

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MYPES DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE ABANCAY, 2014

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

ASESOR: Dr. José Abdón SOTOMAYOR CHAHUAYLLA

PRESENTADO POR :

Bach. Adm. Américo HERRERA YUPANQUI

ABANCAY - APURÍMAC - PERÚ

2017



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MYPES DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE ABANCAY, 2014

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

PRESENTADO POR:

Bach. Adm. Américo HERRERA YUPANQUI

ABANCAY - APURÍMAC - PERÚ

2017

**LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU
INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO DE LAS MYPES
DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS
DE VESTIR EN EL DISTRITO DE
ABANCAY, 2014**

DEDICATORIA

A Dios, por ser quien ha guiado mis pasos y de alguna forma me ha hecho entender el significado de la vida.

A mi Madre Lucila Yupanqui Taipe, por apoyarme durante todo este tiempo, dándome el aliento que necesité y consolándome en los momentos difíciles.

A mi querido Padre Juan Herrera Cáceres, quien es un ejemplo de padre y que no solo reparte amor y comprensión en nuestro día a día; sino que a base de puro esfuerzo y sacrificio me llevo de la mano hasta donde estoy ahora.

A mi compañero y hermano de toda la vida Klever Ccarhuas Huamán que desde el cielo cuida y guía mi camino.

AGRADECIMIENTO

Esta tesis fue posible gracias a la colaboración de los directivos de las microempresas del Sector comercial de venta de prendas de vestir que gentilmente brindaron la información y compartieron sus experiencias.

Existió un importante apoyo del asesor Dr. José Abdón SOTOMAYOR CHAHUAYLLA, asimismo expreso mi gratitud a los docentes miembros de mis jurados por su valiosa colaboración y sus aportes en las observaciones y revisiones para que esta investigación se concretice, al MSCE, Félix Alberto GUTIÉRREZ QUEZADA, quien aportó de forma valiosa con su conocimiento académico – científico. Finalmente, deseo agradecer a todos mis hermanos y hermana; Carlos, Royer y Roxana; sobrinos, tíos(as), primos (as); compañeros(as) y amigos(as) que prestaron su colaboración y aliento durante el trabajo de investigación.

AUTORIDADES UNIVERSITARIAS DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC

Rector

Dr. Leonardo Adolfo Prado Cárdenas

Vicerrector Académico

Dr. Rolando Ramos Obregón

Vicerrector Investigación

Dra. Iris Eufemia Paredes Gonzales

Decano de la Facultad de Administración

Mg. Mauro Huayapa Huaynacho

Director de la Escuela Académico Profesional de Administración

Dr. Víctor Carmelino Vargas Godoy

**UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

AUTORIDADES DE LA FACULTAD

Mg. MAURO HUAYAPA HUAYNACHO
Decano de la Facultad de Administración

Dr. VICTOR CARMELINO VARGAS GODOY
Director de la Escuela Académico Profesional de Administración

Dra. SILVIA SOLEDAD LOPEZ IBAÑEZ
Directora del Departamento Académico de Administración

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

MIEMBROS DEL JURADO



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Académico Profesional de Administración
Lic. Adm. Percy F. Fuga Peña
DOCENTE

PERCY FRITZ FUGA PEÑA
PRESIDENTE DE JURADO



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Académico Profesional de Administración
Dr. Rober Anibal Luciano Alipio
DOCENTE

ROBER ANÍBAL LUCIANO ALIPIO
PRIMER MIEMBRO



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Escuela Académico Profesional de Administración
Lic. Adm. Máximo Soto Pareja
DOCENTE ASISTENTE ORDINARIO

MÁXIMO SOTO PAREJA
SEGUNDO MIEMBRO



UNIVERSIDAD NACIONAL
MICAELA BASTIDAS
DE APURÍMAC

"Construimos Universidad entre todos y para todos"

FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

"Año del buen servicio del ciudadano"

Abancay, 19 de Diciembre del 2017

Carta N° 001-2017-JASCH-DOCASOC-EAPA-UNAMBA

Señor (a):

Mg. VICTOR C. VARGAS GODOY
DIRECTOR DE LA ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN UNAMBA

Ciudad:

ASUNTO: Conformidad de informe final tesis para
optar el título Profesional de Licenciado en
Administración de Empresas del Bach.
Américo Herrera Yupanqui.

Es sumamente grato de dirigirme a su despacho para saludarlo y a la vez manifestarle que, el suscrito en calidad de asesor de tesis del trabajo de investigación intitulado "LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MYPES DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE ABANCAY, 2014" presentado por el Bachiller en Ciencias Administrativas Américo Herrera Yupanqui; da la conformidad respectiva al informe final de tesis presentado, en consideración a que el recurrente ha cumplido con el levantamiento de observaciones y todos los procedimientos establecidos en el reglamento general de grados y títulos de la UNAMBA.

Sin otro en particular me suscribo de usted, reiterando las muestras de mi aprecio y estima personal.

Atentamente,

UNIVERSIDAD NACIONAL
MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Dr. José Abdón Solomayor Chahuanilla
DOCENTE ORDINARIO

C.C.: Archivo
JASCH/...

CONSTANCIA DE CORRECCIÓN DE ESTILO

EL ESPECIALISTA EN CORRECCIÓN DE LETRAS QUIEN SUSCRIBE,

HACE CONSTAR

Corregí la estructura externa consistente en la gramática, ortografía y semántica contextual del informe final de la tesis titulado "LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MYPEs DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE ABANCAY, 2014" presentado por el Bachiller en Ciencias Administrativas Américo HERRERA YUPANQUI para optar el título profesional de Licenciado en Administración de Empresas en la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac

Se expide la presente constancia a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Abancay, 23 de diciembre de 2017

 PRONAFCAP UNAMBA

Lic. Hipólito Alviz Rayán
ESPECIALISTA

C.C.: Archivo
HAR/...

viii



Acta de Sustentación y Defensa de Tesis Intitulada
 "La Gestión Competitiva y su Incidencia en el Crecimiento Económico de las Típeras Dedicadas a la Venta de Prendas de Vestir en el Distrito de Abancay, 2014".

En el Auditorio de la Facultad de Administración ubicada en la Universidad de la avenida Garcilaso s/n del distrito de Tambo de la provincia de Abancay, de la región de Apurímac, Siendo las 8 horas del día Veintinueve del mes de abril del año dos mil diecisiete. En cumplimiento del memorando múltiple N° 057-2017-DI-EA/PA-FA-UNAMBA; que comunica la hora y fecha de Sustentación de la tesis intitulada "La Gestión Competitiva y su Incidencia en el Crecimiento Económico de las Típeras Dedicadas a la Venta de prendas de Vestir en el Distrito de Abancay, 2014". Presentado el recurrente Bachiller Américo Herrera Yupanqui; Proyecto de Tesis aprobado con Resolución N° 070-2015-D-FA-UNAMBA, por unanimidad declarando apto para la Sustentación y defensa el Informe final de Tesis y en pleno cumplimiento del Reglamento General de Grados y Títulos de la Facultad y la Universidad, están los miembros del Jurado de evaluación y Sustentación de Tesis, Se detallan: Dr. Percy Fritz Puga Pira (Presidente), Dr. Roberto Luciano Alipio (Primer miembro), Mg. Máximo Soto Parreja (Segundo). De acuerdo a lo estipulado en el Reglamento General de Grados y Títulos y memorando mencionado se procedió a dar inicio al acto académico con la Sustentación oral del aspirante al Título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas y luego se invitó a dar lectura de las conclusiones y recomendaciones, para de inmediato proceder con la rueda de preguntas y réplicas de parte de los miembros del jurado evaluador y Tesis. Se dio por concluido el acto académico programado. El Jurado de forma pública y privada pasó a deliberar los calificados del tema, obteniendo las Calificaciones de cada Jurado, el

ÍNDICE GENERAL

Dedicatoria.....	iv
Agradecimientos	v
Autoridades universitarias	vi
Miembros (jurados).....	ix
Copia de acta de sustentación	x
RESUMEN	xiv
ABSTRACT.....	xvi
INTRODUCCIÓN	xviii
CAPÍTULO I.....	1
EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN.....	1
1.1.1. Descripción del problema enunciado.....	1
1.1.2. Enunciado el problema	2
1.1.2.1.Problema general	2
1.1.2.2.Problemas específicos.....	2
1.3.1. Objetivo general.....	3
1.3.2. Objetivos específicos	4
CAPÍTULO II	5
MARCO TEÓRICO	5
2.1.Marco referencial	5
2.1.1. Antecedentes de la investigación.....	5
2.1.2. Marco teórico	9
2.2.Definición de términos	31
CAPÍTULO III.....	41
HIPÓTESIS Y VARIABLES.....	41
3.1. Formulación de hipótesis.....	41
3.1.1. Hipótesis general.....	41
Hipótesis específicas	41

3.2.Operacionalización de variables.....	41
3.2.1. Variable independiente:	41
3.2.2. Variable dependiente	42
CAPÍTULO IV.....	43
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	43
4.1. Tipo y nivel de investigación	43
4.1.1. Tipo:.....	43
4.1.2. Nivel:.....	43
4.2.Método y diseño de investigación	43
4.2.1. Método de investigación	43
4.2.2. Diseño de investigación	43
4.3.Población y muestra	44
4.3.1. Población.....	44
4.3.2. Muestra	44
4.1.Procesamiento y análisis de datos	44
4.4.Técnicas de investigación.....	45
4.5.Análisis e interpretación de datos.....	46
4.6.Tratamiento de datos	70
4.6.1. Determinar la gestión competitiva y su incidencia en el crecimiento económico del micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014	70
a.Hipótesis alterna HG:.....	70
b. Hipótesis nula HO	70
4.6.2. Determinar la influencia de la innovación empresarial en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	73

4.6.3. Analizar la influencia de la planificación y organización empresarial en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	77
a. Hipótesis nula (H_0).	77
b. Hipótesis alternante (H_1).	77
c. Nivel de significación (α)	78
d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:	78
4.6.4. Establecer como la política empresarial incide en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	80
4.7. Discusiones	84
CAPÍTULO V	87
RESULTADOS	87
5.1. Conclusiones	87
5.2. Recomendaciones	88
REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA	90

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Gestión competitiva.....	42
Tabla 2: Crecimiento económico de las MYPEs.....	42
Tabla 3: De contingencia de Chi - Cuadrado.....	75
Tabla 4: Medidas simétricas	75
Tabla 5: De contingencia de prueba de Chi Cuadrada.....	79
Tabla 6: De contingencia de Chi Cuadrado	82
Tabla 7: Tau-b de Kendall	83

ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA 1: Planificar estrategia de innovación.....	46
FIGURA 2: Herramientas de gestión para innovar.....	47
FIGURA 3: Tipología del sistema de gestión.....	48
FIGURA 4: Beneficios de la gestión para aplicar la innovación.....	49
FIGURA 5: Ventaja de utilizar la planificación.....	50
FIGURA 6: Tipos de planificación.....	51
FIGURA 7: Etapas de la planificación.....	52
FIGURA 8: Principios de la planificación.....	53
FIGURA 9: Principio organizacional.....	54
FIGURA 10: Tipos de jerarquía.....	55
FIGURA 11: Tipo de estructura organizacional.....	56
FIGURA 12: Ventajas del proceso de organización.....	57
FIGURA 13: Pasos de formalización.....	58
FIGURA 14: Ventajas de empleados.....	59
FIGURA 15: Respecto a la cantidad de trabajadores.....	60
FIGURA 16: Limitaciones de la informalidad.....	61
FIGURA 17: Nivel de ingresos y volumen de ventas anuales.....	62
FIGURA 18: Aplicación de estrategia de crecimiento empresarial.....	63
FIGURA 19: Beneficios de las ganancias empresariales y/o responsabilidad social.....	64
FIGURA 20: Forma de constitución de la empresa.....	65
FIGURA 21: Fuente de financiamiento.....	66
FIGURA 22: Sobre la capacidad de inversión de las empresas.....	67
FIGURA 23: Requisito que limitante acceder a un financiamiento de la empresa.....	68
FIGURA 24: Principal beneficio que le ha otorgado acceso a un financiamiento.....	69
FIGURA 25: Contrastación de hipótesis general.....	71
FIGURA 26: Toma de decisiones.....	73
FIGURA 27: Principal ventaja que proporciona la empresa.....	76
FIGURA 28: Toma de cesiones.....	78
FIGURA 29: Beneficios para aplicar la innovación.....	80
FIGURA 30: Toma de decisiones.....	81
FIGURA 31: Estructura organización.....	83

RESUMEN

La presente investigación tiene el objetivo de medir la Gestión Competitiva y su incidencia en el Crecimiento Económico de las MYPEs dedicadas a la comercialización de ventas de prendas de vestir en el distrito de Abancay en el año 2014, tal descripción se realizó tomando en consideración con estricto cumplimiento del marco conceptual y los métodos de investigación científica aplicada a la gestión competitiva.

La metodología planteada y utilizada en la presente investigación es hipotética deductiva por que los datos obtenidos de las fuentes primarias y secundarias que son confiables en la investigación, el diseño de investigación corresponde al tipo no experimental y de carácter transversal, se plantearon también una hipótesis general y tres hipótesis específicas con una medición y análisis estadístico para su demostración de los resultados de trabajo de campo.

Para lograr los objetivos de la investigación se aplicó a una muestra representativa de 40 directivos de micro y pequeñas empresas, obteniéndose los datos que sustentan los resultados que confirman la hipótesis principal sobre cuanto influye la gestión competitiva en el desarrollo económico de los micros y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir.

La estructura de la tesis comprende cuatro capítulos: el primer capítulo está referido al marco teórico; el segundo capítulo, destinado al marco metodológico de la investigación, el tercer capítulo está referido a la presentación los resultados obtenidos de la aplicación de cuestionario en el trabajo de campo y así mismo a la discusión con resultados obtenidos con marco teórico, por último, en el cuarto capítulo se exponen las conclusiones con el análisis de los resultados. Asimismo, los resultados de la investigación que manifiestan la incidencia positiva en la gestión competitiva en el

crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas dedicados a la comercialización de prendas de vestir con resultado de modo favorable.

En las conclusiones se aclara que sin una adecuada gestión competitiva no es posible el crecimiento ni desarrollo de ninguna empresa, aunque se aleja los resultados obtenidos de recojo de información del marco teórico que se utilizó como son gestión competitividad y desarrollo económico.

Palabras clave: Gestión, competitividad, asociatividad, planificación, exportación.

ABSTRACT

This research aims to measure the Competitive Management and its impact on the Economic Growth of MYPES dedicated to the marketing of clothing sales in the district of Abancay in the year 2014, such description was made taking into consideration with strict compliance with the conceptual framework and methods of scientific research applied to competitive management.

The methodology proposed and used in the present research is hypothetical deductive because the data obtained from the primary and secondary sources that are reliable in the research, the research design corresponds to the non-experimental type and of transversal character, a general hypothesis was also proposed and three specific hypotheses with a statistical measurement and analysis for their demonstration of fieldwork results.

In order to achieve the objectives of the research, a representative sample of 40 managers of micro and small enterprises was obtained, obtaining data that support the results that confirm the main hypothesis about how competitive management influences the economic development of micro and small enterprises dedicated to the sale of clothing.

