



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE FACULTAD DE CIENCIAS
CONTABLES, FINANCIERAS Y
ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TÍTULO:

**Gestión de calidad y formalización de las MYPEs del sector
comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito
de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.**

TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACION

AUTOR:

INGA AQUINO EDITH

ASESOR:

MBA. VALDIVIEZO SARABIA MOISES CRYSBER

PUCALLPA – PERÚ

2016

FIRMA DE JURADOS Y ASESORES

MBA. Sergio ORTIZ GARCÍA

Secretario

Lic. Marleni felicita SAENZ VILLAVERDE

Miembro

Doc. Geider GRANDES GARCIA

Presidente

MBA. Crysber Moises VALDIVIEZO SARA VIA

Asesor

DEDICATORIA

A mis padres y hermanos con
aprecio por el apoyo incondicional
para el logro de esta hermosa etapa
profesional de mi vida.

Agradecimientos:

A Dios quien es el guía de mi destino,

A mis asesores que dedicaron su tiempo para llegar al logro de este paso importante en mi vida.

A mis padres quienes con cariño apoyaron mi trabajo día a día.

Resumen

Esta investigación se ha realizado con el fin de determinar la relación que existe entre Gestión de calidad y formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva en el distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”, en este estudio se aplicó una metodología de tipo correlacional y de diseño ex post facto, para ello se tuvo como muestra a 14 MYPEs, a quienes se les encuestó, obteniendo los siguientes resultados: 71.4% de los emprendedores respondieron que definen un objetivo concreto de organización, el 35.71% emplea como herramienta de gestión el plan de negocio, 35.71% plan estratégico, 14.29% reglamento interno, 7.14% programación y 7.14% hace uso de herramientas de gestión. El 14.29% no aplica tipologías de gestión, el 7.14% auditoría externa, 7.14% auditoría interna y el 50% control interno. En cuanto al tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa se tiene que el 71.4% utiliza planeación estratégica, 21.4% planeación táctica y el 7.1% planeación administrativa. El 35.7% de las empresas aplican como principio fundamental de planeación empresarial la racionalidad, el 71.4% eligió como principio organizacional a la especialización y división del trabajo. La estructura organizacional que adoptó la empresa es la funcional y la división por mercado, ambas en un 42.9%, el proceso de organización le ha permitido a la empresa obtener diversas ventajas. Del mismo modo la política de inversión y la de precios han sido las políticas que trabaja la empresa ambas en 64.3% y 28.6% respectivamente. La mayoría de las empresas conoce los pasos de la formalización y considera que tiene ventajas, también conoce que la informalidad trae consigo limitaciones para competir en el mercado. Finalmente se concluye que la gestión de calidad en las MYPEs es un requisito importante para competir, del mismo modo la formalización trae ventajas para las empresas que les permite competir en mejores condiciones.

Palabras claves: Gestión de calidad, formalización, MYPEs.

Abstract

This investigation has been carried out in order to determine the relationship between quality management and the formalization of the MYPEs of the commercial sector - clothing production of sportswear in the Satipo district of the Junín region, period 2015 ". Applied a methodology of correlation type and ex post facto design, for that was sampled to 14 MYPEs, who were surveyed, obtaining the following results: 71.4% of entrepreneurs responded that define a specific organizational goal, 35.71 % Uses as a management tool the business plan, 35.71% strategic plan, 14.29% internal regulation, 7.14% programming and 7.14% makes use of management tools. The 14.29% does not apply typologies of management, the 7.14% external audit, 7.14% internal audit and 50% internal control. As for the type of planning that adapts to the needs of the company, 71.4% use strategic planning, 21.4% tactical planning and 7.1% administrative planning. 35.7% of companies apply rationality as a fundamental principle of business planning, 71.4% chose as an organizational principle the specialization and division of labor. The organizational structure adopted by the company is functional and the division by market, both by 42.9%, the organizational process has allowed the company to obtain various advantages. In the same way the investment policy and the price policy have been the policies that the company works both in 64.3% and 28.6% respectively. Most companies know the steps of formalization and consider that it has advantages, also knows that informality brings with it limitations to compete in the market. Finally, it is concluded that the management of quality in the MYPEs is an important requirement to compete, in the same way formalization brings advantages for companies that allows them to compete in better conditions.

Key words: Quality management, formalization, MYPEs

Índice

Caratula.....	i
Hoja y firma de jurado	iii
dedicatoria	iii
Agradecimientos:	iv
Resumen.....	v
Abstract.....	vi
Índice	vii
Índice de tablas	ix
Índice de Gráficos	xi
Índice de anexos	xii
Introducción	13
1. Planteamiento del Problema:	15
1.1. Caracterización del problema.	15
1.2. Enunciado del Problema	19
1.2.1. Problema principal.....	19
1.2.2. Problemas secundarios	19
1.3. Objetivos de la Investigación	20
1.3.1. Objetivo general	20
1.3.2. Objetivos específicos	20
1.4. Justificación del Problema	21
1.4.1. En lo científico	21
1.4.2. En lo social	21
1.4.3. En lo personal	22
2. Marco Teórico Conceptual	23
2.1 Antecedentes.....	23
2.2 Bases Teóricas de la Investigación	28
2.2.1. Concepto de micro empresa (extracto de la Ley N° 28015):	28
2.2.2. Otras consideraciones para identificar MYPEs.....	28
2.2.3. Principales características de las MYPEs	29
2.3 Marco Conceptual:.....	31
2.4 Hipótesis	46

2.4.1.	Hipótesis General	46
2.4.2.	Hipótesis secundarias.....	46
3	Metodología	47
3.1.	Tipo de Investigación	47
3.2.	Diseño Metodológico	47
3.3.	Población	47
3.4.	Muestra	48
3.5.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos.....	48
3.6.	Plan De Análisis	48
3.7.	Estrategias o Procedimientos de Contrastación de Hipótesis	49
3.8.	Principios Éticos.....	50
3.9.	Operacionalización de las Variables	51
3.9.1.	Variable Independiente	51
3.9.2.	Variable Dependiente	52
3.10.	Matriz de Consistencia	53
4	Resultados.....	54
5	Hipótesis	86
5.1	Hipótesis General	86
5.2	Hipótesis Secundarias	86
5.3	Hipótesis Secundaria 2	88
5.4	Hipótesis Secundaria 3	91
5.	Conclusiones y Recomendaciones.....	94
5.1.	Conclusiones	94
5.2.	Recomendaciones	95
5.3	Referencias Bibliográficas	96
6.	Anexos.....	99

Índice de tablas

TABLA N° 01¿Qué ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial...57	57
TABLA N° 02¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite desarrollar sus funciones dentro de la empresa?.....58	58
TABLA N° 03¿Cuáles son las tipologías del sistema de control de gestión que aplica la empresa?.....59	59
TABLA N° 04¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo la gestión empresarial?.....60	60
TABLA N° 05¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?.....61	61
TABLA N° 06¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?.....62	62
TABLA N° 07¿Cuál es la etapa de planeación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?.....63	63
TABLA N° 088.- ¿Cuál es el principio de planeación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?.....64	64
TABLA N° 09. ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?.....65	65
TABLA N° 10. ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora de la producción?.....66	66
TABLA N° 11. ¿Cuál es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que contribuye a una mejor división del trabajo?.....67	67
TABLA N° 12. ¿El proceso de organización, ¿Qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa?.....68	68
TABLA N° 13. ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?.....69	69
TABLA N° 14. ¿Cuál es el componente preponderante en el sistema organizacional a la cual se rige a la empresa.....70	70
TABLA N° 15. ¿Qué situación favorable le ha proporcionado la cultura organizacional a la empresa?71	71
TABLA N° 16. ¿Cuál es el beneficio que la política empresarial ha generado en bien de la empresa?.....72	72
TABLA N° 17. ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?.....73	73

TABLA 18. ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización a la empresa?.....	74
TABLA N° 19. ¿Qué requisito considera que tiene menor nivel de relevancia para la inscripción al REMYPE?.....	75
TABLA N° 20. ¿Cuál de las limitaciones que trae consigo la informalidad considera que ocasiona mayor perjuicio en desarrollo de las actividades?.....	76
TABLA N° 21. ¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?.....	77
TABLA N° 22. ¿Cuál es la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?.....	78
TABLA N° 23. ¿Qué ventaja ha proporcionado ingresar a mercados extranjeros mediante la exportación?.....	79
TABLA N° 24. ¿Cuál es la modalidad de exportación que se adecua a la empresa para llevar sus productos a mercado extranjero?.....	80
TABLA N° 25. ¿Cuál es el modelo de asociatividad que fomenta un mayor desarrollo de las actividades de la empresa?.....	81
TABLA N° 26. ¿Cuál considera la causa principal que puede llevar al fracaso de la asociatividad empresarial?.....	82
TABLA N° 27. ¿Cuál considera que es el factor clave para el éxito en una asociatividad empresarial que permita enfrentar los retos de la apertura de los mercados?.....	83
TABLA N° 28. ¿Qué beneficio considera que brinda la asociatividad empresarial en el acceso a nuevos mercados?.....	84
TABLA N° 29. ¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso.....	85
TABLA N° 30. ¿Cuál es el tipo de financiamiento con el cual trabaja la empresa?.....	86
TABLA N° 31. ¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?.....	87
TABLA N° 32. ¿Cuál es el principal beneficio que le ha otorgado acceder a un financiamiento?.....	88

Índice de Gráficos

Gráfico 1.....	57
Gráfico 2.....	58
Gráfico 3.....	59
Gráfico 4.....	60
Gráfico 5.....	61
Gráfico 6.....	62
Gráfico 7.....	63
Gráfico 8.....	64
Gráfico 9.....	65
Gráfico 10.....	66
Gráfico 11.....	67
Gráfico 12.....	68
Gráfico 13.....	69
Gráfico 14.....	70
Gráfico 15.....	71
Gráfico 16.....	72
Gráfico 17.....	73
Gráfico 18.....	74
Gráfico 19.....	75
Gráfico 20.....	76
Gráfico 21.....	77
Gráfico 22.....	78
Gráfico 23.....	79
Gráfico 24.....	80
Gráfico 25.....	81
Gráfico 26.....	82
Gráfico 27.....	83
Gráfico 28.....	84
Gráfico 29.....	85
Gráfico 30.....	86
Gráfico 31.....	87
Gráfico 32.....	88

Índice de anexos

Carta de autorización.....	105
Instrumentos.....	106
Fotos.....	114

Introducción

La Gestión de calidad en las micro y pequeñas empresas es un tema importante para que sus productos sean aceptados en el mercado, del mismo modo la formalización de las mismas, seas estas empresas de cualquier rubro o sector constituye una limitación para aquellas que no se encuentran legalmente constituidas, pues resulta ser un obstáculo para su crecimiento como organización. Las MYPES del rubro confección de ropa deportiva que se encuentran en el distrito de Satipo de la región Junín, y que fueron estudiadas en el año 2015, también se encuentran dentro de este problema de gestión de calidad y formalización, muchas de ellas se encuentran en condiciones de informalidad, condición que no les permite competir en el mismo nivel con aquellas que si se encuentran formalizadas.

Considerando este problema, cuyo análisis permitirá conocer los factores que influyen en la gestión de calidad y también aquellos elementos de la formalización de las MYPES mencionadas; en esta investigación se ha planteado la problemática y otros elementos que permitirán analizar con mayor detalle las condiciones bajo las cuales trabajan las MYPES en estudio.

Del mismo modo, también se desarrolla un marco teórico acorde a esta investigación donde se presentan antecedentes nacionales e internacionales relacionados a las variables, teorías que sustenta las mismas y conceptos que nos permitirán entender algunos aspectos de este estudio, también se formula hipótesis

las cuales se pretenden probar en el desarrollo de esta investigación, se utiliza una metodología que facilite el procesamiento de la información y por último se presentan los resultados de la encuesta realizada a los emprendedores de las MYPES cuya interpretación y análisis permitirán probar la hipótesis y objetivos planteados en esta tesis.

Finalmente, también se mencionan las referencias bibliográficas que muestran las fuentes de información que se han empleado para sustentar teóricamente esta investigación. Es necesario mencionar que para el desarrollo de esta tesis se ha utilizado las normas APA siguiendo paso a paso los lineamientos para las citas y referencias.

1. Planteamiento del Problema:

1.1. Caracterización del problema.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa.

Las Micro y Pequeñas Empresas MYPEs surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales en la generación de puestos de trabajo, y por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren de diferentes medios para conseguirlo, creando sus propios negocios a través de pequeñas empresas, con el fin de auto-emplearse y emplear a sus familiares

En América Latina y el Caribe, las MYPEs son los motores del crecimiento económico, por ello, es preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento y la capacitación empresarial.

Sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las MYPEs. Al respecto, también establecen que las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos

mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las MYPEs

En el Perú la industria textil y de confecciones muestra una clara tendencia creciente. El subsector textil es el que mayor desarrollo ha tenido con un crecimiento promedio de 5,8 % anual, mientras que el subsector prendas de vestir a partir del año 2000 comienza a mostrar un incremento paulatino en la producción, el cual tiene una gran importancia por el mayor valor agregado y el empleo que genera. A pesar del panorama positivo, la industria textil también presenta problemas que van desde un alto nivel de endeudamiento, que eleva el costo del crédito, hasta la competencia desleal en el mercado interno. Factores que afectan principalmente a las pequeñas y microempresas, que necesitan modernizarse

Las micro y pequeñas industrias MYPEs se constituyen como el eje del desarrollo industrial, debido a su capacidad para crear empleos, flexibilidad en la estructura organizacional, adaptabilidad a la innovación y a los movimientos del mercado; sin embargo, las MYPEs no tienen acceso a los apoyos financieros preferenciales que ofrece la banca de desarrollo debido a que éstos se otorgan a través de intermediarios financieros. A la banca comercial no le es atractivo operar un recurso de fomento en este segmento de empresas, por la baja rentabilidad y la complejidad que representa el volumen de operaciones

Siempre se menciona que en la economía peruana las MYPEs son las mayores generadoras de empleo, además de contribuir con un alto porcentaje del PBI. Sin embargo, también es uno de los sectores con menos apoyo concreto y decidido por parte del gobierno. Al identificar que prácticamente no existe un sistema

nacional de capacitación dirigido a la mejora de la competitividad de la micro y pequeña empresa en el mediano plazo, como sí lo tienen otros países latinoamericanos Chile, Brasil y México, de cuyas experiencias se ha podido identificar que, básicamente, se debe contar con cuatro subsistemas: regulatorio; de representación, apoyo y promoción; de proveedores de servicios de capacitación o desarrollo empresarial; y de financiamiento. Con esta pauta, a través del análisis legal y funcional de las instituciones relacionadas con la MYPEs y entrevistas a expertos de estas instituciones, los autores diagnostican el estado en que se encuentra el aparato institucional y las políticas de promoción y apoyo a la MYPEs peruana. Para resolver estas limitaciones, proponen un sistema nacional de capacitación mediante un modelo de acciones y estrategias que articule eficientemente a todos los actores involucrados con la MYPEs, en el que exista un organismo regulador que establezca las bases, marque la pauta y fije las normas para que la oferta de capacitación llegue adecuadamente a los demandantes, los micro y pequeños empresarios

En el Perú el número de micro y pequeñas empresas es del 98.35% del total de empresas, pero como se puede apreciar, la realidad generadora de estas micro y pequeñas empresas es limitada, porque no están en competencia internacional. Ante estos problemas el gobierno ha creado un programa especial de apoyo financiero para las micro y pequeñas empresas, el cual contara inicialmente con 200 millones de recursos en el banco de la nación, pero esto no es suficiente porque sólo van a favorecer a 100 mil micro y pequeñas empresas del Perú.

Desde inicios del siglo veinte se han dado intentos por sistematizar los procedimientos para que el trabajo productivo se realice con ciertas exigencias de calidad. Frente a la tradicional gestión por funciones o departamentos

independientes, se ha venido imponiendo la necesidad de la gestión por procesos para adaptarse mejor a las necesidades de los clientes y por tanto, mejorar la competitividad de la organización.

En este mundo globalizado de hoy, esta necesidad ha venido incrementando y haciéndose más compleja y demandante. En la actualidad la Calidad está influenciada por aportes de diferentes teorías sin las cuales hubiese sido imposible llegar a ese compendio tan importante sobre Calidad Total, Calidad Integral, o como la denomina Sosa en su libro: Administración por Calidad, Un modelo de Calidad Total para las Empresas, donde plantea que el término APC es el más adecuado para designar la Calidad, dado que da una idea completa de su importancia desde su designación, en función de que dicho término quiere decir de “que todas las cosas que queremos lograr en la organización deben alcanzarse mediante el desarrollo de todos los procesos con calidad”

Por otra parte Juran Joseph (1990), uno de los gurús más importantes en las conceptualizaciones de Calidad, establece una trilogía compuesta por tres procesos centrales: Planificación de la Calidad, donde se determina quienes son los usuarios para definir las necesidades que deben cubrir las características de los productos; Control de Calidad, donde se evalúa el comportamiento real del producto y se compara con sus objetivos a fin de tomar decisiones; y por último el mejoramiento de la Calidad, donde se establece la infraestructura, se identifican los proyectos de mejoramiento y se proporcionan los recursos a los equipos, (Nava Víctor, 2005).

En el cercado de Satipo, una de las principales actividades económicas después de la agricultura son las MYPEs, éstas se agrupan en los rubros señalados

líneas arriba de la siguiente manera: Confecciones, venta de productos de primera necesidad, ferreterías, etc.

Las razones expuestas líneas arriba me permiten formular la siguiente interrogante:

1.2. Enunciado del problema

1.2.1. Problema principal

¿Cómo influye la Gestión de calidad y formalización en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015?

1.2.2. Problemas secundarios

- a) ¿Cómo influye el enfoque de atención al cliente que en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?
- b) ¿Qué el liderazgo utiliza para la consecución de los objetivos organizacionales en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?
- c) ¿Cuál es el nivel de participación o involucramiento que utiliza el personal en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?

