	3	3	3	1	3	1	3	1	1	2	2	1	3	2	2	1	2	3	2	1
13	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	3
14	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3
15	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3
16	4	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3
17	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4
18	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3
19	3	4	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3
20	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	2	2	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	2	3	3	2	3	3
21	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3

22	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	4	3	2	3	4	4	4	3	3	3	4	2	3	2	3	4	4	
23	1	2	2	2	1	2	2	2	2	2	1	1	1	1	1	2	2	1	2	2	2	2	1	2	2	1	2	1	2	
24	2	3	3	3	2	2	2	2	3	3	2	3	3	2	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	
25	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	3	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	3	4	4	
26	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	
27	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	3	3	
28	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	
29	4	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	
30	3	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	
31	4	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	4	
32	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	
33	2	3	2	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	2	2	3	3	2	
34	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	
35	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	
36	4	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	4	
37	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	3	
38	3	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	
39	3	1	3	3	2	2	3	1	3	3	1	2	2	3	2	3	2	3	1	2	3	2	3	1	3	1	3	3	2	
40	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	
41	2	3	4	3	3	3	2	2	4	3	4	2	3	2	2	4	3	3	2	2	4	4	4	3	2	4	3	2	2	
42	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	
43	4	3	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	3	3	
44	2	3	2	2	3	3	2	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	3	2	2	2	2	3	
45	3	2	2	4	4	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	4	2	2	2	3	3	3	2	4	2	2	2	4	3	4
46	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	3	
47	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	3	3	4	
48	1	2	2	1	3	3	2	3	3	1	3	1	1	2	3	2	2	3	1	3	2	3	1	2	1	1	3	2	3	

49	4	4	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	3	
50	3	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3	3	4	4	4	
51	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	4	
52	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	4	
53	3	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	
54	3	3	4	3	3	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	3	
55	4	4	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	
56	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	4	3	3
57	2	3	2	3	3	2	3	4	2	2	3	2	3	3	3	2	2	4	2	4	4	2	2	2	3	3	3	4	2	
58	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	3
59	3	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	3	4
60	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	2	2	2	2	3	2	3	3	3	3	3
61	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4
62	2	3	3	2	2	3	2	2	2	2	3	3	3	2	2	3	2	3	2	3	3	2	2	2	2	3	2	2	2	2
63	3	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	3	3
64	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	3	4
65	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4
66	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3
67	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3
68	3	3	3	3	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4
69	3	3	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	3
70	3	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4
71	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3
72	3	4	3	3	3	3	2	3	3	4	4	3	2	3	2	3	2	2	3	2	2	3	4	4	3	4	4	2	3	3
73	4	3	4	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4	3	4	3	4	4
74	3	3	4	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	3
75	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3

103	4	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	4	3	
104	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	
105	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	
106	2	2	3	2	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	2	2	
107	4	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3	
108	3	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	4	3	4	3	4	4	3	3	4	3	
109	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4
110	4	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4
111	3	4	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4
112	4	3	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	3	4	3	4	3	4	4	4	3	4	4	3	3	4	4	4	4	4
113	4	3	4	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	3	3	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4
114	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4	3
115	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	4	3	4	4	4	3	4
116	3	2	3	3	3	2	2	2	4	3	2	2	2	4	4	3	2	4	2	4	4	2	2	4	3	2	3	2	2	2
117	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	3	4	4	3	3	3	4	4	3	3	3	3
118	4	4	4	3	4	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4	3	3	4
119	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3
120	3	4	4	4	4	4	3	3	3	3	4	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	3	3	3	3	3
121	4	4	4	4	4	4	4	3	4	3	4	3	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	4	3	4	4	3	4	4	4
122	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	4	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4	3	4	4	3	3	4	3	3
123	4	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	3	4	4	4	4
124	4	4	3	4	3	3	3	4	3	4	4	4	4	4	3	4	3	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	4	4
125	4	2	2	2	3	2	4	4	4	4	2	2	3	4	2	3	2	2	3	4	2	4	3	4	4	2	3	2	2	2
126	3	4	4	4	3	4	3	3	3	3	4	4	4	3	3	3	3	4	3	3	4	3	3	4	3	4	4	4	4	3
127	3	3	4	3	3	4	4	3	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4	4
128	4	3	3	3	4	3	3	3	3	3	4	3	4	3	3	4	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	4	3	4	4
129	3	4	3	2	4	3	4	2	2	4	2	2	2	2	3	4	3	2	3	4	2	4	3	4	4	2	4	3	3	3