The structure of the thesis comprises four chapters: the first chapter refers to the theoretical framework; The second chapter is devoted to the methodological framework of research. The third chapter deals with the presentation of the results obtained from the application of the questionnaire in the field work and also the discussion with results obtained with a theoretical framework. The fourth chapter presents the conclusions with the analysis of the results. Also, the results of the research that show the positive impact

on the competitive management in the economic growth of the Micro and small companies engaged in the marketing of clothing with a favorable result.

In the conclusions it is clarified that without an adequate competitive management it is not possible the growth or development of any company, although the results obtained from information collection of the theoretical framework that was used as management competitiveness and economic development are removed.

Key words: Management, competitiveness, associativity, planning, export

INTRODUCCIÓN

La investigación presenta de gestión en donde implica un sin fin de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo. De allí, que la presente investigación resalta la gestión como factor determinante para que la empresa sea competitiva y tenga un posicionamiento destacado en el mercado.

Y por último, las fuentes de información donde se consignan las obras y artículos que han sido utilizados para la elaboración del trabajo de investigación, de la misma forma, se redactó considerando de acuerdo a las normas APA 6ta. Edición para las fuentes de información; y como anexos, se adjuntan la matriz de consistencia, el modelo de la encuesta, las imágenes de evidencia en el trabajo de campo y entre otros documentos que da fe a la presente investigación.

Las grandes empresas de hoy empezaron como pequeñas empresas. La gran industria no hubiera existido sin la empresa familiar, micro empresa o pequeña empresa. En las últimas décadas, los micros y pequeñas empresas (MYPEs) dedicada a la comercialización de prendas de vestir tales como las boutiques han sido objeto de una gran atención tanto por investigadores y académicos, como por empresarios y políticos. La irrupción de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones, con Internet como máximo exponente, ha permitido amplificar los efectos del actual fenómeno de globalización y distinguir la época actual.

En la era de la información y de la globalización los antecedentes por cuanto suponen, de cambios radicales en el orden económico y social que afecta a la actuación de naciones, empresas e individuos. De hecho, en el ámbito económico no solo se han visto modificadas las reglas de juego (principios de la economía de mercado con dimensión global, de intensa competencia y de sucesión rápida de cambios diversos) y consecuentemente, los valores para el desenvolvimiento social tanto de los individuos como de las organizaciones (rápida capacidad de adaptación al cambio), sino también los principales factores del desarrollo económico (desde los recursos tangibles a los intangibles de la información y el conocimiento).

En América Latina y el Caribe, las MYPEs, son 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 a las microempresas (Bernilla, 2014).

El papel que mantienen las empresas como elementos críticos en la conformación de este nuevo orden económico y social al ser la base del crecimiento y el empleo en una economía desarrollada, junto a la consideración de que la intensificación de la competencia experimentada en los mercados durante las últimas décadas puede impulsar el progreso económico, han motivado que el objetivo predominante en el gobierno económico sea la necesidad de incrementar la competitividad de las empresas en el nuevo entorno global. Sin duda en los tiempos que avanza, tanto los estados como las empresas deben tratar de comprender y dominar la competencia (PORTER, 2008) encaminando sus políticas económicas y sus estrategias a favorecer las condiciones en las que compiten las organizaciones empresariales.

El crecimiento económico por su lado es el aumento de la cantidad de trabajos, la renta o el valor de bienes y servicios producidos por una economía. Por esto el crecimiento económico se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas.

Sin embargo, el crecimiento económico se puede ver como una peligrosa arma de doble filo, ya que mide el aumento en los bienes que produce una economía, por lo que si se requiere un aumento de esta la demanda será mayor que la oferta y además se puede ocasionar una escasez de producto, por tanto también esto puede ocasionar que se aumente la producción del producto pero la economía doméstica reducirá sus compras por ende se presume que si la empresa no puede satisfacer la necesidad de la demanda puede entrar en crisis pero si por el contrario esta aumenta su producción y sus precios puede que ya el consumidor deje de comprar.

Se tiene que tomar en cuenta que otras de las causas del crecimiento económico es el progreso tecnológico que genera inversión, pero a su vez como mayor problemática en la población genera desempleo por que las empresas están en búsqueda de más facilidad para sus labores y una máquina tiene como característica agilidad y que supliría a varios trabajadores.

Por esto parece que la raíz de esta problemática se basa en la inversión, puesto que al suplantar al trabajador por la máquina se genera desempleo que en cuanto a la economía afectaría ya que los ingresos de las personas reducirían afectando directa o indirectamente el ámbito comercial, pero si la inversión de la empresa se realiza en conocimientos para los trabajadores sería mayor la producción por lo que la clave del

crecimiento económico está en la educación, que incrementaría el capital humano por lo que este sería un trabajo efectivo, pero otra forma es saber balancear los insumos, tanto las máquinas como los conocimientos avanzados.

Al hablar de la problemática relacionado con el crecimiento económico, tenemos que comentar acerca de la influencia de una buena o mala relación entre diferentes gobiernos ya que deberían ser para sus problemas políticos de los económicos, para así no afectar a la población que depende de dicho trato. Se estima que tanto el gobierno como la población, que somos los que generamos el aumento económico al consumir debemos preservar y equilibrar los gastos e inversiones, por lo que se debe planificar y así dar un crecimiento óptimo a la economía.

Las MYPEs dedicadas a la comercialización de prendas de vestir en la ciudad de Abancay se han caracterizado por la debilidad de sus vínculos intersectoriales y por la incapacidad del aparato productivo de dar empleo a la población en edad de trabajar. Varios han sido los mecanismos que ha utilizado la población para procurarse ingresos, pero dos son los principales: emigrar hacia las ciudades más grandes de esta parte del país y autoemplearse en ocupaciones de baja rentabilidad en sectores que se caracterizan por su fácil entrada particularmente en el comercio lo cual ha constituido el llamado sector informal de la economía. En la última década, la economía local ha tenido un crecimiento sostenido el cual se evidencia en indicadores macroeconómicos positivos con proyecciones favorables para los próximos años, situación que enfatiza la necesidad de contar con información actualizada sobre el sector empresarial, especialmente de las MYPEs dedicadas a esta línea de comercialización.

Las MYPEs concentradas en el sector de la comercialización de las prendas de vestir en la ciudad de Abancay, se componen principalmente de un grupo de unidades

económicas cuyo origen, en la mayor parte de los casos, ha sido la falta de empleo y la necesidad de supervivencia de los pobres. Por ejemplo, se afirma que las MYPEs son un conjunto de unidades cuyos propietarios están marcados principalmente por la racionalidad económica del consumo o de la reproducción familiar (la subsistencia) y no la de la acumulación, razón por la cual en realidad se trata de “empresarios a la fuerza” “La microempresa no es un conjunto homogéneo de empresas, sino un agregado heterogéneo de unidades de distinta actividad, productividad, técnicas de producción, ubicación espacial y geográfica, tipos de trabajadores, etc. Por lo cual, resulta muy difícil establecer algún tipo de uniformidad.

La finalidad de este trabajo de investigación no es proponer respuestas definitivas al problema planteado, sino servir de marco para que otros investigadores que están en este camino que se pregunten y reflexionen, es decir, todavía existen muchas dudas por resolver y con el aporte de otros trabajos de investigación de acuerdo a sus puntos de vista.

El principal objetivo para el presente trabajo de investigación es conocer la gestión competitiva y su incidencia en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

Para poder conseguir el objetivo general, se han planteado los siguientes objetivos específicos: Determinar como la innovación en la gestión competitiva incide en el desempeño económico, renta per cápita e inversión de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014. Determinar de qué manera la calidad en la gestión competitiva incide en el desempeño económico, renta per cápita e inversión de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014. Conocer en qué medida los recursos humanos de una gestión

competitiva incide en el desempeño económico, renta per cápita e inversión de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

La metodología de investigación planteada es hipotética deductiva de los datos obtenidos de las fuentes primarias y secundarias, el diseño de investigación corresponde al tipo no experimental y de carácter transversal, se plantearon una hipótesis general y tres hipótesis específicas con una medición y análisis estadístico.

Para lograr los objetivos de esta investigación, se aplicó a una muestra de 40 directivos de las microempresas, obteniéndose los datos que sustentan los resultados que confirman la hipótesis principal sobre la incidencia positiva de la gestión competitiva en el crecimiento económico de los micros y pequeñas empresas.

La estructura de la tesis comprende cuatro capítulos: el primer capítulo está referido a las micro y pequeñas empresas y a la gestión competitiva y crecimiento de la empresa del sector de comercio de prendas de vestir; el segundo capítulo, destinado al marco metodológico, el tercer capítulo presenta los resultados obtenidos de la aplicación de cuestionario, por último, en el cuarto capítulo se exponen las conclusiones y las recomendaciones con el análisis de los resultados.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Planteamiento del problema de investigación

1.1.1. Descripción del problema enunciado

Los micros y pequeñas empresas, sobre todo las pequeñas empresas, tiene una gran importancia para el crecimiento económico y la generación de fuentes de empleo productivo, con múltiples beneficios para la economía internacional, nacional, regional y local. La eficiencia colectiva del tejido empresarial y la sociedad en general, como se ha demostrado ampliamente en estudios conducidos en todo el mundo.

Con este reflejo, los gobiernos se han constituido en las principales instancias promotoras de programas y esfuerzos públicos y privados para apoyar el crecimiento de la pequeña empresa a través de diversas estrategias como servicios de desarrollo empresarial, capacitación, microcréditos y asociaciones en torno a parques industriales, entre otros no obstante, se encontró un desbalance en cuanto a identificar, por un lado, en qué punto del “continuum” de crecimiento y bajo qué tipos de esfuerzo endógeno son necesarios para sostener el éxito empresarial en un contexto de negocios cada vez más turbulentos.

Reconociendo las restricciones de recursos para el apoyo a las MYPEs en las economías en desarrollo, en años recientes ha surgido un interés creciente por entender que factores son críticos para fomentar su competitividad. Es así que la gestión empresarial competitividad juega un rol muy importante, pues de su eficiencia, producto de la dirección, habilidad y estrategias que utilice,

dependerá la obtención de buenos resultados. De allí, uno de los aspectos fundamentales en las empresas es la gestión empresarial, porque busca a través de las personas, mejorar la productividad y la competitividad de las empresas, además, contar con las herramientas de gestión adecuada será uno de los factores claves para alcanzar los objetivos.

En el ámbito local, en la ciudad de Abancay, sucede la problemática en cuestión de competitividad en las microempresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en su mayoría, estas microempresas dificultan en implementarse o no, se ve la implantación de su competitividad empresarial.

1.1.2. Enunciado el problema

1.1.2.1. Problema general

PG: ¿De qué manera la gestión competitiva influye en el crecimiento económico de las micros y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014?

1.1.2.2. Problemas específicos:

PE1: ¿De qué manera la innovación empresarial influye en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicados a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014?

PE2: ¿En qué medida la planificación y organización empresarial influye en la formalización acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014?

PE3: ¿De qué manera la política empresarial incide en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014?

1.2. Justificación.

El presente trabajo de investigación es beneficioso estudiarlo porque cabe resaltar que hoy en día el hecho de fomentar una adecuada competitividad empresarial en los micros empresas y pequeñas empresas.

En este caso, estamos abordando la influencia de innovación empresarial en la competitividad empresarial en la microempresas de la ciudad de Abancay dedicadas a la comercialización de prendas de vestir, por lo tanto, se debe precisar que es vital contar a los microempresarios con una actitud de innovación en gestión empresarial.

Es necesaria esta investigación porque marcara un precedente en su estudio, será de utilidad para los empresarios, así como a los mismos trabajadores, de igual forma se considera que puede llegar a ser de gran importancia para otros empresarios, profesionales como administradores, psicólogos y todos aquellos que presenten un interés en dicho tema de investigación.

1.3. Objetivos de la investigación

1.3.1. Objetivo general

OG: Determinar la gestión competitiva y su incidencia en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014

1.3.2. Objetivos específicos:

OE1: Determinar la influencia de la innovación empresarial en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

OE2: Analizar la influencia de la planificación y organización empresarial en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

OE3: Establecer como la política empresarial incide en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco referencial

2.1.1. Antecedentes de la investigación

De acuerdo a la revisión de literatura, se consideró el mejor artículo de Loayza, en el cual analiza la experiencia de crecimiento económico del Perú en las últimas cinco décadas. Describe sus características básicas, explica sus cambios a lo largo del tiempo y proyecta su comportamiento futuro. El enfoque metodológico consiste en una combinación de técnicas contables y econométricas, ambas basadas en comparaciones entre países y entre periodos de tiempo.

El estudio encuentra que los virajes más importantes del crecimiento económico se han debido a cambios en la productividad total de los factores, más que a la mera acumulación de capital. Específicamente, el artículo concluye que la recuperación del crecimiento económico en el Perú desde los años 1990 se ha debido sobre todo al proceso de reformas estructurales y de estabilización que se comenzaron desde entonces. El futuro del crecimiento en el país depende de este proceso que se continúe y profundice.

Existen textos de enfoques y modelos teóricos de crecimiento económico. A diferencia de otros textos universitarios que circulan en el medio académico, este aborda no solo las teorías del crecimiento de largo plazo de las economías de mercado que hacen énfasis en los factores de oferta, sino también los enfoques que, desde la vertiente keynesiana, les otorgan importancia decisiva a los factores de demanda. El texto contiene siete capítulos. El primer capítulo es

introdutorio. Aparte de discutir el objetivo de la teoría del crecimiento y proporcionar conceptos básicos y herramientas matemáticas, incluye una breve historia del desarrollo de las teorías y los hechos estilizados del comportamiento de largo plazo de las economías. El capítulo dos contiene las teorías keynesianas y neoclásicas del crecimiento y de su relación con el empleo. Solo los neoclásicos postulan el crecimiento con pleno empleo. Están los modelos con ahorro exógeno keynesianos (Harrod y Domar) y neoclásicos (SolowSwan y Uzawa), como los modelos neoclásicos con optimización del consumo (Ramsey-Cass-Koopmans y el de Generaciones Superpuestas).

En el tercer capítulo se presenta la controversia sobre la teoría del capital y la teoría del crecimiento. Este capítulo termina con la presentación de dos modelos que incorporan con capital heterogéneo o de distintas generaciones: el del Kaldor y Mirless y el de Solow. El capítulo cuatro está dedicado al crecimiento y su relación con la distribución del ingreso. Aquí se revisan básicamente modelos keynesianos que hacen depender la tasa de ahorro de la distribución del ingreso, con lo cual se introduce la posibilidad del crecimiento con pleno empleo. El capítulo cinco trata de la teoría del crecimiento endógeno. Los modelos neoclásicos para explicar el crecimiento del producto per cápita habían introducido exógenamente el cambio técnico.

La nueva teoría del crecimiento surge como crítica a esta explicación y al endogenizar el cambio técnico abandonan la función de producción neoclásica y los rendimientos marginales decrecientes del capital. Se revisan las teorías de crecimiento endógeno de primera generación y de segunda generación. Los primeros parten de una función de producción neoclásica con cambio técnico a la Harrod (aumentador de trabajo) e introducen una función de cambio técnico

que la transforma en una función de producción similar a la del modelo keynesiano de Harrod o a otra que exhibe rendimientos crecientes. Enfoques y Modelos se da a través de la influencia de la tasa de ahorro sobre el ritmo del cambio técnico, a través de la I y D, la educación, etc.