- d) ¿Cómo es la gestión de los recursos y actividades utilizados en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?
- e) ¿Cómo influye el enfoque hacia la gestión de los procesos utilizados en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo general

Analizar la Gestión de Calidad y formalización de las MYPEs del sector comercial comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

1.3.2. Objetivos específicos

- a) Analizar el enfoque de atención al cliente que predomina en las empresas del sector comercial rubro confección de prendas de vestir.
- b) Describir el liderazgo utilizado para la consecución de los objetivos organizacionales en las empresas del sector confección de prendas de vestir.
- c) Analizar el tipo de participación o involucramiento que utiliza el personal en las empresas del sector confección de prendas de vestir.
- d) Describir la gestión de los recursos y actividades utilizados por las empresas del sector confección de prendas de vestir.
- e) Describir el enfoque hacia la gestión de los procesos utilizados por las empresas del sector confección de prendas de vestir.

1.4. Justificación del problema

Hoy en día las MYPEs son un factor económico relevante específicamente en los siguientes sectores como el sector de servicios, comercial, industrial, producción, entonces se considera que las MYPEs tiene un importante rol en la sociedad como la generación de empleo, así también a la satisfacción de necesidades de una población, además aportan al crecimiento de PBI, para otros se considera una oportunidad comercial para personas que desean tener empresa un negocio propio.

1.4.1. En lo científico

Esta investigación contribuye en este aspecto porque hace uso de teorías que sustentan la investigación, además constituirá un antecedente que puede emplearse para investigaciones posteriores donde empleen las mismas variables de investigación. En tal sentido, servirá como un punto de partida para investigadores o estudiantes que pretenden continuar con investigaciones relacionadas.

1.4.2. En lo social

En este aspecto, esta tesis contribuirá en presentar la realidad de las micro y pequeñas empresas que se dedican al rubro del comercio de ropa deportiva en el distrito de Satipo, teniendo en cuenta que no hay muchos estudios específicos acerca de este tipo de empresas, aspecto que también contribuirá a los mismos empresarios del estudio y otros relacionados a conocer los aspectos que se deben tener en cuenta para una eficiente gestión de calidad y las ventajas de estar formalizados como empresa.

1.4.3. En lo personal

En el aspecto personal, esta investigación permitirá en primer lugar aplicar los conocimientos adquiridos a lo largo del desarrollo de la carrera profesional. Del mismo modo, es un estímulo y un despertar a la investigación, aspecto que muchas veces no es aprovechado por los estudiantes. Finalmente, esta investigación permitirá conocer profundamente acerca de la teoría de la gestión de calidad en las empresas y la formalización de las mismas, aspecto que ayudará en lo profesional a orientar a otras MYPEs que se encuentren en la misma problemática.

2. Marco Teórico Conceptual

2.1 Antecedentes

Moreno Quilcate J. y Aracely Kong Ramos J. (2014). En su tesis “Influencia de las fuentes de financiamiento en las MYPEs del Distrito de San José Lambayeque” llega a las siguientes conclusiones:

Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPEs del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. (Quilcate y Kong, 2014, p. 76)

Del mismo modo, ambos autores mencionan otra conclusión que es importante mencionar:

Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPEs han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos

emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos. (Quilcate y Kong, 2014, p. 76)

Pachamayo Rubio N. (2014) en la tesis “Ley de formalización N° 30056 Beneficio de los trabajadores de las MYPEs sector calzado” afirma: Los beneficios a favor de los trabajadores dispuesto por la ley N° 30056 son las siguientes: jornada laboral de 8 horas, sueldo mínimo vital, sobretiempos, descanso semanal, feriados, seguro social, vacaciones CTS e indemnizaciones por despido injustificado de estos beneficios las empresas en estudio solo cumplen el 60% de lo estipulado en la ley.

Flores Concha G. (2014) en su tesis “Modelo empresarial Clústers en negocios internacionales del sector exportador MYPEs de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005 – 2012” da a conocer La gestión comercial es ideal en las MYPEs asociadas que, forman agrupamientos empresariales, trabajando organizadamente como factor de competitividad y dinamización industrial influyendo significativamente en los negocios internacionales.

Renjifo Silvia, J. (2011) Pucallpa “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Registra en su tesis los siguientes resultados: 100% se dedica al negocio por más de 03 años respectivamente, el

86% no tiene ningún trabajador permanente, el 71% tiene 01 trabajador eventual y el 93% se formaron por subsistencia.

Del mismo modo, los emprendedores expresaron que en cuanto a la capacitación las MYPEs que dirigen tienen las características que se mencionan: el 86% no recibió capacitación para el otorgamiento del préstamo, el 71% tuvieron un curso de capacitación, Con respecto al personal que recibió algún tipo de capacitación el 43% ha recibido alguna capacitación, El 57% considera que la capacitación como empresario es una inversión y el 50% considera que la capacitación como empresario es relevante para su empresa.

En cuanto a la rentabilidad de las MYPEs, los empresarios perciben que el 93% ha mejorado. Del mismo modo, en la capacitación el 57% considera que también contribuyó a mejora de la rentabilidad y el 86% afirma que en los 02 últimos períodos su rentabilidad se ha visto incrementada.

Así mismo Reyna (citado por Rengifo, 2011), en su tesis sobre “la incidencia del financiamiento y la capacitación en el micro y pequeñas empresas del sector Comercio estaciones de servicio de combustible en el distrito de Nuevo Chimbote”, llega a los siguientes resultados:

La edad promedio de los conductores de los micros y pequeñas empresas fue de 50 años. En cuanto al sexo del representante legal, el 100% está representado por el sexo masculino. En cuanto al grado de instrucción, el 66.7% tienen estudios secundarios, y el 33.3% tienen estudios superiores. En cuanto al financiamiento el monto promedio del micro crédito fue de

s/ 24,111. Las entidades financieras más solicitadas fueron el sector comercial con el 100%. Puntualizando, el Banco de Crédito fue solicitado 5 veces (55.6%) y el Banco Continental 4 veces (44.4%). En relación al destino del crédito financiero, el 66.7% respondieron que era para capital de trabajo y el 33.3% para activos fijos. En lo que respecta al crédito y la rentabilidad, el 100% de MYPEs que utilizaron crédito financiero tuvieron mejores utilidades. En lo que se refiere a la capacitación, el 66.7% sí recibió capacitación y el 33.3% no. Los tipos de cursos más solicitados sobre capacitación fueron: Sobre recursos humanos 66.7%, marketing 55.6%, seguridad 55.6%, manejo empresarial 44.4% e inversiones 11.1%. (Rengifo, 2011, p.15)

Trujillo (2010), en su investigación en el rubro confecciones de ropa deportiva en la provincia de Arequipa, registra los siguientes resultados:

En cuanto a los empresarios: el 55% de los representantes legales de las MYPEs fluctúa entre 45 a 64 años de edad, 65% de ellos son de género masculino y el 40% tienen el grado de instrucción Técnica Superior y universitaria.

En cuanto al financiamiento: el 75% de las MYPEs obtuvo un crédito para su negocio, el 55% recibieron créditos financieros en el año 2008; a diferencia del año 2009 que fue de 45%, el 65% de las MYPEs manifestaron el crédito solicitado está de acuerdo al monto requerido, el 100% de las MYPEs que obtuvieron un crédito financiero lo hicieron a través del sistema no bancario, en tal sentido, la que más destaca por la preferencia es Caja Municipal de Arequipa con un 25%, en cuanto a la tasa de interés mensual que

más predomina es aquella que está entre 3 a 5%; un 15% desconoce la tasa de interés pagada. el 55% de las MYPEs invirtió dicho crédito en capital de trabajo, el 15% en activos fijos y un 5% en otros relacionados al giro del negocio. El 45% de los emprendedores de las MYPEs dijeron que el crédito contribuyó al mejoramiento de la rentabilidad de sus empresas, el 30% no respondieron por desconocimiento. El 20% de los representantes legales de las empresas respondieron que la rentabilidad de sus empresas se vio mejorada en 5%, el 25% indicó una rentabilidad de 10%, 15% y 20% respectivamente. En cuanto a la capacitación: el 60% de los empresarios mencionó que no recibieron capacitación previa antes del otorgamiento del crédito y el 15% dijeron que sí recibieron capacitación. El 70% de los empresarios recibieron capacitación en cursos de marketing empresarial, los cuales representaron el 30%, manejo empresarial fue de 15%, inversión del crédito financiero fue de 5%. El 70% de los empresarios de las MYPEs en estudio opinó que si mejoró la competitividad de su negocio después de la capacitación.

Respecto a las MYPEs: se tiene que el 100% de los representantes legales de las MYPEs manifestaron que tienen más de 3 años en la actividad empresarial. El 70% de los empresarios dijeron que tienen de 1 a 3 trabajadores, el 30% dijeron que tienen de 4 a 8 trabajadores. El 85% de ellos tienen como objetivo generar ingresos para la familia, el 10% para maximizar ganancias y un 5% dar empleo a la familia. El 85% de los empresarios de las MYPEs encuestados dijeron que sus trabajadores no recibieron ningún curso de capacitación.

2.2 Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. Concepto de micro empresa (extracto de la Ley N° 28015):

“**Artículo 2.-** Definición de la Micro y Pequeña Empresa.

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.

Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPEs, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.”

2.2.2. Otras consideraciones para identificar MYPEs

El marco normativo vigente ha reconocido que sectorialmente pueden utilizarse criterios adicionales para identificar a las MYPEs, tales como sus ingresos o valor de ventas, valor de activo fijo, volumen de producción, capacidad instalada, entre otros. De igual manera, existe una clasificación sectorial de las pequeñas y micro empresas según el sector económico donde estas realizan su actividad económica para la elaboración de estadísticas sectoriales.

2.2.3. Principales características de las MYPEs

Diversos autores, entre ellos Fernando Villarán, destacan que hay elementos característicos en el común de las micro y pequeñas empresas que las han llevado a ser negocios exitosos. Por ejemplo: una *intuitiva percepción de las necesidades de los clientes*, lo que sugiere enfocarse en el mercado y, puesto su tamaño, lograr flexibilidad a fin de adaptarse a las nuevas circunstancias; la *capacidad de identificar y aprovechar oportunidades*, aún de experiencias negativas o limitaciones que les impidieron continuar con normalidad; la *creatividad y desarrollo gradual de habilidades personales* que les permiten establecer soluciones de negocios que corresponden a su capacidad de recursos; el *trabajo y la persistencia*, dedicando en muchos casos cerca de 15 horas diarias al negocio y no dejarse vencer por los problemas, y el *apoyo de grupos de referencia*, especialmente de los familiares más cercanos, durante el inicio o las crisis del negocio.

Entre las características comerciales y administrativas de las MYPEs encontramos:

- Su administración es independiente. Por lo general son dirigidas y operadas por sus propios dueños.
- Su área de operación es relativamente pequeña, sobre todo local.
- Tienen escasa especialización en el trabajo. No suelen utilizar técnicas de gestión.

- Emplean aproximadamente entre cinco y diez personas. Dependen en gran medida de la mano de obra familiar.
- Su actividad no es intensiva en capital, pero sí en mano de obra. Sin embargo, no cuentan con mucha mano de obra fija o que goce de estabilidad laboral.
- Cuentan recursos financieros limitados.
- Tienen dificultades para acceder a la tecnología.
- Toman los recursos financieros de la empresa como si fueran sus recursos personales.
- Están limitados al ingreso del sector financiero, por no contar con registros formales.
- Entre las características que menciona la Ley 30056, que fue publicada el 2 de julio de 2013, ésta menciona en su Artículo 5°, que se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, ahora las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, están caracterizadas por el volumen de ventas como criterio, quedando de la siguiente manera:
 - 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.

2.3 Marco Conceptual:

Desarrollo: Progreso cualitativo y duradero de la economía de un país o una empresa.

Calidad Total: Concepto desarrollado por Edward Deming el cual propone hacer que los sistemas de organización produzcan con arreglo a la concepción de Calidad Total, cuando habla de sistemas se refiere a todos los sistemas de la Organización; productivos, administrativos, de gestión de personas.

Productividad: Incremento simultaneo de la producción y del rendimiento debido a la modernización del material y a la mejora de los métodos de trabajo.

Innovación: Novedad que se introduce en una cosa.

Enfoque estratégico: Se refiere a direccionar la estrategia hacia un determinado tipo el cual puede ser un enfoque estratégico: de concentración, de diferenciación o de liderazgo en costos.

Responsabilidad Social: Concepto fundamentado en el planteamiento de acercar la empresa a su comunidad, en especial a la más cercana o donde desarrolla más intensamente sus actividades productivas o de servicios, con el objetivo de lograr ser percibida por la sociedad como un actor económico que además de generar bienestar económico represente los intereses sociales más elevados. Esta teoría actualmente es desarrollada especialmente por las corporaciones en el Perú, sin embargo, como veremos en el desarrollo de la Tesis existen Microempresas que también gestionan programas de Responsabilidad

Social (los cuales muchas veces son relacionados con el desembolso de importantes recursos económicos sin beneficio inmediato aparente)

Competitividad: Que es capaz de competir.

Managment: Palabra de origen anglosajón que se refiere a la manera de gestionar o administrar algo. *Empowerment:* empoderamiento, se designa a aquella situación especial en la que el recurso humano alcanza un nivel de identificación e institucionalización tal con su organización que le permite “*apoderarse de los criterios básicos*” para resolver problemas corrientes en beneficio de esta.

Empírico: Basado en la experiencia sin teoría ni razonamiento.

Teoría: Es un conjunto estructurado de enunciados que convertidos en leyes que por ser provisoriamente exitosos nos permiten describir, explicar, y predecir regiones importantes de la realidad que son tomados como campo u objeto de estudio de una ciencia. Los aportes teóricos los encontramos en libros, informes científicos, revistas especializadas, etc.

Doctrina: Es el conjunto de enunciados que plantea el “*debe ser*” de algo, la doctrina norma el “*debe ser*” de una realidad y el planteamiento doctrinario lo encontramos en los estatutos, reglamentos y normas en general.

Población: es el conjunto total de individuos, objetos o medidas que poseen algunas características comunes observables en un lugar y en un momento determinado. Cuando se vaya a llevar a cabo alguna investigación debe de tenerse en cuenta algunas características

esenciales al seleccionarse la población bajo estudio.

Muestra: *La muestra es un subconjunto fielmente representativo de la población. Hay diferentes tipos de muestreo. El tipo de muestra que se seleccione dependerá de la calidad y cuán representativo se quiera sea el estudio de la población.*

Investigación a Nivel Descriptivo: es el tipo de investigación que procura determinar cuál es la situación, ver lo que hay que describir tal cual es el asunto o condición sobre un asunto o problema.

Normalización: Actividad por la que se unifican criterios con respecto a determinadas materias y se posibilita la utilización de un lenguaje común en un campo de actividad concreto, con participación de todas las partes interesadas y en el marco de un organismo de normalización.

Competencias Generales Empresariales: Se llegó a las competencias generales empresariales por dos caminos paralelos: por un lado, se utilizaron las funciones empresariales, a través de las cuales desagregamos los aprendizajes (conocimientos, capacidades y actitudes) necesarios para cada una de ellas. En este conjunto de aprendizajes descubrimos patrones comunes (todas las funciones necesitan buena comunicación, por ejemplo) que nos llevaron a una primera aproximación de las competencias. Por otro lado, preguntamos de manera directa a los microempresarios durante las encuestas, lo que pensaban de un conjunto de competencias que les presentamos; en este caso, confirmaron varias, mejoraron otras y plantearon también algunas nuevas. El resultado de este proceso de aproximaciones sucesivas son

las competencias generales necesarias para crear y gestionar exitosamente pequeñas y microempresas.

Gestión de Calidad. Se aplica a cualquier organización tanto si opera para obtener beneficios como si no. Se aplica, no solamente a aquellas personas que trabajan por un salario, sino a todas las demás, porque la Gestión de Calidad es inherente al comportamiento de las personas. Se aplica a los productos y a los servicios. Se aplica a los datos. Se aplica a las decisiones y a las acciones. Se aplica a la información. Conjunto de actividades dentro de la función general de gestión que define los objetivos de calidad, asigna responsabilidades y los implanta por medio de planes de calidad, control de calidad, aseguramiento de la calidad y mejoras de la calidad dentro del Sistema de Calidad". Es esencial una política que establezca en qué consisten los objetivos de la organización y el enfoque hacia la calidad. Para conseguirla, debe definirse el compromiso de la dirección hacia la calidad, así como la asignación de responsabilidades a los directores para las actividades relacionadas con ella. La gestión de la calidad tiene como objetivo la mejora de los procesos, productos y servicios de una organización, y cada persona perteneciente a la misma debe contribuir de alguna forma a ese fin.

La calidad es una función permanente en una organización de servicios. Son las personas de la organización las que determinan si la función calidad se está llevando a cabo de manera aceptable.

Siempre hemos querido poner al cliente entre las prioridades de los Objetivos de Empresa, y las principales líneas de actuación van encaminadas a la consecución de unos objetivos de Mercado y Gestión que quieren satisfacer aquellas necesidades. El cliente es el último juez y decide si la calidad de los productos y servicios es satisfactoria y aceptable. Es por esto introducimos así los principios generales de la Calidad Total a través de sus sistemas básicos: el gobierno de los procesos y la mejora continua.

La puesta en marcha de estrategias de Calidad y competitividad en las empresas implica un claro compromiso de la dirección con el proceso de mejora, y significa un brusco cambio en la estrategia de recursos humanos donde los empleados adquieren una importancia capital y cuya participación resulta decisiva a la hora de poner en marcha las mejoras.

En consecuencia, la dirección adquiere un papel básico, cuya característica fundamental es el liderazgo. Es ésta la que promueve las actividades necesarias para que el modelo de Calidad pueda ser llevado a la práctica en toda su amplitud.

Existe una gran variedad de fuentes que documentan esta problemática; sin embargo, creemos que a fin de enriquecer nuestra base teórica con apreciaciones actuales sobre el tema hemos creído conveniente “transcribir” una entrevista realizada al Dr. Fernando Villarán ex Ministro de Trabajo y actual Presidente de la Comisión de Alto Nivel del Centro de Planeamiento Estratégico de la Presidencia del Consejo de Ministros (PCM), Fernando Villarán, afirma que los

problemas de las MYPEs se han convertido por fin en un tema presente en la agenda política nacional. Si bien reconoce importantes logros para impulsar su desarrollo, afirma que el reto mayor es que se integren a las medianas y grandes empresas, siguiendo el modelo de otros países en el mundo.

Según la Revista Presencia, de la Confederación de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP), podemos tener las siguientes síntesis sobre las MYPEs.

