



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

EL EMPRENDIMIENTO PARA LA SOSTENIBILIDAD
Y PROPUESTA DE MEJORA DE LA EMPRESA
PESQUERA NAFTES S.A.C, DEDICADA A LA
CONSERVACIÓN DE PESCADO EN EL DISTRITO DE
CHIMBOTE, PROVINCIA DEL SANTA, 2020.

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

AUTOR

GONZÁLEZ BUSTILLOS, LUIS CARLOS

ORCID: 0000-0003-0821-8277

ASESOR

CENTURIÓN MEDINA, REINERIO ZACARÍAS

ORCID: 0000-0002-6399-5928

CHIMBOTE – PERÚ

2020

EQUIPO DE TRABAJO

AUTOR

González Bustillos, Luis Carlos

ORCID: 0000-0003-0821-8277

Universidad Católica Los Ángeles De Chimbote, Estudiante de Pregrado,
Chimbote,

Perú

ASESOR

Centurion Medina, Reinerio Zacarias

ORCID:0000-0002-6399-5928

Universidad católica los ángeles de Chimbote, Facultad de ciencias
contables financieras y administrativa, escuela profesional de
Administración

Chimbote-Perú

JURADO

Morillo Campos, Yuly Yolanda

ORCID: 0000-0002-5746-9374

Limo Vásquez, Miguel Ángel

ORCID: 0000-0002-7575-3571

Cerna Izaguirre, Julio Cesar

ORCID: 0000-0002-5471-4549

JURADO EVALUADOR Y ASESOR

Morillo Campos, Yuly Yolanda

Presidente

Limo Vásquez, Miguel Ángel

Miembro

Cerna Izaguirre, Julio César

Miembro

Centurión Medina, Reinerio Zacarías

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darme la fuerza necesaria y brindarme la sabiduría suficiente para poder culminar de manera satisfactoria mi trabajo de investigación y bendecirme con cada triunfo en mi caminar; por los maravillosos padres que me ha dado que son ejemplo de esfuerzo y fortaleza, Gracias por este logro mi Dios

A mis padres y mi hermana y mis familiares cercanos por el apoyo incondicional que brindaron y pusieron su confianza y esfuerzo para cumplir con mis objetivos planeados, por compartir mis alegrías, victorias y fracasos, siempre recibiendo de ustedes palabras de aliento para seguir adelante. He logrado alcanzar mis metas y lo comparto con ustedes con mucho cariño

DEDICATORIA

A Dios por haberme permitido llegar hasta poder culminar mi tesis y haber dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor

Con mucho cariño, a mis abuelos que supieron inculcar buenos valores, apoyaron y ayudaron a cumplir mi meta.

A mis amigos y compañeros por el apoyo continuo en cada paso de mi proyecto y que siempre me brindaron su comprensión para poder llegar a mis objetivos.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general, Determinar si el emprendimiento permite la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020. La investigación fue de diseño no experimental – transversal- descriptiva, para el recojo de la información se tomó una muestra 1 MYPE siendo la empresa Pesquera Naftes S.A.C, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados. El 100.00% del emprendedor tienen entre 31 a 50 años de edad. El 100.00% del emprendedor tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100.00% tienen más de 7 años en el rubro. El 100.00% siempre promueven nuevos líderes. El 100.00% siempre crean un ambiente de aprendizaje continuo. El 100.00% casi siempre los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar el bienestar de todos los grupos de interés. El 100.00% casi siempre considera que su operación ayudará a mantener el bienestar de la población. El 100.00% casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones. Se concluye que el emprendedor es eficaz en su puesto, por ende, es necesario la formación para mejorar la calidad y eficiencia en el desempeño del puesto de trabajo, del mismo modo son conscientes de que el diálogo con los grupos de interés, es una de las claves estratégicas a tener en cuenta en cualquier organización.

Palabras clave: emprendimiento, empresa, sostenibilidad, mejora, propuesta

ABSTRACT

The general objective of the research was to determine if the undertaking allows the sustainability of the company Pesquera Naftes SAC, dedicated to the conservation of fish in the district of Chimbote, Santa province, 2020. The research was of a non-experimental design - transversal- descriptive To collect the information, a sample of 1 MYPE was taken, being the company Pesquera Naftes SAC, to whom a questionnaire of 22 closed questions was applied, using the survey technique. Obtaining the following results. 100.00% of the entrepreneur are between 31 and 50 years old. 100.00% of the entrepreneur have a non-university higher education degree. 100.00% have more than 7 years in the business. 100.00% always promote new leaders. 100.00% always create an environment of continuous learning. The 100.00% commitment processes are almost always aimed at and have been designed and put into practice to ensure the well-being of all stakeholders. 100.00% almost always consider that their operation will help maintain the welfare of the population. 100.00% almost always carry out a global evaluation and there is a system of periodic reevaluation of operations. It is concluded that the entrepreneur is effective in his position, therefore, training is necessary to improve the quality and efficiency in the performance of the job, in the same way they are aware that dialogue with stakeholders is one of the strategic keys to take into account in any organization.

Keywords: entrepreneurship, company, sustainability, improvement, proposal

CONTENIDO

| | |
|---|------|
| 1. TÍTULO DE LA TESIS..... | i |
| 2. EQUIPO DE TRABAJO..... | ii |
| 3. JURADO EVALUADOR Y ASESOR..... | iii |
| 4. HOJA DE AGRADECIMIENTO Y/O DEDICATORIA..... | iv |
| 5. RESUMEN Y ABSTRACT..... | vi |
| 6. CONTENIDO | viii |
| 7. ÍNDICE DE TABLAS y figuras | ix |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| II. REVISIÓN DE LITERATURA..... | 6 |
| III. HIPÓTESIS..... | 41 |
| IV. METODOLOGÍA..... | 42 |
| 4.1 Diseño de la investigación | 42 |
| 4.2 Población y muestra | 42 |
| 4.3 Definición y operacionalización de las variables y los indicadores | 43 |
| 4.4 Técnicas e instrumentos | 47 |
| 4.5 Plan de análisis | 47 |
| 4.6 Matriz de consistencia..... | 48 |
| 4.7 Principios éticos | 50 |
| V RESULTADOS..... | 51 |
| 5.1 Resultados | 51 |
| 5.2 Análisis de resultados..... | 57 |
| VI. CONCLUSIONES..... | 77 |
| ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 78 |
| REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS..... | 79 |
| ANEXOS | 84 |

ÍNDICE DE TABLAS Y FIGURAS

Índice de tablas

Tabla 1

Características del emprendedor de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020 51

Tabla 2

Características de emprendimiento de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020 52

Tabla 3

Características de la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020 53

Tabla 4

Características de la sostenibilidad de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020 53

Tabla 5

Plan de mejora del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020 56

Índice de figuras

| | |
|--|-----|
| Figura 1. Edad | 93 |
| Figura 2. Genero..... | 93 |
| Figura 3. Grado de instrucción | 94 |
| Figura 4. Cargo..... | 94 |
| Figura 5. Tiempo en el Cargo | 95 |
| Figura 6. Años en el rubro | 95 |
| Figura 7. N° de trabajadores en la empresa | 96 |
| Figura 8. Personas que trabajan en la empresa | 96 |
| Figura 9. Objetivo de la empresa..... | 97 |
| Figura 10. Promueven a nuevos líderes dentro de la empresa | 97 |
| Figura 11. Se crea un ambiente de aprendizaje continuo | 98 |
| Figura 12. Se siente motivado al realizar su trabajo | 98 |
| Figura 13. Siente que le permiten desarrollarse eficazmente..... | 99 |
| Figura 14. Se siente competente en las tareas del trabajo. | 99 |
| Figura 15. Resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo | 100 |
| Figura 16. La empresa realiza búsqueda de emprendedores | 100 |
| Figura 17. Los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés | 101 |
| Figura 18. El proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población..... | 101 |
| Figura 19. El proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos..... | 102 |
| Figura 20. Solidez financiera, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global..... | 102 |
| Figura 21. El proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad | 103 |
| Figura 22. Evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones..... | 103 |

I. INTRODUCCIÓN

Actualmente la crisis ocasionada por la pandemia del COVID-19 puso en pausa negocios de diferentes sectores alrededor del mundo. Sin embargo, para muchos ha sido una oportunidad para emprender. A diferencia de muchas personalidades, un emprendedor es el que destaca precisamente por su capacidad de actuar y perseverar en su proyecto. Son capaces de reinventarse y contagiar a otros la capacidad de volver a empezar las veces que sean necesarias. El camino hacia el emprendimiento comienza con tener la capacidad de innovar, esto quiere decir, explorar nuevas soluciones y formas de hacer las cosas. Es esta actitud la que ha permitido que muchos emprendedores encuentren este escenario como una oportunidad, cabe resaltar que por más que los emperadores tengan una mente optimista son muchos los errores que cometen por el cual fracasan en los primeros meses. (Bonifaz 2020).

En España nuevos emprendedores es la incapacidad para rodearse de personal competente; excesivas inversiones en activos fijos; deficiencias en las políticas de personal; ausencia de políticas de mejora continua; falta de capacitación del máximo responsable de la empresa; deficientes sistemas para la toma de decisiones y la solución de problemas; gestión poco profesional; resistencia al cambio; sacar del negocio dinero para gastos personales; mala selección de socios; no conocerse a si mismo; dejarse absorber por la parte agradable del negocio; tener actitudes negativas frente a los colaboradores; mala gestión de los riesgos; incumplimiento de obligaciones impositivas y laborales; falta de liderazgo del emprendedor; poca claridad en la definición de los objetivos; desaliento ante los primeros obstáculos importantes; pobre cultura empresarial, y falta de experiencia en la parte administrativa del negocio. (Revista Emprendedores.es 2016)

Los ecosistemas en los que se puede desarrollar el emprendedor latinoamericano están incrementando; sin embargo, los países todavía presentan niveles muy dispares de crecimiento. En ese sentido, el deseo de emprender siempre ha existido en el Perú, pero, lamentablemente, cerca del 80% de los nuevos negocios fracasan, de acuerdo con un estudio de la Escuela de Negocios de la Universidad de Harvard. En términos generales, la estabilidad económica no está asegurada y los emprendimientos emergentes pueden ser exitosos por temporadas y luego ver su desarrollo estancado. (Vargas 2019)

En Colombia los elementos como los bajos niveles de innovación, la falta de mercado, el poco dinero en efectivo, la relación precios/costos y productos pobres, entre otros, hacen que los emprendimientos no sean competitivos y fracasen en muy corto plazo. Estas características también son comunes en Latino América, donde las debilidades de capital humano emprendedor, plataforma de CTI, estructura empresarial, capital social y financiamiento son muy similares en los diferentes países, y hacen que se tengan rezagos en comparación con otras naciones que son potencia. Otras cifras que evidencian, que el panorama que enfrenta un emprendedor en Colombia no es fácil es la superviviencia de los negocios. Las empresas que emprenden en el país, el primer año subsisten 55% de ellas, el segundo el 41% y el tercero el 31%. (Hoyos 2017)

En Chile se posiciona como el país con más emprendedores, alcanzando un 16% per cápita. Sin embargo, de acuerdo a datos de Sodexo Beneficios e Incentivos, el 57% de las personas afirma que no es fácil emprender en Chile, y los expertos coinciden en que la dificultad para subirse a esta nueva era digital es un problema grave a la cual se enfrentan las empresas; cabe decir que la digitalización de procesos productivos de las organizaciones está retrasada, principalmente en lo que se refiere a la incorporación de herramientas digitales para la productividad. Es por esta razón que posicionar la Transformación Digital y la innovación como un motor de desarrollo, actualmente es una necesidad más

que una opción para sobrevivir en tiempos de crisis. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos 2019)

Las mypes desempeñan un papel central en el desarrollo de la economía nacional. De acuerdo con datos oficiales, constituyen más del 99% de las unidades empresariales en el Perú, crean alrededor del 85% del total de puestos de trabajo y generan aproximadamente el 40% del producto bruto interno. Consciente de este desafío, el gobierno junto al Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) crearon medidas económicas para apoyar a las mypes, a través de los programas de Reactiva Perú y el Fondo de Apoyo Empresarial a la micro y pequeña empresa (FAE-Mype). La Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) flexibilizó el tratamiento de las provisiones que se aplican a los créditos que se otorguen en esos programas. (Diario el Peruano, 2020).

En el Perú el problema que se puede observar es la falta de planeación estratégica empresarial, en muchas ocasiones, el líder de la organización no se propone trazar su visión a través de un plan estratégico porque se encuentra enfocado en tareas operativas, lo que genera desconcierto y confusión entre los colaboradores, quienes no tienen claro cuál es el camino que debe seguir la empresa, hacia dónde se dirige y por tanto, qué se espera de los colaboradores para alcanzar los objetivos deseados. (Massart 2020)

El Instituto de Economía y Desarrollo Empresarial de la Cámara de Comercio de Lima (IEDEP- CCL, 2020) estima que el PBI caería 3,7% para este año por efecto del COVID-19 fundamentado en la contracción de la demanda interna privada. Las micro y pequeñas empresas (mypes) ante este nuevo escenario son las más afectadas. El estado de emergencia y el aislamiento obligatorio han hecho que la demanda de sus productos caiga notoriamente. Las medidas de restricción les impiden contar con la mano de obra necesaria para trabajar con normalidad, lo cual ocasiona un grave inconveniente considerando que muchas de ellas están vinculadas con los sectores manufacturero y de servicios.

En Ancash La aplastante realidad de la pandemia del coronavirus, con sus estrepitosas consecuencias económicas, ha llevado a muchos negocios a cerrar o, en el mejor de los casos, a replantearse su estructura, en este sentido los nuevos emprendimientos fracasan por la ausencia de un plan de negocio, es decir antes de empezar a operar las actividades empresariales, es imprescindible conocer al menos unos pocos datos claves sobre su proyecto, es por ello que se debe estudiar el mercado, analizar la política de precios, los costes, la rentabilidad y por supuesto la inversión necesaria y la financiación. Para eso es imprescindible contar con un plan de negocio. No es una bola de cristal que nos vaya a predecir el futuro, pero nos ayudará a entender mejor los puntos clave y a evitar muchos errores.

En Chimbote son muchas las personas que desean emprender sus propios negocios, pero desafortunadamente, son realmente muy pocas las que verdaderamente poseen aptitudes de liderazgo y pensamiento estratégico. Muchos dueños de las empresas cometen el error de querer hacer todo y evitan delegar actividades a los miembros de su equipo y esta es precisamente una de las razones por las cuales organizaciones no logran sobrevivir. Por ello es importante que los líderes sean conscientes de la importancia y el aporte de los colaboradores en la empresa, del mismo modo valorar y respetar sus facultades para llevar a cabo los procesos. Por todo lo expresado se planteó el siguiente enunciado del problema: ¿El emprendimiento permite la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020?. Para resolver el problema se planteó el siguiente objetivo general: Determinar si el emprendimiento permite la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

Para cumplir con el objetivo general se plantearon los siguientes objetivos específicos: Identificar las características del emprendedor de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020; además Describir las características de la empresa

Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020; así mismo Señalar las características de emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020; y Elaborar una propuesta de mejora del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

El presente trabajo se justifica debido a que la situación que atraviesa el país, debido al estado de emergencia declarado para evitar propagación del COVID-19, no solo ha puesto en riesgo la salud y seguridad de la población, también es un gran desafío económico, especialmente para la microempresa y pequeña empresa, uno de los sectores más golpeados en esta crisis; por este motivo el estudio va a proponer algunas alternativas de solución para que las empresas sepan aprovechar esta crisis y lo conviertan en una oportunidad para crecer.

Así mismo sirvió como aporte teórico, puesto que se conocieron los tipos de emprendimientos, las estrategias o herramientas que se pueden aplicar para lograr mejorar la rentabilidad de las empresas, así como cuales son los obstáculos que impiden que el emprendedor logre el éxito y algunas recomendaciones para que no fracasen. Cabe decir que con el aporte teórico las empresas podrán tomar conciencia de que gracias al uso de herramientas modernas las empresas pueden lograr la sostenibilidad, en donde logren crear valor económico, medioambiental y social a corto y largo plazo, contribuyendo de esa forma al aumento del bienestar y al auténtico progreso de las generaciones presentes y futuras, en su entorno general.

Del mismo modo el estudio sirvió de aporte práctico debido a que existe la necesidad de que las empresas se reinventen o apliquen la reingeniería empresarial, podemos decir que esta herramienta es esencial en tiempo de pandemia dado que se aplica cuando hay cambios en los patrones y cuando hay un bajo incremento en las utilidades o en algunos casos son las competencias que

impulsa a hacerlo por lo cual no se trata de componer algo si no de empezar desde cero tomando en cuenta como se quiere organizar el trabajo en el presente dar demandas a los mercados, el poder de la tecnología de la calidad.

Finalmente, sirvió como antecedentes para futuros estudiante de distintas Universidades de la localidad, Región y país, de esta manera podrán comparar sus hallazgos más importantes y proponer un plan de mejorar para que los emprendimientos crezcan de manera sostenible.

La investigación fue de diseño no experimental – transversal- descriptiva, para el recojo de la información se tomó una muestra 1 MYPE siendo la empresa Pesquera Naftes S.A.C, a quienes se les aplicó un cuestionario de 22 preguntas cerradas, utilizando la técnica de la encuesta. Obteniendo los siguientes resultados. El 100.00% del emprendedor tienen entre 31 a 50 años de edad. El 100.00% del emprendedor tienen grado de instrucción superior no universitario. El 100.00% tienen más de 7 años en el rubro. El 100.00% siempre promueven nuevos líderes. El 100.00% siempre crean un ambiente de aprendizaje continuo. El 100.00% casi siempre los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar el bienestar de todos los grupos de interés. El 100.00% casi siempre considera que su operación ayudará a mantener el bienestar de la población. El 100.00% casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones. Se concluye que el emprendedor es eficaz en su puesto, por ende, es necesario la formación para mejorar la calidad y eficiencia en el desempeño del puesto de trabajo, del mismo modo son conscientes de que el diálogo con los grupos de interés, es una de las claves estratégicas a tener en cuenta en cualquier organización.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

Sandoval (2018) en su tesis *Emprendimiento y formación empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador*. Tuvo como objetivo general: Determinar la relación que existe entre el emprendimiento y la formación empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. Constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador. Objetivos específicos Determinar la relación que existe entre la innovación y Formación Empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. Constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador. Determinar la relación que existe entre la actitud y Formación Empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. Constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador. 9 Determinar la relación que existe entre la aptitud y Formación Empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. Constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador. Determinar la relación que existe entre la habilidad y Formación Empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. Constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador. El tipo de investigación es no experimental de corte transversal con un diseño descriptivo correlacional, la población estuvo conformada por 40 trabajadores, con una muestra de 36 personas, los datos se obtuvieron de manera censal. Los instrumentos aplicados presentan una alta confiabilidad mediante el estadístico alfa de Cronbach, 0,861 para el cuestionario de emprendimiento y 0,921 para el cuestionario de formación empresarial. Resultados: el 41.7% considera a la variable emprendimiento como un nivel regular. el 47.2% considera a la variable formación empresarial como un nivel regular. el 55.5% considera a la dimensión innovación como un nivel regular. el 52.8% considera a la dimensión actitud como un nivel regular. el 47.2% considera a la dimensión aptitud como un nivel regular. el 41.7% considera a la dimensión habilidad como un nivel malo. el 66.6% considera a la dimensión calidad como un nivel regular. el 47.2% considera a la dimensión profesionalismo como un nivel regular. Conclusión: Existe relación

altamente significativa entre el emprendimiento y la formación empresarial de los trabajadores en la empresa A.W.S. constructores S.A.C. en el distrito de villa el salvador, mediante un R de Pearson de 0,902** a un nivel de significancia de 0,000 menor a 0,05. Segundo. Existe relación altamente significativa entre la dimensión innovación del emprendimiento y formación empresarial de los trabajadores en la empresa A.W.S. constructores en el distrito de villa el salvador, mediante un R de Pearson de 0,884** a un nivel de significancia de 0,000 menor a 0,05.