Tesis de (Escobar, 2005) titulado La administración financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades educativas privadas. Trabajo presentado para obtener el grado académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Federico Villarreal. En este trabajo la autora analiza la forma como las decisiones financieras de inversión, endeudamiento y dividendos de la administración financiera empresarial, facilita el logro de las metas, objetivos y misión contenida en los planes estratégicos de las entidades educativas privadas.

Tesis de (Tello, 2012) titulado El presupuesto en la gestión empresarial de una corporación privada de salud en Lima Metropolitana. Presentada para obtener el título de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres. En este trabajo, la autora nos describe la incidencia del presupuesto en la gestión empresarial, cuyo objetivo es monitorear los resultados de una corporación, tener un control presupuestario para un control de la rentabilidad y de la misma manera medir a la organización interna como seguridad de un control presupuestal.

Tesis de (Guerrero, 2012) titulado Mejoramiento de la destilación en el proceso de elaboración del pisco para la competitividad y la ecoeficiencia de las bodegas de la asociación de productores de pisco de Lunahuaná. Presentada para obtener el grado académico de Maestro en Administración con mención en gerencia estratégica de organización en la Universidad de San Martín de Porres.

En este trabajo la autora analiza que la competitividad tiene influencia para el mejoramiento permitiendo identificar las principales causas que imposibilitan el mejoramiento, mostrándonos que para ser competitivos se debe conocer y aplicar conceptos teóricos, científicos y tecnológicos, así también debe conocer de las otras experiencias exitosas para que al replicarla logren una mejora.

Tesis de (Casafanca & Pahuachon, 2012)titulado Factores que limiten la competitividad de la producción de quinua orgánica en grano en las asociaciones de productores de los distritos de Cabana e Ilave en el departamento de Puno. Presentada para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración de Negocios Internacionales en la Universidad de San Martín de Porres. En este trabajo las autoras analizan los factores que afectan la competitividad en el determinante “estrategia, estructura y rivalidad de las empresas del diamante de la competitividad de Michael Porter del proceso productivo de quinua orgánica en granos.

El siguiente trabajo de investigación titulado “situación económica de las pymes en el Perú durante el periodo 2000-2010” lanzado justamente a finales de ese mismo año 2010, cuyo trabajo cuenta con el objetivo general de “Analizar la evolución de la situación económica de las PYMEs en el Perú durante el periodo 2000-2010” y complementado con sus objetivos Específicos de a) Estudiar el marco teórico de las micro y pequeñas empresas. b) Estudiar la evolución de la situación económica de las pymes en el Perú durante el periodo de estudio. c) conocer la situación actual de las pymes en el Perú, los resultados del trabajo estudiado llevaron a la conclusión de cuan aporte hacen las PYMEs a nuestro gobierno, la población económica activa y en todo nuestro ámbito; ya sea en el micro ambiente o en el macro ambiente. Sin las pymes no existiesen en nuestro

país por decirlo valga la redundancia no realmente tendría las utilidades de las que contribuyen dichas entidades.

2.1.2. Marco teórico

2.1.2.1. Teorías de la gestión competitiva y desarrollo económico:

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

Según la teoría planteada de (Van Horne, 1995) la gestión empresarial no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera. De la misma manera la toma de decisiones concernientes a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas.

La teoría planteada de (La-Roca, 2002) El proceso de gestión produce los acontecimientos como operaciones en el mundo real de las transacciones, por ello la gestión transforma el objetivo en resultado. La

capacidad de gestión es un recurso estratégico para las organizaciones porque está compuesto por la dinámica del conjunto de actividades interrelacionadas entre actores, tecnología, proceso, resaltando como atributo sustantivo de la gestión: la decisión. En definitiva, la estructura es la apoyatura de la organización para el desarrollo de la gestión mediante la fijación de funciones, áreas de negocios. Una mala gestión empresarial deriva a una empresa a destrozarse consecuencias, que van desde el aumento de los gastos y costos no considerados o no presupuestados, hasta una disminución de oportunidades por la mala gestión.

Las malas decisiones (decisiones inadecuadas) lleva a que la empresa quede mal vista, ya que deriva al incumplimiento de obligaciones y compromisos, tanto con los proveedores como con los clientes. Es bastante común ver de manera recurrente cómo los empresarios del micro y pequeña empresa tienen problemas con la gestión empresarial debido a su falta de conocimientos ya que desarrollan una actividad empírica. Es la actividad empresarial que busca a través de personas (como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos) mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios. Una óptima gestión no busca sólo hacer las cosas mejor, lo más importante es hacer mejor las cosas correctas y en ese sentido es necesario identificar los factores que influyen en el éxito o mejor resultado de la gestión.

Según (Koontz & O'Donnell, 2004) el enfoque tradicional de la gestión empresarial, estudia la estructura de la organización y define los papeles de las personas en la misma. La contribución más importante de éste enfoque ha sido definir y analizar las tareas que son necesarias para crear y

potenciar una empresa. Se crea un marco de referencia que permite a los gestores diseñar las tareas, como dividir las en otras tareas y la coordinación entre las mismas.

Según (Félix, 2010), en la teoría económica neoclásica, dados los gustos y preferencias de los agentes y dada la tecnología, el libre funcionamiento de los mercados en competencia perfecta asegura la eficiencia en el intercambio (que no sea posible redistribuir los factores y bienes entre los individuos de modo que se mejore la situación de alguno de ellos sin afectar la situación de algún otro individuo), la eficiencia productiva (que, utilizando la totalidad de los recursos y la mejor tecnología disponible, no sea posible producir más de un bien sin reducir la cantidad producida de otro bien) y la eficiencia mixta (el cumplimiento de la eficiencia en el intercambio y en la producción para un mismo conjunto de precios relativos). Estos tres conceptos de eficiencia se reúnen bajo el concepto de eficiencia en el sentido de Pareto en el equilibrio general. De este modo, los economistas neoclásicos han defendido el funcionamiento del libre mercado como una fuente de eficiencia económica y han acusado a la intervención pública de afectar la eficiencia de la economía que hubiera resultado del proceso de autorregulación del libre mercado.

No obstante, los supuestos en los que se apoya la teoría neoclásica al defender los mercados autorregulados, por lo general no se satisfacen fuera del ámbito de la teoría. Entre los supuestos más importantes que llevan a la conclusión de que el libre mercado competitivo conducirá al resultado más eficiente se encuentran el supuesto de competencia perfecta, el supuesto de que los agentes cuentan con información perfecta, el supuesto de consistencia

en los gustos y preferencias de los consumidores, entre otros. El supuesto de competencia perfecta establece que existen muchas firmas y muchos consumidores en el mercado, de modo que ninguno tiene poder de para influir sobre el precio. El supuesto de que los agentes cuentan con información perfecta implica que los agentes conocen toda la información que requieren para tomar sus decisiones, sin que esto implique un costo adicional.

El supuesto de que los agentes son consistentes en sus gustos y preferencias establece que los individuos no son volubles en sus decisiones de consumo. El incumplimiento en la realidad de estos supuestos fue la primera señal de la necesidad de otro mecanismo, distinto al mercado, que asegurara las condiciones básicas sobre las cuales pudiera funcionar adecuadamente el libre mercado sin afectar la eficiencia en el sentido de Pareto. El rol que la teoría neoclásica le asigna al Estado es precisamente el de asegurar estas *condiciones. El Estado debe definir los derechos de propiedad iniciales y garantizar el cumplimiento de estos derechos y de los contratos firmados entre los agentes. Asimismo, el Estado debe velar por el mantenimiento de la competencia, evitando las conductas monopolísticas por parte de las firmas y regulando los monopolios naturales. Además, el Estado debe facilitar la transmisión de la información y brindar los incentivos necesarios para que los agentes revelen información necesaria para la toma de decisiones de otros agentes. La falta de competencia se expresa en la presencia de monopolios u oligopolios en algunas industrias.*

La competencia imperfecta produce una pérdida de eficiencia social, pues el precio que pagan los consumidores es superior al costo marginal del monopolio y la cantidad producida es inferior a la cantidad óptima. Esta

ineficiencia ocurre también: política económica, crecimiento y desarrollo en el caso de la competencia monopolística. La competencia monopolística se da entre firmas que producen bienes similares, pero emplean estrategias de diferenciación de productos. La diferenciación de productos permite que estas empresas cuenten con relativo poder de mercado y puedan fijar sus precios por encima del costo marginal. La existencia de monopolios naturales también genera una pérdida de eficiencia social. Los monopolios naturales tienen lugar en industrias en las que resulta más eficiente, en términos productivos, que una sola firma produzca el bien o servicio, pues el costo medio se reduce a medida que aumenta la producción.

Existen, además, otros problemas relacionados con el comportamiento de las firmas y su interacción en la industria que también reducen la competencia, por ejemplo, la colusión entre firmas competidoras o la *imposición de restricciones a la entrada de otras firmas al mercado mediante contratos de exclusividad con clientes o proveedores*, entre otros. El estado interviene a través de las agencias reguladoras de la competencia y las agencias reguladoras de los sectores con monopolios naturales o empresas de redes, para minimizar la pérdida de eficiencia que resulta de la competencia imperfecta.

a) La estrategia competitiva

Como (Porter, 1999) describió la estrategia competitiva como las acciones ofensivas o defensivas de una empresa para crear una posición defendible dentro de una industria, acciones que responden a las cinco fuerzas competitivas que identifico como determinantes de la naturaleza y el grado de competencia que rodeaba a una empresa . En ese sentido, define tres

estrategias genéricas: liderazgo en costos, diferenciación y segmentación o enfoque.

b) Según Wolden Rostow:

Los primeros intentos por explicar el desarrollo se basan en los modelos de crecimiento por etapas del historiador económico norteamericano (Wolden, 1993) quien basado en series estadísticas sobre el comportamiento capitalista en los países de occidente, pudo describir una serie de etapas necesarias para alcanzar el desarrollo. Países como EE.UU, Inglaterra y Alemania describían esta situación para lograr desarrollarse cumpliendo con cinco etapas fundamentales: sociedades tradicionales, basadas en la agricultura como fundamento del inicio del desarrollo hacia una segunda etapa, denominada condiciones previas para el despegue; sucedió a esta el denominado despegue, hecho que sin dudas estuvo directamente condicionado por la revolución industrial.

La cuarta etapa era el camino hacia la madurez, como antesala de la quinta etapa, denominada sociedades de alto consumo masivo. Es importante destacar que si bien esta teoría describía en un pequeño modelo el camino recorrido por estos países desde el siglo XVII. En la práctica adecuar esta hipótesis a los países subdesarrollados, se hace un tanto difícil si se tienen en cuenta la diferencias que engloban todos los países tanto interna como externamente. Dentro del trabajo desarrollado por este autor, hay que destacar que despoja a las relaciones sociales de su análisis, tanto en su esencia económica como de sus raíces y las considera indeterminadas económicamente.

Él no consideraba las relaciones de propiedad, el elemento más importante y determinante de las relaciones sociales e investiga en su lugar los cambios en las actividades sociales. No revela cómo, ni basado en qué y con la ayuda de qué fuerzas tiene lugar este cambio en la estructura política y social. Aparentemente, el comportamiento de la sociedad ha sido siempre el pensamiento de un capitalista que ha evolucionado de acuerdo a los cambios que se han sucedido en el desarrollo de la humanidad, por tanto esta sociedad siempre pensará como capitalista, sin importar el tipo de relaciones económicas y sociales que proliferan de acuerdo al nivel de interacción que se establece entre las fuerzas productivas y las relaciones sociales de producción.

Tratar de adecuar esta teoría a nuestras condiciones, presupone el análisis de un conjunto de variables como por ejemplo lo relacionado con la dotación de recursos naturales, hecho que sin lugar a dudas benefició a estos países, porque si no los poseían pues sencillamente los obtenían de sus colonias. ¿Quedan recursos naturales en los países subdesarrollados en la actualidad?

Es esta una pregunta recurrente que nos hacemos cotidianamente, a la que la respuesta es no, pues en caso de poseer algún recurso no se cuenta con las infraestructuras necesarias para concretar la extracción de estos minerales. ¿Pueden los países subdesarrollados colonizar a otro país? La respuesta sería no, y en este caso suena absurdo siquiera pensar en esta idea, pues no existen posibilidades para esta alternativa, además, esto respondía al fenómeno de la acumulación originaria de capitales, fuente de la que se nutrió y desarrolló el capitalismo.

Cuando el capitalismo moderno se instauraba, con su actuar iba creando a la par de los altos niveles de desarrollo de sus fuerzas productivas, un mercado devenido mercado mundial de vital importancia en la internacionalización de las relaciones capitalistas de producción. En la actualidad, estos mercados se encuentran dominados por los stocks de capital de las grandes transnacionales que responden a la lógica del capitalismo desarrollado.

La teoría del crecimiento por etapas, si bien demostró el camino seguido por los países capitalistas en el logro del desarrollo durante los siglos XVIII, XIX y primeros años del XX, desde el punto de vista metodológico sería un craso error pretender aplicarla a los países subdesarrollados que por demás no presentan las mismas condiciones de entonces, cuando estos países desarrollados alcanzaron superar sus condiciones iniciales y llegar a otros niveles superiores.

De tal forma, conviene a como dé lugar tratar de elevar el nivel de la productividad agrícola para que pueda realizarse el impulso hacia el desarrollo industrial, a pesar de las modificaciones estructurales que intervinieron en la economía mundial. El examen de la evolución económica del tercer mundo confirma que sin el progreso de la agricultura, la industrialización tropezara con un cuello de botella estrangulador constituido por el estancamiento de la demanda interior. Además, el nivel actual de la productividad agrícola del tercer mundo es, en su conjunto, inferior al de los países desarrollados ante de los principios de su industrialización.

Por lo tanto, no podemos arraigarnos a la idea de que estamos estancados en la etapa del despegue como sugirió (Wolden, 1993) cuando se refería a los países subdesarrollados, sería pensar que estamos en la etapa previa a la revolución industrial, y no es así, solo que este análisis que hace dicho autor es por su naturaleza ante histórica, ya que el proceso histórico describe esta situación de modo tal que unos países son desarrollados y otro subdesarrollados; pero estos últimos son, en última instancia, consecuencia del vertiginoso desarrollo económico alcanzado por los primeros.

“El despegue de los países actualmente desarrollados recibió su primer impulso, gracias a un aumento de las disponibilidades agrícolas que permitieron y ocasionaron, muy pronto, el aumento de la demanda de bienes industriales. Ese aumento de las disponibilidades, fue el resultado de un progreso de la producción agrícola más rápido que el de la población”.

Consideramos un serio error metodológico el concebir a la “sociedad tradicional” como una etapa natural y por tanto de obligada transición por todos los países, ya que supone que los países desarrollados fueron en su momento subdesarrollados, por lo que sería osado actuar en contra de esta suposición. “Las condiciones que, desde el punto de vista técnico, permitieron la difusión de la revolución industrial inglesa, no podrían en ningún caso desempeñar su papel actualmente”.