En América Latina, se observa como dos sectores diferenciados, las micro empresas y las pequeñas empresas que usualmente son conocidas como parte del sector informal, están aisladas de lo que podríamos llamar la economía moderna, que se organiza en la CONFIEP, en la Sociedad Nacional de Industria o en COMEX. Lo que debemos buscar es que se integren ambos mundos y que las microempresas y las pequeñas empresas sean proveedoras y subcontratistas de las medianas y grandes.

Elementos de una micro y pequeña empresa

Producción.

La producción es la fabricación, transformación, elaboración de bienes y servicios. Esta producción tiene una serie de procesos secuenciales haciendo uso de maquinaria, instalaciones, mano de obra y capital.

Ingresos:

Hace referencia a todas las entradas económicas que percibe la empresa producto de su actividad comercial. Estos ingresos pueden ser también extraordinarios y suceden cuando la empresa percibe un ingreso distinto al de su actividad económica.

Empleo:

Se puede considerar que el empleo es la actividad paralela que genera la

empresa cuando inicia sus actividades. En tal sentido, la empresa necesita de trabajadores que son el potencial humano que pone en marcha las actividades productivas de la empresa.

Tecnología:

Es el conjunto de conocimientos y técnicas que hace uso la empresa a través del hombre para hacer más eficiente sus actividades empresariales. Esta tecnología se traduce en maquinarias, software, conocimientos especializados, etc.

Proveedores:

Es un profesional o empresa que abastece de bienes y/o servicios que están relacionados a la actividad empresarial de la organización.

Calidad total/edward deming

El concepto que Deming fundamentó se enfoca a *“hacer que los sistemas de organización produzcan siempre el producto o servicio con arreglo a lograr la Calidad Total”*, es decir, por producto o servicio podemos entender que no es solamente el ofrecido por la empresa a sus clientes sino que también se refiere a la calidad con el que el mismo sistema de organización debe funcionar; los clientes internos de la empresa son el mismo recurso humano que entre sí se sirve y atiende cotidianamente a lo largo de las diferentes etapas del proceso administrativo; la Calidad es la nueva arma competitiva, *“El proceso empresarial comienza con el cliente de hecho; si no comienza con el cliente, lo normal es que termine de repente con el cliente”*.

La gestión de calidad Deming es un sistema de medios para generar económicamente productos y servicios que satisfagan los requerimientos del cliente. La implementación de este sistema en la empresa requiere de la cooperación de todo el personal de la organización, desde el nivel gerencial hasta el operativo e involucramiento de todas las áreas. Según la óptica de E. Deming, la administración de la calidad total requiere de un proceso constante, que se llama Mejoramiento Continuo, donde manifiesta que *“la perfección nunca se logra, pero siempre se busca”*. Es decir que la búsqueda de perfección es en suma la misma perfección.

El Mejoramiento Continuo es un proceso que describe muy bien lo que es la esencia de la calidad y refleja lo que las empresas necesitan hacer si quieren ser competitivas a lo largo del tiempo. La importancia del Mejoramiento Continuo radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la empresa. A través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización, por otra parte, las organizaciones deben analizar los procesos utilizados, de manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado de la aplicación de esta técnica puede ser que las organizaciones crezcan dentro del mercado y hasta lleguen a ser líderes.

Es llamada también Gerencia de la Calidad Total o el TQM (Total Quality Management). Es una práctica gerencial para el mejoramiento continuo de los resultados en cada área de actividad de la empresa y en cada uno de los niveles funcionales, utilizando todos los recursos disponibles y al menor costo. El

proceso de mejoramiento se orienta hacia la satisfacción completa del consumidor, considerándose al recurso humano como el más importante de la organización.

En esta nueva evolución, en el concepto filosófico de la calidad se introduce a lo ya existente (inspección, control de calidad y aseguramiento de la calidad), la participación del proveedor y del consumidor como socios estratégicos de la empresa. La filosofía y el enfoque es satisfacer el 100% de las veces las demandas, tanto del consumidor interno como del externo.

La implantación de la Gestión de la Calidad Total depende de un pleno compromiso e involucramiento de la alta gerencia de la organización, lo cual se traduce principalmente en:

- Darle siempre al consumidor lo que él desea, hacer todo bien desde la primera vez y al menor costo posible.
- Establecimiento de una visión y una misión clara de la organización.
- Desarrollo de estrategias, políticas y tácticas.
- Desarrollo y ejecución de los planes de trabajo, según los retos de la empresa.
- Fomento de un ambiente ameno, de justicia, honestidad, confianza, colaboración, camaradería, para facilitar la absorción del mensaje de la - Calidad Total.
- Involucramiento de todo el personal.
- Creación y fomento del trabajo en equipo.
- Capacitación, entrenamiento y mejoramiento continuo, profesional y

personal, de todo el recurso humano.

- Evaluación del desempeño de operaciones y establecimiento de reconocimientos y premios por éxitos obtenidos.

Creación de una organización para impulsar la cultura de un ambiente de mejoras continuas, de innovación, respondiendo a tiempo a los retos.

La Gestión de la Calidad Total es una práctica gerencial sistemática e integral que lleva al éxito en un mundo empresarial sin fronteras. Las empresas de clase mundial de los países desarrollados utilizan técnicas como el benchmarking para evaluar su gestión con relación a las empresas consideradas como líderes mundiales. Tomando como base los resultados del benchmarking, desarrollan planes cuantitativos y cualitativos de trabajo. Técnicas novedosas como la Reingeniería se aplican cuando se llega a la conclusión que son necesarios los cambios bruscos en líneas de producción, metodologías de producción y de administración.

A disposición del gerente que trabaja bajo la filosofía de la Calidad Total están numerosas herramientas gerenciales, como son: justo a tiempo, análisis de costos de calidad, sistemas de información, técnicas para diseño de experimentos, técnicas para análisis de fallas, técnicas para motivación del personal, técnicas y procedimientos de control estadísticos, estudios para determinar las preferencias del consumidor.

Debe destacarse que todas estas técnicas se han desarrollado en países avanzados que cuentan, por lo general, con organizaciones más adelantadas tecnológicamente, y que operan en mercados más exigentes y sofisticados. Los valores culturales en estos países son distintos a los valores de los países de América Latina; por lo tanto, surge la necesidad de desarrollar una metodología apropiada para esta región. Dicha metodología debe tener como meta la introducción de una práctica gerencial sistemática e integral desarrollada a la medida de las empresas latinoamericanas, que se adapte bien a valores culturales de los pueblos y que lleve éstos a los niveles de éxito que gozan las empresas de clase mundial, en un mundo empresarial sin fronteras.

Formalización administrativa

La formalización empresarial que hemos catalogado como contractual y que acabamos de analizar en el capítulo precedente, reduce los costes de las transacciones que tienen lugar libremente en el mercado. Por el contrario, la formalización administrativa impone un conjunto de restricciones sobre los contratos originarios de la empresa, para facilitar, no los contratos privados, sino la intervención coactiva del Estado: sobre todo, la recaudación de impuestos y la regulación de la actividad empresarial.

La formalización administrativa ayuda así en principio a corregir todo tipo de fallos del mercado. Sobre todo, en el plano fiscal, la formalización fiscal permite que el Estado proporcione bienes públicos, principalmente las instituciones jurídicas y de seguridad que definen y hacen cumplir los derechos de propiedad y los contratos: no sólo las leyes y los tribunales, sino incluso la policía y el ejército. A su vez, otras modalidades de formalización

administrativa intentan controlar las externalidades negativas, como las que originan las empresas en términos de ruido, salubridad y contaminación, obligándolas a obtener licencias antes de iniciar sus actividades.

Por desgracia, también la política, al igual que el mercado, es proclive a sufrir fallos e imperfecciones. En este campo, los fallos de la política se traducen en que la formalización administrativa es a menudo víctima de errores e intereses espurios que, con la excusa de solucionar antiguos o inexistentes fallos del mercado, de hecho, empeoran la situación o incluso secuestran el mercado en beneficio particular. Sucede así cuando se sobreestiman los costes de transacción privados y, consiguientemente, se subestima la capacidad de las transacciones libres para interiorizar efectos externos o producir bienes parcialmente públicos. Asimismo, suelen aparecer notables conflictos de agencia en las decisiones políticas y administrativas, de modo que, tanto la definición política de las condiciones a las que se sujetan las transacciones privadas como su control administrativo, responden imperfectamente al interés público.

Como consecuencia de esta dualidad de fallos del mercado y la política, el buen diseño institucional aspira a corregir los fallos del mercado con intervenciones políticas y los fallos de la política con incentivos de mercado; utilizando sabiamente, en suma, herramientas propias de ambos ámbitos. Los capítulos siguientes enfatizan esta dualidad en su aplicación práctica, en especial el capítulo 7, pero dicha dualidad es también perceptible al comparar las características que presentan los dos tipos de formalización, contractual y administrativa, como pasamos a analizar.

Asociatividad empresarial: es una estrategia que actualmente son aplicables a las empresas que no tienen la capacidad de producción necesaria para abastecer el mercado.

Financiamiento: es el proceso mediante el cual una organización obtiene dinero para poner en marcha su empresa, este financiamiento puede tener diversos orígenes.

Comercialización: Consiste en la actividad de vender y distribuir lo producido por la empresa.

Exportaciones: consiste en la comercialización de bienes y servicios fuera del territorio donde se realiza la actividad económica.

Competitividad: es la capacidad que tienen las personas y/o empresas para competir en mejores condiciones en un mercado o espacio.

Sociedad: es la unión de dos o más personas naturales o jurídicas que comparten un mismo objetivo.

Rentabilidad: Es la capacidad que tienen las personas naturales o jurídicas de generar utilidades de la inversión de un capital, la rentabilidad se expresa en porcentaje.

Finanzas: es una rama de la economía que se encarga de estudiar los intercambios de diferentes bienes de capital entre personas naturales o jurídicas.

Informalidad: es la actividad que desarrolla una persona o empresa fuera de los lineamientos que establece la autoridad.

Formalización: Es el proceso por el cual una persona natural o jurídica ingresa al sistema formal de un país, para la empresa existen algunos tipos de formalización: jurídica, municipal, tributaria, entre otros.

Organización: es una institución o conjunto de personas que persiguen un objetivo homogéneo. Las organizaciones pueden ser de distinta índole y también pueden ser públicas o privadas.

Estrategia empresarial: Es el patrón que sigue una organización para conseguir los objetivos planteados previamente.

Dirección: Es un elemento del proceso administrativo que consiste en poner en práctica lo planeado por la organización, esta se vale de diferentes principios.

Administración: es el proceso de planificar, organizar, dirigir y controlar una organización.

Políticas: Son los lineamientos bajo el cual una organización toma decisiones.

Control: Forma parte del proceso administrativo y consiste en registrar que todo lo planeado se plasme en la realidad, cumpliendo con los parámetros establecidos y comparándolos con los indicadores planteados.

Gestión: Hace referencia a la acción y a la consecuencia de administrar o gestionar algo. Al respecto, hay que decir que gestionar es llevar a cabo diligencias que hacen posible la realización de una operación comercial o de un anhelo cualquiera.

La noción de gestión, por lo tanto, se extiende hacia el conjunto de trámites que se llevan a cabo para resolver un asunto o concretar un

proyecto. La gestión es también la dirección o administración de una compañía o de un negocio.

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

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

Tasa de interés: Es el pago estipulado, por encima del valor depositado, que un inversionista debe recibir, por una unidad de tiempo determinando, del deudor, a raíz de haber utilizado su dinero durante ese tiempo. Con frecuencia se le llama "el precio del dinero" en el mercado financiero, ya que refleja cuánto paga un deudor a un acreedor por usar su dinero durante un periodo.

Riesgo: Se define como la combinación de la probabilidad de que se produzca un evento y sus consecuencias negativas. Los factores que lo componen son la amenaza y la vulnerabilidad.

Negocio: El término negocio deriva de las palabras latinas *nec* y *otium*, es decir, lo que no es ocio. Es una ocupación lucrativa que cuando tiene un cierto volumen, estabilidad y organización se denomina empresa. También es la consecuencia de la correcta administración de los recursos con un

resultado económicamente positivo para las partes; es importante señalar que no solamente puede ser dinero sino relaciones de poder.

2.4 Hipótesis

2.4.1. Hipótesis General

Si la Gestión de calidad adopta estrategias de formalización de las MYPEs que le permita mantenerse en el mercado local, entonces mantendrá y mejorará la competitividad de la MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

2.4.2. Hipótesis secundarias

- a) Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.
- b) Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.
- c) Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

3 Metodología

3.1. Tipo de Investigación

De acuerdo a la naturaleza del estudio, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una investigación aplicada.

La investigación utilizó el enfoque cuantitativo-deductivo, de corte transversal y de tipo descriptivo.

- **Cuantitativo**, porque midió y evaluó la Gestión de calidad adoptando estrategias de formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”, para lo cual se hizo uso de los procedimientos estadísticos descriptivos.
- **Deductivo**, porque se plantearon las hipótesis que fueron probadas mediante encuestas realizadas en el trabajo de campo.
- **Descriptivo**, porque se describieron las principales características de las variables indicadas en el presente estudio.

3.2. Diseño Metodológico

Es una investigación no experimental, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es el transeccional.

3.3. Población

La población estará conformada por el 100% de empresas del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

3.4.Muestra

La muestra estará constituida por todas las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

3.5.Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos

Los métodos de investigación que se emplearan en el proceso de investigación son: El método deductivo porque parte de una premisa general para obtener las conclusiones de un caso particular. Pone el énfasis en la teoría, modelos teóricos, la explicación y abstracción antes de recoger datos empíricos, asimismo, el método estadístico, de análisis – síntesis, entre otros, que conforme con el desarrollo de la investigación se den indistintamente.

Con respecto a las técnicas de investigación, se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad de los datos que se obtiene mediante el cuestionario como instrumento de investigación.

3.6.Plan De Análisis

Se utilizará la estadística descriptiva como técnica para el análisis de datos, diseñando tablas de frecuencias absolutas y porcentuales para mostrar las respuestas de los sujetos haciendo uso del programa estadístico SPSS

(Statistical Package for Social Sciences), Versión 21, del modelo de correlación de Pearson y nivel de confianza del 95% mediante la prueba estadística no paramétrica Chi-Cuadrado.

Asimismo, para el análisis de los resultados se utilizó las tablas e indicadores obtenidos del Software SPSS mediante la prueba no paramétrica Chi- Cuadrado.

3.7.Estrategias o Procedimientos de Contrastación de Hipótesis

Para contrastar las hipótesis se utilizó la prueba estadística Chi Cuadrado, que se aplica en variables de tipo cualitativo o nominal, teniendo en cuenta los siguientes pasos o procedimientos:

- a) Formular la hipótesis nula H_0
- b) Formular la hipótesis alternante H_a
- c) Establecer el nivel de significación (α) que es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadera, el rango de variación del nivel de significaciones $5\% \leq \alpha \leq 10\%$, y está asociada al valor de la Tabla Chi- Cuadrado que determina el punto crítico χ^2_{α} , el valor de la distribución es $\chi^2_{\alpha}(k-1, (r-1) \text{ gl})$ se ubica en la Tabla Chi- Cuadrado; si χ^2 es $\geq \chi^2_{\alpha}$ se rechazará la hipótesis nula.

3.8.Principios Éticos

En la elaboración de la tesis, se dará cumplimiento a la Ética Profesional, desde el punto de vista especulativo con principios fundamentales de moral individual y social; y el punto de vista práctico a través de normas y reglas de conducta para satisfacer el bien común, con juicio de valor que se atribuye a las cosas por su fin existencial y a las personas por su naturaleza racional, enmarcadas en el Código de Ética del país, dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- a) Integridad.
- b) Objetividad.
- c) Competencia profesional y debido cuidado.
- d) Confidencialidad.
- e) Comportamiento profesional.

En general, la elaboración de la tesis se llevará a cabo prevaleciendo los valores éticos, como proceso integral, organizado, coherente, secuencial, y racional en la búsqueda de nuevos conocimientos con el propósito de encontrar la verdad o falsedad de conjeturas y coadyuvar al desarrollo de la ciencia contable.

3.9.Operacionalización de las Variables

3.9.1. Variable Independiente

X: Gestión Empresarial.

Definición conceptual	Barrios, O. (2008) Es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectadas, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forma como se realizan estas acciones y los resultados que se lograrán	
	X1: Evaluación de la gestión	1.1 Planificación de la gestión
		1.2. Herramienta de gestión
		1.3. Tipología del sistema de gestión
		1.4 Beneficio de la gestión
	X2: Planeación empresarial	2.1. Ventaja de la planeación
		2.2. Tipo de planeación
		2.3 Etapa de la planeación
		2.4 Principio de la planeación
	X3: Organización empresarial	3.1 Principio de la Organización.
		3.2. Tipo de jerarquía
		3.3 Tipo de estructura organizacional
		3.4 Ventaja del proceso de organización
	X4: Política empresarial	4.1. Tipo de política
		4.2. Sistema organizacional
		4.3 Cultura organizacional
		4.4 Beneficio de la política empresarial
Escala valorativa	- Nominal.	

3.9.2. Variable Dependiente

Y: Competitividad de la MYPES

Definición conceptual	Romero, F. (2008) define a la competitividad como la capacidad de competir y salir victorioso.	
	Y1: Formalización empresarial	1.1. Pasos de la formalización
		1.2. Ventaja de la formalización
		1.3 Requisitos de inscripción al REMYPE
		1.4 Limitaciones de la informalidad
	Y2: Exportaciones	2.1. Mecanismo de exportación
		2.2. Estrategia de desarrollo de mercado
		2.3 Ventaja de la exportación
		2.4 Modalidad de exportación
	Y3: Asociatividad empresarial.	3.1. Modelo de asociatividad
		3.2. Causa del fracaso de asociaciones
		3.3 Factor clave para el éxito
		3.4 Beneficio de la asociatividad
	Y4: Acceso al financiamiento	4.1. Fuente de financiamiento
		4.2. Tipo de financiamiento
		4.3 Requisito de acceso al financiamiento
		4.4 Beneficio del financiamiento
Escala valorativa	- Nominal.	