Ojeda (2019) en su tesis *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las mypes del sector comercio caso: “inversiones llamo s.a.c” del distrito de Jose Leonardo Ortiz-Chiclayo-2019*. El presente informe tiene como propósito principal evaluar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento económico de las Mypes del sector comercio caso: Inversiones Llamó S.A.C del Distrito de José Leonardo Ortiz. El estudio se enmarcó dentro de un diseño metodológico no experimental, el tipo de investigación de campo, con nivel descriptivo, bibliográfico, documental teniendo como muestra a seis empresas con el mismo rubro de servicio que presta la empresa en estudio. se empleó la técnica de la entrevista, bajo el instrumento de la recolección de datos de un cuestionario, la información recabada a través de estos instrumentos fue procesada por medio de análisis cualitativo que permitió la presentación de los resultados a través de un análisis de los datos y la revisión de fuentes documentales teniendo como hipótesis: Si determinamos las estrategias financieras aplicadas a la sostenibilidad y crecimiento posiblemente las Mypes del sector comercio mejorarán su desarrollo caso: Inversiones Llamó S.A.C, el objetivo general es determinar las estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las Mypes en el sector Comercio caso: “Inversiones Llamó S.A.C” del Distrito de José Leonardo Ortiz -Chiclayo -2019 se puede concluir que la Mype objeto de estudio carece de estrategia de gestión financiera sólida y enfocados a la optimización de los recursos. Capacidad interna y externa para una buena administración y ejecución de estrategias; el desarrollo

de un clima organizacional, dirigida a la sostenibilidad y crecimiento, la cual la coloca en una situación de riesgo frente a las condiciones de cambios, políticos, sociales y económicos del país. Para garantizar la sostenibilidad para su crecimiento de las Mypes del sector comercio.

Castañeda (2017) en su tesis *Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo. Año 2017*. Tuvo como objetivo determinar los factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo, año 2017. Esta investigación es un estudio descriptivo de corte transversal. La población estuvo conformada por las 20 Mypes del sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc. Objetivos específicos: Identificar los factores externos macroeconómico y micro del emprendimiento, en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, provincia de Pacasmayo, año 2017. Identificar los factores internos adquiridos y heredados del emprendimiento, en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, provincia de Pacasmayo, año 2017. Proponer al gobierno local programas de apoyo a los emprendedores del sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, provincia de Pacasmayo, año 2017. Esta investigación se desarrolló utilizando como instrumento el cuestionario a cada uno de los emprendedores que tienen un negocio propio en dicho sector para determinar qué factores que favorecen el emprendimiento empresarial, el análisis de datos de esta investigación fue estadístico descriptivo, y se mostró a través figuras, se procesó la información a través de Microsoft Excel y para analizar la variable factores de emprendimiento se utilizó el método baremo obteniendo tres niveles nivel bajo: de 4 a 6 puntos, nivel Medio: de 7 a 9 puntos y nivel Alto: de 10 a 12 puntos donde los factores internos heredados obtuvieron el mayor puntaje determinando así que dichos factores favorecen el emprendimiento empresarial en el sector el Cacique Provincia de Pacasmayo, Distrito de San Pedro de Lloc afirmando así la hipótesis planteada. Resultados: el 20% de los emprendedores son cocineros. el 60% de los

emprendedores no se sentían ni satisfechos ni insatisfecho en su trabajo anterior. El 55% de los emprendedores percibían un sueldo entre 450 y 800 nuevos soles lo cual motivo a generar sus propios ingresos creando una pequeña empresa. el 55% del trabajo previo a su negocio influencio mucho para decidir tener una empresa esto se debe a que tenían el conocimiento empírico en el rubro en el que se desempeñaba y esto facilito a la creación de sus propios negocios. el 70% de los emprendedores tienen una buena perspectiva de oportunidad consideran que el tener una empresa ha mejorado sus estilo de vida. el 45% de los emprendedores consideran que el tener un precedente de un familiar con negocio ha influenciado mucho en la decisión de tener un negocio propio. esto quiere decir que el tener un modelo familiar con negocios propios motiva a los emprendedores a forjarse un mejor estilo de vida. l 60% de los emprendedores tienen el grado de superior técnico. el 75% de los emprendedores se sienten satisfechos por haber alcanzado una meta al tener un negocio. el 80% de los emprendedores se sienten muy independientes con su negocio. Concluyendo que la falta de presencia de las autoridades genera incertidumbre en los emprendedores del sector Cacique, y que los factores internos heredados son los más influyentes en los emprendedores del sector Cacique para crear una empresa. Conclusión: Según los factores internos los emprendedores del sector el cacique fueron motivados a crear sus propias empresas debido al salario mínimo que percibían ya que no les alcanzaba para cubrir sus necesidades básicas, por otro lado el tener experiencia laboral previa en el rubro que se desempeñan actualmente impulso a algunos emprendedores ingresar al ámbito empresarial. Por otra parte los resultados evidencian que el tener un modelo familiar de negocios influye de manera positiva en los emprendedores debido a que tuvieron padres o tíos que sirvieron como modelo a seguir, por otro tener un grado de educación superior favorece en la toma de decisiones y cálculo de riesgos que se presentan en todo tipo de empresa, sin embargo no todos los emprendedores del sector Cacique 63 cuentan con un grado de instrucción superior sin embargo ellos toman sus decisiones basados en su intuición

Cuevas (2015) en su tesis *Caracterización de la formalización del empleo y emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro fabricación de calzado, distrito de El Porvenir – Trujillo, 2015*. El presente trabajo de Investigación tuvo como objetivo determinar las principales características de la formalización del empleo y emprendimiento de las Mypes del sector industria - rubro fabricación de calzado del Distrito de El Porvenir, 2015. Y como objetivos específicos: Determinar las principales características de la formalización del empleo de las Mypes del sector Industria – rubro fabricación de calzado del Distrito de El Porvenir. 2. Determinar las principales características del emprendimiento en los fabricantes de calzado del sector Industria en el Distrito de El Porvenir. El diseño de la investigación fue no experimental – transversal - descriptivo. Con una población de 2066 y una muestra de 185 Mypes de calzado del Distrito El Porvenir, el cuestionario consta de 16 preguntas. Obteniendo como resultados: En cuanto a la formalización del empleo el 53 % indican que su personal si reciben todos los beneficios de ley en una proporción de más del 50 %; el 30 % de los encuestados indicaron que su personal recibe todos los beneficios de ley menos del 50 %, mientras que solo el 17 % de los encuestados indicaron que el 100 % de su personal recibe todos los beneficios de ley. Con respecto al emprendimiento: Del 100 % de los encuestados el 55,1 % indicaron que el desarrollo de su negocio lo realiza por generar un negocio empresarial, mientras que el 44,9 % indicaron que desarrollan su negocio por generar fuentes de ingresos económicos para su familia. El 40.0% tienen entre 11 a 20 trabajadores. Se concluye que que las principales características del emprendimiento en los fabricantes de calzado es que El 55,1 % indicaron que el desarrollo de su negocio lo realiza por generar un negocio empresarial; así mismo el 50,3 % indicaron que los resultados que han obtenido de su inversión es generar recursos para el sostén de su familia; Finalmente el 38,9 % indicaron que el tiempo que se encuentran en el sector o rubro es del rango entre 1 – 10 años. la mayoría de los encuestados realizan sus negocios para generar un negocio empresarial y gran parte de los micro y pequeños empresarios el resultado de su inversión es genera recursos para

el sostén de su familia así aumentar su calidad de vida; finalmente, la mayoría de los encuestados tienen en el mercado entre 11 a 20 años.

2.2 Bases teóricas

Micro y pequeñas empresas

De acuerdo con esta norma, el Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE, por este motivo es necesario conocer que son las MYPES. Al respecto la Ley 28015 (2003) menciona que Las Micro y Pequeñas Empresas son “unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios” (p. 4).

Podemos decir que la presente ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

Características de la Ley MYPE 30056

Para incorporarse a este régimen las empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías en función a sus ventas anuales, nótese que se ha eliminado el factor de número de trabajadores como requisito, al respecto la Ley 30056 (2013)

Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto

máximo de 1700 UIT.

Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT (art. 5).

Si una microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le correspondería. De igual modo, si una pequeña empresa vende más de lo establecido tendrá hasta tres años para pasar al régimen general.

Importancia de las micro y pequeñas empresas

Las Mypes en el Perú y en América Latina no solo generan empleo, sino además contribuyen al crecimiento de la economía. Sin embargo, a pesar de ello la calidad de dichos empleos es muy variada. El subempleo es alto y la mayoría de ello lo desempeñan mujeres que la mayoría de las veces no tienen remuneración alguna. Existe variedad de microempresas en el medio, muchas son de subsistencia y otras ya utilizan mecanismos de producción con uso de tecnología sofisticada y que tienen una estrecha relación con grandes empresas del sector formal. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI (2018) “en el Perú existen 2 millones 332 mil 218 de empresas de las cuales más del 95 % están en el régimen Mype” (párr. 3).

Por este motivo es necesario apoyar a las micro y pequeñas empresas, en este sentido los emprendedores deben soluciones increíbles y experiencias únicas. La mejor manera para generar diferenciación es mediante la creación de soluciones originales. La oferta de valor debe ser única y diferenciada, se debe buscar tener una rápida respuesta al cliente con la finalidad de brindar el mejor servicio posible.

Emprendimiento

El emprendimiento empresarial se puede definir como la acción de convertir una idea viable, en un modelo de negocio que tenga oportunidad de mercado, sea rentable y de beneficio a la sociedad. Todo esto trae consigo, estrategia, innovación

incorporación al mundo digital, motivación y mucho riesgo. El emprendimiento empresarial parte de la actitud y aptitud del emprendedor y futuro empresario. Al respecto Blanco (2019) establece que:

El emprendimiento puede entenderse de manera general como cualquier empresa nueva, pequeña o mediana, cuyos propietarios son particulares que dedican su actividad productiva a la de la empresa de la que son propietarios o copropietarios. Pero dentro de esta definición común, existen diferentes tipos de emprendimientos que conviene diferenciar para poder pensar esta actividad económica de forma más completa y comprehensiva.

Podemos decir que el emprendimiento es la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación de los mismos. El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permita crecer en momentos dificultosos. No obstante, el emprendimiento empresarial tiene sus ventajas, en primer lugar, el de generar ingresos, empleos. Luego, permite al individuo ser su propio jefe, y por lo tanto, manejar su propio tiempo y tomar sus propias decisiones.

Importancia del emprendimiento

Es importante entender que cualquier emprendimiento que uno quiera llevar a cabo requiere tiempo, paciencia y dedicación. Es por esto que empezar un emprendimiento, sea personal, colectivo, solidario, con fines de lucro o cualquier otra causa es siempre un trabajo conciente y a largo plazo, en el que se propone una idea y se lleva a cabo día a día. Al respecto Ferreira (2019)

¿De qué se trata realmente el emprendimiento? ¿Y por qué es tan importante? Un emprendedor es una persona que ve un problema en el mundo e inmediatamente se enfoca en crear la solución.

Ya sea que los emprendedores se inicien en su aventura en busca de libertad financiera o simplemente quieran hacer del mundo un lugar mejor (emprendimiento social), todos tienen algo en común: la valentía. Son los líderes del mañana.

En el proceso de comprender qué es el emprendimiento, veamos por qué las personas emprendedoras son importantes en la sociedad.

Los emprendedores crean empleos: sin emprendedores, los empleos no existirían. Los emprendedores toman el riesgo. Su ambición de continuar el crecimiento de su negocio finalmente les conduce a la creación de nuevos puestos de trabajo.

Los emprendedores favorecen el cambio: las personas emprendedoras sueñan en grande, por lo que algunas de sus ideas cambiarán el mundo. Muchos emprendedores mejorarán nuestro futuro con sus productos, ideas o negocios.

Los emprendedores ayudan a la sociedad: Con sus impuestos y donaciones, los emprendedores son algunos de los que más invierten en el progreso de la sociedad. Esto es lo que se conoce también por emprendimiento social.

Por su parte Valley (2018) manifiesta que:

El emprendimiento es un tema hoy recurrente en los foros de negocios, incluso su incursión en la educación ha generado mucho entusiasmo en las últimas décadas. Esa palabra hace apenas algunos años sonaba distante en nuestro país, reservada para sólo algunos que “eran capaces de atreverse”. Actualmente, se ha gestado una verdadera revolución, un giro de 180 grados.

El emprendimiento significa mucho más que comenzar con un nuevo negocio, es la oportunidad de convertir a las personas en entes más creativos, proactivos, innovadores y cualquier persona la debería tener en su ADN,

independientemente de la elección de su profesión, en este sentido Rojas (2019) indica que:

El emprendimiento, es un elemento que ya viene impregnado en la mente del hombre desde su nacimiento, y es que tal parece que hemos venido al mundo más que a cualquier otra cosa, a descubrir las claves del éxito y la riqueza, porque siempre hemos asociado a ello el alcance de la tan deseada felicidad. Por lo que, el emprendimiento se ha vuelto parte esencial del movimiento social, o mejor dicho, de la vida de la sociedad como tal, ya que ha permitido crear todo lo que conocemos hasta ahora como la conformación de la misma.

Por lo que, se da a entender que a través del emprendimiento se han logrado crear grandes empresas que han innovado y adelantado el proceso de desarrollo de muchas partes del mundo, a través de la inventiva y de las extraordinarias ideas de seres humanos que han dado en el punto exacto con lo que la sociedad necesita que le sea cubierto.

El emprendedor

Un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocios. Así, en base a ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial. Al respecto Sánchez (2019) indica que:

Respecto al significado de emprendedor suele entenderse como aquel que se convierte en creador o fundador de una iniciativa de negocios o empresarial. Esto, individualmente o actuando como colaborador en unión a otros individuos ayudando a realizarlo. Comúnmente, el emprendedor ocupa posiciones en los proyectos empresariales en los que se encarga de dirigir y organizar su nacimiento y posterior funcionamiento. De ese modo, asume una serie de riesgos, en mayor parte, de carácter financiero o económico.

Para que una persona tenga la capacidad de emprender e iniciar un proyecto, debe afrontar los nuevos retos propios de esta posición ayudándose de energía y entusiasmo. De esta forma, las diferentes actividades, funciones y tareas relativas a su posición podrán ser llevadas a cabo, especialmente, en las primeras etapas del negocio, cuando se dice que está en situación de startup

Características del emprendedor

Claro que es satisfactorio crear tu negocio y vivir de tu trabajo, el que has elegido y del cual te sientes muy orgulloso/a y te apasiona; no tienes jefes, creas tus propias infraestructuras y te organizas cómo crees conveniente. Esto es así, pero la actitud en la que afrontas estos hechos, enfrentarte a retos continuos, a no saber si vas a facturar y ver los problemas como aprendizajes, esto es lo que diferencia a un emprendedor de una persona que trabaja por cuenta ajena. No quiere decir que una persona que trabaja por cuenta ajena no tiene problemas, claro que los tiene y los tiene que afrontar, pero el emprendedor muchas veces está solo y no cuenta con una infraestructura empresarial que le respalde en esos problemas, por otra parte le gusta crear constantemente, que sus días no sean todos iguales, vive en la incertidumbre, es creativo y tiene que desarrollar muchas habilidades, muchas veces es un hombre o mujer orquesta. Por su parte Raffino (2020) indica las siguientes características:

Innovadora. En primer lugar, una persona emprendedora es innovadora, ya que debe crear un proyecto a partir de ideas nuevas y originales.

Creativa. Además debe ser creativa, ya que una idea poco interesante puede no llegar a generar resultados óptimos.

Capacidad de asumir riesgos. Por otro lado debe ser capaz de asumir riesgos y superar los retos que el desarrollo de un proyecto pueda generar.

Perseverante. La perseverancia es una cualidad que se encontrará en todo emprendedor, ya que en muchos casos (quizá en la mayoría),

las ganancias no llegan en los primeros meses, sino tiempo después de comenzado el emprendimiento.

Flexibilidad y adaptabilidad. Frente a estas dificultades, un emprendedor debe ser flexible al cambio y siempre focalizado en crecer. A veces es posible modificar ciertos aspectos del emprendimiento con tal de mejorar y obtener mejores resultados.

Es difícil explicar la forma en la que se levantan adelante los emprendimientos exitosos. Está claro que la idea no debe apresurarse, y no suelen triunfar aquellos que se encierran a pensar durante horas y horas una idea perfecta, sino los que eligen vivir su vida como todas las otras personas, para experimentar las mismas necesidades que los demás y así encontrar, dentro de ese camino, la idea a desarrollar.

El emprendedor tiene que estar formándose constantemente, no solo en cuestiones de su sector, sino también para afrontar situaciones a veces complicadas, y que debe saber gestionar, como cuándo falta motivación, cómo ser productivo, cómo tener dotes de liderazgo, saber hablar en público, cuestiones tan necesarias para la gestión de tu negocio día a día. Lees otros blogs, realizas cursos online, presenciales, acudes a eventos y reuniones de Networking, dónde aprender y conocer a otros.

Marketing como estrategia de emprendimiento

Existe una gran cantidad de negocios que fracasan no por falta de un buen producto, sino por falta de una buena estrategia de marketing. Precisamente el marketing es esa herramienta que tienen las empresas, negocios y emprendedores, para comunicar su propuesta de valor y lograr que su segmento de clientes tome la decisión de comprarles. Contar con estrategias de marketing efectivas, es tan importante como contar con un buen producto o servicio, que también esta disciplina ayuda a diseñar y definir. Es importante saber que aquellos negocios emprendedores que logran triunfar tienen en su dirección a personas que cuentan

con una buena orientación hacia las ventas y el marketing. En este sentido Gómez (2019) indica porque el marketing es necesario para un emprendimiento:

El marketing te permite identificar las necesidades del mercado. Tienes que ser capaz de ponerte en la piel del cliente, además de pensar y sentir como el cliente y crear productos que satisfagan sus necesidades.