El estudio de esta teoría muestra que su esencia no hace más que divulgar de algún modo el modelo de desarrollo económico, seguido por los Estados Unidos como vía idónea y modelo ideal para superar el subdesarrollo, no obstante, advierte el relativo atraso agrícola en relación con

los países desarrollados en los momentos previos a su industrialización. Los sistemas económicos anteriores han sido vistos como versiones imperfectas o embrionarias del capitalismo moderno y juzgado, en consecuencia, el camino a seguir debe ser distinto al mostrado por (Wolden, 1993), alcanzar el desarrollo es complejo pero evidentemente esta no es la vía idónea para lograrlo al menos para los actuales países que no han logrado rebasar el subdesarrollo.

c) Según Harrod-Domar

Más tarde aparece en escena el modelo de crecimiento de (HARROD, 183) y (DOMAR, 1946) y los modelos neoclásicos de cambio estructural, como el caso del modelo de Artur Lewis y Hollis Chenery, quienes se basaron en estudios estadísticos para determinar el camino a seguir, a partir de condiciones propias del subdesarrollo que en muchos casos son países con actividades económicas basadas en la agricultura, básicamente.

El modelo de crecimiento desarrollado de manera independiente por los economistas (HARROD, 183) de Inglaterra y (DOMAR, 1946) de los Estados Unidos a inicios de los años 50 del siglo XX. Esta propuesta toma como premisas metodológicas el equilibrio general, las proporciones macroeconómicas básicas tales como el ahorro, la inversión, el equilibrio fiscal, así como el equilibrio del sector externo. Dicho modelo presenta al desarrollo dentro de unos marcos muy estrechos, por el hecho de usar de modo abusivo las matemáticas en la explicación de este complejo proceso.

Dicha propuesta asume que en los países subdesarrollados, el ahorro interno es insuficiente para cubrir toda la inversión necesaria, en

consecuencia, utilizan en mayor o menor medida el ahorro externo, siendo este público o privado. Lo que se desprende de esta teoría básicamente es que cuanto más grande sea la parte del PNB que el país sea capaz de poder ahorrar, y por lo tanto invertir, porque asumen la propuesta keynesiana de que ahorro es igual a inversión, entonces mayor será el crecimiento del PNB.

Por ende para crecer se debe ahorrar e invertir una determinada proporción del PNB. Pero la lógica de este modelo implica una Formación Bruta de Capital (FBK) elevada para cumplir con la premisa de incrementar la proporción que se ahorra de la renta nacional, lo que en la práctica no es posible para los países que no han alcanzado el desarrollo debido a sus niveles relativamente bajos en la FBK, porque en primer lugar el saldo en la Balanza de Pagos es generalmente desfavorable lo cual está asociado a las deformaciones estructurales que presentan estos países, de estructuras económicas muy heterogéneas e incapaces de lograr que el Saldo de la Cuenta Corriente sea igual a menos el Saldo de la Cuenta de Capital.

Por lo cual, se ven obligados a cubrir la brecha con el financiamiento externo para el desarrollo. El problema del crecimiento, o del desarrollo, se ha hecho tanto más angustioso cuanto que no se presenta en forma de una opción, sino de una necesidad. En segundo lugar, la propensión marginal al ahorro es casi nula debido fundamentalmente a que no pueden destinar grandes proporciones de su renta nacional al ahorro cuando lo que hacen es consumirla en grandes proporciones.

En tercer lugar en el caso que el país decida como política económica ahorrar digamos un 20% de la renta nacional ¿entonces cómo va a cubrir la

brecha producida si ya estos países no constituyen destinatarios atractivos para las inversiones de capital extranjero, que se han desplazado hacia los países más avanzados tecnológicamente en los últimos años?

En el caso de la ayuda que llega del exterior por diversas vías como el caso de la ayuda oficial al desarrollo, si bien es cierto que resuelve determinados problemas, es del todo insuficiente para cubrir la brecha. Entonces, no hay alternativa posible, sencillamente, estos países no podrán por esta vía alcanzar el secreto del crecimiento económico y el desarrollo, es decir, aumentar el ahorro y la inversión. Evidentemente, este modelo no se ajusta a las condiciones del subdesarrollo, por tanto su inaplicabilidad es un hecho desalentador que obliga a la búsqueda de otras soluciones fuera de este modelo.

El otro sector es denominado por el autor como sector moderno donde se supone por demás que existe una elevada productividad, este sector se encuentra en las zonas urbanas, por lo que la actividad industrial tiene supremacía. "Así, si se examina la cronología del desarrollo de los diversos sectores en la mayor parte de los países que lanzaron su industrialización en los siglos XVIII y XIX, se desprende muy claramente un hecho de conjunto: los progresos de la industria siempre fueron precedidos de un desarrollo de la agricultura."

La idea del modelo es demostrar que la transferencia de mano de obra del sector tradicional al moderno es la solución para lograr la transformación estructural de estas economías. Con esto, se presupone un logro de la producción y el empleo del sector moderno que estará determinado por la

acumulación de ingresos obtenidos por los capitalistas en este sector y que luego revertirán estos beneficios, gracias a su buena voluntad, cosa de la que no existen garantías, pues ¿quién asegura que estos beneficios se reinvierten en la economía nacional en vez de ir a parar a los bancos extranjeros que ofrecen mayores atractivos?

El economista asegura que en el sector moderno existe un mercado competitivo capaz de garantizar la existencia de un salario real urbano constante hasta el punto en el que se agota el exceso de mano de obra rural, lo que tiene la limitación de no ver qué ocurre todo lo contrario en estos países, pues no solo se estancan los salarios; sino además el desempleo del sector moderno es apreciable. Por tanto el supuesto del pleno empleo en zonas urbanas queda destrozado y desde luego es discutible esta posición ya que la evidencia histórica muestra gran desempleo en las ciudades y poco exceso de mano de obra en el campo.

En determinada etapa la agricultura tiene un papel determinante para el paso hacia la etapa inicial del desarrollo, pues se observó que cuando la renta per cápita se elevaba ocurría un desplazamiento hacia la actividad agrícola o hacia la industrial.

“No solo el incremento de la productividad agrícola fue el factor determinante del cebo de la industrialización, sino que un crecimiento sensible, tanto en amplitud como en duración de la productividad agrícola, debió en la mayoría de los casos, provocar la iniciación del proceso de la industrialización, y esto, durante todo el tiempo que los progresos de la medicina no permitieron a la explotación demográfica absorber la totalidad

del beneficio de la variación de la producción agrícola resultante de esos procesos”.

El segundo momento, denominado fase posterior, responde a la transformación que se presenta cuando se da un paso de la actividad industrial hacia los servicios, esto se evidenció en determinados países como es el caso de los EE.UU. que fue el país tomado como base de análisis fundamental, aunque no el único. “La aplicación de las ideas y los métodos de la ciencia natural a la sociedad es uno de los rasgos más notables del período capitalista”.

La hipótesis fundamental de este modelo de que el desarrollo es un proceso identificable de crecimiento y cambios cuyas características principales son similares en todos los países, solo se sustenta en la idea de la combinación correcta de políticas económicas para la generación de pautas de crecimiento auto sostenido, pero ¿acaso esto no beneficia solamente a los países dotados de grandes recursos naturales, capaces de crear las bases para el desarrollo, y por tanto impulsar la transición hacia las etapas enunciadas? su modelo al igual que los demás, es simplificado, ya que la relación entre los dos sectores es mucho más compleja de lo que realmente se presenta en dicho modelo.

d) Según Simón Kuznets (1947)

Eventualmente, aparecen los estudios del Premio Nobel de Economía en (Ksusnets, 1971), quien proponía la Teoría del “Goteo” o “Derrame” como también se le conoce, por su supuesto funcionamiento de crecer primero y distribuir después.

La esencia de esta teoría es que es necesario sacrificar a los desposeídos, lo que se propone es que para alcanzar el desarrollo es necesario dejar concentrar la riqueza, es decir, no distribuirla entre todos por igual, sino dejar que la copa se llene y solo entonces se producirá el derrame de la misma, este es el efecto goteo o derrame. "El desarrollo de la producción de mercancías bajo las condiciones del capitalismo exhibe, por una parte, una intensa racionalización de sus procesos parciales y, por otra, una creciente irracionalidad del funcionamiento del sistema como un todo". El economista propone una "U" invertida, porque en las etapas iniciales las diferencias se acentuarán de manera apreciable entre los miembros de la sociedad, más tarde la concentración de la riqueza dejará de crecer, nivelándose hasta producirse la redistribución. "Un sistema social que tiene dominio sobre el hombre lo educa hasta un punto en que es capaz de controlar su propio destino".

Ser parte de un país que presenta las condiciones típicas de los países subdesarrollados, por lo que el atraso tecnológico, los problemas estructurales y las grandes diferencias entre los distintos estratos sociales solo podrán resolverse en la medida en que se aplique esta teoría. El debate fundamental se centra en si aceptar esta propuesta o si distribuir en la medida en que se genere la riqueza. Lo cierto es que no se ha corroborado en la práctica. Cuál de los dos métodos es más eficaz, pero no por ello deja de ser una propuesta interesante, máxime cuando las alternativas de desarrollo están aún en "pañales".

La disyuntiva entre el sacrificio o no de los desposeídos es bien interesante, pero distribuir en la medida en que se avanza económicamente no ha logrado rebasar el subdesarrollo en los países que han aplicado este

método, más bien se han olvidado de los desposeídos y sus riquezas crecen desmedidamente y peor aún los depósitos bancarios se suceden en el extranjero ya sea por la inseguridad que ofrecen los bancos regionales o por la atracción que ejercen las grandes transnacionales en este sentido, por otro lado en estos mismos países la concentración de la riqueza ha originado la creación de una élite de poder supeditada a los intereses del capital, por lo que no ha sucedido que se distribuya una vez alcanzado un determinado nivel de desarrollo.

Esto sin lugar a dudas ha acentuado mucho más las diferencias económicas, por lo que esta teoría se presenta como una propuesta teórica carente de la práctica que demuestre su validez.

e) Según el Estructuralismo

El tema del desarrollo también lo encontramos en los estructuralistas, corriente de pensamiento económico latinoamericano, surgida a mediados del siglo XX, básicamente estos economistas proponen las categorías de países centros a los desarrollados y países periféricos a los subdesarrollados, estos economistas ven el problema del subdesarrollo fundamentalmente como consecuencia del desarrollo de los países centro.

Lo novedoso que aportan a los estudios sobre el desarrollo es que no conciben el subdesarrollo como un fenómeno natural, antesala del desarrollo, sino más bien basándose en el desarrollo alcanzado durante siglos por los países más avanzados, que se logró a costa de la colonización, la que alimentó la acumulación originaria de capitales y por ende abrió las puertas al desarrollo capitalista. La solución que proponen es para los países

subdesarrollados lograra determinadas reformas estructurales al sistema para lo cual es necesario un Estado como gestor imprescindible para orientar y planificar el desarrollo, conjuntamente con la participación política y cultural de los distintos movimientos y grupos sociales.

Básicamente, la idea del desarrollo mediante la sustitución de las importaciones y la promoción a su vez de las exportaciones, mediante el desarrollo endógeno tiene que necesariamente estar acompañado de grandes avances industriales, por lo tanto, la acción gubernamental debe estar orientada en este sentido. La sustitución de las importaciones está encaminada hacia la satisfacción de necesidades del mercado interno mediante la incentivación de los productores nacionales.

Dicha tesis se contrapone a las teorías del comercio exterior de (Prebisch, 1984), y más concretamente proponen lo contrario. El enriquecimiento de esta teoría estructuralista ha estado alimentado por distintos teóricos entre ellos (Prebisch, 1984) quien fuera fundador de la misma, este autor basándose en el estudio del desarrollo económico y social precedente a su época promulgó el llamado Deterioro de los Términos de Intercambio, en la cual analiza la condición desesperada de los países subdesarrollados como suministradores de las materias primas necesarias para los desarrollados, lo que favorece la estructura industrial de los segundos en detrimento de la de los primeros.

El problema fundamental está identificado como un problema de la deficiente estructura productiva de estos países incapaz de desarrollar su industria. Por tanto, la existencia de países centros origina la existencia de los

periféricos, esto ha sido tema de discusión, pero lo cierto es que mientras se llega a un consenso los países avanzan pero dentro de los marcos del subdesarrollo, y en estas condiciones estamos más del 75% de la población mundial.

Las derivaciones de esta teoría han dado lugar a los modelos de dependencia neocolonial, que basados en los estudios de los estructuralistas definen el subdesarrollo como consecuencia de la dependencia causada por la neocolonización de los países, que presentan deformaciones estructurales incapaces de lograr el desarrollo.

f) Según el Paradigma Falso

Pero no deja de ser interesante la propuesta del Paradigma Falso, quien explica una marcada tendencia de los estudiantes de países subdesarrollados por cursar estudios en los países desarrollados, a los que lógicamente les enseñan la teoría tradicional para alcanzar el desarrollo, como forma de provocar cierto sentimiento de desprecio hacia lo atrasado e identificación con lo más avanzado de la sociedad moderna, es además un paradigma que solo se ajusta a las condiciones propias de un conjunto de países que han alcanzado el desarrollo cumpliendo con la teoría tradicional, que para nada se pueden trasladar estas condiciones a los actuales países subdesarrollados.

g) Según Neoliberalismo

El Neoliberalismo como teoría económica de moda para alcanzar el desarrollo ha sido quizás la más difundida por todo el mundo, lo cierto es que si bien se ha logrado expandir a costa de la globalización, la libre competencia

de todos ante el mercado ha acentuado aún más las diferencias y esto es reconocible en todos los ámbitos.

La amplia difusión que ha tenido esta teoría no la hace escapar a las fuertes críticas que cuestionan su funcionamiento y a no pocos hace recordar la vigencia de las ideas keynesianas sobre el Estado de bienestar social, que demostró que el Estado regulando la economía lograba distribuir la riqueza de modo más equitativo que el mercado.

“Eso no implica necesariamente que una planificación integral sea la única solución, pero es cierto que el juego de la economía de mercado y del ajuste más o menos espontáneo es impotente para resolver esos problemas: por el hecho mismo del desarrollo de una parte de la humanidad, esos ajustes espontáneos que bien o mal (y más bien que mal, si se tienen en cuenta la masa de apremios humanos que la industrialización produjo en sus comienzos y la lentitud del desarrollo) aseguraron el desarrollo en el siglo XIX, fueron fuertemente perturbados. Así, lo que era factor de cebo para el desarrollo se convirtió en obstáculo para el crecimiento de las dos terceras partes de la humanidad que constituyen los países subdesarrollados”.

La confianza depositada en los precios es admirable en tanto que excesiva y se pone de manifiesto en la siguiente cita: “el sistema de precios es el mecanismo que desempeña esta misión (se refiere al libre intercambio entre las personas en el mercado) sin necesidad de una dirección centralizada, sin obligar a las personas a hablar entre sí o a que se gusten mutuamente.

Lo cierto es que esta posición está bien distante de las concepciones marxistas sobre los precios como forma de expresión del valor de las

mercancías, y a la función del dinero como medio de circulación, la teoría económica marxista define al dinero como el signo del valor en tanto que el Neoliberalismo centra sus concepciones en él como principal regulador económico. Por lo tanto, este es un intento de sepultar la ley del valor descubierta por Marx en el Capital, y darle la máxima expresión al carácter fetichista de la producción capitalista.