3.10. Matriz de Consistencia

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES	METODOLOGIA
<p>1. Problema principal ¿Cómo influye la Gestión de calidad y formalización en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”?</p> <p>2. Problemas secundario ¿Cómo influye el enfoque de atención al cliente que en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?</p> <p>b) ¿Qué el liderazgo utiliza para la consecución de los objetivos organizacionales en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015?</p> <p>c) ¿Cuál es el nivel de participación o involucramiento que utiliza el personal en las MYPEs del sector comercio rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo Región Junín periodo 2015</p> <p>d) ¿Cómo es la gestión de los recursos y actividades utilizados en las MYPEs del sector</p>	<p>1. Objetivo principal Analizar la Gestión de Calidad y formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.</p> <p>2. Objetivos secundarios</p> <p>a) Analizar el enfoque de atención al cliente que predomina en las empresas del sector comercio rubro confección de prendas de vestir.</p> <p>b) Describir el liderazgo utilizado para la consecución de los objetivos organizacionales en las empresas del sector confección de prendas de vestir.</p> <p>c) Analizar el tipo de participación o involucramiento que utiliza el personal en las empresas del sector confección de prendas de vestir.</p> <p>d) Describir la gestión de los recursos y actividades utilizados por las empresas del sector confección de prendas de vestir.</p>	<p>1.Hipótesis principal Si la Gestión de calidad adopta estrategias de formalización de las MYPEs que le permita mantenerse en el mercado local, entonces mantendrá y mejorará la competitividad de la MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.</p> <p>2. Hipótesis secundarias</p> <p>a. Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.</p> <p>b. Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.</p> <p>d. Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.</p>	<p>1. Variable independiente</p> <p>X: GESTION EMPRESARIAL Barrios, O. (2008) Es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectadas, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forman como se realizan estas acciones y los resultados que se lograrán</p> <p>Variable Dependiente Romero, F. (2008) define a la competitividad como la capacidad de competir y salir victorioso</p>	<p>1. Diseño Metodológico</p> <p>2. Tipo</p> <p>3.Nivel</p> <p>4. Procedimiento de contrastación Distribución Chi cuadrado</p> <p>5.Población La población estará conformada por el 100% de empresas del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2016”.</p> <p>.6. Muestra La muestra aplicando la formula se obtiene 10 micro empresas</p> <p>7. Técnicas de recolección de datos Técnica: La encuesta.</p> <p>8.Técnicas para el procesamiento y análisis de la información Statistical Package for the Social Sciences, conocido por sus siglas SPSS, edición IBM® SPSS® Statistics 21.</p>

4 Resultados

4.1. Resultados de la Encuesta

Análisis de Estadísticos Descriptivos

1. ¿Qué ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial?

¿Qué le ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definir unos objetivos concretos de organización	10	71,4	71,4	71,4
	Cuantificar los medios necesarios	3	21,4	21,4	92,9
	Reparto de responsabilidades	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 71,4% de los encuestados respondieron que definen un objetivo concreto de organización. El 21,43% cuantifica los medios necesarios. El 7,14% reparto de responsabilidades.

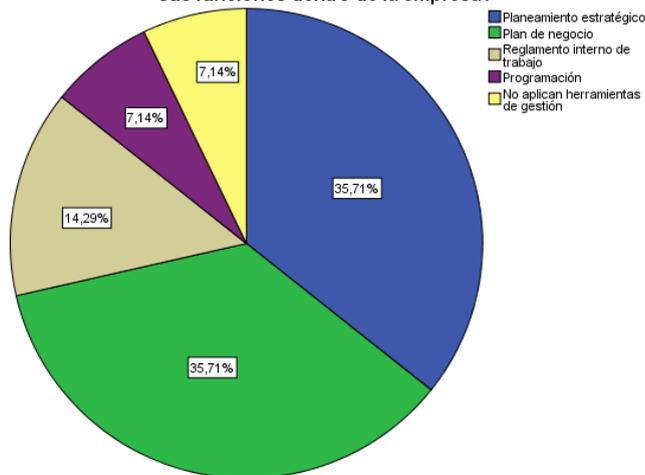
Según los resultados mostrados respondieron que se define un objetivo concreto de organización, si ellos aplicaran cuantificar los medios necesarios, lo que les permitiría a las empresas la planificación de gestión empresarial sería el reparto de responsabilidades.

2.- ¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite desarrollar sus funciones dentro de la empresa?

¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite desarrollar sus funciones dentro de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Planeamiento estratégico	5	35,7	35,7	35,7
	Plan de negocio	5	35,7	35,7	71,4
	Reglamento interno de trabajo	2	14,3	14,3	85,7
	Programación	1	7,1	7,1	92,9
	No aplican herramientas de gestión	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite desarrollar sus funciones dentro de la empresa?



Interpretación:

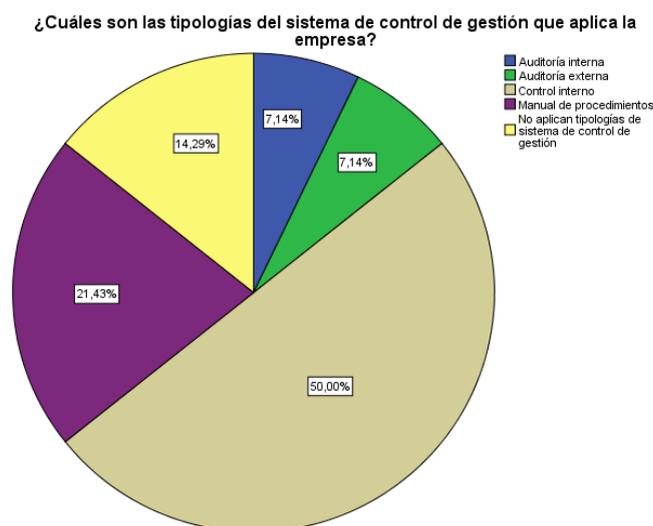
El 35,71% de los encuestados respondieron al plan de negocio. Como también encontramos un 35,71% en planeamiento estratégico. El 14,29% en reglamento interno de trabajo. El 7,14% programación y 7,14% no aplican herramientas de gestión.

Según los resultados mostrados aplican el plan de negocio, si ellos aplicaran un planeamiento estratégico le hubiera permitido definir en reglamento interno de trabajo o establecer programación, sin aplicar herramientas de gestión que permita desarrollar sus funciones en la empresa.

3.- ¿Cuáles son las tipologías del sistema de control de gestión que aplica la empresa?

¿Cuáles son las tipologías del sistema de control de gestión que aplica la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Auditoría interna	1	7,1	7,1	7,1
	Auditoría externa	1	7,1	7,1	14,3
	Control interno	7	50,0	50,0	64,3
	Manual de procedimientos	3	21,4	21,4	85,7
	No aplican tipologías de sistema de control de gestión	2	14,3	14,3	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

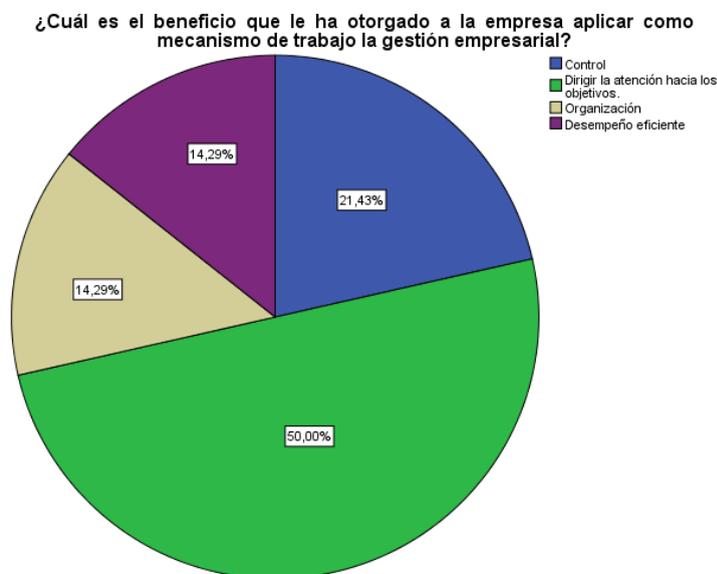
El 14,29% de los encuestados respondieron que no aplican tipologías del sistema de control de gestión. El 21,43% manual de procedimientos. El 7,14% auditoría interna. El 7,14% auditoría externa y el 50% en control interno.

Según los resultados mostrados no aplican planificación de la gestión por lo cual no les ha permitido lograr ninguna de las alternativas mencionadas, si ellos aplicaran planificación de la gestión empresarial le hubiera permitido definir unos objetivos concretos de organización o establecer los sistemas de control y gestión, lo cual serían los más resaltantes producto de realizar una planificación de la gestión entre otras opciones.

4.- ¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo la gestión empresarial?

¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo la gestión empresarial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Control	3	21,4	21,4	21,4
	Dirigir la atención hacia los objetivos.	7	50,0	50,0	71,4
	Organización	2	14,3	14,3	85,7
	Desempeño eficiente	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 50% de los encuestados respondieron que dirigen la atención hacia los objetivos. El 21,43% control. El 14,29% desempeño eficiente. El 14,29% organización.

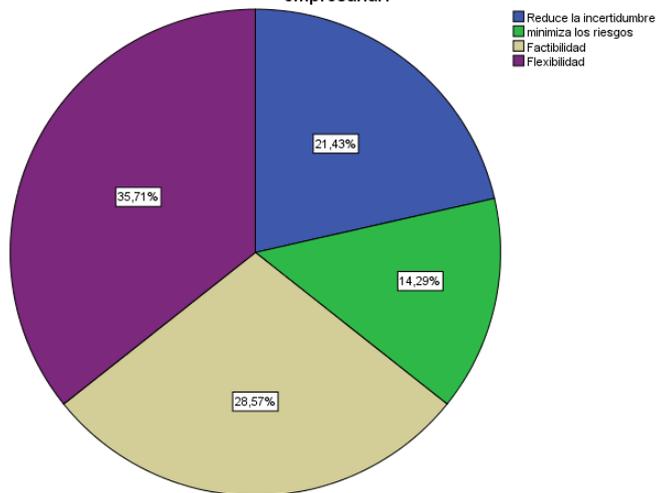
Según los resultados mostrados los encuestados otorgan emplear el mecanismo de trabajo que dirijan la atención hacia los objetivos, si se aplica el control, desempeñándose eficientemente, lo cual serían los más resaltantes la organización empresarial.

5.- ¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?

¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Reduce la incertidumbre	3	21,4	21,4	21,4
	minimiza los riesgos	2	14,3	14,3	35,7
	Factibilidad	4	28,6	28,6	64,3
	Flexibilidad	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?



Interpretación:

El 28,57% de los encuestados respondieron que es factible. El 21,43% reduce la incertidumbre. El 14,29% minimiza los riesgos. y el 35,71% tiene flexibilidad,

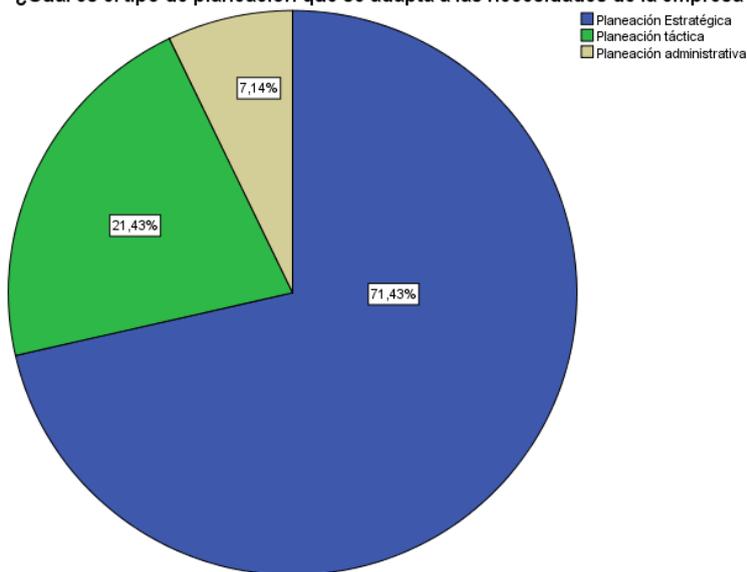
Según los resultados mostrados lo que les ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial es factible, por lo cual no es conveniente reducir la incertidumbre ni minimizar los riesgos.

6.- ¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?

¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Planeación Estratégica	10	71,4	71,4	71,4
	Planeación táctica	3	21,4	21,4	92,9
	Planeación administrativa	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?



Interpretación:

El 71,4% de los encuestados respondieron planeación estratégica. El 21,43% planeación táctica. El 7,14% planeación administrativa.

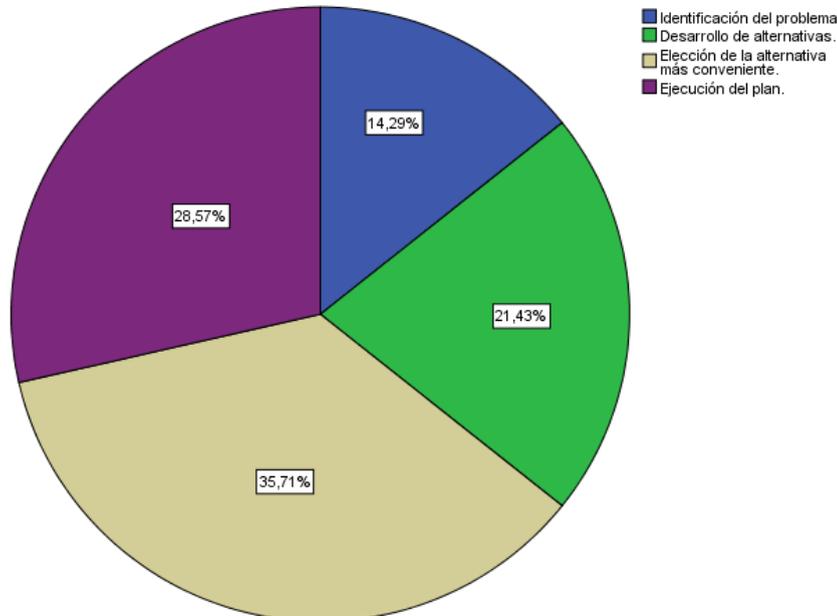
Según los resultados mostrados el tipo de planeación que más se adapta a las necesidades es la planeación estratégica, y no es conveniente la planeación táctica ni administrativa.

7.- ¿Cuál es la etapa de planeación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?

¿Cuál es la etapa de planeación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Identificación del problema	2	14,3	14,3	14,3
	Desarrollo de alternativas.	3	21,4	21,4	35,7
	Elección de la alternativa más conveniente.	5	35,7	35,7	71,4
	Ejecución del plan.	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es la etapa de planeación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?



Interpretación:

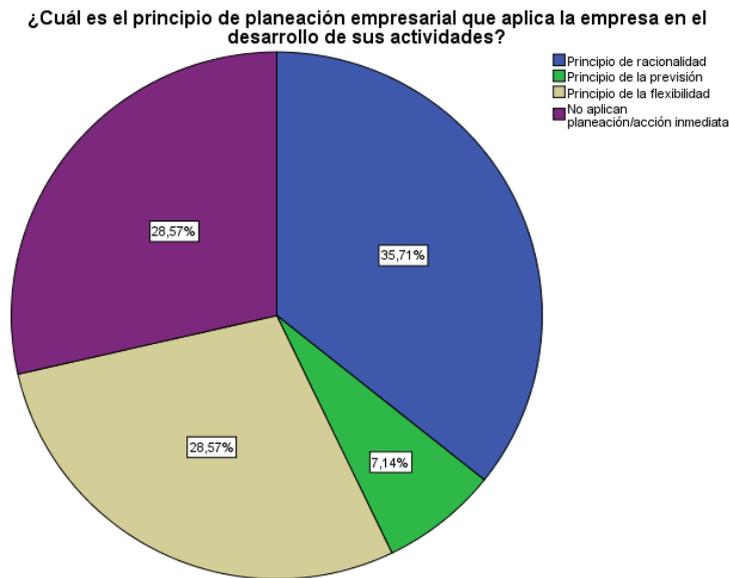
El 35,71% de los encuestados respondieron elección de la alternativa más conveniente. El 21,43% desarrollo de alternativas. El 14,29% Identificar del problema. El 28,57% Ejecución de plan.

Según los resultados mostrados aplican la elección de la alternativa más conveniente, si ellos aplicaran el desarrollo de alternativas le hubiera permitido identificar del problema el proceso de la toma de decisiones con la ejecución de plan.

8.- ¿Cuál es el principio de planeación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?

¿Cuál es el principio de planeación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Principio de racionalidad	5	35,7	35,7	35,7
	Principio de la previsión	1	7,1	7,1	42,9
	Principio de la flexibilidad	4	28,6	28,6	71,4
	No aplican planeación/acción inmediata	4	28,6	28,6	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

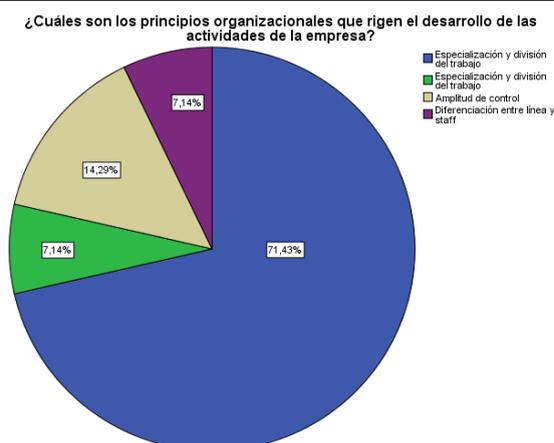
El 35,71% de los encuestados respondieron principio de racionalidad. El 28,57% principio de la flexibilidad. El 28,57% no aplican planeación acción inmediata. El 7,14% principio de la revisión.

Si bien es cierto la mayoría no aplica planeación, solo actúan en el momento que se presenta un inconveniente, lo más adecuado sería que apliquen el principio de flexibilidad debido a que los planes deben caracterizarse por ser flexibles y no ser estructuras rígidas, se caracterizan por ser susceptibles al cambio respondiendo a imprevistos y circunstancias de carácter exógeno que puedan presentarse. Debido a que es imposible conocer lo que sucederá después de formulado un plan, por ello deberán tener personal creativo e innovador que puedan hacer cambios en los planes cuando ello sea necesario.

9.- ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?

¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Especialización y división del trabajo	10	71,4	71,4	71,4
	Especialización y división del trabajo	1	7,1	7,1	78,6
	Amplitud de control	2	14,3	14,3	92,9
	Diferenciación entre línea y staff	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

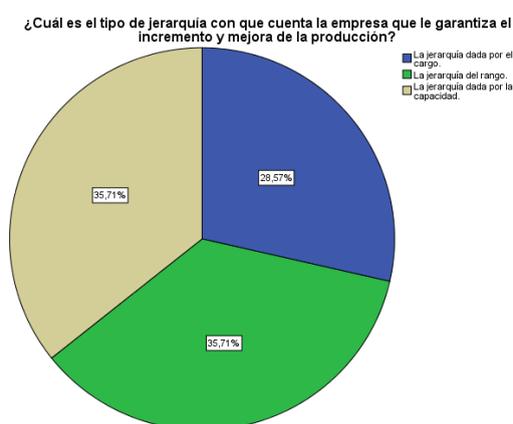
El 71,43% de los encuestados respondieron especialización y división del trabajo. El 14,29% de los encuestados tiene amplitud de control. El 7,14% cuenta con especialización y división del trabajo y El 7,14% cuenta con diferenciación entre línea y staff.

Según los resultados mostrados figura que la mayoría de los microempresarios cuenta con principios organizacionales lo que no le permite en su totalidad el desarrollo de manera correcta en las actividades de la empresa, por lo que deberían regirse bajo un principio organizacional, como es el de especialización y división de trabajo que le va a permitir no solo organizarse sino también ordenar las actividades de su personal según la especialidad y requerimiento.

10.- ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora de la producción?

¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora de la producción?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	La jerarquía dada por el cargo.	4	28,6	28,6	28,6
	La jerarquía del rango.	5	35,7	35,7	64,3
	La jerarquía dada por la capacidad.	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

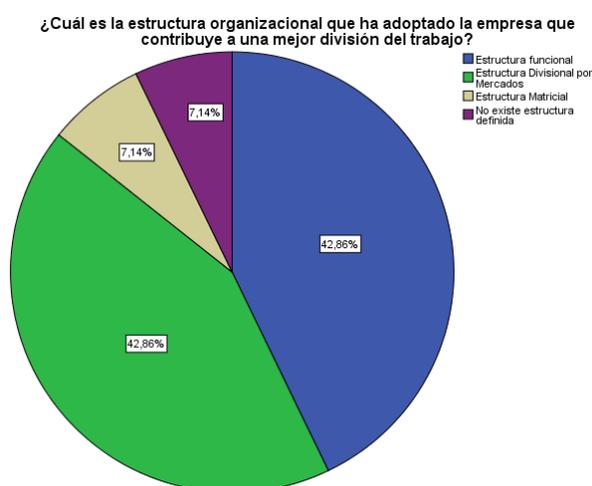
El 35,71% de los encuestados respondieron la jerarquía dada por la capacidad. El 28,57% la jerarquía dada por el cargo. El 35,71% % la jerarquía dada por el rango.

Se comprende que la mayoría de microempresarios consideran que la jerarquía dada por la antigüedad es la más conveniente debido a que su personal antiguo maneja el movimiento de la empresa, sin embargo la jerarquía dada por capacidad le traería mayores beneficios debido a que tendría al personal indicado y capacitado de acuerdo a las actividades de la empresa y así ganaría mayor tiempo utilizando al personal idóneo para la producción en las prendas de vestir y para los cargos que se fuesen a desarrollar e implementar dentro de la empresa.

11.- ¿Cuál es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que contribuye a una mejor división del trabajo?

¿Cuál es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que contribuye a una mejor división del trabajo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Estructura funcional	6	42,9	42,9	42,9
	Estructura Divisional por Mercados	6	42,9	42,9	85,7
	Estructura Matricial	1	7,1	7,1	92,9
	No existe estructura definida	1	7,1	7,1	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 42,86% de los encuestados respondieron estructura funcional. El 42,86% estructura divisional por mercado. El 7,14 no existe estructura definitiva también el 7,14% respondieron que cuentan con estructura matricial.

En el resultado obtenido se puede visualizar que los microempresarios tienen una estructura organizacional definida, lo cual no les va a permitir hacer una correcta división de trabajo, por lo que deberían adoptar un tipo de estructura que les permita mejorar, ésta podría ser la estructura matricial debido a que se organiza por dos criterios: funciones y productos, esta estructura se utiliza con frecuencia a través de equipos de colaboradores que llevan a cabo el trabajo, con el fin de aprovechar los puntos fuertes y así compensar las debilidades.

12.- ¿El proceso de organización, ¿Qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa?

¿Qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Permite la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo de esfuerzo.	4	28,6	28,6	28,6
	Eliminar la duplicidad de trabajo.	5	35,7	35,7	64,3
	Establecer canales de comunicación.	4	28,6	28,6	92,9
	No aplican proceso de organización	1	7,1	7,1	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

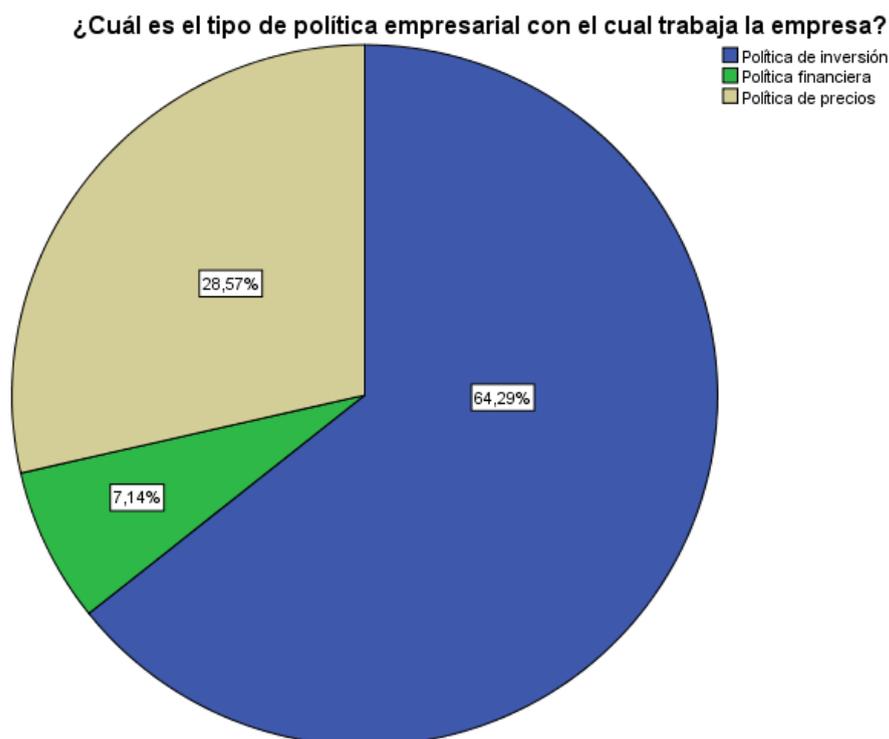
El 28,57% de los encuestados respondieron que la empresa cuenta con ventaja por el trabajo eficiente con un mínimo de esfuerzo. El 35,71% eliminar la duplicidad de trabajo. Además, El 28,57% opina contar con canales de comunicación. Pero El 7,14% no aplican proceso de organización.

En el resultado obtenido se puede visualizar que los microempresarios no tienen una estructura organizacional definida, lo cual no les va a permitir hacer una correcta división de trabajo, por lo que deberían adoptar un tipo de estructura que les permita mejorar, ésta podría ser la estructura matricial debido a que se organiza por dos criterios: funciones y productos, esta estructura se utiliza con frecuencia a través de equipos de colaboradores que llevan a cabo el trabajo, con el fin de aprovechar los puntos fuertes y así compensar las debilidades.

13.- ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?

¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Política de inversión	9	64,3	64,3	64,3
	Política financiera	1	7,1	7,1	71,4
	Política de precios	4	28,6	28,6	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 64,29% de los encuestados respondieron política de inversión. El 28,57% respondieron que la política empresarial es la política de precios. Mientras que el 7,14% respondió por política financiera.

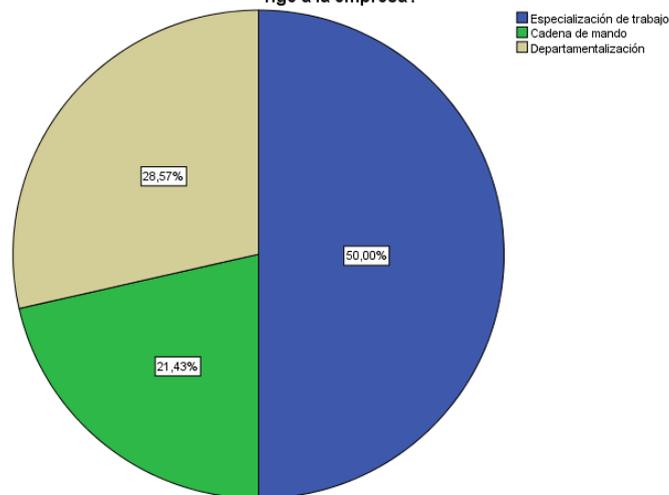
El tipo de política con el cual trabajan las microempresas es la política de precios, solo se limita a decidir dónde quiere posicionar su oferta de mercado, y lo más adecuado sería tener una política financiera debido a que le va a señalar los instrumentos adecuados para controlar los ingresos y administrarlos

14.- ¿Cuál es el componente preponderante en el sistema organizacional a la cual se rige a la empresa?

¿Cuál es el componente preponderante en el sistema organizacional a la cual se rige a la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Especialización de trabajo	7	50,0	50,0	50,0
	Cadena de mando	3	21,4	21,4	71,4
	Departamentalización	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es el componente preponderante en el sistema organizacional a la cual se rige a la empresa?



Interpretación:

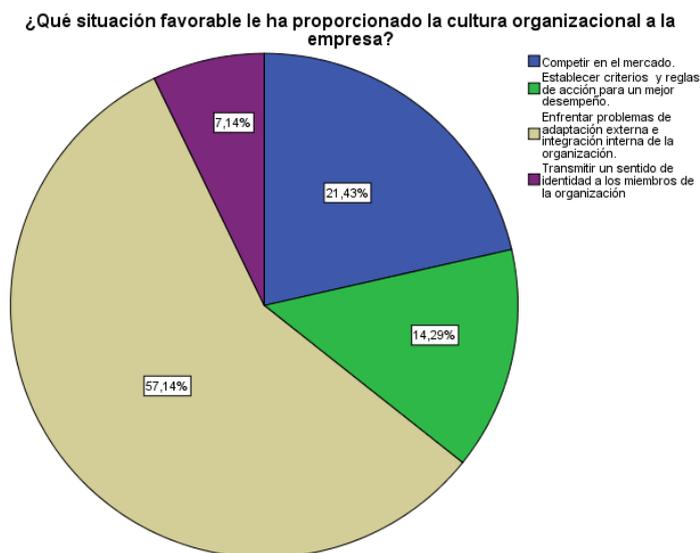
El 50% de los encuestados respondieron especialización de trabajo. El 21,43% cadena de mando y el 28,57% respondieron la departamentalización es un componente preponderante en su organización

Por lo mismo que los microempresarios responden que no existe un sistema organizacional no distinguen un componente preponderante en el sistema organizacional, sin embargo, la especialización de trabajo le brindaría fraccionar un trabajo en tareas, de tal forma que cada persona sea responsable y encargada de un conjunto limitado de tareas. Esto ayuda a aumentar la productividad ya que ninguna persona es físicamente capaz de realizar todas las actividades que lleva a cabo una empresa.

Además, tanta especialización del trabajo hace que los trabajadores mejoran sus destrezas y se vuelvan expertos en sus funciones.

15.- ¿Qué situación favorable le ha proporcionado la cultura organizacional a la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Competir en el mercado.	3	21,4	21,4	21,4
Establecer criterios y reglas de acción para un mejor desempeño.	2	14,3	14,3	35,7
Enfrentar problemas de adaptación externa e integración interna de la organización.	8	57,1	57,1	92,9
Transmitir un sentido de identidad a los miembros de la organización	1	7,1	7,1	100,0
Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

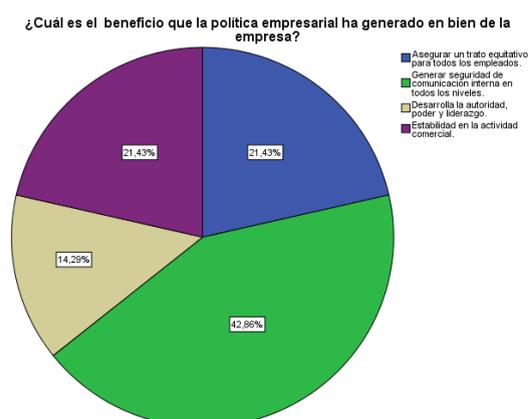
El 57,14% de los encuestados respondieron enfrentar problemas de adaptación externa e integración interna de la organización. El 21,43% competir en el mercado. El 14,29% establecer criterios y reglas de acción para mejor desempeño y el 7,14% transmitir un sentido de identidad a los miembros de la organización.

La mayoría de los microempresarios no le proporciona ninguna situación favorable, debido a que no tienen una cultura organizacional definida, sin embargo, si aplicaran cultura organizacional lo más favorable sería que le permitiría competir en el mercado y obtener mayores oportunidades de negocio.

16.- ¿Cuál es el beneficio que la política empresarial ha generado en bien de la empresa?

¿Cuál es el beneficio que la política empresarial ha generado en bien de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Asegurar un trato equitativo para todos los empleados.	3	21,4	21,4	21,4
	Generar seguridad de comunicación interna en todos los niveles.	6	42,9	42,9	64,3
	Desarrolla la autoridad, poder y liderazgo.	2	14,3	14,3	78,6
	Estabilidad en la actividad comercial.	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 21,43% respondieron con asegurar un trato equitativo para todos los empleados. El 42,86% generar seguridad de comunicación interna en todos los niveles. El 14,29% desarrolla la autoridad, poder y liderazgo. El 21,43% estabilidad en la actividad comercial.

Según los microempresarios mencionan que el beneficio obtenido es la estabilidad en la actividad económica, debido a que la mayoría se rige a política de precios y el reflejo de esa política se visualiza en el beneficio obtenido en función a la estabilidad; pero están dejando de lado el trato equitativo para todos los empleados y esto es muy influyente ya que si genera una incomodidad en el trabajador su rendición no será la misma, así también ello refleja la imagen de la empresa y ello le permitirá evaluar cómo está dirigiendo y llevando a cabo sus actividades en el negocio.

17.- ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?

¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Constituir la empresa.	10	71,4	71,4	71,4
	Obtener el RUC.	3	21,4	21,4	92,9
	Registrarse en REMYPE.	1	7,1	7,1	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 71,43% de los encuestados respondieron constituir la empresa. El 21,43% obtener el RUC. El 7,14% registro en REMYPE.

La mayoría de los empresarios afirman que el paso para la formalización que le tomo mayor inversión de tiempo seria constituir la empresa, por los diversos documentos y tramites a realizar por parte de los empresarios.

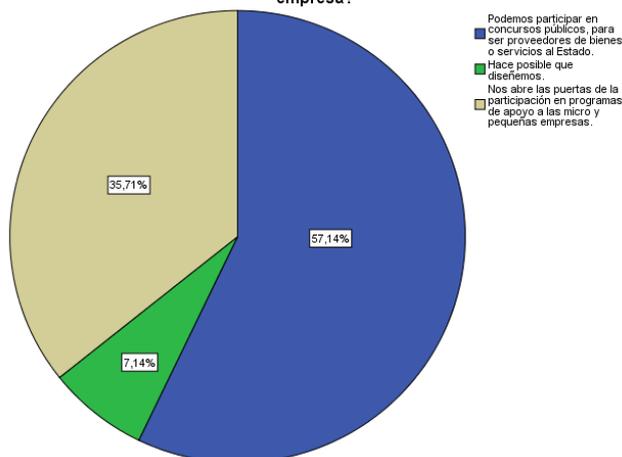
Muchas veces usan de pretexto el tiempo incurriendo en un trámite y no llegan a culminarlo por cual en algunas ocasiones siguen trabajando como informales.

18.- ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización a la empresa?

¿cual considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización de la empresa?

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Podemos participar en concursos públicos, para ser proveedores de bienes o servicios al Estado.	8	57,1	57,1	57,1
Hace posible que diseñemos.	1	7,1	7,1	64,3
Nos abre las puertas de la participación en programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas.	5	35,7	35,7	100,0
Total	14	100,0	100,0	

¿cual considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización de la empresa?



Interpretación:

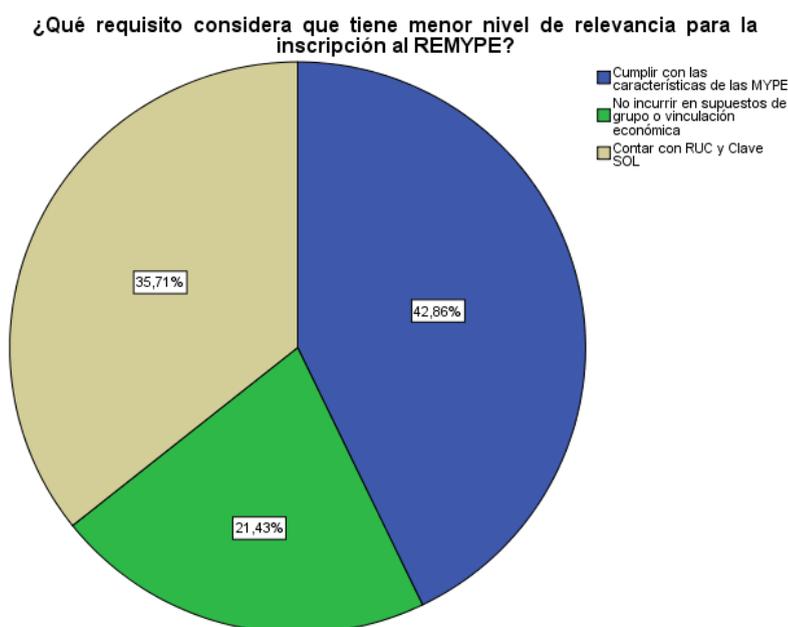
El 57,14% de los encuestados respondieron que podemos participar en concursos públicos para ser proveedores de bienes y servicios al estado. El 35,71% no abre las puertas a la participación en programas de apoyo. El 7,14% hace posible que diseñemos fabriquemos y comercialicemos productos propios.