Saber de marketing te permite conocer la viabilidad de tu negocio a través de tu público. Tendrás que disponer de una muestra amplia y segmentada que te permita conocer bien tu público objetivo. Podrás crear de este modo productos nuevos y adaptados a las necesidades, conociendo de este modo la viabilidad de tu negocio.

Despertar el interés de tu público objetivo es otra de las acciones del marketing. Tienes que ganar visibilidad y reputación para no pasar desapercibido. Es decir, el marketing te situará en el radar de tus consumidores.

Te permite tener un enfoque estratégico. Contar con metas claras y estructurar los planes y estrategias te ayudan a ser más eficiente, generar más negocios y ganar más dinero.

Localizar posibles partners e inversores. Si tienes una buena estrategia de marketing, te puedes dar a conocer de forma más sencilla y localizar posibles inversores y colaboradores. Hay que aprovechar todas las oportunidades.

Controlar tu imagen de marca. Otro de los grandes beneficios del marketing es la capacidad que te ofrece para monitorizar todo aquello que se dice sobre tu marca. Una oportunidad realmente increíble.

La tasa de emprendimiento es cada vez mayor. Sin embargo, los datos de supervivencia de las organizaciones no son tan buenos. Si no hay crecimiento, la productividad se estanca y, con ello, la generación de empleo. Es más, de

media, cinco de cada diez emprendimientos con buenos planes de negocio desaparecen en el primer año. Otros tres lo hacen antes del tercer año. Por eso, las empresas que quieren conseguir el éxito hoy en día deberán darle una gran importancia al marketing. Básicamente, la oferta supera a la demanda, por lo que destacar entre nuestra competencia se convierte en algo fundamental.

Por otra parte para colocar un producto o servicio que ya es parte de un mercado, generando una nueva competencia de algo que ya se conoce y que algunos clientes o usuarios ya usan por costumbre o porque realmente consiguen beneficios que buscan, es importante marcar la diferencia destacando y dando a conocer el valor agregado que representa el producto o servicio. Para ello el marketing para emprendedores ofrece las mejores técnicas. Es saber vender lo que ofrece el emprendedor en particular y mostrar realmente, que aunque represente algún producto o servicio que ya está en el mercado o que se trate de uno nuevo, guiará el concepto de mercadeo hacia algo distinto, mostrando las bondades, aportes, beneficios y lo novedoso que tiene, para lo cual se requieren unas competencias específicas que es necesario desarrollar para obtener el aprendizaje que llevará a ser eficiente en posicionarlo. Al respecto Chamorro (2017) explica que a través del marketing para emprendedores se busca canalizar los esfuerzos necesarios para posicionar el producto o servicio de manera efectiva, logrando:

Conocer las demandas y expectativas del cliente. Identificar tendencias y exigencias del mercado. Desarrollar pautas sobre la calidad del producto o servicio. Saber cómo promocionar y posicionar. Los mercados se componen de consumidores que tienen preferencias distintas y valoran de manera diferente un mismo producto o servicio. Es de suma importancia para el emprendedor identificar, conocer quién es el cliente directo o usuario final y cómo captar su atención y preferencia.

El marketing para emprendedores es un servicio experto que traerá al emprendedor grandes beneficios al aportar toda la asesoría necesaria para

posicionarlo en un mercado cambiante, tanto al iniciar su negocio como en sus procesos de desarrollo, crecimiento, expansión y la sostenibilidad del mismo.

Sostenibilidad

La sostenibilidad empresarial deriva de una buena gestión y de la organización de los factores internos y externos, los cuales poseen una relación con la actividad comercial de la empresa. La sostenibilidad empresarial va más allá de llevar un manejo eficiente del flujo de caja e invertir en diversos campos. Es una definida política de negocio en la que debe haber unidad, una coherencia, una continuidad y viabilidad. De acuerdo con Orellana (2019) indica que:

La empresarial son los esfuerzos que una empresa realiza para sostener su actividad económica, considerando factores sociales y medioambientales, y haciendo de su gestión, una acción responsable con los recursos. La sostenibilidad es un concepto importante en las actividades que desarrollan las empresas, porque establece un parámetro de medición respecto a cómo utilizan sus recursos financieros, humanos, operacionales, y cómo tratan los recursos tangibles; insumos, materiales, e incluso, residuos.

También es una forma de analizar qué prácticas empresariales tienen. Respecto a su cultura y si estas consideran, por ejemplo, al medioambiente, a la comunidad con la que conviven, o a los trabajadores.

Estrategias de sostenibilidad

Hablar de sostenibilidad en los negocios es hablar de un desarrollo basado en tres vértices: el económico, el ambiental y el social. Cuando se combinan de manera estratégica, este triángulo ocasiona una actividad empresarial con impacto reducido en el ambiente y empleados felices, además de un valor añadido a tu negocio. Debes saber cuáles son los indicadores más importantes en la evaluación de la empresa y sus motivos. Al respecto Canhoto (2019):

Sostenibilidad económica. ¿Qué es? Hace referencia al crecimiento económico que sostiene una empresa, siempre con respeto por los recursos naturales, reducción progresiva de la huella ecológica de los productos (en su ciclo completo) y riqueza distribuida de forma equitativa. Para la evaluación puramente económica de la empresa, el Instituto de Apoyo a las Pequeñas y Medianas Empresas y a la Innovación recomienda estos indicadores: Fondo de maniobra y necesidades; Deuda (%) y estructura de endeudamiento (%): Volumen de negocios/pasivo; Liquidez general y reducida; Rentabilidad líquida y operacional de ventas; Rentabilidad operacional activo; Rentabilidad del capital propio;

Sostenibilidad ambiental. ¿Qué es? Se refiere a la minimización de impactos ambientales negativos producto de la actividad empresarial, con el objetivo de crear, con el tiempo, impactos positivos. Para ello, se basa en una manera de abordar el ciclo de vida del producto, interiorizando las buenas prácticas a todos los niveles de la estructura interna de la empresa. Más que una estrategia de *marketing*, la sostenibilidad ambiental se debe ver como un incentivo para la innovación y la capacidad de adaptación de la empresa. ¿Cómo? Pensemos, por ejemplo, en la gestión de materias primas: la investigación en busca de alternativas o formas de extracción más sostenibles disminuye la vulnerabilidad de tu negocio a la escasez de los bienes o al aumento de costes. Ejemplo de indicadores usados para medir la sostenibilidad ambiental: Ciclo de vida del producto; Calidad del producto; Salud ambiental; Uso de equipamiento; Cantidad de agua usada; Cantidad de energía usada; Cantidad de materiales usados, reutilizados y reciclados; Huella de carbono; Necesidad de transporte (medido en emisiones de CO₂).

Sostenibilidad social. Este vértice plasma la relación sostenible que la empresa debe fomentar en la dimensión humana (es algo interno, pero también debe hacerse en beneficio de la sociedad y de la comunidad local

de la que forma parte). Entre otras cosas porque, citando al programa Global Compact de las Naciones Unidas, «tanto de forma directa como indirecta, las empresas influyen en lo que sucede a los empleados, a los trabajadores de la cadena de valor, clientes y comunidades locales, y por ello es importante gestionar estos impactos de manera proactiva». En definitiva, personas felices y comunidades más desarrolladas. Pero ¿cómo cumplir estas metas? La sostenibilidad social implica, por ejemplo, una actividad empresarial ética y de valoración de recursos humanos, con salarios justos y puestos de trabajo dignos, no discriminatorios y sustentables. También se deben desarrollar, no obstante, programas de apoyo a la sociedad, que respondan a los problemas sociales de las comunidades locales. ¿Promoviendo un programa de voluntariado de colaboradores, por ejemplo? Esta es una acción que se integra plenamente en el desarrollo de la sostenibilidad social de tu empresa.

Claves para lograr una sostenibilidad empresarial

Si el modelo de negocio es voluble y disperso, reduce las opciones de obtener un buen posicionamiento en el mercado, para evitarlo, se debe cambiar para que sea sostenible y lo más viable en extensos periodos de tiempo. En consecuencia, existen diferentes claves que se deben conocer para alcanzar y promover la sostenibilidad empresarial. Al respecto Galilea (2015) indica las siguientes claves:

Unidad del negocio: un desarrollo sostenible la mayoría de veces viene de un negocio unido. Aun así, es un reto complejo, pues se deben implementar reglas específicas para la formación y organización de aspectos, los cuales deben incluir a los miembros y grupos de trabajo. La forma más eficiente de llevarlo a cabo es utilizando la imagen del negocio y los valores corporativos. Siendo los aspectos más importantes el mantener tanto la coherencia, así como la constancia.

La empresa y su entorno: todas las empresas están conectadas de una forma u otra con el campo en el que trabajan, por lo cual poseen una responsabilidad en la sociedad. También puede calcularse la sostenibilidad en las empresas según la función que realice diariamente; si se entiende lo que ocurre en el entorno, se podrán realizar las acciones correctas para encajar en este; de lo contrario, será difícil que encaje y aporte.

Liderazgo de la dirección: para ejecutar un plan de sostenibilidad empresarial exitoso es de vital importancia los directivos. Se requiere total atención por su parte en el proceso; incluso que lo analicen y lo encabecen como parte fundamental de la organización. Representan a los líderes y a su vez los referentes para los demás trabajadores. Por lo tanto, poseen la labor de instaurar las normas, la organización de la agenda y los modos de gestión.

Colaboración de los contribuyentes: todos los colaboradores del proceso de sostenibilidad deben participar. Dicho en la primera clave, la unión del equipo y los criterios aportan un gran beneficio para la estrategia. El negocio no puede ser sostenible si sus integrantes no se comprometen con los objetivos.

Manejo de los movimientos de caja: los valores económicos es uno de los más importantes para establecer una estrategia de sostenibilidad empresarial, aunque no es lo único. Se trata entonces de poseer un control eficaz sobre todos los movimientos económicos del negocio, incluyendo la viabilidad y las inversiones. De igual forma, se debe vincular directamente la sostenibilidad empresarial con el capital total de los negocios, los pasivos, los activos y la liquidez.

Beneficios de lograr la sostenibilidad

Las compañías empresariales a través del desarrollo sostenible logran establecer nuevas sinergias y muy positivas para sus proyectos, contando con un

gran impacto en el desenvolvimiento y en la consolidación capital de su entorno. Algunos ejemplos de los beneficios que conlleva son:

1. Generación de reputación. Muchas empresas ven un gran incentivo en este beneficio. Al trabajar dentro del ámbito de la RSC crean una buena imagen para la marca que defienden al estar ayudando a los demás, puede ayudarles a paliar alguna crisis en la que se hayan visto inmersos con anterioridad e incluso pueden mejorar las relaciones con otras sociedades del mismo ámbito.
2. El ahorro de costes. Aunque muchas veces esto no se crea, la realidad es que tener un negocio sostenible optimiza los recursos, lo que genera que la empresa pueda ahorrar de forma significativa en algunos costes de su producto o servicio: reciclaje, ahorro en luz, tinta de impresora, ahorro energético, uso de las TIC, entre otros.
3. Beneficios y exenciones fiscales: Pueden ser premiados con exenciones fiscales por parte de la legislación vigente aquellas compañías, instituciones y negocios que cumplan en la actualidad con los principios demandados por la Responsabilidad Social Corporativa.
4. Mayor facilidad de acceso a: Mercados financieros, subvenciones, concursos que se realicen dentro del ámbito público, recursos de capital y licitaciones de las Administraciones Públicas.
5. Mejora del Absentismo laboral, de la productividad en el negocio, del clima empresarial, y del talento dirigido hacia el negocio.

Consolidación empresarial a largo plazo. Un negocio puede ser longevo en el tiempo cuando logra convertir su modelo en sostenible, equilibrando los aspectos económico, social y medioambiental. El desarrollo de un proyecto amparado dentro del marco de la sostenibilidad ayuda tanto al entorno como a la sociedad, así como al propio empresario que decide llevarlo a

cabo. Y tú, ¿a qué esperas para ponerlo en práctica? ¿Qué otras ideas se te ocurren?

Marco conceptual

Micro y pequeñas empresas

La Micro y Pequeña Empresa es 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.

Emprendedor

Un emprendedor es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un negocio, partiendo de una innovación. El emprendedor es un empresario de la innovación; además de lanzar la empresa, abre una nueva línea empresarial, su creatividad abre las puertas a otros empresarios y a otros nuevos productos.

Emprendimiento

El emprendimiento empresarial es la iniciativa o aptitud de un individuo para desarrollar un proyecto de negocio, u otra idea que genere ingresos que le permite cubrir principalmente sus gastos básicos, y el de su familia. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

Sostenibilidad

En resumen, la sostenibilidad ambiental como estrategia de cambio empresarial es relevante para las organizaciones dado que presenta el potencial de generar valor

para sí mismas y la sociedad, mediante la reducción de costos operacionales, oportunidades de innovación, así como reducción de riesgos.

Marketing

Esta disciplina, también llamada mercadotecnia, se responsabiliza de estudiar el comportamiento de los mercados y de las necesidades de los consumidores. Analiza la gestión comercial de las compañías con la finalidad de atraer, captar, retener y fidelizar a los clientes finales a través de la satisfacción de sus deseos y resolución de sus problemas.

Aunque aquí se mencionan el vocablo inglés y el español, es cierto que está más extendido el uso de "marketing" a día de hoy en todo el mundo.

III. HIPÓTESIS

En el estudio: El emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020; no se planteó una hipótesis por ser una investigación de tipo descriptiva de propuesta.

IV. METODOLOGÍA

4.1. Diseño de la investigación

Para la elaboración del trabajo de investigación se utilizó el diseño de investigación, No Experimental - Transversal - Descriptivo de propuesta

Fue no experimental, porque no se manipulo deliberadamente el emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020; solamente se observó conforme a la realidad sin sufrir ningún tipo de modificaciones,

Fue transversal, porque el estudio de investigación El emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020, se desarrolló en un espacio de tiempo determinado teniendo un inicio y un fin específicamente el año 2020

Fue descriptivo, porque solo se describió las principales características del emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020, y en base a los resultados se elaboró una propuesta para su mejoramiento

4.2 Población y muestra

a) Población

La población estará conformada por la empresa pesqueras dedicadas a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

b) Muestra

La muestra estuvo conformada por la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.
(ver anexo 3)

4.3 Operacionalidad de la variable

| Variable | Definición conceptual | Dimensiones | Indicadores | Medición |
|-------------|--|----------------------|--|----------|
| Emprendedor | El emprendedor es un empresario de la innovación; además de lanzar la empresa, abre una nueva línea empresarial, su creatividad abre las puertas a otros empresarios y a otros nuevos productos. | Edad | <ul style="list-style-type: none">- De 18 a 30 años- De 31 a 50 años- De 51 años a más | Rango |
| | | Género | <ul style="list-style-type: none">- Masculino- Femenino | Nominal |
| | | Grado de instrucción | <ul style="list-style-type: none">- Sin instrucción- Primaria- Secundaria- Superior no universitario- Superior universitario | Ordinal |
| | | Cargo | <ul style="list-style-type: none">- Dueño- Administrador | Nominal |
| | | Tiempo en el Cargo | <ul style="list-style-type: none">- 0 a 3 años- 4 a 6 años- 7 años a mas | Razón |

| Variable | Definición conceptual | Dimensiones | Indicadores | Medición |
|-----------------|---|-------------------------------------|---|-----------------|
| MYPE | MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural y jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. | Cuantos años tiene la MYPE | <ul style="list-style-type: none"> - 0 a 3 años - 4 a 6 años - 7 años a mas | Razón |
| | | N° trabajadores | <ul style="list-style-type: none"> - 1 a 5 trabajadores - 6 a 10 trabajadores - 11 a más trabajadores. | |
| | | Personas que trabajan en la empresa | <ul style="list-style-type: none"> - Personas familiares - Personas no familiares | Nominal |
| | | Objetivo de la empresa | <ul style="list-style-type: none"> - Generar ganancias - Subsistencia | |

| Variable | Definición conceptual | Dimensiones | Indicadores | Medición |
|---|--|---|--|-----------------|
| Emprendimiento para la Sostenibilidad empresarial | El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso. Por otro lado la sostenibilidad empresarial hace referencia a la capacidad de realizar las actividades durante un tiempo prolongado, teniendo en cuenta criterios sociales, económicos y ambientales que aseguren la continuidad del negocio | Se promueven a nuevos líderes dentro de la empresa | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Se crea un ambiente de aprendizaje continuo. | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Se siente motivado al realizar su trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Siente que le permiten desarrollarse eficazmente | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Se siente competente en las tareas del trabajo | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo. | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | |
| | | La empresa realiza búsqueda de emprendedores | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - Casi siempre - Nunca | Nominal |
| | | Los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - A veces - Nunca | Nominal |
| | | El proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - A veces - Nunca | Nominal |
| | | El proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - A veces - Nunca | Nominal |
| Solidez financiera, y el proyecto u operación | <ul style="list-style-type: none"> - Siempre - A veces | Nominal | | |

| | | | | |
|--|--|---|-----------------------------------|---------|
| | | contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global | - Nunca | |
| | | El proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad | - Siempre - A veces - Nunca | Nominal |
| | | Evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones | - Siempre - A veces - Nunca | Nominal |

4.4. Técnicas e instrumentos

La técnica que se utilizó, para recolectar información fue: La encuesta, porque es una técnica destinada a obtener datos de varias personas cuyas opiniones impersonales interesan al investigador. El instrumento, que se utilizó para registrar la información fue: El Cuestionario, estructurado por 22 preguntas relacionadas a los aspectos generales de la micro y pequeñas empresas (5), al empresario (4), y a la variable en estudio: El emprendimiento para la sostenibilidad (13).

4.5. Plan de análisis.

Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo de las variables en estudio; se elaboraron tablas de distribución de frecuencias absolutas y relativas porcentuales; así como figuras estadísticas.

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizaron los siguientes programas: Microsoft Word: Es un procesador de textos de Office 2013, la enésima versión de la popular suite de ofimática de Microsoft, con este software se hizo posible la redacción digital y posteriores modificaciones. Acrobat Reader XI: Es un software gratuito que permitió leer archivos digitales de extensión PDF, como fue el caso de los antecedentes que se descargaron desde la biblioteca virtual. Microsoft Excel: Es un programa desarrollado y distribuido por Microsoft, el mismo que fue utilizado para llevar a cabo la tabulación y la elaboración y diseño de las figuras correspondientes a los resultados obtenidos en las encuestas.