“Una parte esencial de la libertad económica consiste en la facultad de escoger la manera en que vamos a utilizar nuestros ingresos; qué parte vamos a destinar para nuestros gastos y qué artículos vamos a comprar; qué cantidad vamos a ahorrar y en qué forma; qué monto vamos a regalar y a quién”. En esencia esta es la idea fundamental, dejar todo el papel regulador de la economía al mercado y sobre esta base hacer funcionar el sistema capitalista como un gran mercado en el que todos concurren con objetivos diferentes pero con la seguridad de que éste será capaz de resolver todos sus problemas. El debate sobre el papel del Estado en la economía continúa hasta nuestros días, y no pocos piensan que es un error alejarlo de la regulación económica. Lo cierto es que la leyes ciegas del mercado han acentuado las diferencias existentes entre las personas, ya que el mercado no es un mecanismo de justeza económica, todo lo contrario, es sin lugar a dudas su mayor contrincante.

“Con el fin de mantener la paz doméstica y la tranquilidad, embotando el filo de los antagonismos de clase y evitando, en fin, los peligros de una revolución violenta, la clase capitalista esta siempre dispuesta a hacer concesiones mediante la acción del Estado. Puede ocurrir, por supuesto, que

la ocasión de las concesiones sea la exteriorización real de la amenaza revolucionaria”.

Pese a este planteo teórico neoliberal, la historia ha demostrado que el mercado de por sí solo no es capaz de lograr en el largo plazo lograr un crecimiento auto sostenido sin presentar serios problemas de realización económica. Este fenómeno se presenta como una de las tendencias de la economía, pero por más recurrente que sea el pensamiento ortodoxo, la práctica demuestra que a larga el Estado tiende a acabar regulando en alguna medida el mecanismo económico capitalista.

Es importante destacar que el Neoliberalismo vino como anillo al dedo en las pretensiones económicas de Estados Unidos, que si bien pregonaba el liberalismo económico a través de mecanismos que promovían el libre comercio, su economía no dejó de funcionar como una economía regulada, a tal punto que aparece el llamado keynesianismo militar, como vía para desarrollar el complejo militar industrial, lo que le permitió reforzar su política imperial basada en el gasto militar por una parte y por la otra abrir los mercados internacionales bajo el lema del neoliberalismo por el otro.

No obstante, se le haya dado a las políticas neoliberales, son una muestra del desarrollo del pensamiento económico burgués, y por tanto un nuevo enfoque sobre el carácter natural del capitalismo. El hecho de que el sistema capitalista posea la cualidad de mostrar un desenvolvimiento recurrente, en forma de tendencias, demuestra que en la medida en que este se desarrolla aparecen nuevos modelos de desarrollo llevados a cabo por nuevos

economistas, este carácter dinámico de la economía es lo que hace de ella una ciencia cada vez más apasionante.

El camino hacia el desarrollo se vuelve cada vez lejano, por lo que nos obliga a pensar con pesimismo sobre el tema en cuestión, dejando la disyuntiva sobre su alcance. Por lo tanto, el camino a seguir no se conoce, solo se conoce que no pueden ser los caminos trillados por la humanidad, reconocer esto constituye en nuestra modesta opinión la condición indispensable para encausar objetivamente el camino hacia el desarrollo.

h) Según enfoque Marxista del Desarrollo

Antes de emitir juicios y criterios se hace necesario aclarar que en Marx no existe una teoría acabada del desarrollo, más el estudio metódico de su doctrina económica evidencia que se refirió en determinados momentos a este fenómeno. Como sabemos, la seriedad y relevancia de este asunto comenzó luego de la Segunda Guerra Mundial; mientras tanto, la labor científica de Marx se enfocó hacia las leyes que rigen la producción capitalista.

Todo el análisis marxista comenzó por la mercancía, célula fundamental de la sociedad capitalista. En ella se basó para su posterior estudio del capitalismo, entonces comencemos por la mercancía para dar un orden lógico de acuerdo con Marx. Las mercancías son una unidad dialéctica de valor y valor de uso, por lo tanto, todas satisfacen necesidades humanas, pero no todo lo que satisface necesidades humanas es una mercancía. Los objetos que poseen valor de uso y no es el resultado del trabajo humano no son mercancías, aunque nadie duda de la importancia que posee el aire que respiramos la tierra o el agua. Todos son valores de uso, pero no son el

resultado del trabajo humano, por tanto no poseen valor. Además, las mercancías poseen valor de cambio y valor de uso como manifestaciones externas o superficiales del doble carácter del trabajo. Esto fue descubierto por Marx en su labor científica y reveló que el trabajo que produce valor es el gasto de nervios y músculos en el cerebro durante la producción, a este lo llamó trabajo abstracto. A la forma concreta que asumen las mercancías durante el proceso productivo, gracias al trabajo obrero la denominó trabajo concreto y es el que produce el valor de uso. Esto es lo que existe al interior de la mercancía en esencia y en forma se manifiesta como valor de uso y valor de cambio, y gracias a la ley del valor, se garantiza que en el mercado sean conmensurables valores de uso, los unos por los otros.

2.2. Definición de términos

– Asociatividad empresarial.

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

– Análisis estratégico.

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

– Capital en efectivo.

El capital en efectivo se considera como un activo circulante, el de mayor liquidez con el que cuenta una organización para cubrir sus inmediatas obligaciones.

– **Comercialización.**

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

– **Competitividad.**

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

– **Competitividad empresarial.**

Hablamos de competitividad empresarial al hacer referencia a las diferentes estrategias y métodos que las diversas entidades comerciales llevan a cabo con tal de no solo obtener los mejores resultados, sino también de que esos resultados sean los mejores en el rubro. Así, las empresas realizan diferentes campañas en las que a través de elementos como publicidad, calidad del producto o servicio, confianza, efectividad o tradición apelan a diferentes clientes que pueden ya existir o que pueden generarse a partir del momento.

– **Crecimiento económico.**

En este sentido, la adopción de una estrategia de crecimiento permite distinguir, por un lado, problemas de origen cualitativo, relacionados con la necesidad de cambios en la estructura, métodos de dirección y de control, etc.; por otro lado, problemas de tipo cuantitativo derivados de

las demandas de recursos para la inversión y financiación que dicho crecimiento genera.

– **Desarrollo empresarial.**

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) han tenido que forma parte de un sistema globalizado; esta situación requiere que diseñen estrategias que les generen ventajas competitivas para permanecerse en el mercado. Según (IDUARTE & ZARZA, 2012) plantea sobre el desarrollo empresarial por los siguientes componentes: crecimiento de las empresas, expansión, diversificación, innovación y estrategia de entorno. Por otro lado, el Ministerio de Economía resalta la necesidad de asistir el crecimiento sostenible de dichas empresas con el manejo eficiente y eficaz de recurso.

– **Desarrollo de capacidades.**

El desarrollo de capacidades es el proceso a través del cual los individuos, organizaciones y sociedades obtienen, fortalecen o mantienen las capacidades para establecer y lograr sus propios objetivos de desarrollo a lo largo del tiempo.

Empleo: Es el trabajo realizado en virtud de un contrato formal o de hecho, individual o colectivo, por el que se recibe una remuneración o salario. Al trabajador contratado, se le denomina empleado y a la persona contratante empleador.

– **Escisión.**

Se conoce como escisión cuando una sociedad denominada escidente decide extinguirse y divide la totalidad o parte de su activo, pasivo y

capital social en dos o más partes que son aportadas en bloque a otras sociedades de nueva creación denominadas escindidas o cuando la escidente, sin extinguirse aporta en bloque parte de su activo, pasivo o capital social a otra u otras sociedades de nueva creación. En lo referente a la escisión operacional, muchas de las actividades y operaciones relacionadas que anteriormente se hacían conjuntamente, son separadas de manera definitiva, logrando así que cada nueva entidad se dedique exclusivamente a su actividad propia.

– **Estrategia empresarial.**

La estrategia empresarial, a veces también llamada gestión estratégica de empresas, es la búsqueda deliberada de un plan de acción 49 que desarrolle la ventaja competitiva de una empresa y la acentúe, de forma que ésta logre crecer y expandir su mercado reduciendo la competencia.

– **Financiamiento.**

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

– **Formalización.**

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

– **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.

– **Gestión competitiva:**

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 formas como se realizan estas acciones y los resultados que se logran.

– **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. Las gestiones también la dirección o administración de una compañía o de un negocio.

– **Informalidad.**

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

– **Informalidad.**

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

– **Incremento de empleo:**

El aumento del empleo, se tiene que advertirlo, no solo en forma directa; sino también indirecta, ya que los mayores ingresos que genera se traducen en un aumento en la productividad humana.

– **MYPES.**

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.

– **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.

– **Modificaciones estructurales.**

Las modificaciones estructurales de las sociedades mercantiles son aquellos supuestos de alteración de la configuración original del tipo social, ya sea transformación, fusión, escisión, segregación o cesión global de activo y pasivo, tal y como lo regulan la LSA, LSRL, RRM y ley de impuesto de sociedades.

Esencialmente cabe diferenciar entre modificaciones:

- Homogéneas, si afectan a varias sociedades de igual tipo.
- Heterogéneas, si se realizan entre entidades de distinta naturaleza.

– **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.

– **Planificación.**

Son las diferentes etapas y esfuerzos que se realizan a fin de cumplir objetivos y hacer realidad diversos propósitos se enmarcan dentro de una planificación. Este proceso exige respetar una serie de pasos que se fijan

en un primer momento, para lo cual aquellos que elaboran una planificación emplean diferentes herramientas y expresiones.

- **Productividad.**

De un todo general, la productividad se refiere a la que genera el trabajo, la producción por cada trabajador, la producción por cada hora que trabaja o cualquier otro tipo de indicador de la producción en función del factor de trabajo.

- **Participación de mercado:**

La participación de mercado es definida como la proporción (o porcentaje) de productos o servicios específicos vendidos por un negocio dentro de una región dada (que puede ser una sola comunidad o el mundo entero). Las medidas de la participación de mercado pueden ser amplias, midiendo qué tan grande es el lugar que tiene una compañía en una industria principal.

- **Posicionamiento.**

El posicionamiento es el lugar mental que ocupa la concepción del producto y su imagen cuando se compara con el resto de los productos o marcas competidores, además indica lo que los consumidores piensan sobre las marcas y productos que existen en el mercado.

- **Organización.**

Es un sistema de actividades conscientemente coordinadas formado por dos o más personas, la cooperación entre ellas es esencial para la existencia de la organización. Una organización solo existe cuando hay

personas capaces de comunicarse y que están dispuestas a actuar conjuntamente para obtener un objetivo común.

– **Ropa.**

Ropa es el nombre genérico que reciben las prendas de vestir. Se trata de productos confeccionados con distintas clases de tejidos para cubrirse el cuerpo y abrigarse. La acepción más amplia del concepto incluye entre la ropa los pantalones, las camisetas, las camperas, los guantes, los sombreros y el calzado, entre otros artículos.

– **Utilidades retenidas.**

Las utilidades retenidas hacen referencia a la parte de los dividendos no distribuidos entre socios o accionistas. Cuando se determina la utilidad de un año determinado, se procede a distribuir las entre los socios de la empresa y en algunos casos, la asamblea de socios o de accionistas decide no distribuir todas las utilidades, dejando parte de ellas o incluso todas retenidas.

– **Volumen comercial.**

Esta variable se cuantifica cuando se realiza estudios de rendimiento más específicos para producción. Usualmente se utiliza cuando alcanza dimensiones comerciales.

– **Volumen de producción.**

Depende de materias primas, mano de obra directa, envases y otros, la variación de volumen de producción puede ser proporcional progresiva o regresiva, es preciso distinguir entre coste variable.

– **Volumen de ventas.**

Es una magnitud contable que agrega todos los ingresos que una empresa o unidad contable ha tenido, con motivo de su actividad ordinaria en un periodo de tiempo determinado.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Formulación de hipótesis:

3.1.1. Hipótesis general

HG: La gestión competitiva empresarial incide positivamente en la mejora continua e incrementa en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

Hipótesis específicas

HE1: La innovación empresarial influye positivamente en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

HE2: Una correcta planificación y organización empresarial influye en la formalización y acceso a nuevos mercados a las MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

HE3: La política empresarial incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

3.2. Operacionalización de variables

3.2.1. Variable independiente:

TABLA 1: Gestión competitiva

Definición conceptual	(Barrios,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.	
Definición operacional	X1. Innovación	1.1 Estrategia de innovación
		1.2 Beneficios de la innovación
		1.3 Herramientas para innovación
		1.4 Tipología del control
	X2 Planeación empresarial	2.1 Beneficio de la gestión
		2.2 Tipo de la planeación
		2.3 Etapa de la planeación
		2.4 Principio de planeación
	X3 Organización empresarial	3.1 Principio de organización
		3.2 Tipo de jerarquía
		3.3 Tipo de estructura organizacional
		3.4 Ventajas del proceso de organización
Escala valorativa	-Nominal	

FUENTE: Elaboración del Investigador

3.2.2. Variable dependiente

TABLA 2: Crecimiento económico de las MYPEs

Definición conceptual	(Salas1986). La adopción de una estrategia de crecimiento permite distinguir, por un lado, problemas de origen cualitativo, relacionados con la necesidad de cambios en la estructura, métodos de dirección y de control, etc.	
Definición operacional	Y1. Formalización empresarial	1.1 Pasos para la formalización
		1.2 Ventaja de la formalización
		1.3 Limitaciones de la informalidad
	Y2. Generación de empleo e ingreso anuales	2.1 Generación de empleo
		2.2 Volumen de ventas
		2.3 Ingreso per cápita
	Y3. Acceso al financiamiento	3.1 Fuente de financiamiento
		3.2 Tipo de financiamiento
		3.3 Requisitos de acceso al financiamiento
		3.4 Beneficio del financiamiento
Escala valorativa	-Nominal	

FUENTE: Elaboración del Investigador

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Tipo y nivel de investigación

4.1.1. Tipo.

De acuerdo al problema y los objetivos planteados en la presente investigación este estudio es de tipo básica ya que permite examinar las características del problema y realizar observaciones objetivas. (Arotoma, 2009)

4.1.2. Nivel.

El nivel es descriptivo - correlacional por cuanto en primer lugar se describen las teorías sobre gestión competitiva, la implicancia que tiene en las personas, así como su influencia en el crecimiento económico. (Hernández S. R., 2014)

4.2. Método y diseño de investigación:

4.2.1. Método de investigación.

La presente investigación es hipotético - deductivo conceptual, analítica, sintética y estadística ya que los datos parten de verdades generales para concluir en particulares (Caballero, 2014).

4.2.2. Diseño de investigación.

El diseño de la investigación corresponde a una investigación descriptiva explicativa de tipo no experimental de investigación transaccional en vista que la variable independiente, afecta a la variable dependiente.

El enfoque de la investigación es cuantitativa, porque se describe la realidad tal como es a la vez realiza el contraste en relación a los datos recogidos, al diseño de la investigación y al análisis (Hernández, 2014).

4.3. Población y muestra:

4.3.1. Población.

En el distrito de Abancay, se estima una población de 120 micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir (bazar), de las cuales solo 29 micro y pequeñas empresas se encuentra registrada y tiene personería. Los 91 restantes no especifican su ubicación, ni tiene razón social registrada en el mercado.