Se concluye que en su mayoría considera que puede participar en concursos públicos y abre las puertas de la participación en programas de apoyo a micro y pequeña empresa, lo cual muchos de ellos aún no han tenido acceso no solo por el hecho de la formalización sino también por falta de conocimiento.

19.- ¿Qué requisito considera que tiene menor nivel de relevancia para la inscripción al REMYPE?

¿Qué requisito considera que tiene menor nivel de relevancia para la inscripción al REMYPE?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Cumplir con las características de las MYPE	6	42,9	42,9	42,9
	No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica	3	21,4	21,4	64,3
	Contar con RUC y Clave SOL	5	35,7	35,7	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

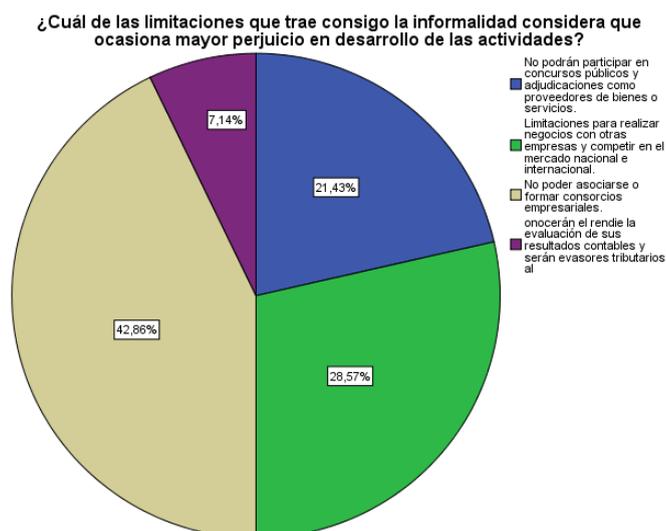
El 42,86% de los encuestados respondieron cumplir con las características de la MYPEs. El 35,71% contar con RUC y clave sol. El 21,43% no incurrir en supuestos de grupos o vinculaciones económicas.

Se concluye según las respuestas obtenidas por los empresarios encuestados que el requisito que tiene menor relevancia sería contar al menos con un colaborador debido a que las empresas cuentan con más de uno y esto no le imposibilita su inscripción al REMYPE lo cual no tiene mucha relevancia, así también contar con RUC y clave sol debido a que toda empresa que se formaliza cuenta con ello.

20.- ¿Cuál de las limitaciones que trae consigo la informalidad considera que ocasiona mayor perjuicio en desarrollo de las actividades?

¿Cuál de las limitaciones que trae consigo la informalidad considera que ocasiona mayor perjuicio en desarrollo de las actividades?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	No podrán participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes o servicios.	3	21,4	21,4	21,4
	Limitaciones para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.	4	28,6	28,6	50,0
	No poder asociarse o formar consorcios empresariales.	6	42,9	42,9	92,9
	conocerán el rendimiento la evaluación de sus resultados contables y serán evasores tributarios al	1	7,1	7,1	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

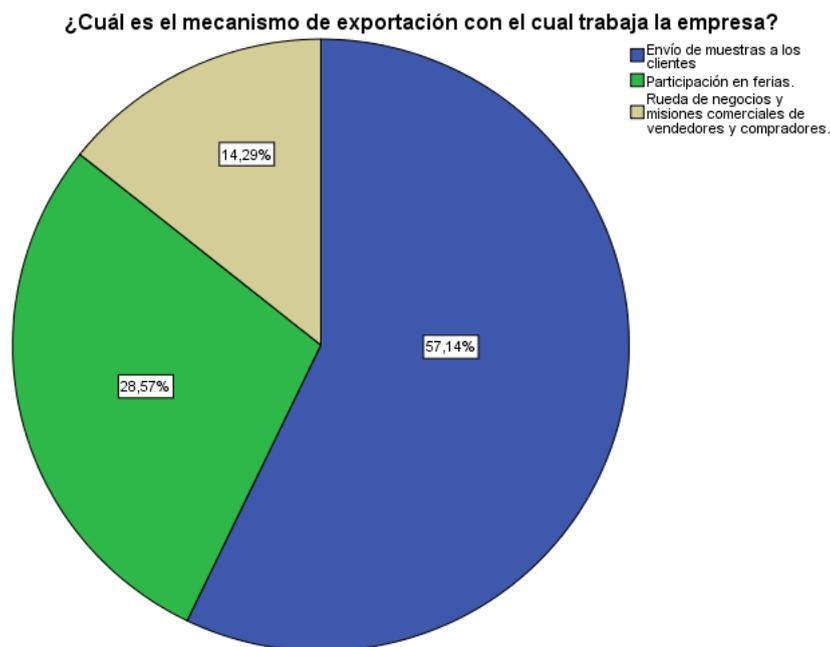
El 28,57% de los encuestados respondieron limitaciones para realizar negocios con otras empresas. El 42,86% no podemos asociarse a formar consorcio empresarial. El 21,43% no podrán participar en concurso público. El 7,14% No se participa en programas de apoyo a las MYPE.

Se concluye que el principal perjuicio es realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional, ya que no le permite que su negocio crezca y pueda expandirse, tienen conocimiento de ello, pero aun así un grupo de microempresarios sigue siendo informal.

21.- ¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?

¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Envío de muestras a los clientes	8	57,1	57,1	57,1
	Participación en ferias.	4	28,6	28,6	85,7
	Rueda de negocios y misiones comerciales de vendedores y compradores.	2	14,3	14,3	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

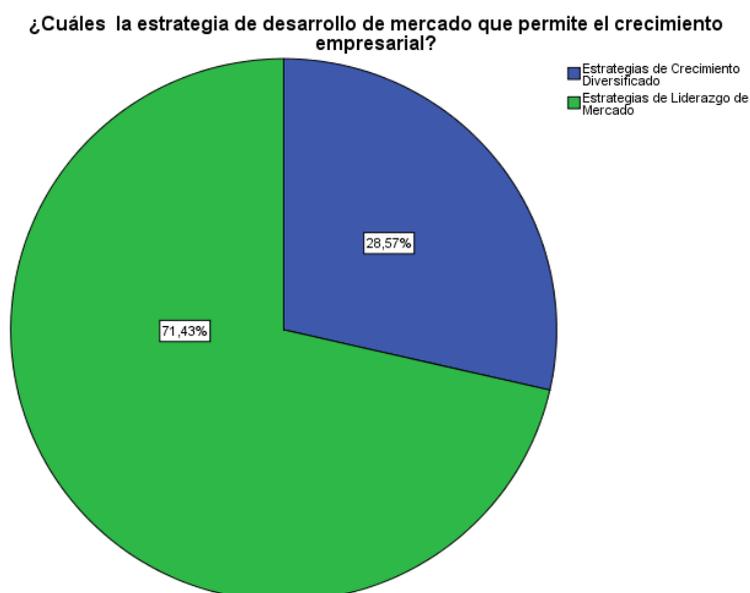
El 57,14% de los encuestados respondieron envío de muestras a los clientes el 28,57 Participación en ferias 14,29 Rueda de negociaciones y misiones comerciales de vendedores y compradores.

El mayor porcentaje está conformado por misiones comerciales de vendedores y compradores, este resultado nos hace ver que los microempresarios si exportan y por lo menos están acercándose la opción más correcta y eso que aquel grupo que exporta opten por la elaboración de catálogo y así evitarían correr riesgo.

22.- ¿Cuál es la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?

¿Cuáles la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Estrategias de Crecimiento Diversificado	4	28,6	28,6	28,6
	Estrategias de Liderazgo de Mercado	10	71,4	71,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 71,43% de los encuestados respondieron a la estrategia de liderazgo de mercado. El 28,57% estrategia de crecimiento diversificado.

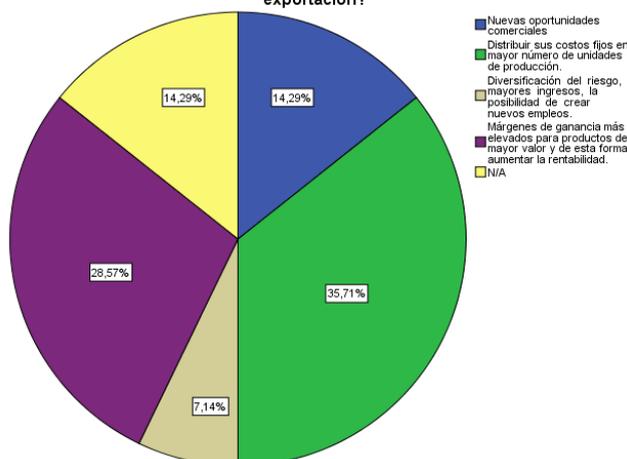
La gran mayoría de microempresarios no han obtenido crecimiento empresarial debido a que no aplican ninguna estrategia de mercado, perdiendo la oportunidad de expansión de su negocio; siendo la estrategia de liderazgo de mercado quien le proporcione que dominen en su mercado con productos superiores, eficacia competitiva, o ambas cosas. Una vez que el negocio logra el liderazgo en el mercado tiene dos opciones estratégicas para seguir creciendo: estrategia cooperativa o estrategia competitiva.

23.- ¿Qué ventaja ha proporcionado ingresar a mercados extranjeros mediante la exportación?

¿Qué ventaja ha proporcionado ingresar a mercados extranjeros mediante la exportación?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nuevas oportunidades comerciales	2	14,3	14,3	14,3
	Distribuir sus costos fijos en mayor número de unidades de producción.	5	35,7	35,7	50,0
	Diversificación del riesgo, mayores ingresos, la posibilidad de crear nuevos empleos.	1	7,1	7,1	57,1
	Márgenes de ganancia más elevados para productos de mayor valor y de esta forma aumentar la rentabilidad.	4	28,6	28,6	85,7
	N/A	2	14,3	14,3	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Qué ventaja ha proporcionado ingresar a mercados extranjeros mediante la exportación?



Interpretación:

El 35,71% de los encuestados respondieron a distribuir sus costos fijos en mayor número de unidades de producción. El 28,57% productos de mayor valor y de esta forma aumentar la rentabilidad. El 14,29% respondieron ninguna de las anteriores. El 7,14% diversificación del riesgo, mayores ingresos, la posibilidad de crear nuevos empleados. El 14,29% nuevas oportunidades comerciales.

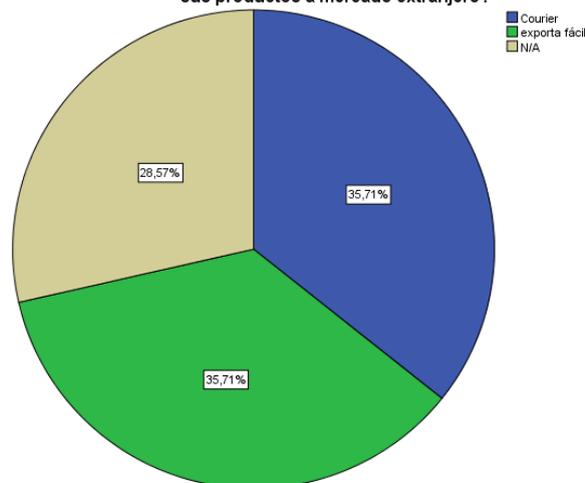
La gran mayoría no ha obtenido ventaja, debido a que no aplican mecanismos de exportación, sin embargo, si ellos realizaran exportación la mayor ventaja obtenida sería nuevas oportunidades comerciales y así le abriría nuevas puertas en el Mercado extranjero.

24.- ¿Cuál es la modalidad de exportación que se adecua a la empresa para llevar sus productos a mercado extranjero?

¿Cuál es la modalidad de exportación que se adecua a la empresa para llevar sus productos a mercado extranjero?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Courier	5	35,7	35,7	35,7
	exporta fácil	5	35,7	35,7	71,4
	N/A	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	

¿Cuál es la modalidad de exportación que se adecua a la empresa para llevar sus productos a mercado extranjero?



Interpretación:

El 35,71% de los encuestados exporta fácil. El 28,57% no trabajan con ninguna modalidad de exportación. El 36,71% Courier.

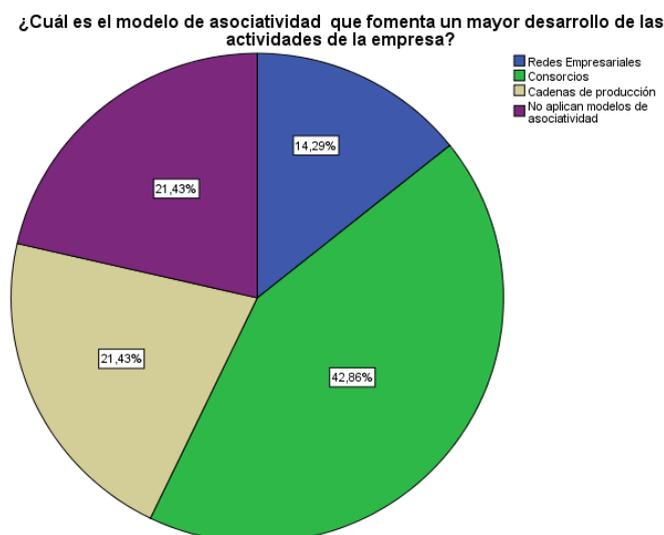
Debido a que la mayoría de empresarios no exporta se concluye que no adopta ninguna modalidad de exportación y eso es debido a que temen a correr riesgo con su mercadería, que no le lleguen a pagar por los productos entregados y aquellos y a que desconocen muchos aspectos de la exportación, y muchos de ellos prefieren que el cliente extranjero venga al país.

Lo ideal serian que sus productos salgan al extranjero, y para ello el exporta fácil es muy útil, y muy pocos conocen de ello.

25.- ¿Cuál es el modelo de asociatividad que fomenta un mayor desarrollo de las actividades de la empresa?

¿Cuál es el modelo de asociatividad que fomenta un mayor desarrollo de las actividades de la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Redes Empresariales	2	14,3	14,3	14,3
	Consortios	6	42,9	42,9	57,1
	Cadenas de producción	3	21,4	21,4	78,6
	No aplican modelos de asociatividad	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

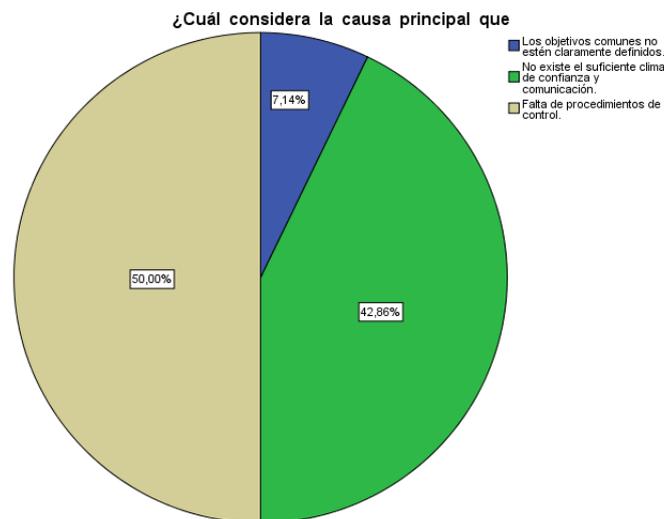
El 42,86% consorcios. El 14,29% redes empresariales. El 21,43 % no aplican modelos de asociatividad. El 21,43% cadenas de producción.

Según los resultados obtenidos se logra observar que no aplican modelo de asociatividad lo cual no les va a permitir un desarrollo de las actividades de la empresa, por cual tener un modelo de asociatividad como es redes empresariales, el cual demuestra que el éxito de los negocios “no depende de lo que conoces” sino “a quien conoces”, ya que es el resultado de la combinación de muchos factores, por ello concluyen que este modelo fomenta el desarrollo de sus actividades permitiendo crecer su negocio.

26.- ¿Cuál considera la causa principal que puede llevar al fracaso de la asociatividad empresarial?

¿Cuál considera la causa principal que puede llevar al fracaso de la asociatividad empresarial?.

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Los objetivos comunes no estén claramente definidos.	1	7,1	7,1	7,1
	No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.	6	42,9	42,9	50,0
	Falta de procedimientos de control.	7	50,0	50,0	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

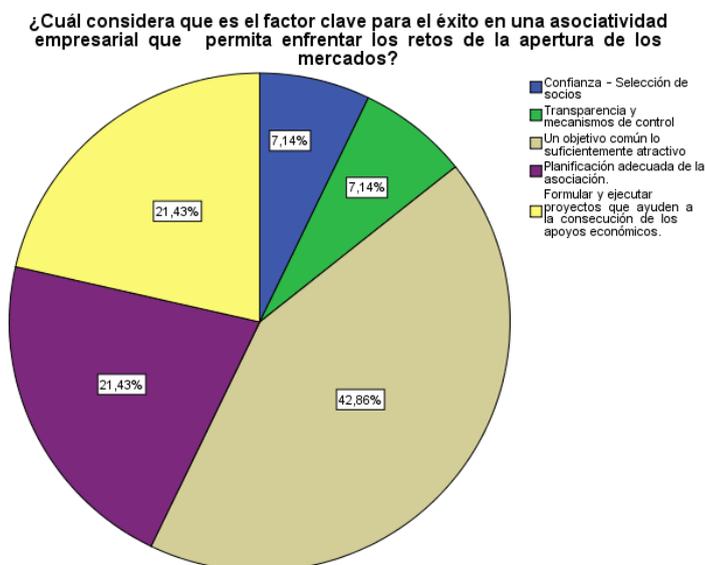
El 7,14% los objetivos comunes no están claramente definidos. El 42,86% no existe el suficiente clima de confianza y comunicación. El 50% falta de procedimientos de control.

Se puede concluir del resultado con mayor porcentaje que es el de los objetivos comunes no están claramente definidos, ya que al no tenerlo claro puede perjudicar a la empresa trabajando de manera diferente con objetivos que llevan a otros propósitos fuera de lo establecido inicialmente, y es por ese temor que no quieren asociarse, pero si toman en cuenta las causas del fracaso podrían prevenir y generar mayor ingreso, uniendo capacidades y crear grandes oportunidades de negocio.