4.7. Matriz de consistencia

| Problema | Objetivos | Variable | Población y muestra | Métodos y diseños | Instrumentos y Procesamiento |
|---|---|---|---|--|---|
| <p>¿El emprendimiento permite la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020?</p> | <p>Objetivo general Determinar si el emprendimiento permite la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020</p> <p>Objetivos específicos Identificar las características del emprendedor de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.</p> <p>Describir las características de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020</p> | <p>El emprendimiento para la sostenibilidad</p> | <p>Población: La población estuvo conformada por las empresas pesqueras dedicadas a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020</p> <p>Muestra La muestra estuvo conformada por la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.</p> | <p>Diseño Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño No experimental –transversal-descriptivo de propuesta</p> <p>Fue no experimental porque se realizó sin manipular deliberadamente la variable en estudio, es decir, se observará el emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, tal como se encuentra dentro de su contexto (dentro de las micro y pequeñas empresas), conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones.</p> <p>Fue transversal porque el estudio el emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, se realizará en un espacio de tiempo definido o determinado, donde el estudio tuvo un inicio y un fin. (2020)</p> | <p>Técnica La técnica utilizada fue la encuesta. En el estudio se utilizó el instrumento del cuestionario</p> <p>Plan de análisis Para el análisis de los datos recolectados en la investigación se hizo uso del análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel.</p> |

| | | | | | |
|--|---|--|--|---|--|
| | <p>Señalar las características de emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.</p> <p>Elaborar una propuesta de mejora del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.</p> | | | <p>Fue descriptivo, porque solo se describió las principales características del emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020, y en base a los resultados se elaboró una propuesta para su mejoramiento</p> | |
|--|---|--|--|---|--|

4.7 Principios éticos

La presente investigación: el emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020, se aplicaron principios éticos:

El respeto de la protección a las personas, puesto que solo se hizo público la información obtenida voluntariamente de la situación que se encuentran las micro y pequeñas empresas, mas no la información personal de los representantes debido a que no hubo una autorización por parte de ellos para ser publico sus datos personales, razón por lo cual se mantuvo el respetó a su privacidad dentro de la investigación.

Beneficencia y no mal eficiencia, porque la información obtenida fue de uso para fines académicos, respetando el bienestar en todo momento de las personas voluntarias que participaron en la investigación.

Justicia, porque el trabajo de investigación se realizó bajo el cumplimiento de las normas y reglamentos de la universidad, y haciendo uso de las buenas practicas académicas teniendo en cuenta el trato equitativo con las personas que participaron el proceso de la investigación.

Integridad científica: Se consideró este principio ético, ya que se toma como referencia a los diferentes autores para las bases de esta investigación sin manipular sus afirmaciones.

Consentimiento informado y expreso: La información publicada se hizo con el consentimiento de las personas involucradas en la investigación.

V. RESULTADOS

5.1 Resultados

Tabla 1

Características del emprendedor de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

| Datos generales | N | % |
|-----------------------------|---|--------|
| Edad (años) | | |
| 18 – 30 | 0 | 0.00 |
| 31 – 50 | 1 | 100.00 |
| 51 años a más. | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Genero | | |
| Masculino | 1 | 100.00 |
| Femenino | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Grado de instrucción | | |
| Sin instrucción | 0 | 0.00 |
| Primaria | 0 | 0.00 |
| Secundaria | 0 | 0.00 |
| Superior no universitaria | 1 | 100.00 |
| Superior universitaria | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Cargo | | |
| Dueño | 1 | 100.00 |
| Administrador | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Tiempo en el Cargo | | |
| 0 a 3 años | 0 | 0.00 |
| 4 a 6 años | 0 | 0.00 |
| 7 años a más | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |

Fuente: Cuestionario aplicado al representante de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

Tablas 2

Características de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

| Empresa | N | % |
|---|---|--------|
| Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro (años) | | |
| 0 a 3 años | 0 | 0.00 |
| 4 a 6 años | 0 | 0.00 |
| 7 años a más | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Numero de colaboradores | | |
| 1 a 5 | 0 | 0.00 |
| 6 a 10 | 0 | 0.00 |
| 11 a más | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Personas que trabajan en su empresa | | |
| Familiares | 0 | 0.00 |
| Personas no familiares | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Objetivo de la empresa | | |
| Generas ganancias | 1 | 100.00 |
| Subsistencia | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |

Fuente: Cuestionario aplicado al representante de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

Tabla 3

Características del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

| Emprendimiento para la sostenibilidad | N | % |
|---|---|--------|
| Promueven a nuevos líderes dentro de la empresa | | |
| Siempre | 1 | 100.00 |
| Casi siempre | 0 | 0.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Se crea un ambiente de aprendizaje continuo | | |
| Siempre | 1 | 100.00 |
| Casi siempre | 0 | 0.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Se siente motivado al realizar su trabajo | | |
| Siempre | 1 | 100.00 |
| Casi siempre | 0 | 0.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Siente que le permiten desarrollarse eficazmente | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Se siente competente en las tareas del trabajo | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo. | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| La empresa realiza búsqueda de emprendedores | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 0 | 0.00 |
| Nunca | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |

Continua...

Tabla 3

Características del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

| Emprendimiento para la sostenibilidad | N | % |
|---|---|--------|
| Los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| El proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| El proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Solidez financiera, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 0 | 0.00 |
| Nunca | 1 | 100.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| El proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |
| Evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones | | |
| Siempre | 0 | 0.00 |
| Casi siempre | 1 | 100.00 |
| Nunca | 0 | 0.00 |
| Total | 1 | 100.00 |

Fuente: Cuestionario aplicado al representante de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

Tabla 4

Propuesta de mejora del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa Pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

| Problema | Causa | Solución - Aplicación de mejora | Responsable |
|---|---|--|---------------------|
| El 100% casi siempre se siente competente en las tareas del trabajo | Desconocimiento de cómo mejorar las competencias de los trabajadores | Crear un programa efectivo de capacitación para tus colaboradores que les brinde educación y preparación, pero a la vez les permita tener un control de su propio aprendizaje, maximiza los niveles de eficacia y aumenta el rendimiento. | Dueño/ trabajadores |
| El 100% nunca realiza búsqueda de emprendedores | No se cuenta con una buena gestión de recursos humanos | Tener una mejorar Responsabilidad corporativa de la empresa: La implementación de acciones de responsabilidad corporativa es otra estrategia para conseguir atraer el mejor talento a la compañía. Las empresas que son transparentes, respetuosas, flexibles y que cuidan a su equipo son las más valoradas y las más buscadas por los mejores profesionales. | Dueño/ trabajadores |
| El 100% casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones | Desconocimiento de los métodos para evaluar y corregir algunos procesos ineficientes. | Realización de un exhaustivo y cuidadoso análisis del sistema de planeación y control, e identificando de las variables de insumos importantes Actualización permanente del modelo; en otras palabras, el modelo debe revisarse regularmente para comprobar si las variables de insumos identificados y sus interrelaciones siguen siendo representativas de la realidad. Evaluación regular de las variaciones en los datos de los insumos reales respecto de los insumos planeados, así como evaluación del impacto en el resultado final deseado. | Dueño/ trabajadores |

5.2 Análisis de resultados

Tabla 1

Características del emprendedor de la de la empresa pesquera Naftes S.A.C

El 100.00% del emprendedor tienen entre 31 a 50 años de edad. Se observa que la mayoría son personas adultas y lograron una gran experiencia en el rubro de conservación de pescado

El 100.00% del emprendedor es de género masculino. Se observa que la mayoría está siendo dirigida por personas del género masculino, en este sentido son ellos los que fundaron las empresas.

El 100.00% del emprendedor tienen grado de instrucción superior no universitario, esto coincide con lo hallado por Castañeda (2017) quien establece que el 60% de los emprendedores tienen el grado de superior técnico. Se observa que la mayoría de las personas que dirigen las empresas culminaron estudios técnicos, en este sentido tuvieron preparación en temas de logística y control de inventarios.

El 100.00% es el dueño de la empresa. Se observa que la mayoría son los fundadores de las empresas, por este motivo se esforzaron para cumplir con las metas de la empresa, plantearon estrategias para lograr captar y fidelizar a su público objetivos.

El 100.00% tiene más de 7 años en el cargo. Se observa que la mayoría tiene pocos años en el rubro, sin embargo, mejoraron sus habilidades administrativas.

Tabla 2

Características de la empresa pesquera Naftes S.A.C

El 100.00% tienen más de 7 años en el rubro. Se observa que la mayoría han logrado posicionarse en la mente de los consumidores.

El 100.00% tienen más de 11 trabajadores, esto contrasta con Cuevas (2015) quien expresa que el 40.0% tienen entre 11 a 20 trabajadores. Se observa que

la mayoría tiene pocos trabajadores en la organización, debido a que no tienen la suficiente capacidad de liquides para contratar a más personal.

El 100.00% tienen a personas no familiares laborando. Se observa que la mayoría consideran que el personal no familiar es más comprometido que las propias familias.

El 100.00% se formaron para generar ganancias, esto contrasta con Cuevas (2015) quien expresa que el 44,9 % indicaron que desarrollan su negocio por generar fuentes de ingresos económicos para su familia. Se observa que la mayoría se formaron para generar ganancias y contribuir al desarrollo del país.

Tabla 3

Características del emprendimiento para la sostenibilidad de la empresa pesquera Naftes S.A.C

El 100.00% siempre promueven nuevos líderes en la empresa. Se observa que la empresa considera importante el liderazgo debido a que el líder es vital para la supervivencia de cualquier organización, del mismo modo el liderazgo es relevante por ser la capacidad de un jefe para guiar y dirigir. Una organización puede tener una planeación adecuada, control etc. y no sobrevivir a la falta de un líder apropiado, incluso dicha organización puede carecer de planeación y control, pero, teniendo un buen líder puede salir adelante.

El 100.00% siempre crean un ambiente de aprendizaje continuo. Se observa que la empresa si capacita al personal para que estos mejoren su aprendizaje en este sentido esto consiste en proveer a las personas de la oportunidad de mejorar las destrezas y talentos que ya emplean en su lugar de trabajo. Por esta razón, los líderes empresariales deben posicionar esta formación como una prioridad y dar ejemplo demostrando que renuevan constantemente sus conocimientos.

El 100.00% siempre se siente motivado al realizar su trabajo. Se observa que la empresa se preocupa porque sus trabajadores estén motivados, debido a que saben que estos rendirán más porque se sienten mejor en su trabajo y lo hacen con una mayor eficacia. Más y mejores ideas de mejora. Los trabajadores que

se sienten valorados y motivados son capaces de tener nuevas ideas y transmitir las a sus superiores. Menores inconvenientes para la empresa.

El 100.00% casi siempre siente que se le permite desarrollarse eficazmente. Se observa que la empresa capacita al personal y esto ayuda a transmitir la información relacionada con las diferentes actividades de la empresa, además de que transmite conocimientos, desarrolla habilidades y actitudes del personal para así mejorar su desempeño en la organización; y ello genera un aumento de la productividad y la calidad de trabajo, del mismo modo Contribuye a prevenir los accidentes de trabajo y mejora la estabilidad de la organización y su flexibilidad

El 100.00% casi siempre se siente competente en las tareas del trabajo. Se observa el dueño se considera eficaz en su puesto, por ende, es necesario la formación para mejorar la calidad y eficiencia en el desempeño del puesto de trabajo, favoreciendo que los empleados conozcan mejor su papel en la organización y sean capaces de ser resolutivos en su actividad diaria. Formar a través de competencias implica sobrepasar la mera definición de tareas y tener en cuenta las funciones y los roles

El 100.00% casi siempre les resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo. Se observa que la empresa considera necesario mejorar el ambiente laboral, del mismo modo se espera que el empleado mantenga la armonía en el puesto de trabajo y que entregue el mejor resultado posible, pero la responsabilidad de ofrecer un ambiente laboral que garantice la concentración y la satisfacción del colaborador es de la empresa. Además de ayudar a la concentración, trabajar en un lugar agradable estimula la productividad y disminuye la rotatividad de los empleados.

El 100.00% nunca la empresa realiza búsqueda de emprendedores. Es importante mencionar que muchas empresas cometen el error de asociarse con amigos por el simple hecho de llevarse bien. Un negocio no tiene nada que ver con la amistad. Los motivos que convierten a una persona en un buen amigo no tienen porque coincidir con los criterios de un buen socio. Llevarse bien ayuda a que el trabajo sea más llevadero, pero hay aspectos mucho más

importantes que tienes que tomar en cuenta. Si esos aspectos no están, tarde o temprano aparecerán los problemas y desaparecerá la amistad

El 100.00% casi siempre los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés. Se puede decir que, en definitiva, el diálogo con los grupos de interés, es una de las claves estratégicas a tener en cuenta en cualquier organización. Las expectativas de los grupos de interés, no pueden ni deben ignorarse, solo de esta forma, nuestra organización será más sostenible y logrará sus objetivos de calidad y productividad.

El 100.00% casi siempre considera que su proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población. Podemos decir que, como resultado de la intensificación de la actividad pesquera, se aumenta el riesgo de la contaminación de petróleo y combustible, a causa de los derrames casuales. La pesca recibe una gran variedad de impactos ambientales, a raíz de las actividades humanas.

El 100.00% casi siempre el proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos. Además de que el humo de las fábricas de conservas de pescado, cause que se contamine el aire, perjudicando la salud de la población; también la pesca sin control se ha extendido tanto en el mundo desarrollado como en el mundo en desarrollo. Este tipo de pesca tiene efectos perjudiciales obvios en las especies que son objeto de capturas y al mismo tiempo, se afecta el ecosistema en el cual viven esas especies causando perjuicios a los pescadores y sus comunidades.

El 100.00% nunca existe solidez financiera, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global. Por ende para lograr la estabilidad financiera se debe organizar los gastos e ingresos, aunque parezca obvio, hay muchos emprendedores que no estudian las finanzas de la propia empresa. Debes saber exactamente cuánto dinero entra y cuánto sale a lo largo del ciclo operacional. Una buena solución es adoptar mecanismos de control automatizados, como programas de gestión.

El 100.00% casi siempre considera que el proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad. Pese a que la rentabilidad de la pesca depende mucho de diferentes factores, como los cambios del ecosistema marítimo, las contribuciones realizadas ayudan a generar divisas, empleos formales e ingresos para el Estado de forma descentralizada. Además de generar trabajo en las regiones donde están las plantas pesqueras, existe un compromiso por el desarrollo de las comunidades y mejorar las condiciones de vida de las personas, enfatizando en la educación y la salud que son base para el progreso íntegro de un país.

El 100.00% casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones. Por este motivo se debe realizar un exhaustivo y cuidadoso análisis del sistema de planeación y control, e identificando de las variables de insumos importantes, del mismo modo se debe actualizar permanente del modelo; en otras palabras, el modelo debe revisarse regularmente para comprobar si las variables de insumos identificados y sus interrelaciones siguen siendo representativas de la realidad, así como evaluar regularmente de las variaciones en los datos de los insumos reales respecto de los insumos planeados, así como evaluación del impacto en el resultado final deseado.

PLAN DE MEJORA

1. Datos generales

Nombre de la empresa: Pesquera Naftes S.A.C

Dirección: Av Enrique Meiggs Nro 480 Pj Miramar Bajo

Nombre del representante: Mallqui Ramírez Juan Carlos

2. Misión

Ser una empresa que ofrece alimentos basados en la transformación de los recursos del mar, sustentados en los procesos que aseguran calidad total. Sus conservas de pescados y salazón de anchoas son sanas por naturaleza.

3. Visión

Satisfacer las exigencias nacionales e internacionales de mercado de consumo de conservas de mar y salazón preservando los recursos naturales marinos para asegurar el equilibrio ambiental.

4. Objetivos

Incrementar el nivel de satisfacción de los colaboradores en un 20%, a través de un plan de incentivos.

Maximizar la rentabilidad en un 10%, mejorando la calidad de los servicios.

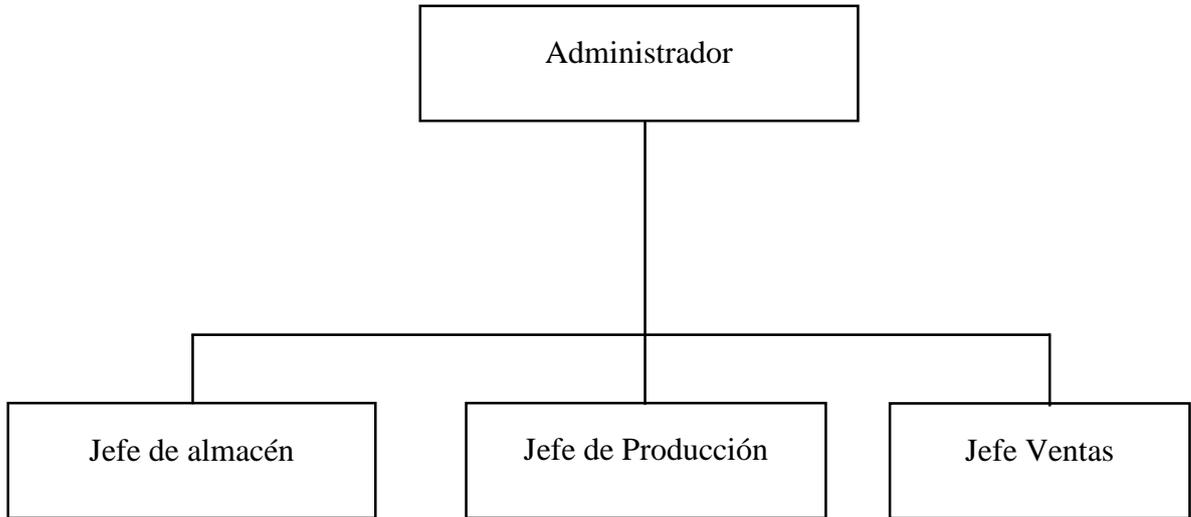
Incrementar el nivel de satisfacción de los clientes en un 5%, mediante la creación de una base de datos.

Mejorar los procesos de atención al cliente en un 5%, con el uso de un flujograma de procesos de producción.