4.3.2. Muestra.

Para determinar el tamaño de muestra, se utilizó la fórmula para técnicas de encuesta para poblaciones conocidas que se detalla a continuación: (Hernández, 2014).

La muestra es de 46 encuestados.

4.1. Procesamiento y análisis de datos.

El procesamiento de los datos obtenidos a través de la encuesta se realizarán a través de:

- **Los cuadros estadísticos:** en los cuales se procesará y analizará la información recogida mediante la encuesta a los empresarios de las microempresas del sector de comercialización de prendas de vestir.
- Se hará uso de los programas de SPSS y Excel

4.4. Técnicas de investigación:

a) Técnicas estadísticas.

Recopilando los datos a través de instrumentos se procederá a registrar la información construyendo de esta forma la base de dato. Estos siendo sometidos a diversos estadísticos mencionados de carácter descriptivo e inferencial y éstas se han sometido a la aplicación para dar respuesta a los objetivos e hipótesis planteados anteriormente.

b) Estadística descriptiva.

Fundamentalmente a de ser utilizadas las medidas de tendencia central dispersión, tablas y gráficos, esto permitiendo conocer y entender la forma como viene comportándose los datos en cada variable.

- Medidas de tendencia central.
- Medidas de dispersión.
- Correlación.

4.5. Análisis e interpretación de datos

PREGUNTA 1: ¿Cuál es la estrategia de la empresa para innovar la gestión empresarial?



FUENTE: Elaboración del investigador

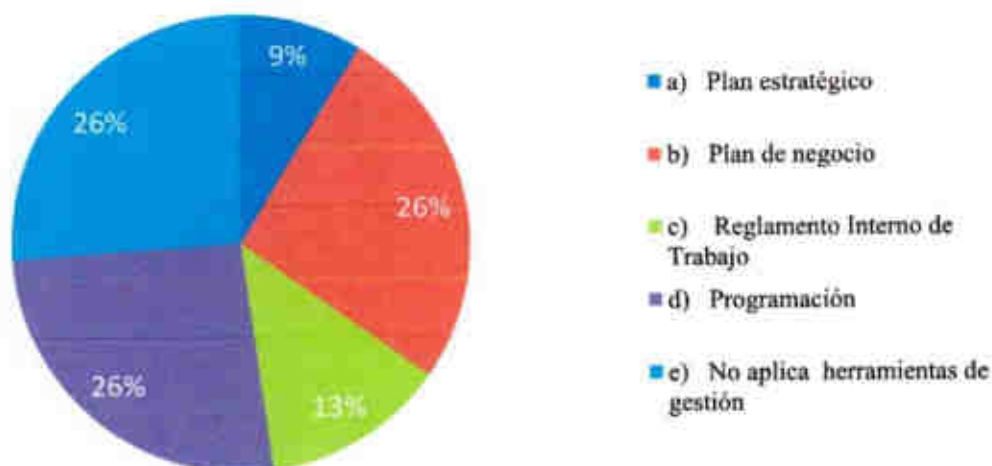
FIGURA 1: Planificar estrategia de innovación.

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 1, indica que 24% de los encuestados no aplica innovación en la gestión empresarial en su empresa, mientras que el 22% de los encuestados respondieron que usan como estrategia de innovación de gestión empresarial el definir los objetivos concretos en la empresa. El 20% de los encuestados establecen el sistema de control y evaluación. El 19% de los encuestados si implementa el reparto de responsabilidades El 15% de los encuestados si cuantifican los medios necesarios. Según los resultados mostrados el mayor porcentajes de tiendas comerciales dedicada a la venta de prendas de vestir no aplican estrategias de innovación para una buena gestión empresarial, por lo cual, nos da a entender que entre todas las estrategias aplicadas por las diferentes tiendas de prendas de vestir la innovación no se está desarrollando o aplicando al 100%.

PREGUNTA N° 2: ¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite innovar sus funciones dentro de la empresa?

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



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 2: Herramientas de gestión para innovar.

INTERPRETACIÓN:

Según el figura 2 que nos indica de los 100% encuestados, el 26% de los encuestados respondieron que no aplican herramientas de gestión, mientras que otro porcentaje igual al 26% respondieron que la herramienta de gestión el cual usan es el plan de negocio. El otro 26% se enfocan en la programación como herramienta. El 13% en el reglamento interno de trabajo. Solo el 9% respondió que tienen como herramienta de gestión el plan estratégico que le permite desarrollar su negocio de rubro de ventas de prendas de vestir. Haciendo las comparaciones porcentuales que un buen porcentaje demuestra que no aplican herramientas de gestión que le ayude a innovar, esto debido al desconocimiento o la falta de preparación por parte de los propietarios y trabajadores en la comercialización de prendas de vestir en el distrito de Abancay

PREGUNTA N° 3: ¿Cuál es la tipología del sistema de control de gestión aplicada en su empresa?



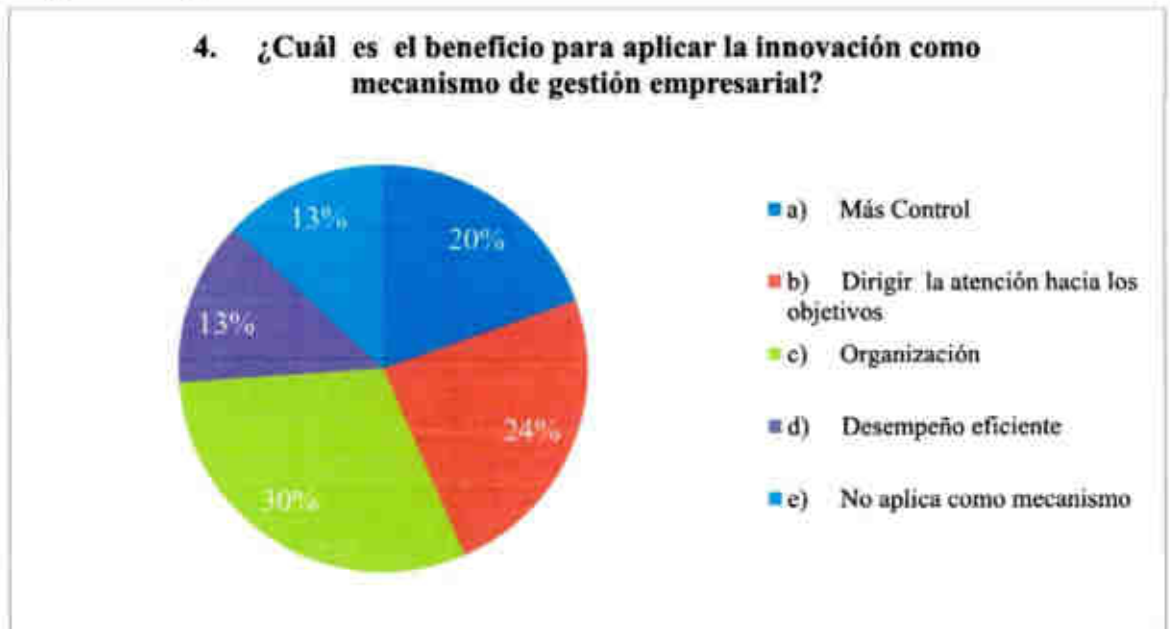
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 3: Tipología del sistema de gestión

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 3 un porcentaje de mayor significación es el 39% de los encuestados respondieron que no aplican tipologías del sistema de control de gestión, El 35% de los encuestados no aplican el control interno, El 11% de los encuestados no aplican la auditoría interna. El 9% de los encuestados tampoco aplican el manual de procedimientos y el 6% de los encuestados no aplican la auditoría externa. Los micro y pequeños empresarios no aplican tipologías del sistema de control de gestión, lo cual no podrían inclinarse hacia una de las mencionadas, por lo que, se debe hacer un hincapié en el control interno y auditoría interna debido a que todas las operaciones a realizar deben ser controladas, ya sea mediante un control interno o una auditoría interna, ya que una auditoría externa está fuera de sus expectativas monetarias, solo así podrán evaluar cómo está su gestión, y poder tomar las medidas correctivas si así fuera el caso.

PREGUNTA 4: ¿Cuál es el beneficio para aplicar la innovación como mecanismo de gestión empresarial?



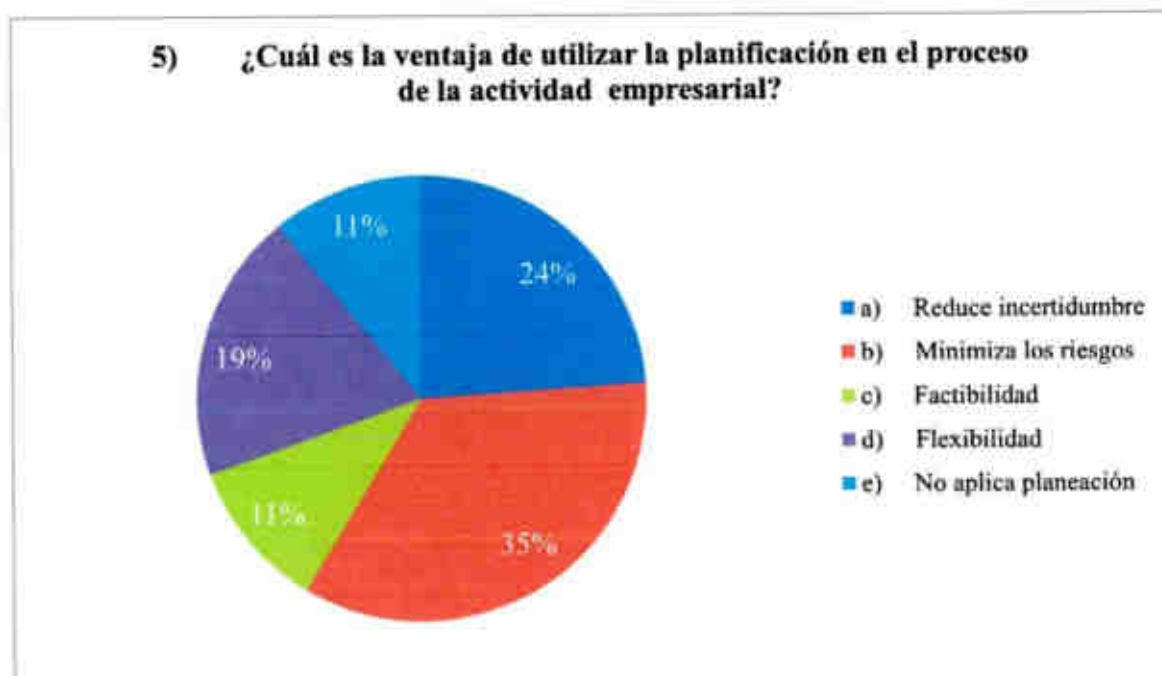
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 4: Beneficios de la gestión para aplicar la innovación.

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 4, el 30% de los encuestados respondieron que aplican la innovación como mecanismo de trabajo para mantener la empresa bien organizada. El 24% de los encuestados aplican para dirigir la atención hacia sus objetivos. El 20% de los encuestados lo aplican más control. El 13% de los encuestados aplican para el desempeño eficiente y mientras el 13% de los encuestados no aplican el innovación como mecanismo de gestión en su empresa. Si dichos microempresarios habrían optado por un mecanismo de gestión empresarial este le hubiera otorgado como mayor beneficio una buena organización y control sobre los objetivos planteados inicialmente, logrando una estabilidad de gestión en el trabajo a realizar.

PREGUNTA N° 5. ¿Cuál es la ventaja de utilizar la planificación en el proceso de la actividad empresarial?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 5: Ventaja de utilizar la planificación

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 5, el 35% de los encuestados respondieron que el utilizar la planificación en la actividad empresarial donde les permite minimizar riesgos financieros. El 44% de los encuestados indica que le permite reducir la incertidumbre en la comercialización de prendas de vestir de las empresas, El 19% de los encuestados también le permite la gestión de manera flexibilidad. El 11% de los encuestado sirve de mucha factibilidad y el 11% de los encuestados no aplica planificación en su empresa, por lo cual no obtienen ninguna ventaja; sin embargo, si aplicaran planeación podrían obtener las ventajas mencionadas, como es la más resaltante minimizar riesgos y reducir incertidumbre, es decir, le va a permitir que tenga los menores riesgos posibles en las actividades a realizar ya que van a tomarse con mayor precisión, así también la incertidumbre de que algo va ir bien o no va a ser más precisa no van a estar con la duda si lo ejecutado traerá inconvenientes o no.

PREGUNTA N° 6: ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la empresa a todos sus empleados?



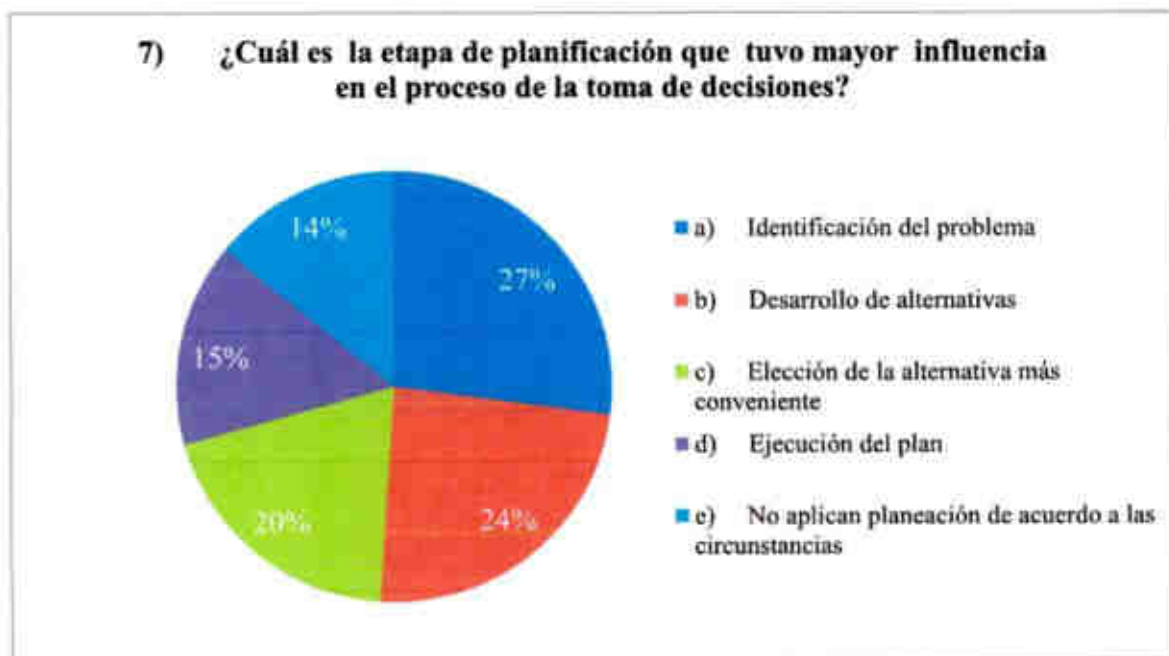
FUENTE: Elaboración del investigador.