27.- ¿Cuál considera que es el factor clave para el éxito en una asociatividad empresarial que permita enfrentar los retos de la apertura de los mercados?

¿Cuál considera que es el factor clave para el éxito en una asociatividad empresarial que permita enfrentar los retos de la apertura de los mercados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Confianza – Selección de socios	1	7,1	7,1	7,1
	Transparencia y mecanismos de control	1	7,1	7,1	14,3
	Un objetivo común lo suficientemente atractivo	6	42,9	42,9	57,1
	Planificación adecuada de la asociación.	3	21,4	21,4	78,6
	Formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos.	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

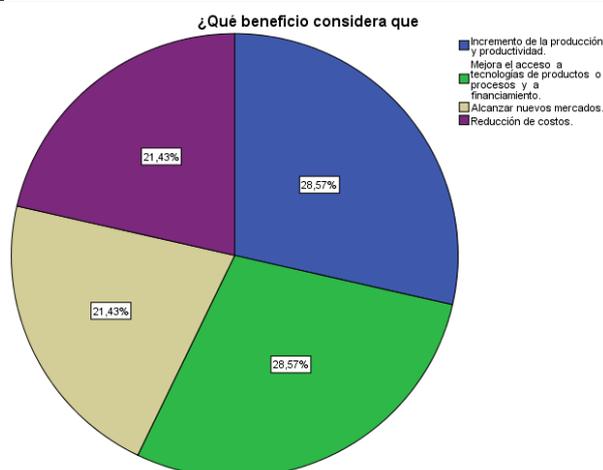
El 42,86% de los encuestados respondieron un objetivo común lo suficientemente atractivo. El 21,43% planificación adecuada de la asociación. El 21,43 % formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos. El 7,14% confianza y selección de socios y el 7,14% transparencia y mecanismo de control.

Se concluye que la mayoría de los encuestados afirman que la clave del éxito en un tener un objetivo en común, este es de importancia ya que todos van en una misma dirección del patrimonio, por ello deben ser una personas de confianza, pero olvidan la planificación adecuada de la asociación el cual es sumamente importante.

28.- ¿Qué beneficio considera que brinda la asociatividad empresarial en el acceso a nuevos mercados?

¿Qué beneficio considera que brinda la asociatividad empresarial en el acceso a nuevos mercados?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Incremento de la producción y productividad.	4	28,6	28,6	28,6
	Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.	4	28,6	28,6	57,1
	Alcanzar nuevos mercados.	3	21,4	21,4	78,6
	Reducción de costos.	3	21,4	21,4	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

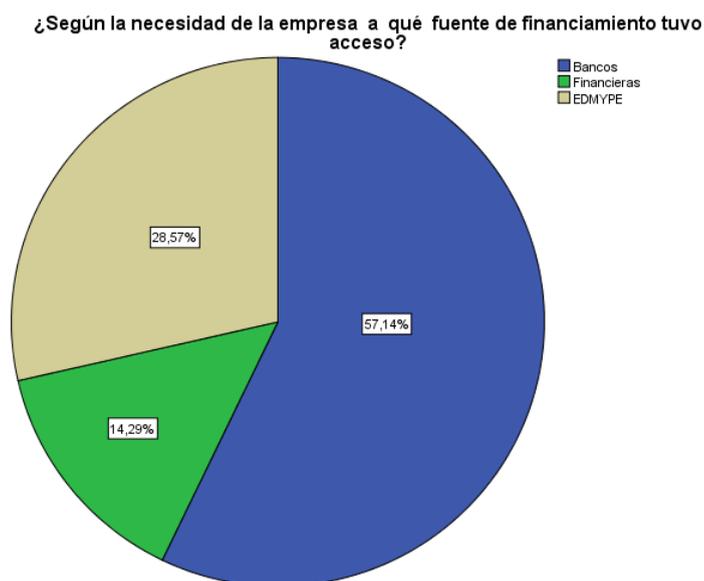
El 28,57% de los encuestados respondieron mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento. El 28,57% incremento de la producción y productividad. El 21,43% reducción de costos. El 21,43% alcanzar nuevos mercados.

Las Mypes consideran que les brinda beneficio, pero el hecho de asociarse les va a permitir entrar a nuevos mercados debido a que sus posibilidades van a incrementarse, ya que no solo unirán capital, sino también conocimientos y tecnología lo que le va a permitir avanzar con facilidad en el rubro donde se desenvuelven.

29.- ¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso?

¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Bancos	8	57,1	57,1	57,1
	Financieras	2	14,3	14,3	71,4
	EDMYPE	4	28,6	28,6	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

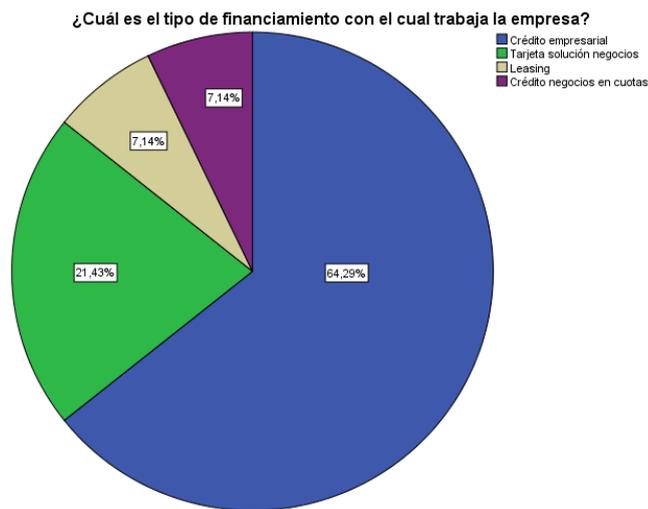
El 57,14% de los encuestados respondieron bancos. El 28,57% EDPYME. El 14,29% financiera. Se logra entender que el mayor porcentaje está conformado por aquellos que no tuvieron acceso a fuente de financiamiento, y esto se da debido a que piden una serie de requisitos que en algunos casos le dificulta el acceso; así también el encarecimiento de las tasas de interés.

Tuvieron la necesidad de acceder a un financiamiento para invertir en su negocio, pero no lograron obtenerlo debido a que recién inician y no tienen un comportamiento crediticio, lo cual los lleva a optar por otro tipo de préstamos provenientes de personas naturales con liquidez, pero con ciertas dificultades, lo ideal sería tener las facilidades por las entidades financieras.

30.- ¿Cuál es el tipo de financiamiento con el cual trabaja la empresa?

¿Cuál es el tipo de financiamiento con el cual trabaja la empresa?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Crédito empresarial	9	64,3	64,3	64,3
	Tarjeta solución negocios	3	21,4	21,4	85,7
	Leasing	1	7,1	7,1	92,9
	Crédito negocios en cuotas	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 64,29% del encuestado crédito empresarial. El 21,43% tarjeta solución negocios. El 7,14% leasing. El 7,14% crédito negocio en cuotas.

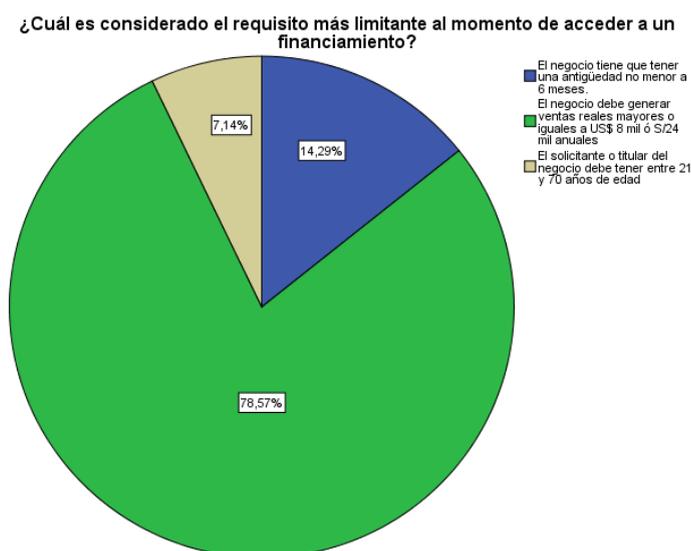
Como reflejan los resultados se logra entender que la mayoría no trabaja con las fuentes de financiamiento mencionadas lo cual informan que le es muy difícil acceder un crédito por los diversos requisitos que solicita cada entidad. Aquellos que llegan acceder a un crédito, como es el más común crédito empresarial, son aquellos que tienen un historial y buen comportamiento en el sistema financiero, o aquellos que ya tienen tiempo en el mercado.

Así también para obtener acceso al financiamiento la empresa debe tener un respaldo y ese respaldo tiene que ser la gestión empresarial, por lo cual es un tema que los micro y pequeños empresarios deben tomar en cuenta.

31.- ¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?

¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 6 meses.	2	14,3	14,3	14,3
	El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 mil ó S/24 mil anuales	11	78,6	78,6	92,9
	El solicitante o titular del negocio debe tener entre 21 y 70 años de edad	1	7,1	7,1	100,0
	Total	14	100,0	100,0	



Interpretación:

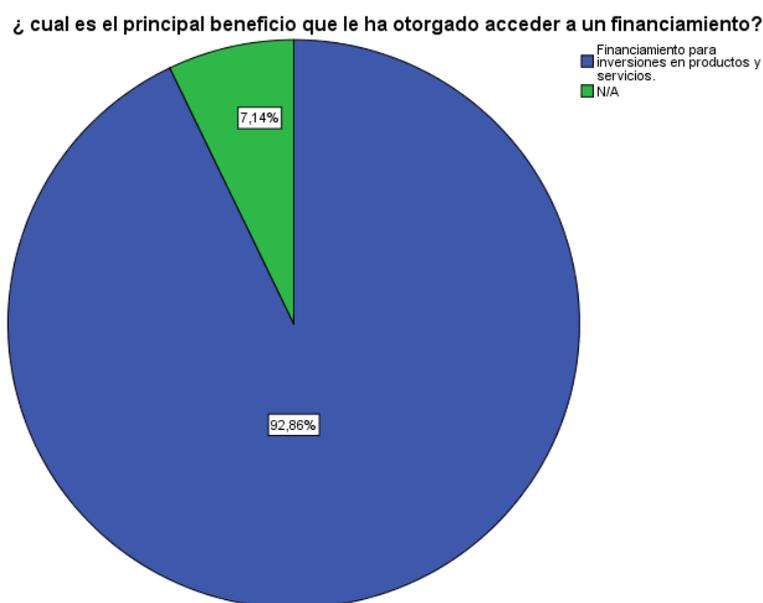
El 78,57% de los encuestados respondieron el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 MIL o S/. 24 mil anuales. El 14,29% el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 6 meses y el 7,14% el solicitante o titular del negocio debe tener entre 21 y 70 años de edad.

Se concluye que la mayor parte de los empresarios afirma que el requisito más limitante es tener un negocio que genere ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 mil o s/24 mil anuales.

32.- ¿Cuál es el principal beneficio que le ha otorgado acceder a un financiamiento?

¿Cuál es el principal beneficio que le ha otorgado acceder a un financiamiento?

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Financiamiento para inversiones en productos y servicios.	13	92,9	92,9	92,9
	N/A	1	7,1	7,1	100,0
Total		14	100,0	100,0	



Interpretación:

El 92,86% financiamiento para inversiones en productos y servicios. Y el 7,14% no accedió a ningún beneficio otorgado por un financiamiento.

De los resultados obtenidos se concluye que la mayoría no ha tenido acceso a un financiamiento por lo que no ha logrado tener un beneficio, sin embargo, unos de los beneficios más resaltantes si hubieran accedido a un financiamiento sería el de agilizar operaciones comerciales y adquisición rápida de tecnología.

5 Hipótesis

5.1 Hipótesis General

Si la Gestión de calidad adopta estrategias de formalización de las MYPEs que le permita mantenerse en el mercado local, entonces mantendrá y mejorará la competitividad de la MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

5.2 Hipótesis Secundarias

Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Hipótesis Nula

Ho: Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces No influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Hipótesis Alterna.

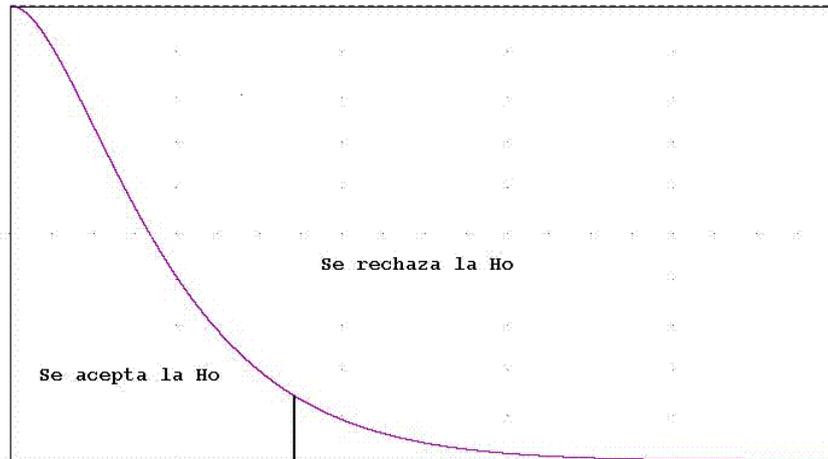
Ho: Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces Si influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha =$

5%, cuyo valor paramétrico es $X^2 (k-1), (r-1) \text{ gl.} = 4$ el valor de $X^2 = 10,09$

Toma de decisiones



$t = 9,49$

$X_c = 10,09$

Interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa, concluyendo que “Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces Si influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”. lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N° 1 y el resultado de la prueba estadística Chi cuadrado

Además, se puede comprobar que existe un nivel de significancia alto

Tabla cruzada ¿Qué le ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial? ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?

			¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?			Total
			Constituir la empresa.	Obtener el RUC.	Registrarse en REMYPE.	
¿Qué le ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial?	Definir unos objetivos concretos de organización	Recuento	9	1	0	10
		Recuento esperado	7,1	2,1	,7	10,0
	Cuantificar los medios necesarios	Recuento	0	2	1	3
		Recuento esperado	2,1	,6	,2	3,0
	Reparto de responsabilidades	Recuento	1	0	0	1
		Recuento esperado	,7	,2	,1	1,0
Total	Recuento	10	3	1	14	
	Recuento esperado	10,0	3,0	1,0	14,0	

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,096 ^a	4	,039
Razón de verosimilitud	10,929	4	,027
Asociación lineal por lineal	2,344	1	,126
N de casos válidos	14		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,07.

5.3 Hipótesis Secundaria 2

Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015.

Hipótesis Nula

Ho: Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces No habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015.

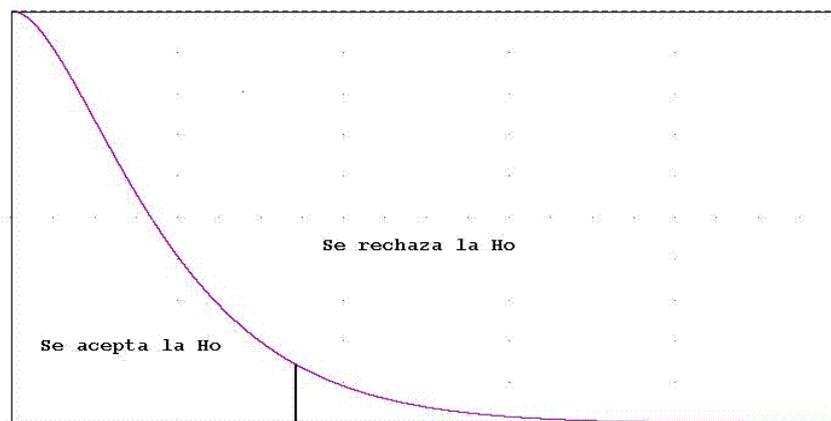
Hipótesis Alterna.

Ha: Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces Si habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015

Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha= 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2 (k-1), (r-1) gl. =6$ el valor de $X^2 = 14,88$

Toma de decisiones



$t = 12,60$

$X_c = 14,88$

Interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, concluyendo que Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, entonces Si habrá un mayor nivel de exportación en el rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015. lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N° 1 y el resultado de la prueba estadística Chi cuadrado

Además, se puede comprobar que existe un nivel de significancia alto

*Tabla cruzada ¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?
¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?

Recuento		¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?			Total
		Envío de muestras a los clientes	Participación en ferias.	Ruedade negociosy misiones comerciales de vendedoresy compradores	
¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?	Reduce la incertidumbre	0	3	0	3
	minimiza los riesgos	1	1	0	2
	Factibilidad	4	0	0	4
	Flexibilidad	3	0	2	5
Total		8	4	2	14

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	14,875 ^a	6	,021
Razón de verosimilitud	17,257	6	,008
Asociación lineal por lineal	,158	1	,691
N de casos válidos	14		

a. 12 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,29.

5.4 Hipótesis Secundaria 3

SI Se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Hipótesis Nula

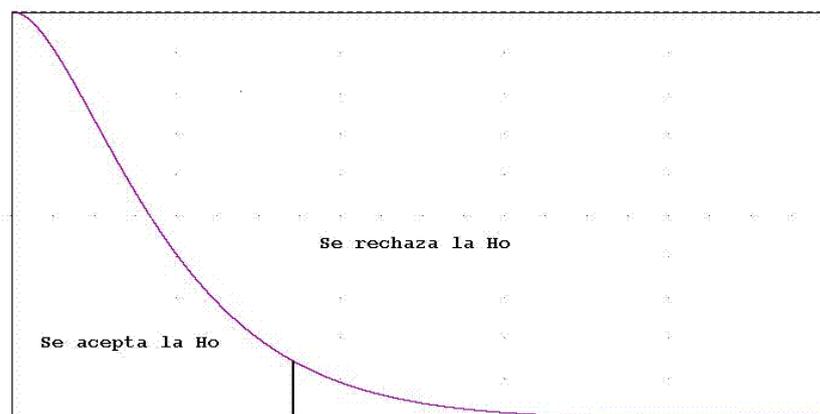
Ho: Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces No incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Hipótesis Alterna.

Ha Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces Si incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015”.

Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2(k-1), (r-1) gl. = 6$ el valor de $X^2 = 14,88$



$t = 9,49$

$X_{\alpha} = 9,77$

Interpretación

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales con visión de futuro, entonces Si incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015. lo cual ha sido probado mediante la Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 23, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N° 1 y el resultado de la prueba estadística Chi cuadrado.

Además se puede comprobar que existe un nivel de significancia alto

Tabla cruzada ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso?*

Recuento		¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso?			Total
		Bancos	Financieras	EDMYPE	
¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?	Política de inversión	5	0	4	9
	Política financiera	0	1	0	1
	Política de precios	3	1	0	4
Total		8	2	4	14

Pruebas de chi-cuadrado

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,771 ^a	4	,044
Razón de verosimilitud	9,896	4	,042
Asociación lineal por lineal	1,987	1	,159
N de casos válidos	14		

a. 8 casillas (88,9%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,14.

4.2. Análisis o Discusión de Resultados

4.2.1. Discusión

En el análisis y estudio de nuestras variables se puede observar la relación que una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces Si influyen en la Formalización de las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2015

La gestión de calidad empresarial permite que los MYPEs puedan darle un valor agregado a su negocio mediante una correcta planificación y formalización, un control de su gestión, brindándole también herramientas de crecimiento y fomento del negocio como son la exportación, acceso al financiamiento, asociatividad empresarial que les permite ser más competitivo en el mercado del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo donde desarrollan sus actividades; así también fomentar la formalización de los microempresarios mediante los beneficios que otorga el Estado mediante la Ley mencionada, que muchas veces no son captadas en su totalidad por los dueños del negocio y perdiendo la oportunidad de expandirse y crecer formalmente.

Así mismo la competitividad juega un rol muy importante dentro de la gestión ya que es una forma de evaluación de como se está llevando a cabo el negocio, si es competitivo en el mercado puede concluir que está realizando una correcta gestión empresarial debido a que puede hacer uso de todos los beneficios otorgados por la Ley N° 28015 que lo hacen competitivo frente a los negocios del mismo rubro.

5. Conclusiones y Recomendaciones

5.1. Conclusiones

Culminados y analizados los resultados del trabajo de campo, se llegó a las siguientes conclusiones:

- El 100% de MYPEs encuestadas identifican las limitaciones que conllevan la informalidad.
- El 71,4% considera que el trámite de constitución de la MYPEs, es el que más requiere de inversión de tiempo.
- Tienen interés en la conformación de consorcios (42,9%), como mecanismo de asociatividad con otras MYPEs.
- El 71,4% de las MYPEs encuestadas tienen interés en iniciar actividades de exportación.
- Las MYPEs del sector, indican que el diseño de estrategias de mercado (71,4%) le han permitido un crecimiento empresarial.
- Las MYPEs tienen claro que deben considerar para el diseño de fabricación de sus productos -los requisitos del cliente- los cuales deben conocerse de antemano; entonces estarán fabricando productos o servicios de mejor calidad y por lo tanto llamará la atención al cliente, quien fácilmente pagará por ello.

5.2.Recomendaciones

Al concluir la presente investigación se arriban a las siguientes recomendaciones:

- Implementar la Gestión de calidad y formalización de las MYPEs que permitirá mantenerse en el mercado local, y en consecuencia mejorar la competitividad.
- Aplicar una adecuada evaluación de la gestión empresarial en las MYPEs del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva, para asegurar el logro de los objetivos.
- Realizar adecuadamente la planeación empresarial, en consecuencia, favorecerá el alcance de metas más retadoras como la exportación.
- Implementar un Plan de Negocios y políticas empresariales con visión de futuro para mejorar el desempeño de las MYPEs.

5.3 Referencias Bibliográficas

Cleri, C. (2007). *El Libro de las MYPES. Buenos Aires, Argentina, Ediciones de las MYPES del sector industrial-rubro confecciones de ropa deportiva del distrito de Cercado de la provincia de Arequipa, periodo 2008-2009. Tesis.*

Flores, J. (2005). *MYPES Administración y gestión. Lima, Perú, Centro de especialización en Contabilidad y Finanzas*

Gitman J. (1986). *Fundamentos de Administración Financiera., México DF, Editorial Harper & Row Latinoamericana.*

Kohler, E. (1995). *Diccionario para Contadores, México, DF, Editorial Limusa*

Koontz y O'Donnell (1990). *Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas, México, Editorial Ingramex S.A.*

La Roca A. Héctor (2002). *Que es la Administración. México, Editorial*

las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio -estaciones de servicios de combustibles del Distrito de Nuevo Chimbote, periodo 2006-2007”.

Lerma, A. Martín, A. Castro, A. Flores, E. Martínez, H. Mercado, C. Morales, A. Olivares, A. Rangel, M. Raya, A & Valdés, L. (2007). Liderazgo emprendedor. Cómo se un emprendedor de éxito y no morir en el intento. México: Cengage Learning Editores, S.A. Disponible en: <http://books.google.com.pe/books?id=9XCUJcSKhAgC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>

Porter, M. (2009). Ser competitivo. España, Edición Deusto.

Reyes, A. (2004). Administración de empresas. México, DF, Editorial Limusa.

Reyna R. Incidencia del Financiamiento y la Capacitación en la Rentabilidad.

Rubio, P. (2006). Introducción a la gestión empresarial. Edición Eumed, España.

Trujillo M. Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad

Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote; Arequipa, 2010. Hernández, A. (2002).

Matemáticas financieras. Teoría y práctica. México: COPYRIGHT. Disponible en:

<http://books.google.com.pe/books?id=l9GtihVxDzIC&printsec=frontcover#v=onepage&q&f=false>.

Fuentes Electrónicas

Constitución Política del Perú

<http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Constitu/Cons1993.pdf>

Decreto Legislativo que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña empresa y del acceso al

empleo decente - Decreto Legislativo N° 1086
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normas/dl-1086.pdf>

Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial - Ley n° 30056
<http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Leyes/30056.pdf>

Ley General de Sociedades – Ley N° 26887
<http://www.congreso.gob.pe/ntley/Imagenes/Leyes/26887.pdf>

Reglamento de La Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa - Decreto Supremo N° 009-2003-TR
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normas/ds009-2003.pdf>

Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE - Decreto Supremo N° 007-2008-TR
<http://www.sunat.gob.pe/orientacion/MYPES/normas/ds007-2008.pdf>

Diario Oficial El Peruano <http://www.elperuano.com.pe/edicion/noticia-mas-170000-MYPES-se-formalizaran-2014-7751.aspx>

6. ANEXOS



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FILIAL SATIPO

"Año de la Consolidación del Mar de Grau"

Satipo, 30 de setiembre del 2016

CARTA N° 450 – 2016 – C.A.ULADECH.S

SEÑOR: CONFECCION LUVIAL
Representantes de los Mypes en el rubro de confección de ropas deportiva distrito de Satipo.

PRESENTE.

De mi mayor consideración:

Es grato dirigirme a usted, para expresarle mi cordial saludo a nombre de la "Universidad Católica los Ángeles de Chimbote" – Filial de Satipo, y a la vez solicitarle que la estudiante **Edith INGA AQUINO** con código de matrícula N° **3011112024**, estudiante de Nuestra Casa de Estudios de la Escuela Profesional de **ADMINISTRACION**, desea realizar la aplicación de su tesis intitulado " **GESTION DE CALIDAD Y FORMALIZACION DE LAS MYPES DEL SECTOR COMERCIO RUBRO CONFECCION DE ROPA DEPORTIVA DEL DISTRITO DE SATIPO REGION JUNIN PERIODO 2015** ", en la Institución que usted dirige, me dirijo a su despacho a fin de dar las facilidades del caso para lograr sus objetivos, cuyo resultados y recomendaciones se hará llegar en una copia a su despacho.

Con la seguridad de que el presente, merecerá vuestra cordial acogida que redundará en beneficio de nuestra Alma Mater, es propicia la oportunidad para expresarle las muestras de mi especial consideración y estima personal.

Atentamente,


Mg. Juan Luis García Huaracaya
COORDINADOR
FILIAL SATIPO

ENCUESTA

La presente técnica tiene por finalidad recabar información importante para el estudio de la **“Gestión de calidad y formalización de las Mypes del sector comercio – rubro confección de ropa deportiva del distrito de Satipo de la región Junín, periodo 2016”**.

Esta técnica es anónima, se le agradecerá su participación.

VARIABLE GESTIÓN EMPRESARIAL

Indicador: Evaluación de la gestión empresarial

1.- ¿Qué le ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial?

- a. Definir unos objetivos concretos de organización
- b. Cuantificar los medios necesarios
- c. Reparto de responsabilidades
- d. Establecer los sistemas de control y evaluación
- e. No aplican planificación de la gestión empresarial

2.- ¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite desarrollar sus funciones dentro de la empresa?

- a. Planeamiento estratégico
- b. Plan de negocio
- c. Reglamento interno de trabajo
- d. Programación
- e. No aplican herramientas de gestión

3.- ¿Cuáles son las tipologías del sistema de control de gestión que aplica la empresa?

- a. Auditoría interna
- b. Auditoría externa
- c. Control interno
- d. Manual de procedimientos
- e. No aplican tipologías de sistema de control de gestión

4.- ¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo la gestión empresarial?

- a. Control
- b. Dirigir la atención hacia los objetivos.
- c. Organización
- d. Desempeño eficiente
- e. No aplican como mecanismo de trabajo

Indicador: Planeación empresarial

5.- ¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial?

- a. Reduce la incertidumbre
- b. minimiza los riesgos
- c. Factibilidad
- d. Flexibilidad
- e. No aplican planeación

6.- ¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?

- a. Planeación Estratégica
- b. Planeación táctica
- c. Planeación operativa
- d. Planeación administrativa
- e. No aplican planeación/de acuerdo a las circunstancias

7.- ¿Cuál es la etapa de planeación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?

- a. Identificación del problema
- b. Desarrollo de alternativas.
- c. Elección de la alternativa más conveniente.
- d. Ejecución del plan.
- e. No aplican planeación/de acuerdo a las circunstancias

8.- ¿Cuál es el principio de planeación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?

- a. Principio de la universalidad
- b. Principio de racionalidad
- c. Principio de la previsión
- d. Principio de la flexibilidad
- e. No aplican planeación/acción inmediata

Indicador: Organización Empresarial

9.- ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?

- a. Especialización y división del trabajo
- b. Unidad de mando
- c. Amplitud de control
- d. Diferenciación entre línea y staff
- e. No existe principio definido

10.- ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora de la producción?

- a. La jerarquía dada por el cargo.
- b. La jerarquía del rango.
- c. La jerarquía dada por la capacidad.
- d. La jerarquía dada por la remuneración
- e. La jerarquía dada por antigüedad

11.- ¿Cuál es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que contribuye a una mejor división del trabajo?

- a. Estructura funcional
- b. Estructura Divisional por productos
- c. Estructura Divisional por Mercados
- d. Estructura Matricial
- e. No existe estructura definida

12.- El proceso de organización, ¿Qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa?

- a. Permite la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo de esfuerzo.
- b. Eliminar la duplicidad de trabajo.
- c. Establecer canales de comunicación.
- d. Representar la estructura oficial de la empresa.
- e. No aplican proceso de organización.

Indicador: Política empresarial

13.- ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?

- a. Política crediticia
- b. Política de inversión
- c. Política financiera
- d. Política de precios

14.- ¿Cuál es el componente preponderante en el sistema organizacional a la cual se rige a la empresa?

- a. Especialización de trabajo
- b. Cadena de trabajo
- c. Cadena de mando
- d. Departamentalización
- e. No existe un sistema organizacional definido.

15.- ¿Qué situación favorable le ha proporcionado la cultura organizacional a la empresa?

- a. Competir en el mercado.
- b. Establecer criterios y reglas de acción para un mejor desempeño.
- c. Enfrentar problemas de adaptación externa e integración interna de la organización.
- d. Transmitir un sentido de identidad a los miembros de la organización.
- e. Cultura organizacional no definida

16.- ¿Cuál es el beneficio que la política empresarial ha generado en bien de la empresa?

- a. Asegurar un trato equitativo para todos los empleados.
- b. Generar seguridad de comunicación interna en todos los niveles.
- c. Desarrolla la autoridad, poder y liderazgo.
- d. Reflejan la imagen de la empresa y deben reajustarse a tiempo.
- e. Estabilidad en la actividad comercial.

VARIABLE COMPETITIVIDAD DE LA MYPES
Indicador: Formalización empresarial

17.- ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?

- a. Constituir la empresa
- b. Obtener el RUC.
- c. Registrarse en REMYPE.
- d. Obtener la licencia y permiso sectoriales - Inscripción Sectorial.
- e. Acceder a los Beneficios de la Ley MYPE

18.- ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización a la empresa?

- a. Nos permite solicitar créditos en el sistema financiero formal.
- b. Podemos participar en concursos públicos, para ser proveedores de bienes o servicios al Estado.
- c. Hace posible que diseñemos, fabriquemos y comercialicemos productos propios (marca registrada, procesos patentados), apostando por la calidad y, por ende incrementando los precios de venta.
- d. Nos abre las puertas de la participación en programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas.
- e. Nos abre la posibilidad de exportar.

19.- ¿Qué requisito considera que tiene menor nivel de relevancia para la inscripción al REMYPE?

- a. Contar al menos con un trabajador. En el caso de las MYPE constituidas por persona natural o EIRL, el encargado no cuenta como trabajador.
- b. Cumplir con las características de las MYPE (número de trabajadores y ventas). Se considera el promedio de trabajadores de los 12 últimos meses calendarios.
- c. No incurrir en supuestos de grupo o vinculación económica, que en conjunto no cumplan con las características de la MYPE. Por ejemplo, ser una MYPE que conforma un grupo empresarial más grande, con evidentes conexiones de gestión.
- d. Contar con RUC y Clave SOL.

20.- ¿Cuál de las limitaciones que trae consigo la informalidad considera que ocasiona mayor perjuicio en desarrollo de las actividades?

- a. No podrán participar en concursos públicos y adjudicaciones como proveedores de bienes o servicios.
- b. Limitaciones para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.
- c. No poder asociarse o formar consorcios empresariales.
- d. Se dificulta el acceso al sistema financiero formal.
- e. No se participa en programas de apoyo a la MYPES promovidas por el estado.
- f. No conocerán el rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados contables y serán evasores tributarios al no cumplir con obligaciones.

Indicador: Exportaciones

21.- ¿Cuál es el mecanismo de exportación con el cual trabaja la empresa?

- a. Envío de muestras a los clientes.
- b. Participación en ferias.
- c. Rueda de negocios y misiones comerciales de vendedores y compradores.
- d. Elaboración de catálogos y folletos.
- e. N/A

22.- ¿Cuáles la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?

- a. Estrategias de Crecimiento Integrativo
- b. Estrategias de Crecimiento Diversificado
- c. Estrategias de Liderazgo de Mercado
- d. Estrategias de Nicho de Mercado
- e. No existe estrategia definida.

23.- ¿Qué ventaja ha proporcionado ingresar a mercados extranjeros mediante la exportación?

- a. Nuevas oportunidades comerciales.
- b. Distribuir sus costos fijos en mayor número de unidades de producción.
- c. Diversificación del riesgo, mayores ingresos, la posibilidad de crear nuevos empleos.
- d. Márgenes de ganancia más elevados para productos de mayor valor y de esta forma aumentar la rentabilidad.
- e. N/A

24.- ¿Cuál es la modalidad de exportación que se adecua a la empresa para llevar sus productos a mercado extranjero?

- a. Courier
- b. exporta fácil
- c. N/A.

Indicador: Asociatividad empresarial.

25.- ¿Cuál es el modelo de asociatividad que fomenta un mayor desarrollo de las actividades de la empresa?

- a. Clúster
- b. Redes Empresariales
- c. Consorcios
- d. Cadenas de producción
- e. No aplican modelos de asociatividad

26.- ¿Cuál considera la causa principal que puede llevar al fracaso de la asociatividad empresarial?

- a. Los objetivos comunes no estén claramente definidos.
- b. No existe el suficiente clima de confianza y comunicación.
- c. Falta de procedimientos de control.
- d. Falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción.

27.- ¿Cuál considera que es el factor clave para el éxito en una asociatividad empresarial que permita enfrentar los retos de la apertura de los mercados?

- a. Confianza – Selección de socios
- b. Transparencia y mecanismos de control
- c. Un objetivo común lo suficientemente atractivo
- d. Planificación adecuada de la asociación.
- e. Formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos.

28.- ¿Qué beneficio considera que brinda la asociatividad empresarial en el acceso a nuevos mercados?

- a. Incremento de la producción y productividad.
- b. Mayor poder de negociación.
- c. Mejora el acceso a tecnologías de productos o procesos y a financiamiento.
- d. Alcanzar nuevos mercados.
- e. Reducción de costos.
- f. Se comparte riesgos y costos.
- g. No brinda beneficios.

Indicador: Acceso al financiamiento

29.- ¿Según la necesidad de la empresa a qué fuente de financiamiento tuvo acceso?

- a. Bancos
- b. Financieras
- c. Caja municipal de ahorro y crédito
- d. Caja rural de ahorro y crédito
- e. EDMYPE
- f. N/A

30.- ¿Cuál es el tipo de financiamiento con el cual trabaja la empresa?

- a. Crédito diario
- b. Crédito empresarial
- c. Tarjeta solución negocios
- d. Leasing
- e. Crédito negocios en cuotas
- f. N/A

31.- ¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?

- a. El negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 6 meses.
- b. El negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a US\$ 8 mil ó S/24 mil anuales, lo que será determinado en la evaluación.
- c. El solicitante o titular del negocio debe tener entre 21 y 70 años de edad (Clientes entre 21 y 24 años necesariamente presentar fiador, el cual puede ser por ingresos o patrimonio).
- d. Copia de la última Declaración Jurada Anual solo si está en el Régimen General.

32.- ¿Cuál es principal beneficio que le ha otorgado acceder a un financiamiento?

- a. Financiamiento para inversiones en productos y servicios.
- b. Adquisición más rápida de tecnología.
- c. Da oportunidad de agilizar las operaciones comerciales.
- d. Gestión eficaz del flujo de caja y los activos
- e. N/A

FUENTE: GONZALES LUQUILLAS, J. (2014) GESTIÓN EMPRESARIAL Y
COMPETITIVIDAD EN LAS MYPES - LIMA