5. Productos y/o servicios

Conservas de pescado

6. Organigrama de la empresa



| | |
|------------------|---|
| Cargo | Administrador |
| Perfil | <ul style="list-style-type: none"> • Cursos en Mercadeo • Negocios internacionales • Gestión humana • Finanzas • Operaciones y logística |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> • Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo. • Organizar la estructura de la empresa actual y a futuro; como también de las funciones y los cargos. • Dirigir la empresa, tomar decisiones, supervisar y ser un líder dentro de ésta. • Controlar las actividades planificadas comparándolas con lo realizado y detectar las desviaciones o diferencias. |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> • Atender de manera ágil, amable y eficaz las llamadas telefónicas del conmutador. • Recibir la correspondencia, radicarla y entregarla, tanto interna como externa • Atender todas aquellas personas que necesiten información. • Mantener actualizados los documentos legales de la compañía y entregar al personal que lo requiera • Elaborar la nómina y liquidación de seguridad social. • Revisión de la contabilización de los documentos |

| | |
|------------------|---|
| Cargo | Jefe de logística |
| Perfil | <ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de negociación • Capacidad de comunicación • Conocimientos de gestión de equipos • Manejo del software de control logístico • Conocimiento de la política de control de producción y logística de la empresa |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar la política de distribución, aprovisionamiento y transporte de los materiales necesarios para la producción. • Prever las necesidades de materias primas y componentes. • Elaborar y aplicar sistemas de control de existencias para la planificación de las compras. • Diseñar la organización de los materiales y productos almacenados. • Negociar con proveedores, clientes y empresas de transporte y logística. • Controlar que la mercadería adquirida cumpla los requisitos de calidad y costo. |
| Cargo | Jefe de producción |
| Perfil | <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de un año • Su capacidad de atención y de organización. • Dotes de liderazgo. • Habilidades comunicativas. • Buena predisposición para asumir los problemas y solucionarlos con eficacia. • Ser capaz de trabajar bajo presión y en jornadas que pueden ser muy largas. |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> • Elaborar el plan de producción, el cual se presenta al Superintendente de Planta. • Elaborar el presupuesto del área, el cual se presenta al Superintendente de Planta. • Gestionar y controlar el proceso productivo. • Supervisar la correcta operatividad de los equipos del área, así como solicitar y supervisar los trabajos de mantenimiento preventivo y correctivo. • Controlar y evaluar la calidad de la materia prima y producto final. |
| Cargo | Jefe de ventas |
| Perfil | <ul style="list-style-type: none"> • Superior, técnicos o universitarios (completos o truncos). |

| | |
|------------------|--|
| | <ul style="list-style-type: none"> • Experiencia mínima de 01 año en Ventas Intangibles (Asesor Ventas y Servicios, Vendedor de Campo) |
| Funciones | <ul style="list-style-type: none"> • Generar y/o desarrollar cartera de clientes nuevos individuales. • Cumplir con el modelo de ventas y prospección diaria, efectuando llamadas, agendando citas y visitas a clientes con el objetivo de cumplir la cuota asignada. • Reportar diariamente las ventas nuevas realizadas para el pago de las comisiones respectivas. |

7. Diagnostico general

| Análisis FODA | Oportunidades | Amenazas |
|---|--|--|
| | <p>O1 Tendencia de alimentación saludable.</p> <p>O2. Desarrollo de nuevos convenios con empresas del sector de servicios.</p> <p>O3. Información negativa que difunden los consumidores en las redes sociales.</p> <p>O4. Pocos competidores en el rubro de pesqueras</p> <p>O5. Existencia de diversas ferias gastronómicas en Lima.</p> | <p>A1. Estrategias agresivas que realicen los competidores actuales.</p> <p>A2. Incremento en el costo de los insumos.</p> <p>A3. Cancelación del contrato de alquiler del local por parte del arrendador.</p> <p>A4. Reducción de la oferta de especies marinas debido a la contaminación ambiental y/o cambios climáticos o marinos.</p> |
| <p>Fortalezas</p> <p>F1. Personal de cocina especializado.</p> <p>F2. Diversidad y calidad de los platos ofrecidos.</p> <p>F3. Calidad en el servicio al cliente.</p> <p>F4. Rápida entrega de los pedidos.</p> <p>F5. Experiencia en el rubro de pollerías.</p> <p>F6. Convenios con agencias de turismo para el consumo en su local.</p> <p>F7. Ubicación del local en zona comercial</p> | <p>F – O</p> <p>Consolidar alianzas y convenios con empresas estratégicas que permitan lograr un posicionamiento de la empresa basado en : Calidad, excelencia en el servicio y un ambiente agradable.O3, O5, F1, F2,F3,F4</p> | <p>F – A</p> <p>Fortalecer la innovación y calidad de las conservas de pescado, así como potenciar el servicio al cliente para enfrentar estrategias agresivas que realicen los competidores actuales y no se afecte la demanda de los clientes. A2,A6,F1, F5</p> |
| <p>Debilidades</p> <p>D1. Planeamiento estratégico no formalizado.</p> <p>D2. El registro de ventas y costos es manual y no permite tener información a tiempo real.</p> <p>D3. Equipamiento y decoración del local no alineados a la propuesta culinaria.</p> <p>D4. Ausencia de una política de retención del talento humano.</p> <p>D5. Ausencia de un sistema de evaluación de desempeño del personal.</p> | <p>D – O</p> <p>Potenciar la infraestructura , a fin de cumplir con la propuesta de valor de brindar un ambiente agradable a los colaboradores.O3,05,D4,D3,D1</p> | <p>D – A</p> <p>Desarrollar estrategias de Marketing que fomenten el posicionamiento de mercado, a fin de lograr un posicionamiento que destaque por la propuesta de valor brindada. A3,A6,D1</p> |

8. Indicadores de una buena gestión.

- Nivel de ventas.
- Participación en el mercado.
- Satisfacción de los clientes en relación a los pedidos.
- Posicionamiento frente a la competencia.
- Rentabilidad de la empresa.
- Nivel de endeudamiento.
- Cumplimiento del programa de entregas.

| Indicadores | Problema | Acción de mejora |
|--|---|--|
| Nivel de ventas. | Se encuentran estancadas | Mejorar la estrategias de ventas |
| Participación en el mercado | Participación de mercado relativamente baja | Aplicar el marketing mix y de servicios para incrementar las ventas |
| Satisfacción de los clientes en relación a los pedidos | Satisfacción regular | Mejorar los procesos de atención al cliente |
| Posicionamiento frente a la competencia | La marca es reconocida | Innovar los productos y servicios |
| Rentabilidad de la empresa | La rentabilidad es buena | Aplicar los indicadores de rentabilidad para tomar mejores decisiones de inversión |
| Nivel de endeudamiento | Se trabaja con finamiento | Tomar buena decisiones de inversión |
| Cumplimiento del programa de entregas | Los productos se entregan al instante | En este caso la entrega del producto depende mucho de los requisitos que cumpla el cliente, por lo tanto, se le debe dar la información necesaria del cliente antes de adquirir un producto. |

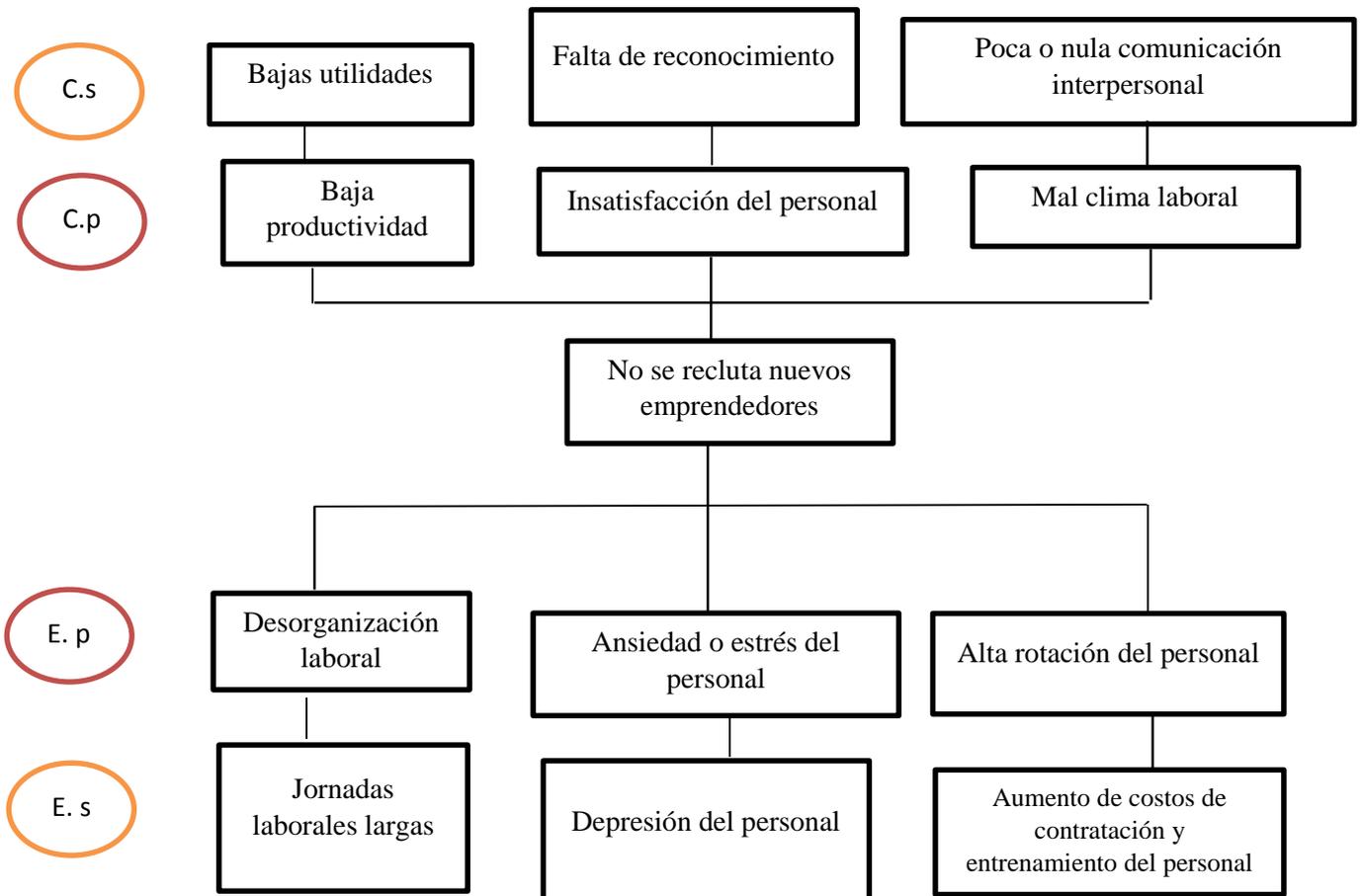
9. Indicadores de emprendimiento y sostenibilidad

| Indicadores | Problema | Solución - Aplicación de mejora |
|---|---|--|
| El 100% casi siempre se siente competente en las tareas del trabajo | Desconocimiento de cómo mejorar las competencias de los trabajadores | Crear un programa efectivo de capacitación para tus colaboradores que les brinde educación y preparación, pero a la vez les permita tener un control de su propio aprendizaje, maximiza los niveles de eficacia y aumenta el rendimiento. |
| El 100% nunca realiza búsqueda de emprendedores | No se cuenta con una buena gestión de recursos humanos | Tener una mejor Responsabilidad corporativa de la empresa: La implementación de acciones de responsabilidad corporativa es otra estrategia para conseguir atraer el mejor talento a la compañía. Las empresas que son transparentes, respetuosas, flexibles y que cuidan a su equipo son las más valoradas y las más buscadas por los mejores profesionales. |
| El 100% casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones | Desconocimiento de los métodos para evaluar y corregir algunos procesos ineficientes. | Realización de un exhaustivo y cuidadoso análisis del sistema de planeación y control, e identificando de las variables de insumos importantes Actualización permanente del modelo; en otras palabras, el modelo debe revisarse regularmente para comprobar si las variables de insumos identificados y sus interrelaciones siguen siendo representativas de la realidad. Evaluación regular de las variaciones en los datos de los insumos reales respecto de los insumos planeados, así como evaluación del impacto en el resultado final deseado. |

10. Problemas

| Problemas | Acción de mejora |
|---|---|
| Desconocimiento de cómo mejorar las competencias de los trabajadores | Implementar un buzón de sugerencias para el personal. Otorgar incentivos económicos en base al cumplimiento de las metas. |
| No se cuenta con una buena gestión de recursos humanos | Aplicar la retroalimentación, en este sentido se puede crear un buzón de sugerencias para que los clientes ayuden a la mejora continua de la empresa, así como también aplicar encuestas de satisfacción de clientes. |
| Desconocimiento de los métodos para evaluar y corregir algunos procesos ineficientes. | Mejorar las instalaciones, debido a que es un factor importante para que el cliente muestre seguridad. Capacitar al personal para que mejore la atención personalizada. |

11. Causas (Utilizando el diagrama de espina causa- efecto, tormenta de ideas, etc.).



12. Establecer soluciones

12.1. Establecer acciones

| N° | Acciones de mejora a lograr | Dificultades | Plazo | Impacto | Priorización |
|-----------|---|--|--------------|--|--|
| 1 | Implementar un buzón de sugerencias para el personal. Otorgar incentivos económicos en base al cumplimiento de las metas. | Puede que el personal no sea sincero y no dé a conocer lo que lo desmotiva o le causa poca iniciativa. Desconocimiento de la elaboración o creación de un plan de incentivos. | 10 días | Mejorar la satisfacción del personal. | Identificar qué es lo que realmente desmotiva al personal. |
| 2. | Crear un programa efectivo de capacitación para tus colaboradores que les brinde educación y preparación, pero a la vez les permita tener un control de su propio aprendizaje, maximiza los niveles de eficacia y aumenta el rendimiento. | Puede que el personal se resista al cambio o no este conforme con los temas a capacitar | 10 días | Mejorar las capacidades y habilidades del personal | Identificar las necesidades de capacitación |
| 3 | Realización de un exhaustivo y cuidado análisis del sistema de planeación y control, e identificando de las variables de insumos importantes | Desconocimientos de los métodos de evaluación de los procesos | 10 días | Mejorar los procesos de la empresa | Identificar cuáles serán los profesos que necesitan mejorarse con urgencia |

12.2.Estrategias (que se desean implementar).

| ÁREA DE MEJORA N°1: Recursos humanos | |
|--------------------------------------|---|
| Descripción del problema | No se recluta nuevos emprendedores porque desconocen la gestión de recursos humanos. |
| Causas que provocan el problema | No existe un personal competente en el área de selección del personal. |
| Objetivo a conseguir | Mejorar la satisfacción del personal. Mejorar el trabajo colaborativo |
| Acciones de mejora | Implementar un buzón de sugerencias para el personal. Otorgar incentivos económicos en base al cumplimiento de las metas. Aplicar la retroalimentación, en este sentido se puede crear un buzón de sugerencias a los trabajadores para que se mejore su satisfacción laboral. |
| Beneficios esperados | Lograr el posicionamiento y fidelidad de la marca Incrementar la rentabilidad de la empresa. |

13. Recursos para la implementación de las estrategias

- Humanos
- Económicos
- Tecnológicos

14. Esquematizar las estrategias

- Establecer acciones
- Estrategias
- Humanos
- Económicos
- Tecnológicos
- Establecer el tiempo del desarrollo (de cada estrategia).

| Establecer acciones | Estrategias | Humanos | Económicos | Tecnológicos | Tiempo |
|--|--|---------------|------------|---|---------|
| Implementar un buzón de sugerencias para el personal. Otorgar incentivos económicos en base al cumplimiento de las metas. | Identificar qué es lo que realmente desmotiva al personal. | Administrador | s/. 300.00 | Uso de las TICS, en este caso uso de las computadoras | 15 días |

| | | | | | |
|---|--|---------------|-------------|---|---------|
| | | Administrador | s/. 5000.00 | Informes Uso de las TICS, en este caso uso de las computadoras | 45 días |
| Crear un programa efectivo de capacitación para tus colaboradores que les brinde educación y preparación, pero a la vez les permita tener un control de su propio aprendizaje, maximiza los niveles de eficacia y aumenta el rendimiento. | Identificar las necesidades de capacitación | Administrador | s/. 500.00 | Informes Uso de las TICS, en este caso uso de las computadoras | 45 días |
| Realización de un exhaustivo y cuidadoso análisis del sistema de planeación y control, e identificando de las variables de insumos importantes | Identificar cuáles serán los profesos que necesitan mejorarse con urgencia | Administrador | s/. 500.00 | Informes Uso de las TICS, en este caso uso de las computadoras | 45 días |

VI. CONCLUSIONES

El emprendedor tienen entre 31 a 50 años de edad, es de género masculino, tiene grado de instrucción superior no universitario, es el dueño de la empresa y tiene más de 7 años en el cargo. Se observa que la mayoría tiene pocos años en el rubro, sin embargo, mejoraron sus habilidades administrativas.

La empresa tiene más de 7 años en el rubro, tiene más de 11 trabajadores, tiene a personas no familiares laborando y se formó para generar ganancias.

Con respecto al emprendimiento siempre se promueven nuevos líderes, siempre crean un ambiente de aprendizaje continuo, siempre se siente motivado al realizar su trabajo, siempre siente que se le permite desarrollarse eficazmente, casi siempre se siente competente en las tareas del trabajo, casi siempre les resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo, nunca la empresa realiza búsqueda de emprendedores. En base a la sostenibilidad la empresa casi siempre los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés, casi siempre considera que su proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población, casi siempre el proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos, nunca existe solidez financiera, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global, casi siempre considera que el proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad, casi siempre realiza una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones.

Se elaboró el plan de mejora en base a los resultados de la investigación, con la finalidad de establecer las estrategias que permitan aplicar una adecuada gestión de calidad.

ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

Recomendaciones

Crear un programa efectivo de capacitación para tus colaboradores que les brinde educación y preparación, pero a la vez les permita tener un control de su propio aprendizaje, maximiza los niveles de eficacia y aumenta el rendimiento.

Diseñar un buzón de sugerencias debido a que invita a los trabajadores y clientes a poder presentar sus propuestas, las recomendaciones, las ideas, las quejas concretas y las felicitaciones que consideren oportunas a través de este medio que es un símbolo de escucha activa, ya que la empresa responde con implicación ante estas propuestas que facilitan la realización de programas de calidad.

Desarrollar un plan de incentivos debido a que esto permite mejorar la felicidad y satisfacción individual, es decir los programas de incentivos brindan a los empleados una sensación de control sobre sus ingresos que tiene consecuencias muy positivas para su salud y la de la organización.