FIGURA 6: Tipos de planificación

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 6, el 33% de los encuestados responden que es la planeación estratégica la más utilizada por los micros y pequeños empresarios de acuerdo a las circunstancias; mientras el 20% de los encuestados indican que la planeación administrativa es de mucha necesidad, asimismo, que el 17% de los encuestados indica la planeación táctica como de instrumento de gestión, el 15% de los encuestados indican que la planeación operativa es de mayor utilización en la gestión empresarial y en un porcentaje igual del 15% de los encuestados no aplican ningún tipo de planeación. El hecho de que actúen de acuerdo a las circunstancias no le permite tener un plan para defender la situación que se haya suscitado, por lo cual el tipo de planeación que se adapta mejor a las necesidades de la empresa sería la planeación estratégica, porque especifica las líneas de actuación para conseguir los objetivos que se proponga cada micro y pequeño empresario

PREGUNTA N° 7: ¿Cuál es la etapa de planificación que tuvo mayor influencia en el proceso de toma de decisiones?



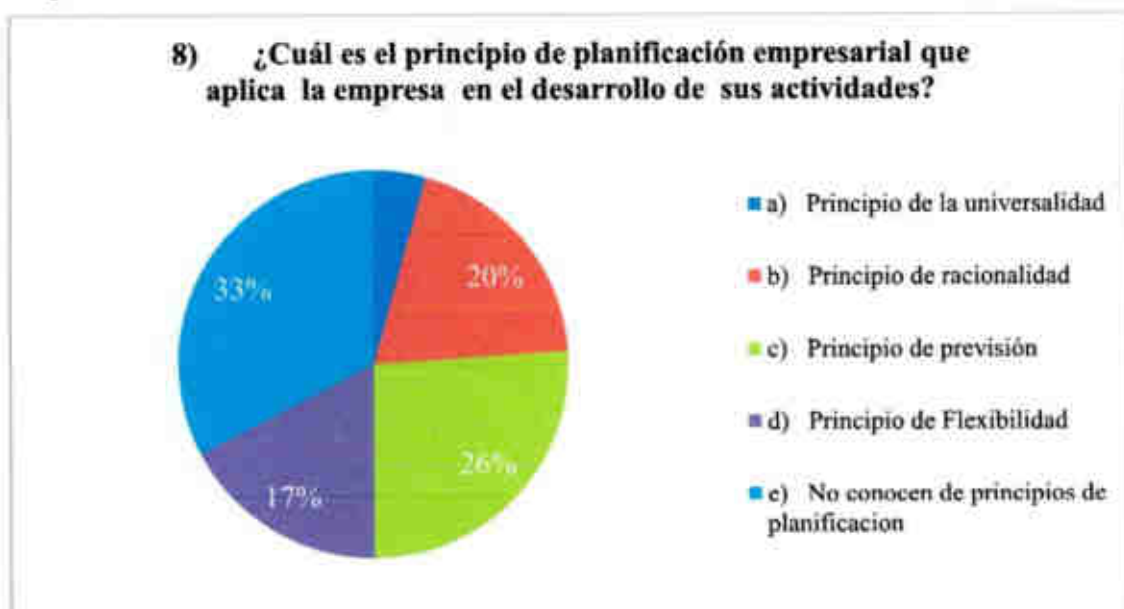
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 7: Etapas de la planificación

INTERPRETACIÓN:

Según la figura, el 27% del encuestado respondieron que identificar el problema era básico para tomar sus propias decisiones de acuerdo a las circunstancias, el 24% de los encuestados indican el desarrollo de alternativas, el 20% de los encuestados indican a la elección de las alternativas más conveniente, el 15% de los encuestados indican la ejecución del plan, mientras que el 14% de los encuestados justifico que no aplican planeación de acuerdo a las circunstancia. Si bien un buen porcentaje figura que la planeación no tiene influencia en el proceso de la toma de decisiones es debido a que no realizan una planeación adecuada, pero si aplicarían planeación justificarían la presencia de problemas de manera constante siendo así la más incluyente en el proceso de toma de decisiones.

PREGUNTA N° 8: ¿Cuál es el principio de planificación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 8: Principios de la planificación

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 8, el 33% de los encuestados respondieron que no tiene conocimiento sobre los principios de la planificación, mientras el 26% de los encuestados si aplican el principio de previsión. En el desarrollo de gestión, el 20% de los encuestados consideran el principio de racionalidad. Asimismo, el 17% de los encuestados indica el principio de flexibilidad y el 4% de los encuestados indican el principio de universalidad. Si bien es cierto la mayoría no conoce de los principios mencionados pero actúan en el momento que se presenta un inconveniente, lo más adecuado sería que conozcan y 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.

PREGUNTA N° 9: ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?



Elaboración del investigador

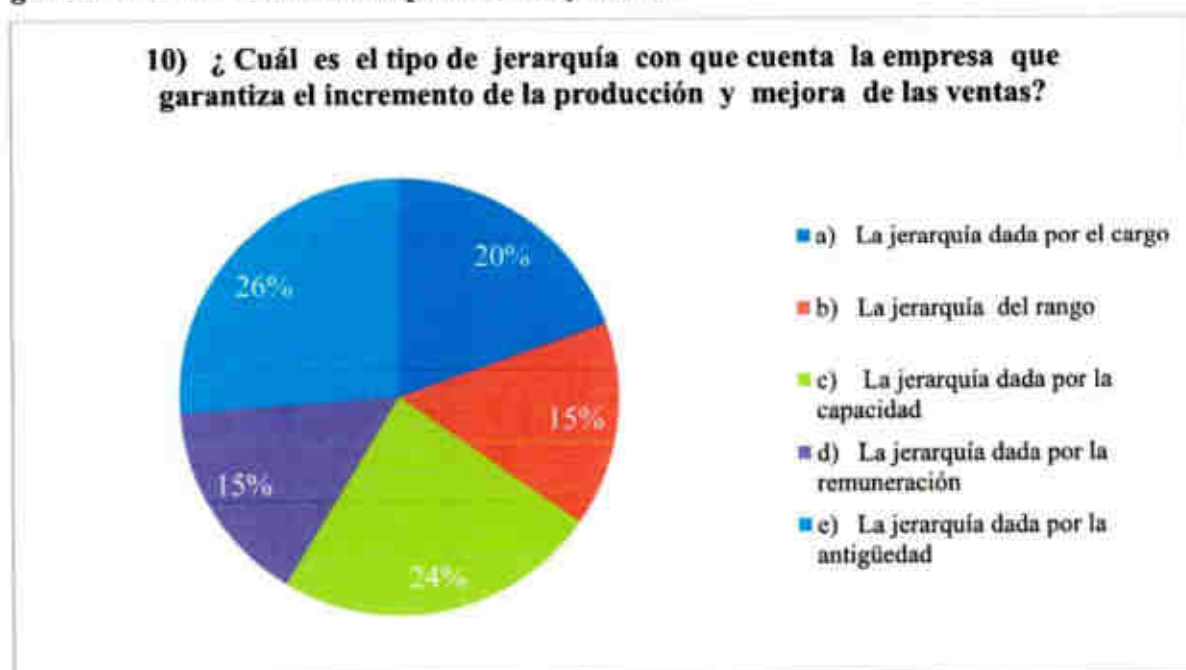
FUENTE:

FIGURA 9: Principio organizacional

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura, el 28% del total de encuestados consideran que el desarrollo de las actividades en la empresa se deben a la aplicación de la especialización y división del trabajo mientras el 26% de los encuestados mostró que no existe un principio definido que rige el desarrollo de las actividades de la empresa; mientras que otro 26% de los encuestados indican que si enfocan su atención en la unidad de mando. El 18% de los encuestados mencionan a favor de la amplitud de control y el 2% de los encuestados del total respondieron diferenciación entre línea y Staff. En la gestión empresarial, según los resultado mostrados figura que un gran porcentaje (26% de los encuestados) de los micro y pequeños empresarios no 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 unidad de mando o el de la 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.

PREGUNTA N° 10: ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que garantiza el incremento de la producción y ventas?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 10: Tipos de jerarquía

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 10 del 100% de encuestados, el 26% de los encuestados mostró que el tipo de jerarquía con el que cuenta la empresa es la jerarquía dada por la antigüedad. El 24% de los encuestados señaló la jerarquía dada por la capacidad de gestión. El 20% de los encuestados indican que la jerarquía dada por el cargo. El 15% de los encuestados la jerarquía del rango y otro 15% de los encuestados indican la jerarquía dada por la remuneración. 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.

PREGUNTA N° 11. ¿Cuál es la estructura organizacional adoptada por la empresa que contribuye a una mejor división de trabajo?



FUENTE: Elaboración del Investigador

FIGURA 11: Tipo de estructura organizacional

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 11, el 46% de los encuestados respondió que no existe una estructura definida. El 26% de los encuestados indica que si consideran la estructura divisional por producto. El 17% de los encuestados también indican la estructura divisional por mercados. El 9% de los encuestados indican la estructura funcional y solo un 2% de los encuestados respondieron indicando la estructura matricial. En el resultado obtenido, se puede visualizar que los micro y pequeños empresarios 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, esta 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. Pero como ya queda demostrado, estos resultados se deben a la falta de capacitación técnica profesional aplicada empíricamente en el tipo y modo de estructura organizacional.

PREGUNTA N° 12: ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la empresa a todos sus empleados?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 12: Ventajas del proceso de organización

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 12, el 31% de los encuestados respondieron que la principal ventaja obtenida es eliminar la duplicidad de trabajo ya que ocasiona gastos innecesarios. El 28% del encuestado indican que no aplican proceso de organización. El 26% en encuestados indican que si le permite la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo de esfuerzo. El 13% de los encuestados nos muestra que considera en establecer canales de comunicación, mientras que solo el 2% de los encuestados representar la estructura oficial de la empresa en los asuntos de gestión empresarial. Se logra comprender no han aplicado un proceso de organización por lo tanto no han obtenido ventaja alguna, si los microempresarios aplicaran un proceso de organización en el desarrollo de las actividades las principales ventajas que podrían obtener seria, la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo de esfuerzo, así también eliminar la duplicidad de trabajo y ese tiempo empleado aplicarlo en otras operaciones que lo requieran.

PREGUNTA N° 13: ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le toma mayor inversión de tiempo?



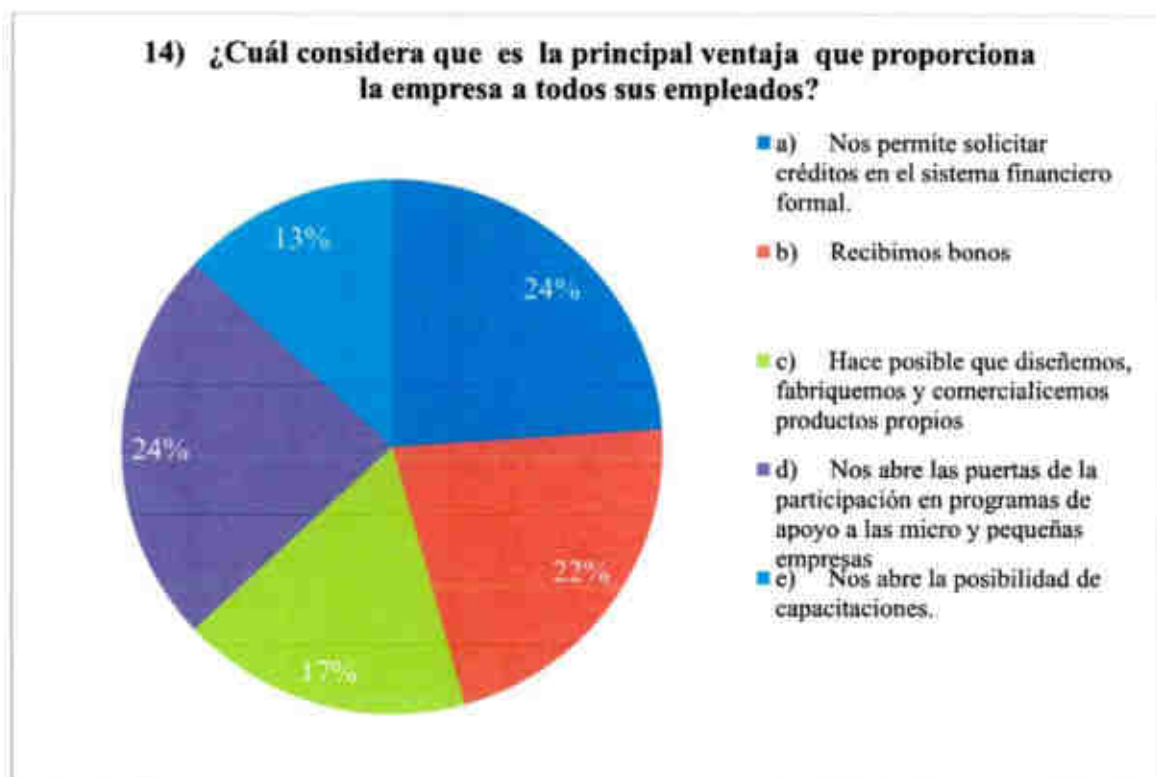
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 13: Pasos de formalización

INTERPRETACIÓN:

Como nos indica la figura 13, el 44% de los encuestados respondieron que el obtener licencia y permisos les toma mayor inversión de tiempo al momento de buscar la formalización, el 26% de los encuestados nos indican la mayor inversión es constituir la empresa, el 15% de los encuestados nos indican que acceder a los beneficios de la ley MYPEs les toma mayor inversión, el 11% de los encuestados considera mayor inversión es obtener el RUC, y un mínimo de 4% de los encuestados respondió registrarse en la REMYPE es la mayor inversión. Con estos resultados ampliamente, se entiende que la mayoría de los encuestados muestra su incomodidad por los trámites burocráticos al momento de gestionar las licencias y permisos considerando que son engorrosos y requieren una mayor inversión de tiempo y dinero.

PREGUNTA N° 14: ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la empresa a todos sus empleados?