Implementar la propuesta de mejora que fue elaborado en base a los resultados de la investigación.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bonifaz, D. (2020). *¿Cómo Emprender en tiempos de Coronavirus?*. Recuperado de, <https://kambista.com/emprendimiento/como-emprender-en-tiempos-de-coronavirus/>
- Blanco, A. (2019). *¿Qué es el emprendimiento y qué tipos de emprendimientos hay?*. Recuperado de, <https://revistaemprende.cl/que-es-el-emprendimiento-y-que-tipos-de-emprendimientos-hay/>
- Cañete, N. (2020). *Coronavirus: ¿Cómo apoyar desde el sector de fomento a la innovación y las pymes?*. BID. Recuperado de, <https://blogs.iadb.org/innovacion/es/innovacion-coronavirus-pymes-emprendimientos/>
- Castañeda, C. (2017). *Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo. Año 2017*. (Tesis pregrado). Facultad de ciencias empresariales. Universidad Cesar Vallejo, Pacasmayo, Perú
- Canhoto, N. (2019). *¿Qué indicadores miden la sostenibilidad de tu empresa?*. Recuperado de, <https://www.phcsoftware.com/pe/business-at-speed-pe/indicadores-sostenibilidad-empresa/>
- Cuevas, K. (2015). *Caracterización de la formalización del empleo y emprendimiento de las micro y pequeñas empresas del sector industria – rubro fabricación de calzado, distrito de El Porvenir – Trujillo, 2015*. (Tesis pregrado). Facultad De Ciencias contables financieras y admirativas. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Trujillo, Perú
- Chamorro, P. (2017). *Marketing para Emprendedores, Clave del Éxito*. Recuperado de, <https://efiempresa.com/blog/efiempresa-marketing-para-emprendedores/>
- El Peruano. (2020). *Apuntalando a las mypes*. Recuperado de, <https://elperuano.pe/noticia-apuntalando-a-mypes-95072.aspx?fbclid=iwar2jo6er6emztpnp5zmpksqcv7chvszwx4ywbzpmn24ylpzzr-me49puee>

- Ferreira, N. (2019). *¿Qué es el emprendimiento? Definición y significado de emprendedor y emprendimiento.* Recuperado de, <https://www.oberlo.com.pe/blog/definicion-y-significado-emprendimiento>
- Gómez, E. (2016). *Seis ventajas que tiene convertir tu negocio en una empresa sostenible.* Recuperado de, <https://diarioresponsable.com/opinion/23966-seis-ventajas-que-tiene-convertir-tu-negocio-en-una-empresa-sostenible>
- Galilea, A. (2015). *Cómo promover la sostenibilidad empresarial.* Recuperado de, <https://destinonegocio.com/co/economia-co/claves-para-la-sostenibilidad-empresarial/>
- Gómez, M. (2019). *El papel del marketing en el emprendimiento.* Recuperado de, <https://www.clubinfluencers.com/papel-del-marketing-emprendimiento/>
- Hoyos, C. (2017). *Para un joven colombiano cada vez es más difícil.* Recuperado de, [emprenderhttps://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/las-dificultades-de-un-joven-emprendedor-en-colombia-512329](https://www.portafolio.co/negocios/emprendimiento/las-dificultades-de-un-joven-emprendedor-en-colombia-512329)
- La cámara de comercio Lima. (2020). *Propuestas contra el covid-19. La cámara.* Recuperado de, https://www.camaralima.org.pe/repositorioaps/0/0/par/edicion922/la_camara%20922_final.pdf
- Ley 28015. (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. Disposiciones generales, Artículo 2, definición de la micro y pequeña empresa.* Recuperado de, <http://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/leyes/28015.htm>
- Ley 30056. (2013). *Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Capítulo I, Medidas para el impulso al desarrollo productivo y al crecimiento empresarial. Artículo 5, características de las micro, pequeñas y medianas empresas.* Recuperado de <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/Textos/30056.pdf>

- Massart, A. (2020). *Estos son los principales problemas que afrontan las empresas familiares peruanas*. Recuperado de, <https://gestion.pe/economia/empresas/estos-son-los-principales-problemas-que-afrontan-las-empresas-familiares-peruanas-fotos-nndc-noticia/>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, (2019). *Pymes en Chile: sus principales desafíos y cómo abordarlos*. Recuperado de, <https://www.eldinamo.cl/actualidad/2019/07/04/pymes-en-chile-sus-principales-desafios-y-como-abordarlos/>
- Ojeda, K. (2019). *Estrategias financieras aplicadas al proceso de sostenibilidad y crecimiento de las mypes del sector comercio caso: "inversiones llamo s.a.c" del distrito de Jose Leonardo Ortiz-Chiclayo-2019*. (Tesis pregrado). Facultad De Ciencias contables financieras y admirativas. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chiclayo, Perú
- Orellana, P. (2019). *Sostenibilidad empresarial*. Recuperado de, <https://economipedia.com/definiciones/sostenibilidad-empresarial.html>
- Revista Emprendedores.es. (2016). Estos son todos los problemas a los que se enfrenta un emprendedor. Recuperado de, <https://www.emprendedores.es/gestion/principales-problemas-emprender/>
- Rojas, A. (2019). *Importancia del emprendimiento empresarial*. Recuperado de, <https://actualidad-villavicencio.co/2019/12/10/importancia-del-emprendimiento-empresarial/>
- Sánchez, J. (2019). *Emprendedor*. Recuperado de, <https://economipedia.com/definiciones/emprendedor.html>
- Sandoval, M. (2018). *Emprendimiento y formación empresarial de los trabajadores de la empresa A.W.S. constructores S.A.C. en el distrito de Villa El Salvador*. (Tesis pregrado). Facultad De Ciencias De Gestión. Universidad autónoma del Perú, Lima, Perú
- Raffino, M. (2020). *¿Qué es el emprendimiento?*. Recuperado de, <https://concepto.de/emprendimiento/>

Vargas, R. (2019). *Estos son los principales problemas de los peruanos al emprender*. Recuperado de, <https://rpp.pe/innova/estos-son-los-principales-problemas-de-los-peruanos-al-emprender-noticia-1204915>

Valley, S. (2018). *La importancia del emprendimiento*. Recuperado de, <https://www.eluniversal.com.mx/cartera/la-importancia-del-emprendimiento>

ANEXOS

Anexo 1. Cronograma de Actividades

| CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------------------------|---|----------|---|---|---|----------|---|---|---|--------------------|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Nº | ACTIVIDADES | Año 2018 | | | | Año 2019 | | | | Año 2020 | | | | | | | | |
| | | Tesis I | | | | Tesis II | | | | Taller Ccurricular | | | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | | | | | | |
| 1 | Elaboración del proyecto | x | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 2 | Revisión del proyecto por el jurado de investigación | | x | | | | | | | | | | | | | | | |
| 3 | Aprobación del proyecto por el jurado de investigación | | | x | | | | | | | | | | | | | | |
| 4 | Exposición del proyecto al jurado de investigación | | | | x | | | | | | | | | | | | | |
| 5 | Mejora del marco teórico y metodológico | | | | | x | | | | | | | | | | | | |
| 6 | Elaboración y validación del instrumento de recolección de información | | | | | | x | | | | | | | | | | | |
| 7 | Elaboración del consentimiento informado | | | | | | | x | | | | | | | | | | |
| 8 | Recolección de datos | | | | | | | | x | | | | | | | | | |
| 9 | Presentación de resultados | | | | | | | | | x | | | | | | | | |
| 10 | Análisis e interpretación de los resultados | | | | | | | | | | x | | | | | | | |
| 11 | redacción del informe | | | | | | | | | | | x | | | | | | |
| 12 | revisión del informe final de la tesis por el jurado de investigación | | | | | | | | | | | | x | | | | | |
| 13 | Aprobación del informe final de la tesis por el jurado de investigación | | | | | | | | | | | | | x | | | | |
| 14 | Presentación de ponencia en jornadas de investigación | | | | | | | | | | | | | | x | | | |
| 15 | Redacción de artículo científico | | | | | | | | | | | | | | | x | | |
| 16 | Revisión del informe de tesis y articulo científicos | | | | | | | | | | | | | | | | x | |
| 17 | Pre banca | | | | | | | | | | | | | | | | | x |
| 18 | Sustentación del informe final | | | | | | | | | | | | | | | | | x |

Anexo 2. Presupuesto

| Presupuesto desembolsable estudiante | | | |
|---|-------------|-----------------|--------------------|
| Categorías | Base | % Numero | Total (S/.) |
| Suministros | | | |
| Impresiones | 70.00 | 0.2 | 14.00 |
| Fotocopias | 80.00 | 0.1 | 8.00 |
| Empastado | 0.00 | 0 | 0.00 |
| Papel Bond A 4 (500 Hojas) | 2.00 | 22.5 | 45.00 |
| Lapiceros | 3.00 | 0.8 | 2.40 |
| Servicios | | | 0.00 |
| Uso del turnitin | 50.00 | 2 | 100.00 |
| Sub total | | | 169.40 |
| Gastos de viaje | | | |
| Pasajes para recolectar la información | 120.00 | 1 | 120.00 |
| Sub total | | | 120.00 |
| Taller de investigación | | | 0.00 |
| Matricula | 300.00 | 1 | 300.00 |
| Pensión | 850.00 | 2 | 1700.00 |
| Sub total | | | 2000.00 |
| Total de presupuesto desembolsable | | | 2289.40 |
| Presupuesto no desembolsable | | | |
| Categoría | Base | % Numero | Total (S/.) |
| Servicios | | | |
| Uso de Internet (Laboratorio de Aprendizaje Digital - LAD) | 30.00 | 4 | 120.00 |
| Búsqueda de información en base de datos | 35.00 | 2 | 70.00 |
| Soporte informático (Módulo de Investigación del ERP University - MOIC) | 40.00 | 4 | 160.00 |
| Publicación de artículo en repositorio institucional | 50.00 | 1 | 50.00 |
| Sub total | | | 400.00 |
| Recurso humano | | | |
| Asesoría personalizada (5 horas por semana) | 63.00 | 4 | 252.00 |
| Sub total | | | 252.00 |
| Total de presupuesto no desembolsable | | | 652.00 |
| Total (S/.) | | | 2941.40 |

Financiamiento: Autofinanciado por el estudiante.

Anexo 3. Cuadro de Sondeo

| N° | Nombre de la empresa | Representante | Dirección |
|----|-----------------------|-----------------------------|--|
| 1 | Pesquera Naftes S.A.C | Mallqui Ramírez Juan Carlos | Av Enrique Meiggs Nro 480 Pj Miramar Bajo |

Anexo 4. Consentimiento Informado

El emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del santa, 2020

Estimado señor (a)

Estamos llevando a cabo un estudio de investigación titulada emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020. Su participación es voluntaria e incluirá solamente aquellos que deseen participar.

Participación

Para ello, se está pidiendo su participación en el estudio, si usted acepta, quiere decir que el investigador le ha indicado a usted de forma verbal, así como escrita lo siguiente: Los pasos a seguir, riesgos, beneficios, confidencialidad y propuesta resuelta.

Propósito del estudio

El propósito del estudio es investigar acerca del emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020.

¿En qué consistirá su participación?

Una vez aceptada su participación, el investigador le preguntará si usted utiliza la gestión de calidad para su micro pequeña empresa. Se aplicará un cuestionario para determinar el emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020

Riesgos, incomodidades y costos de su participación

Con respecto a los riesgos, estos ya han sido estudiados y su empresa no pasará por riesgos identificados, por lo que se ha planeado que usted ni su empresa no tendrá mayor riesgo que la población general. El estudio no tendrá costos para usted. En todo momento se evaluará si usted se encuentra en posición de poder hacer uso de la palabra, su negativa a no participar en el estudio, será respetada.

Beneficios

Se ha planteado en los participantes, una recomendación y un plan de mejora sobre la gestión de calidad en atención al cliente para su micro empresa.

Confidencialidad de la información

Toda información que usted nos proporcione será totalmente confidencial, los nombres y apellidos del participante quedará a custodia del investigador, por un periodo de 5 años, posteriormente los formularios serán eliminados.

Problemas o preguntas

Si tienes dudas sobre el estudio, puedes comunicarte con el investigador principal de Chimbote, Perú. Estudiante: González Bustillos, Luis Carlos. El celular 992 690 906, o al correo: lukaourem@gmail.com

Y si tiene dudas acerca de sus derechos como participante de un estudio de investigación, puede llamar a la escuela profesional de administración al teléfono 350190, o al correo: escuela_administración@uladech.edu.pe

Consentimiento / Participación voluntaria

Por lo expuesto comprendo que seré parte de un estudio de investigación. Sé que mis respuestas a las preguntas serán utilizadas para fines de investigación y no se me identificará.

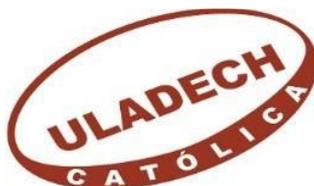
También se me informo que, si participo o no, mi negativa a responder no afectará negativamente a la empresa. Comprendo que el resultado de la investigación será presentado a la comunidad científica para mejor comprensión.

Declaración del participante

He leído y he entendido la información escrita en estas hojas y firmo este documento autorizando mi participación en el estudio, con esto no renuncio a mi como derecho. Mi firma indica también que he recibido una copia de este consentimiento informado.

| | | | |
|-------------------------|------------------------|-------|-------|
| ----- | ----- | | |
| Nombre Participante | Firma Participante | | |
| ----- | ----- | ----- | ----- |
| Nombre del Investigador | Firma del Investigador | Fecha | Hora |

Anexo 5. Instrumentos de recolección de datos



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

CUESTIONARIO

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación titulado: El emprendimiento para la sostenibilidad y propuesta de mejora de la empresa pesquera Naftes S.A.C, dedicada a la conservación de pescado en el distrito de Chimbote, provincia del Santa, 2020. Para obtener para optar título profesional de licencia en administración Se le agradece anticipadamente la información que usted proporcione.

I. GENERALIDADES

1.1.REFERENTE A LOS REPRESENTANTES DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS.

1. Edad

- a) 18 – 30 años
- b) 31 – 50 años
- c) 51 a más años

2. Genero

- a) Masculino
- b) Femenino

3. Grado de instrucción

- a) Sin instrucción
- b) Primaria
- c) Secundaria
- d) Superior no universitaria
- e) Superior universitaria

4. Cargo que desempeña

- a) Dueño
- b) Administrador

5. Tiempo que desempeña en el cargo

- a) 0 a 3 años
- b) 4 a 6 años
- c) 7 a más años

1.2. Referente a las Características de las micro y pequeñas empresas.

6. Tiempo de permanencia de la empresa en el rubro

- a) 0 a 3 años
- b) 4 a 6 años
- c) 7 a más años

7. Número de Trabajadores

- a) 1 a 5 trabajadores
- b) 6 a 10 trabajadores
- c) 11 a más trabajadores.

8. Las personas que trabajan en su empresa son:

- a) Familiares
- b) Personas no familiares.

9. Objetivo de creación

- a) Generar ganancia
- b) Subsistencia

II. REFERENTE A LA VARIABLE EMPRENDIMIENTO PARA LA SOSTENIBILIDAD

2.1. Emprendimiento

10. Se promueven a nuevos líderes dentro de la empresa

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

11. Se crea un ambiente de aprendizaje continuo

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

12. Se siente motivado al realizar su trabajo.

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

13. Siente que le permiten desarrollarse eficazmente

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

14. Se siente competente en las tareas del trabajo

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

15. Resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo.

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

16. La empresa realiza búsqueda de emprendedores

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

2.2 Sostenibilidad

17. ¿Los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

18. ¿El proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población (y, de preferencia, mejorarlo)?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

19. ¿El proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

20. ¿Está asegurada la solidez financiera del proyecto/compañía, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global a largo plazo

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

21. ¿El proyecto u operación contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad y región correspondientes?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

22. ¿Se ha efectuado una evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones?

- a) Siempre
- b) A veces
- c) Nunca

Anexo 6. Figuras

a) Referente al emprendedor de la empresa

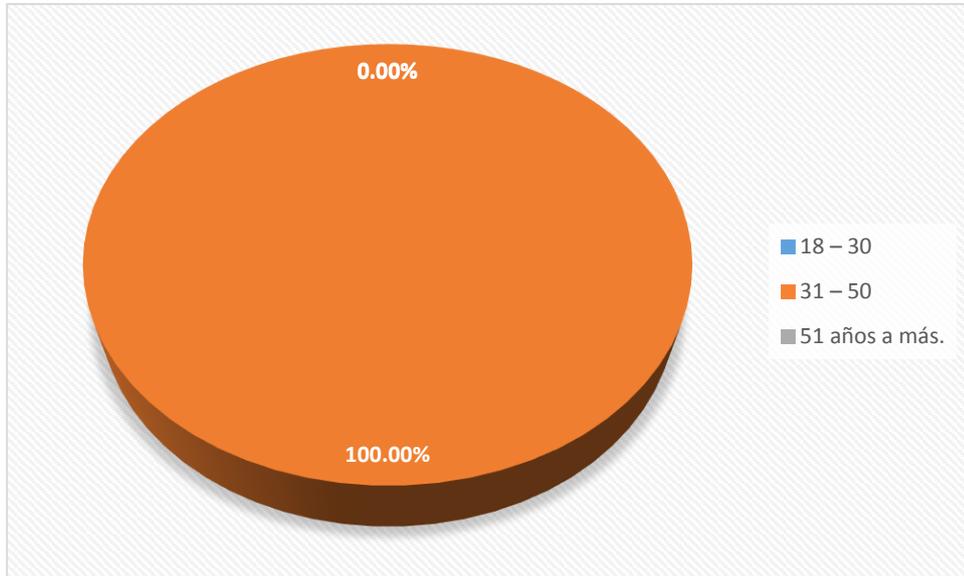


Figura 1. Edad del representante

Fuente: Tabla 1

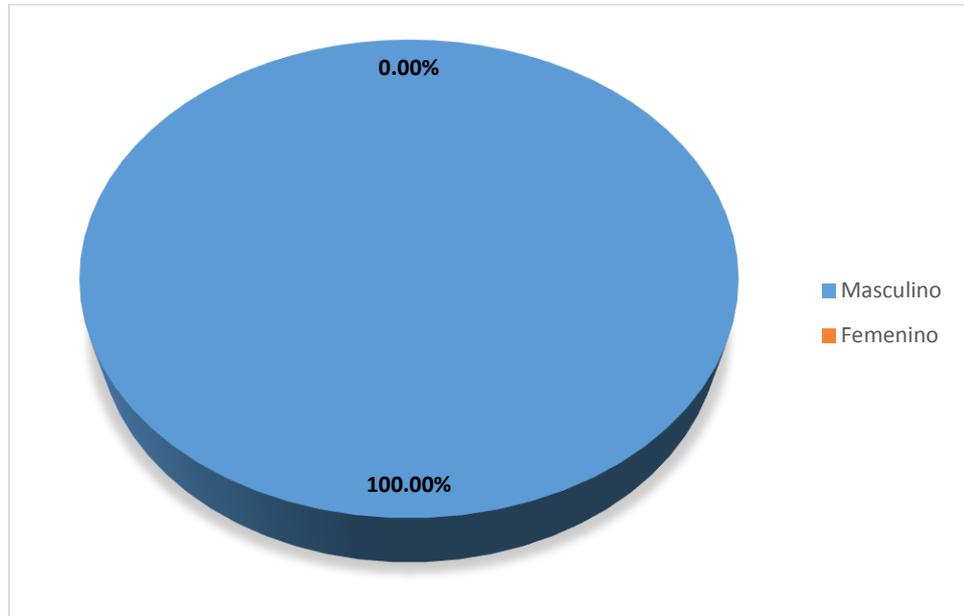


Figura 2. Género del representante

Fuente: Tabla 1

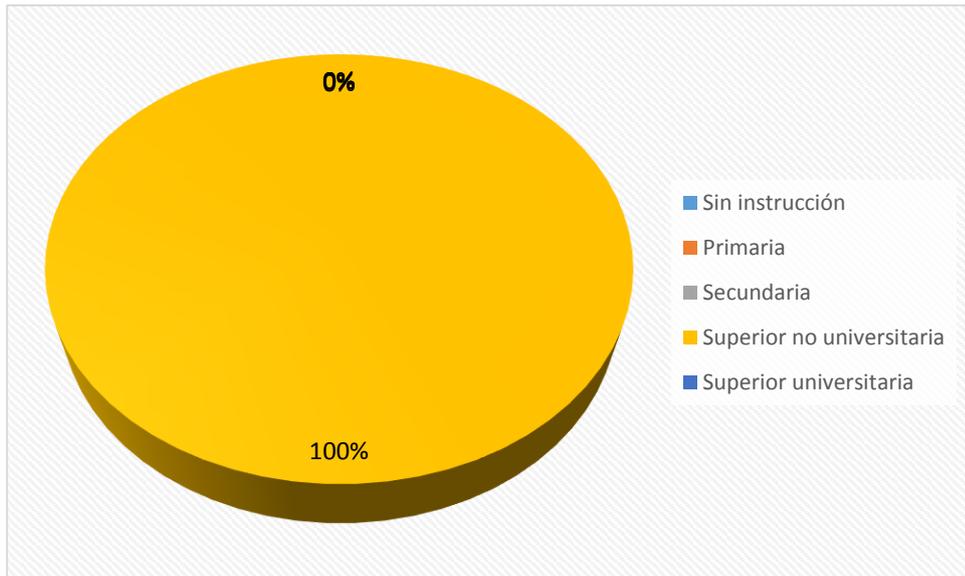


Figura 3. Grado de instrucción del representante

Fuente: Tabla 1

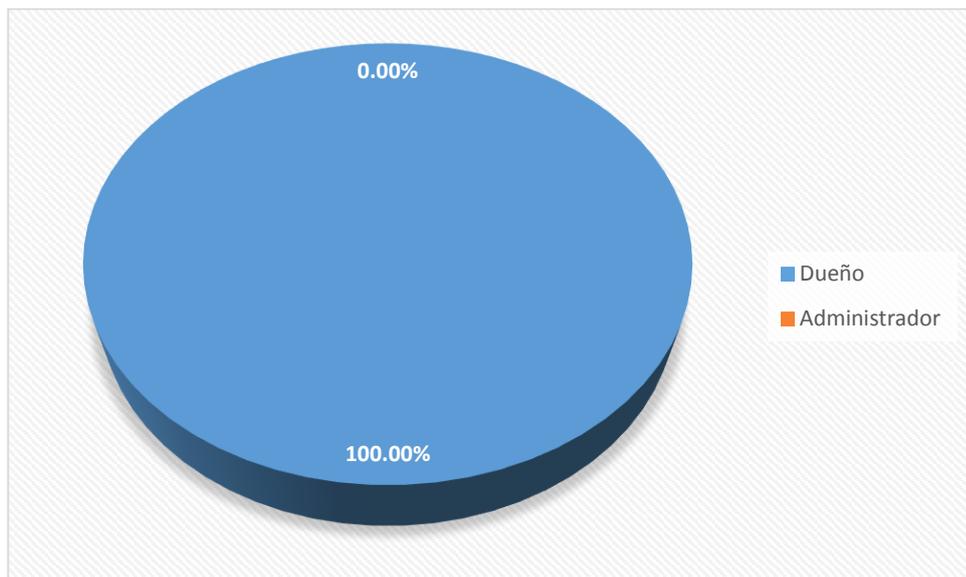


Figura 4. Cargo del representante

Fuente: Tabla 1

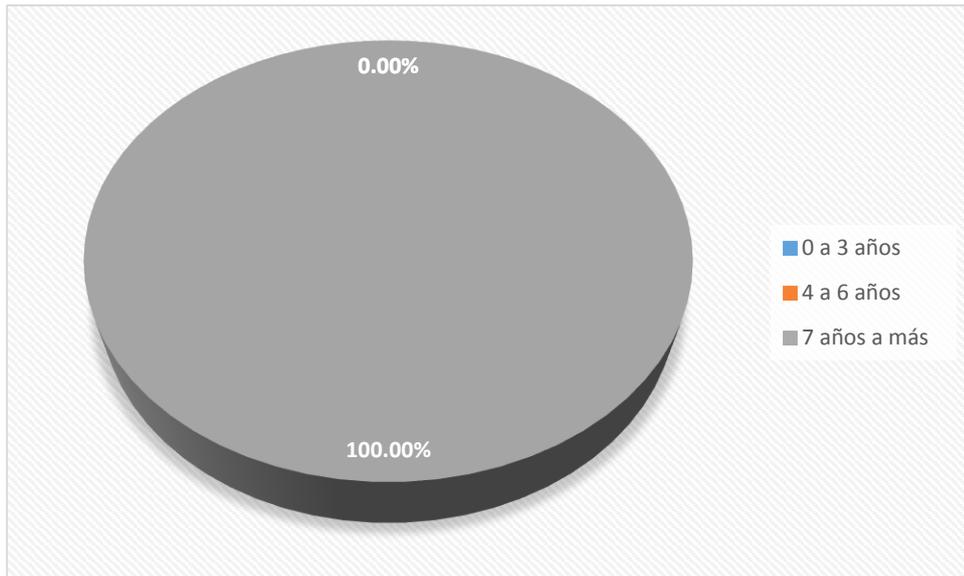


Figura 5. Tiempo en el cargo del representante

Fuente: Tabla 1

b) Referente a las características de la empresa

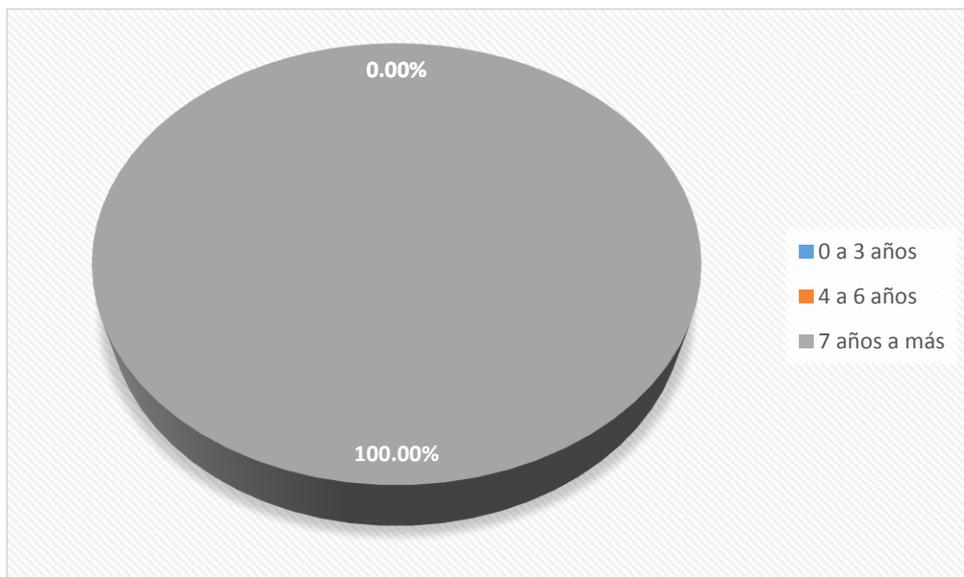


Figura 6. Tiempo de permanencia en el rubro

Fuente: Tabla 2

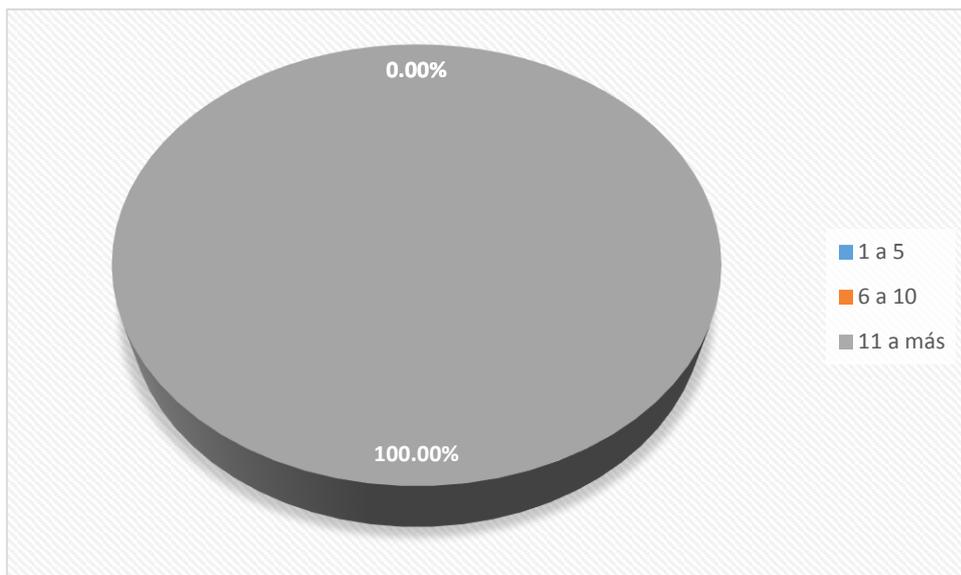


Figura 7. Trabajadores

Fuente: Tabla 2

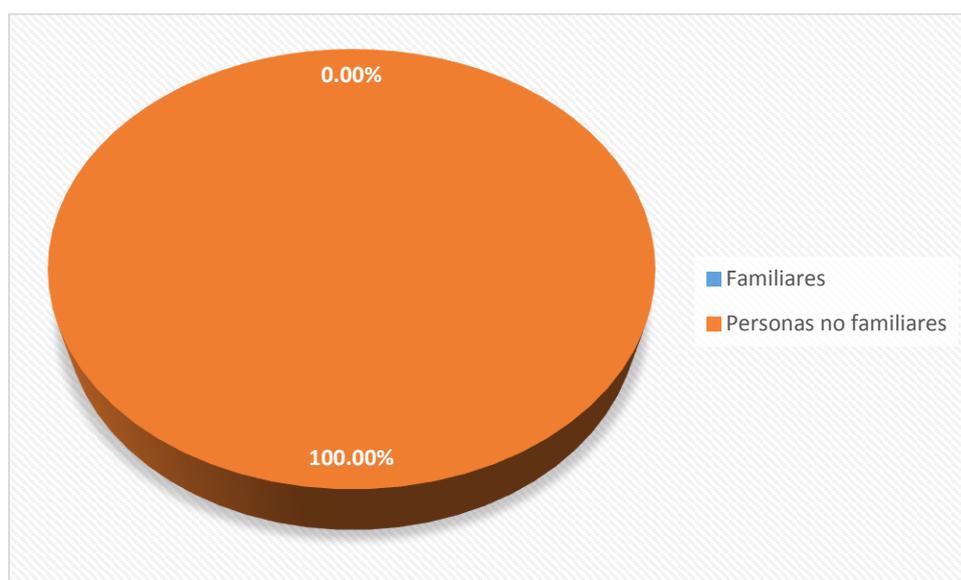


Figura 8. Personas que trabajan en la MYPE

Fuente: Tabla 2

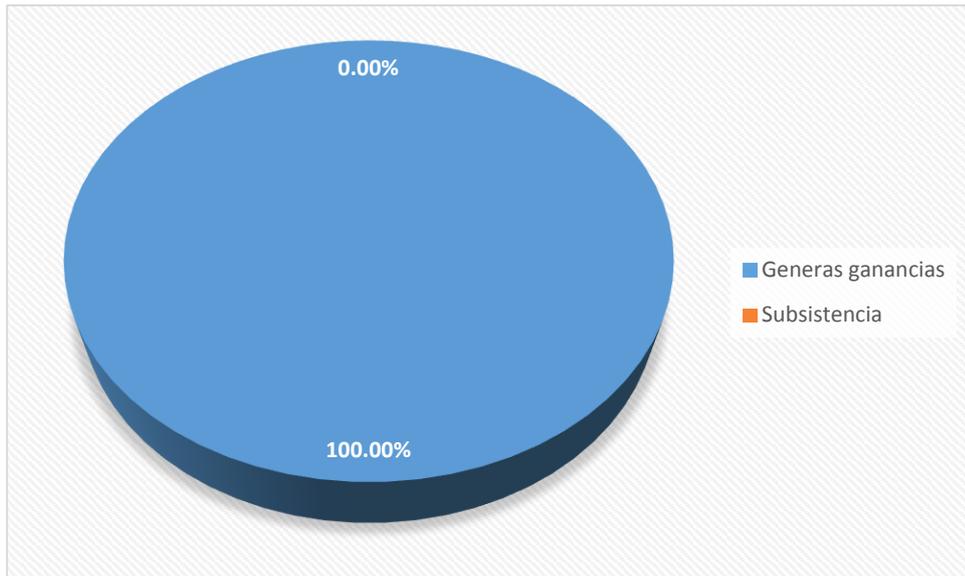


Figura 9. Finalidad de la MYPE

Fuente: Tabla 2

c) Referente a las *características del emprendimiento de la empresa pesquera Naftes S.A.C*

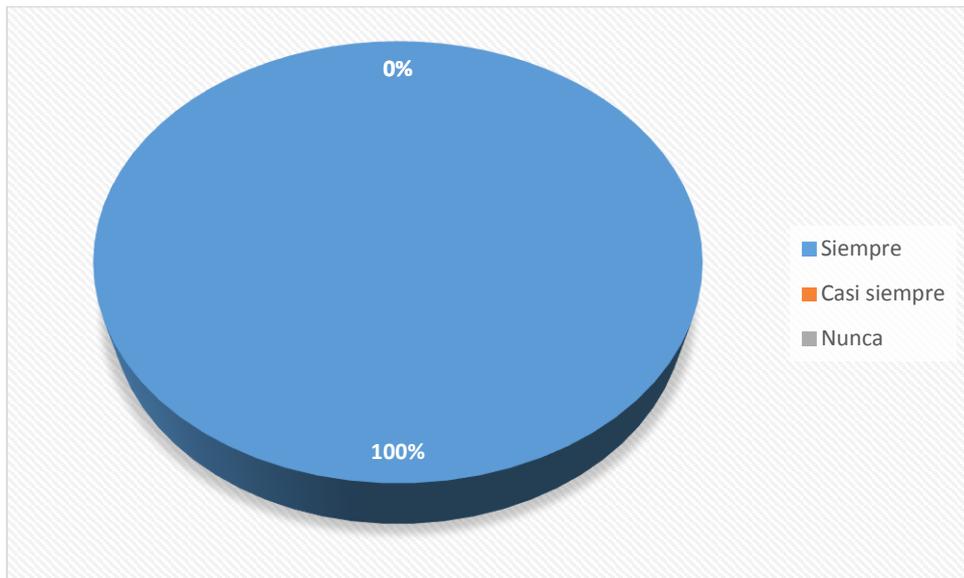


Figura 10. Promueven a nuevos líderes dentro de la empresa

Fuente: Tabla 3

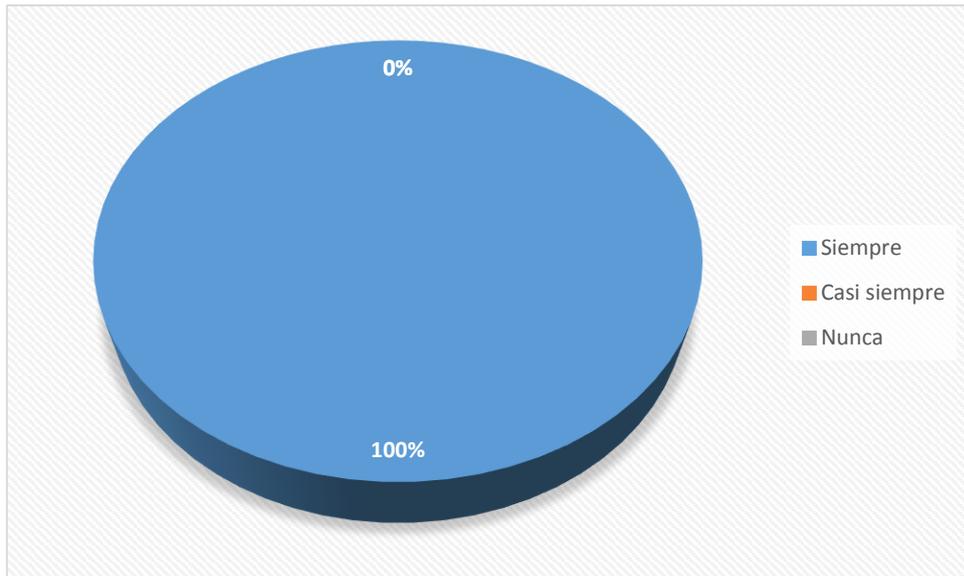


Figura 11. Se crea un ambiente de aprendizaje continuo

Fuente: Tabla 3

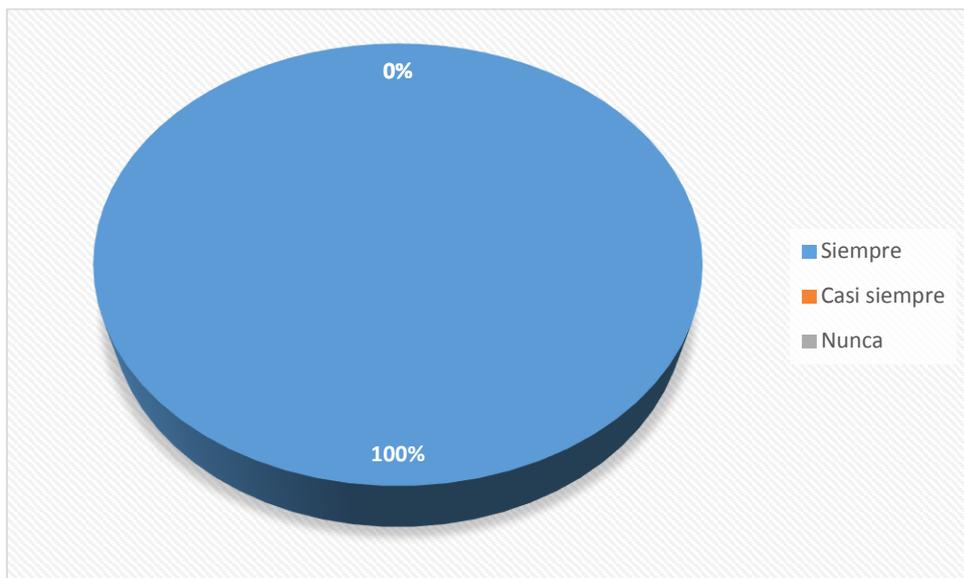


Figura 12. Se siente motivado al realizar su trabajo

Fuente: Tabla 3

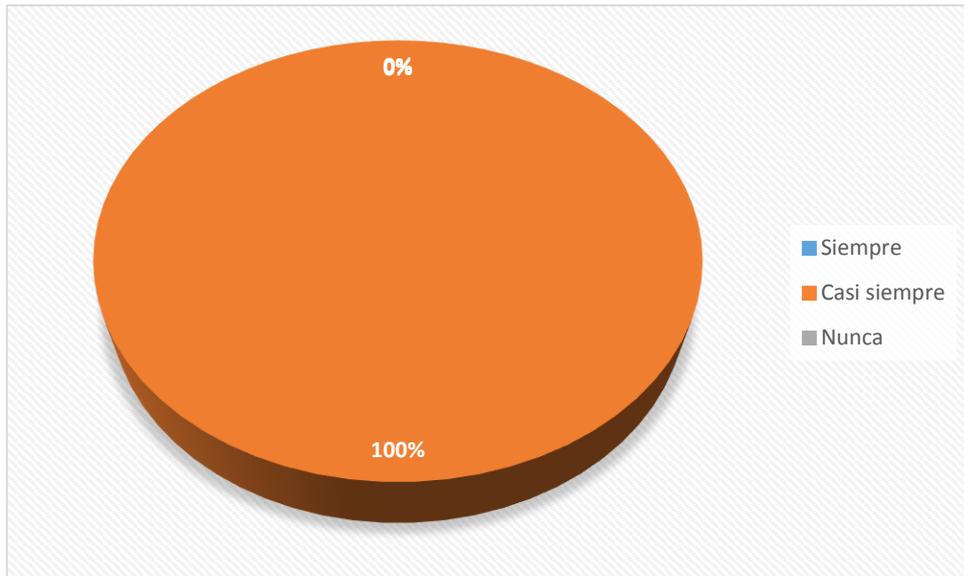


Figura 13. Siente que le permiten desarrollarse eficazmente

Fuente: Tabla 3

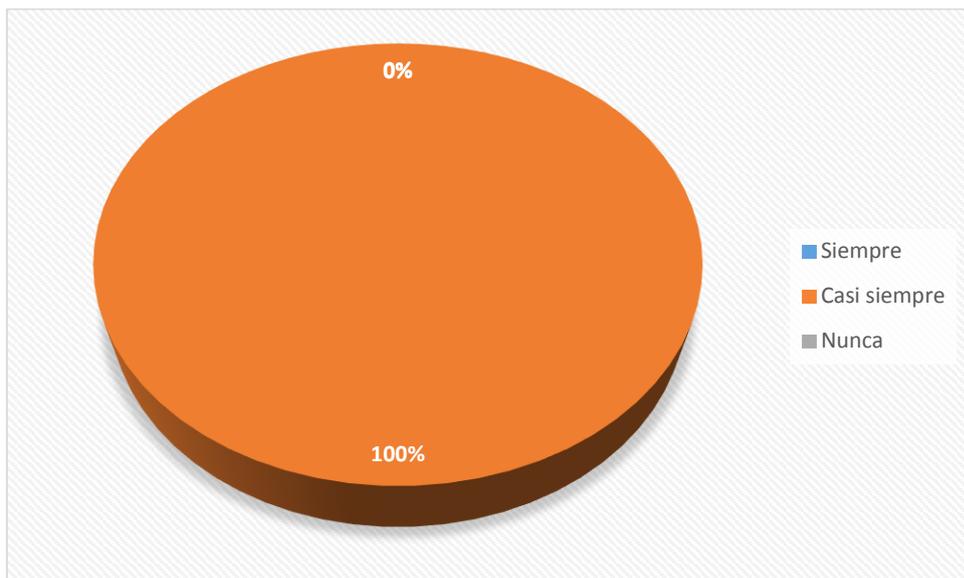


Figura 14. Se siente competente en las tareas del trabajo

Fuente: Tabla 3

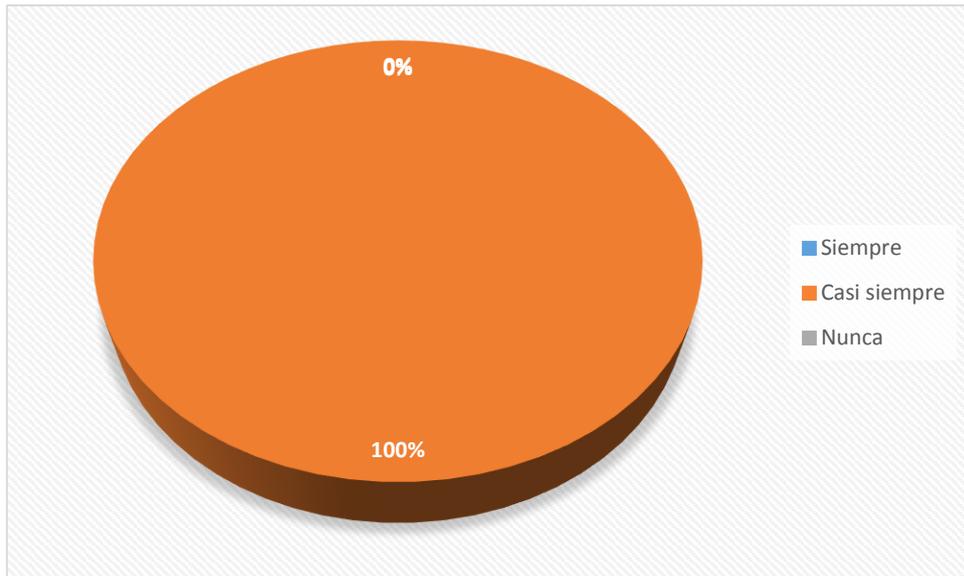


Figura 15. Resulta fácil sostener la atención en las tareas de trabajo.

Fuente: Tabla 3

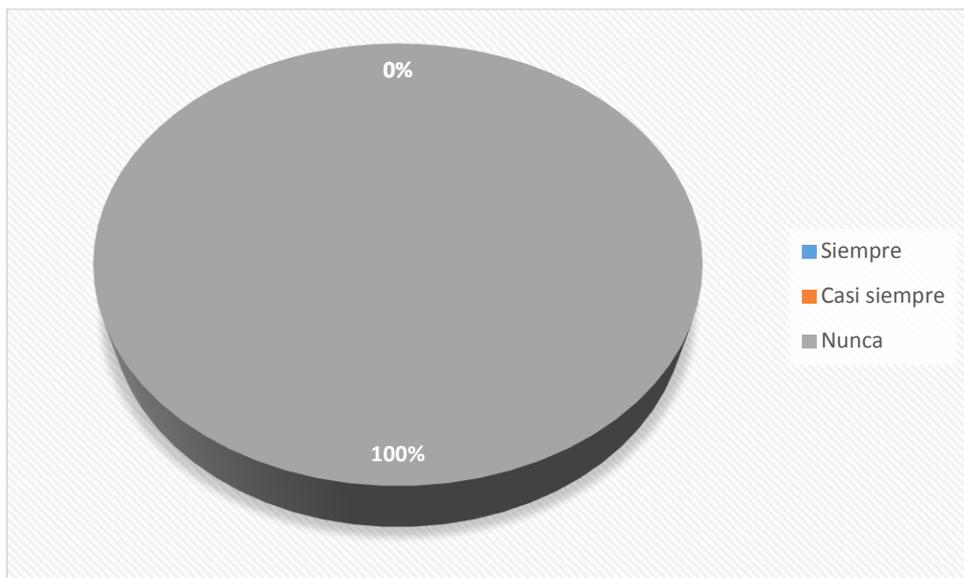


Figura 16. La empresa realiza búsqueda de emprendedores

Fuente: Tabla 3

d) Referente a las características *de la sostenibilidad de la empresa pesquera Naftes S.A.C*

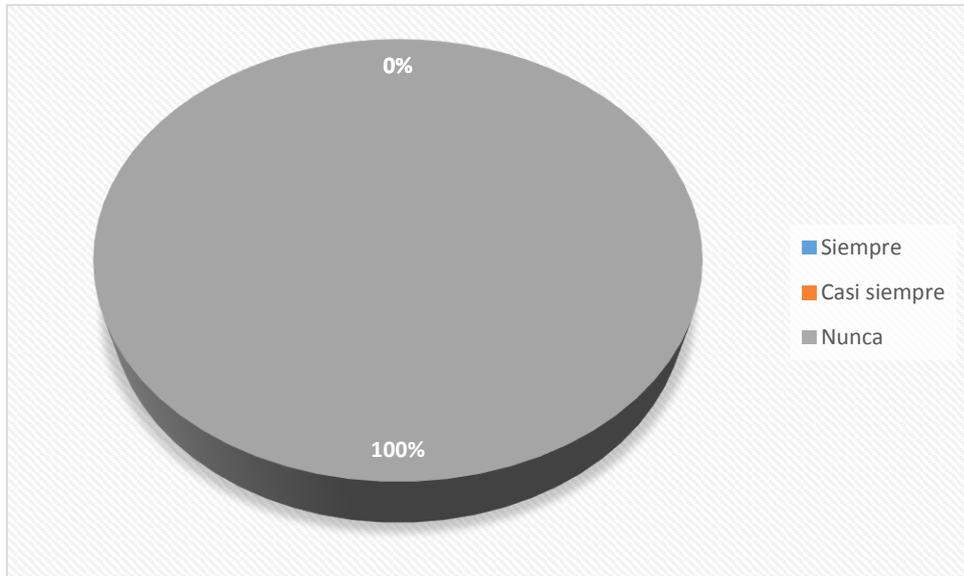


Figura 17. Los procesos de compromiso tienen por objeto y han sido diseñados y puestos en práctica para asegurar que todos los grupos de interés

Fuente: Tabla 3

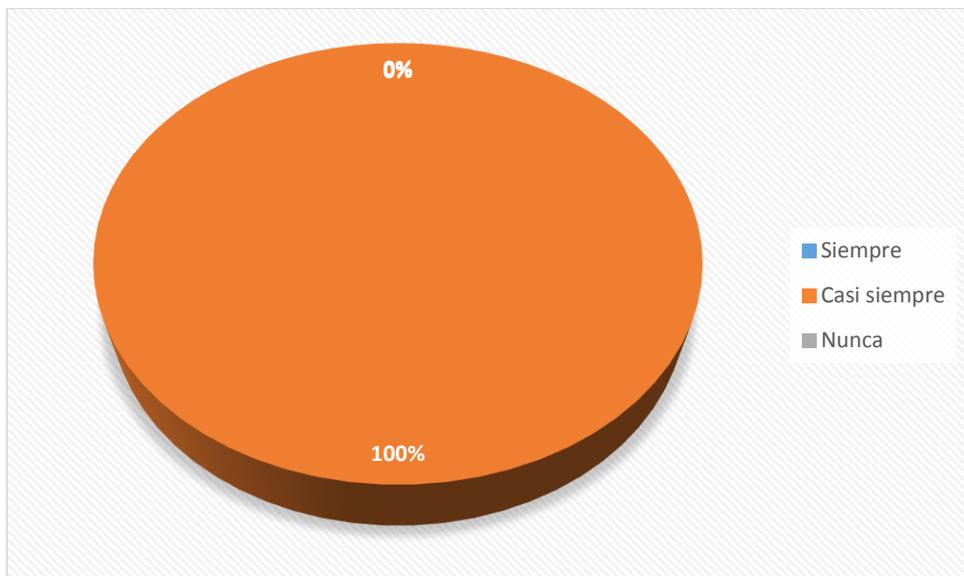


Figura 18. El proyecto/operación ayudará directa o indirectamente a mantener el bienestar de la población

Fuente: Tabla 3

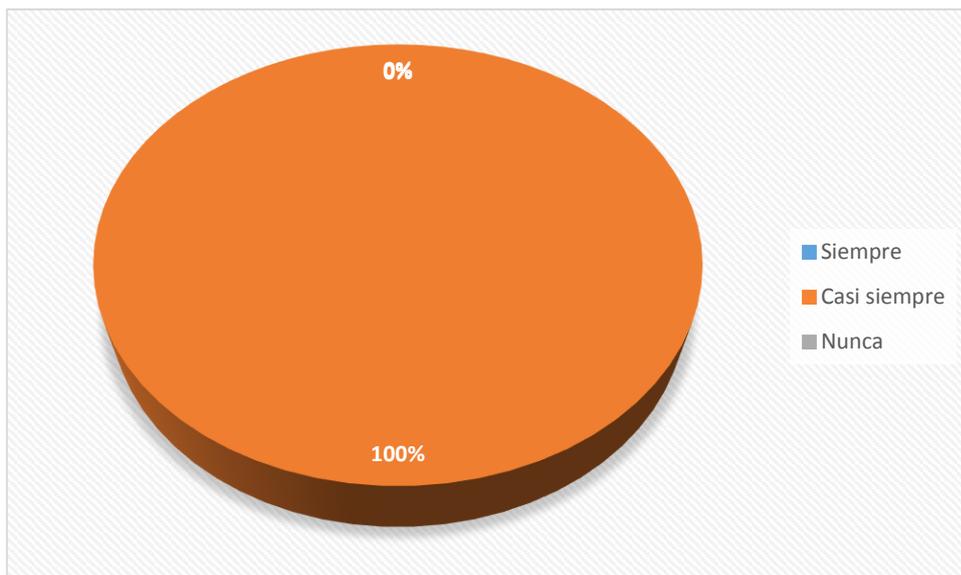


Figura 19. El proyecto u operación ayudará directa o indirectamente a mantener o fortalecer la integridad de los sistemas biofísicos

Fuente: Tabla 3

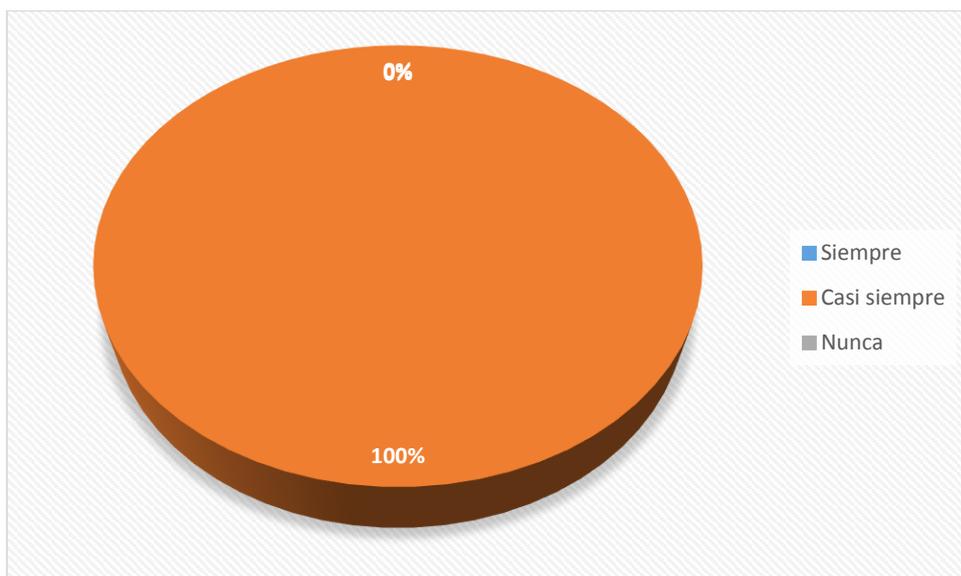


Figura 20. Solidez financiera, y el proyecto u operación contribuirá a alcanzar la viabilidad de la economía local, regional y global:

Fuente: Tabla 3

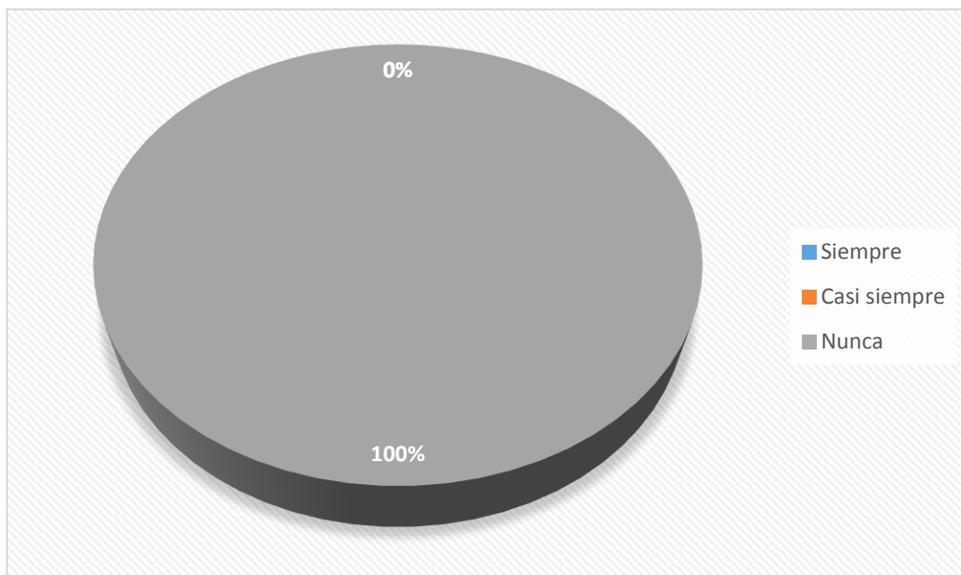


Figura 21. El proyecto contribuirá a que las actividades tradicionales y no comerciales sean viables a largo plazo en la comunidad

Fuente: Tabla 3

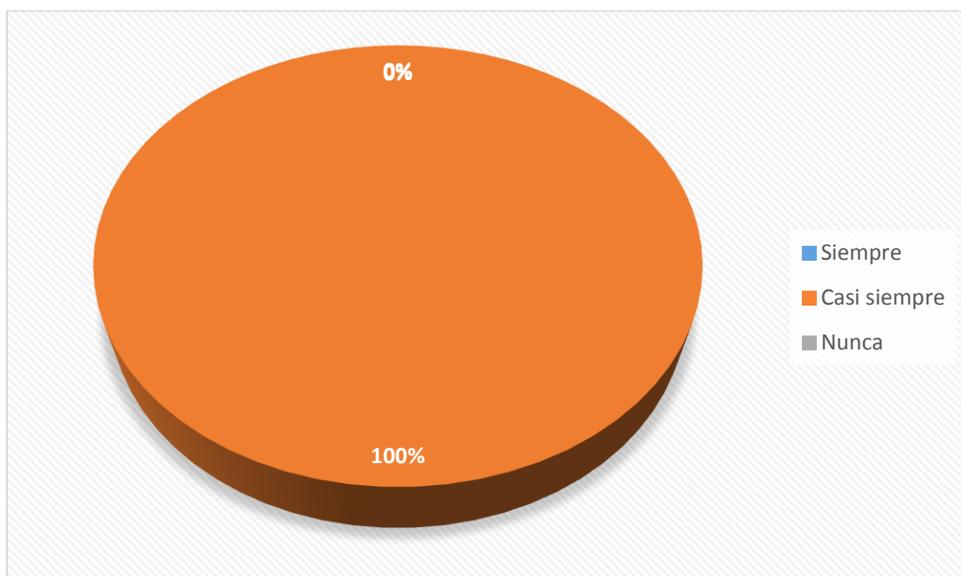


Figura 22. Evaluación global y existe un sistema de reevaluación periódica de las operaciones

Fuente: Tabla 3



ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

EL EMPRENDIMIENTO EN LA SOSTENIBILIDAD Y
PROPUESTA DE MEJORA DE LA EMPRESA
PESQUERA NAFTES S.A.C, DEDICADA A LA
CONSERVACIÓN DE PESCADO EN EL DISTRITO
DE CHIMBOTE, PROVINCIA DEL SANTA, 2020.

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

AUTOR

GONZÁLEZ BUSTILLOS, LUIS CARLOS
ORCID: 0000-0003-0821-8277

ASESOR

CENTURIÓN MEDINA, REINERIO ZACARÍAS
ORCID: 0000-0002-6399-5928



Resumen de coincidencias

0 %

No existen fuentes coincidentes para este inform