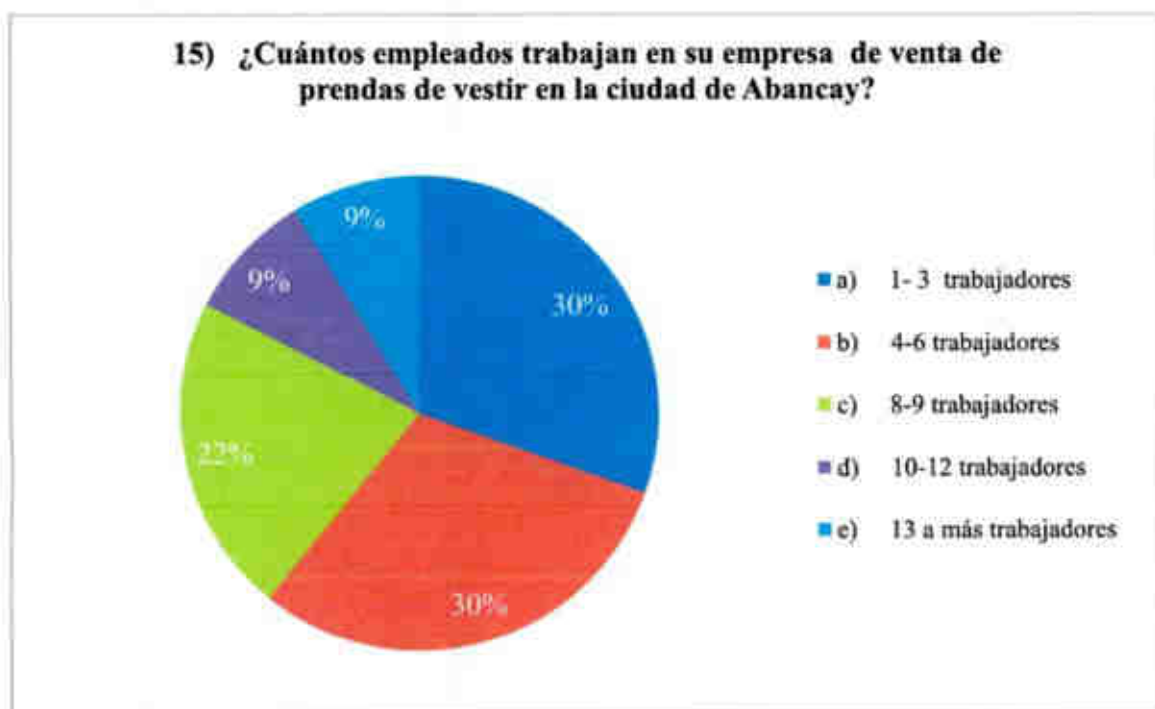
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 14: Ventajas de empleados

INTERPRETACIÓN

De acuerdo figura 14, el 40% del total de los encuestados respondieron que la principal ventaja que proporciona la empresa a los empleados es la obtención de bonos, otro 25% de los encuestados indica que les abre la posibilidad de capacitaciones, un 15% de los encuestados indica que les apertura las puertas de la participación en programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas, un 15% de los encuestados en sentido similar respondió que les permite solicitar créditos en el sistema financiero formal y un mínimo de 5% de los encuestados mencionados que hace posible que diseñen, fabriquen y comercialicen sus propios productos. Como se observa en los resultados de la encuesta la gran mayoría de micros y pequeños empresarios optan por otorgar bonos como estrategia de ventaja para sus colaboradores lo cual satisface y motiva a los mismos a incrementar sus ventas.

PREGUNTA N° 15: ¿Cuántos empleados trabajan en su empresa de ventas de prendas de vestir?



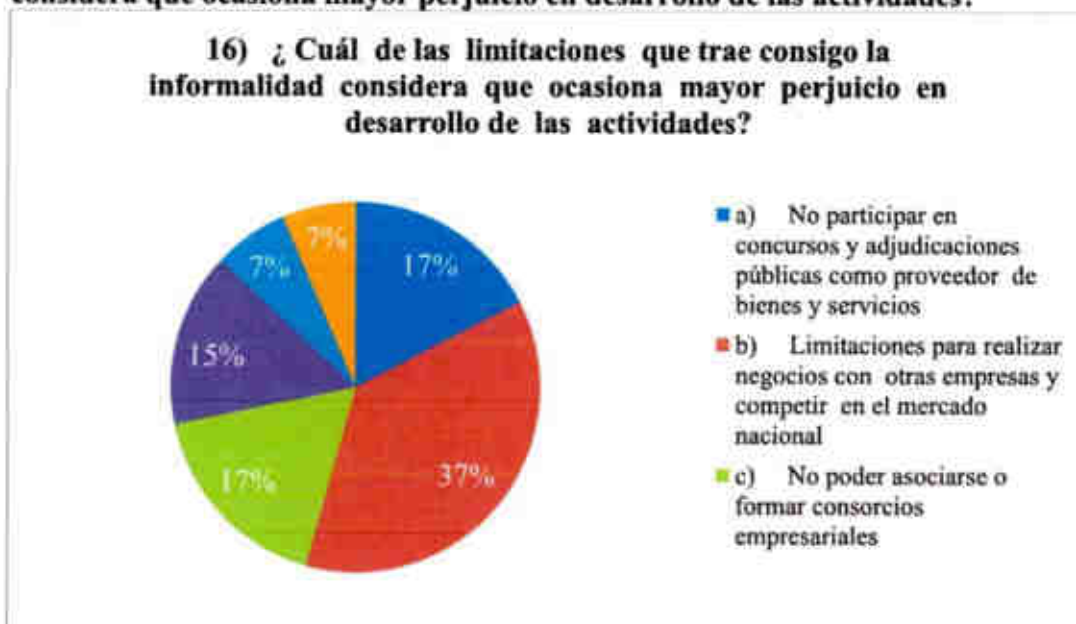
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 15: Respecto a la cantidad de trabajadores

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 15, el 30% de los encuestados respondieron que la cantidad de trabajadores en sus respectivas empresas es de 1 a 3 trabajadores: el 30% de los encuestados respondieron que a la cantidad de sus trabajadores son oscila en (4 a 6 trabajadores), el 22% de los encuestados respondieron que en su empresa cuentan entre 8 a 9 trabajadores. 9% de los encuestados respondieron que la cantidad de trabajadores son entre (10 a 12 trabajadores). El 9% de los encuestados respondieron que la cantidad de trabajadores es de 13 a más. Las empresas de compra y venta de prendas de vestir afirman que sus son entre 1 a 3 y entre 4 a 6 trabajadores.

PREGUNTA N° 16: ¿Cuál de las limitaciones que trae consigo la informalidad considera que ocasiona mayor perjuicio en desarrollo de las actividades?



FUENTE: Elaboración del investigador

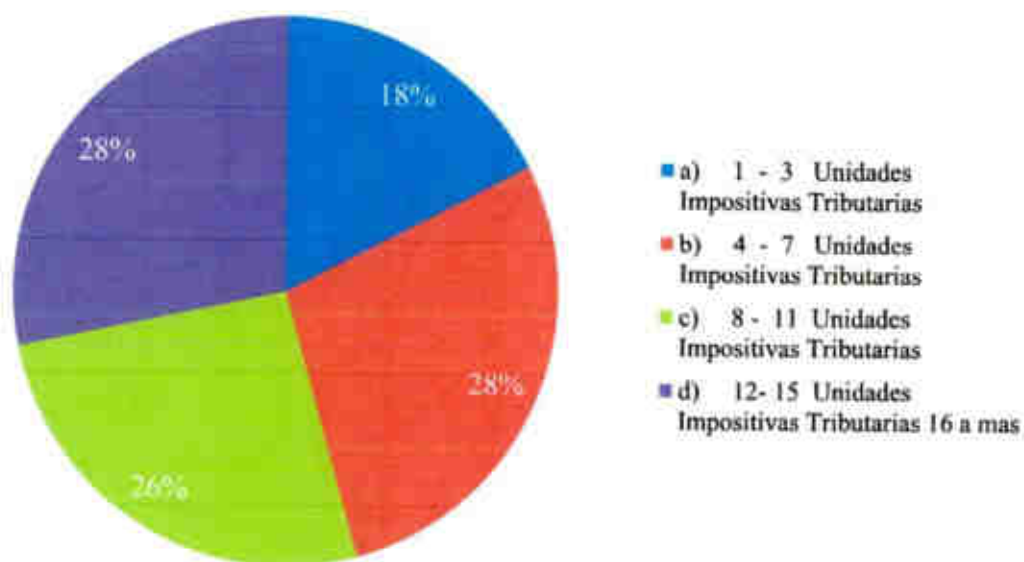
FIGURA 16: Limitaciones de la informalidad

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 16, el 35% de los encuestados respondieron limitaciones para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional. El 17% de los encuestados indican que no poder asociarse o formar consorcios empresariales. El 17% de los encuestados indican que no participar en concursos y adjudicaciones públicas como proveedor de bienes y servicios. El 15% de los encuestados se dificulta el acceso al sistema financiero formal. El 7% de los encuestados respondieron se participa en programas de apoyo a la MYPEs promovidas por el estado peruano, El 7% de los encuestados respondieron que no tiene conocimiento sobre el rendimiento de sus inversiones a través de la evaluación de sus resultados contables y serán evasores tributarios. Se concluye que el principal perjuicio es realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional, 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.

PREGUNTA N° 17: ¿Cuál es el volumen ingreso anual por las ventas de prendas de vestir en la ciudad de Abancay?

17) ¿Cuál es el volumen ingreso anual por las ventas de prendas de vestir en la ciudad de Abancay?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 17: Nivel de ingresos y volumen de ventas anuales

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 17, el 28% de los encuestados indican que supera en nivel y volumen de ingresos y volumen de ventas en 12 y 25 Unidades Impositivas Tributarias. Asimismo, el 28% de los encuestados indican su ingreso y volumen de ventas entre 4 a 7 Unidades Impositivas Tributarias anuales. El 26% de los encuestados considera que sus ingresos es entre 8 a 11 Unidades Impositivas Tributarias anuales y el 18% de encuestados indican que tienen ingresos anuales entre 1 a 3 Unidades Impositivas Tributarias anuales. Se concluye que las MYPEs con mayor nivel de ingreso son entre 4 a 7 Unidades Impositivas Tributarias y el 26% de los empresarios tienen ingresos entre 8 a 11 Unidades Impositivas Tributarias como volumen de ventas anuales.

PREGUNTA N° 18: ¿Cuál es la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 18: Aplicación de estrategia de crecimiento empresarial

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 18, el 41 de encuestados nos indica que no utilizan ninguna estrategia de crecimiento empresarial. El 22% de encuestados utilizan estrategia de liderazgo de mercado. El 17% de los encuestados utiliza la estrategia de nicho de mercado. El 11% de los encuestados utilizan la estrategia de crecimiento integrado. EL 9% de encuestados utiliza la estrategia de crecimiento diversificado. Se concluye que los empresarios no utilizan en su mayor porcentaje no aplican ni tampoco tienen estrategia definida para su crecimiento empresarial.

PREGUNTA N° 19: ¿Cuáles son las entidades y/o personas que son beneficiarias de las actividades de responsabilidad social empresarial?

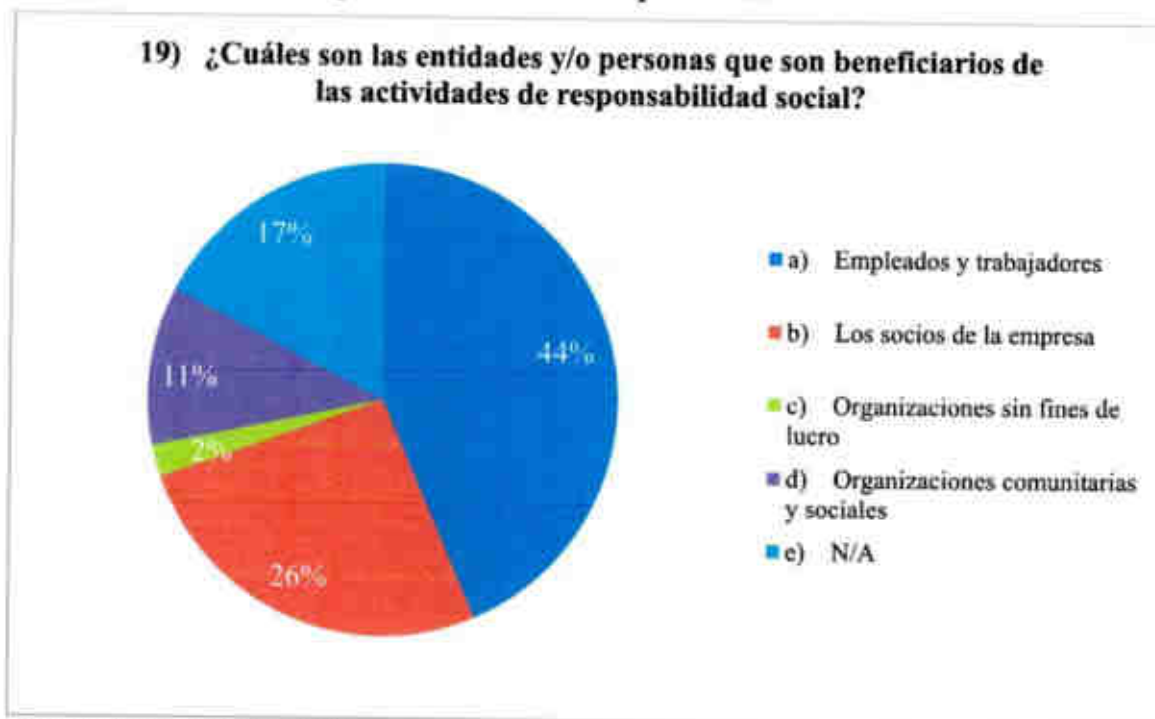
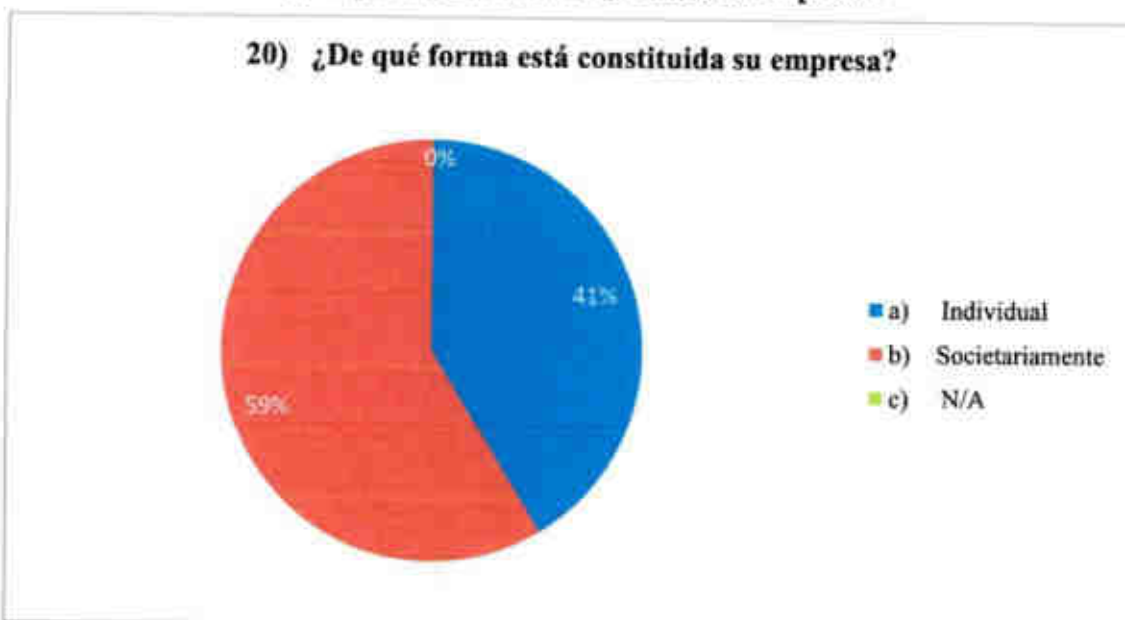


FIGURA 19: Beneficios de las ganancias empresariales y/o responsabilidad social

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 19, el 44% de los encuestados respondieron que la ganancia es para los empleados y/o trabajadores. El 26% de los encuestados respondieron que las ganancias son para los socios de la empresa. El 17% de encuestados respondieron sobre las ganancias empresariales no saben no opinan. El 11% de los encuestados respondió que las ganancias empresariales son para organizaciones comunitarias. El 2% de encuestados respondieron que son para organizaciones sin fines de lucro. Se concluye que las ganancias y responsabilidad social de los empresarios son para sus empleados y así como para los socios de la empresa y una menor parte para organizaciones sin fines de lucro y comunitarios.

PREGUNTA N° 20: ¿De qué formas está constituido su empresa?



FUENTE: Elaboración del investigador

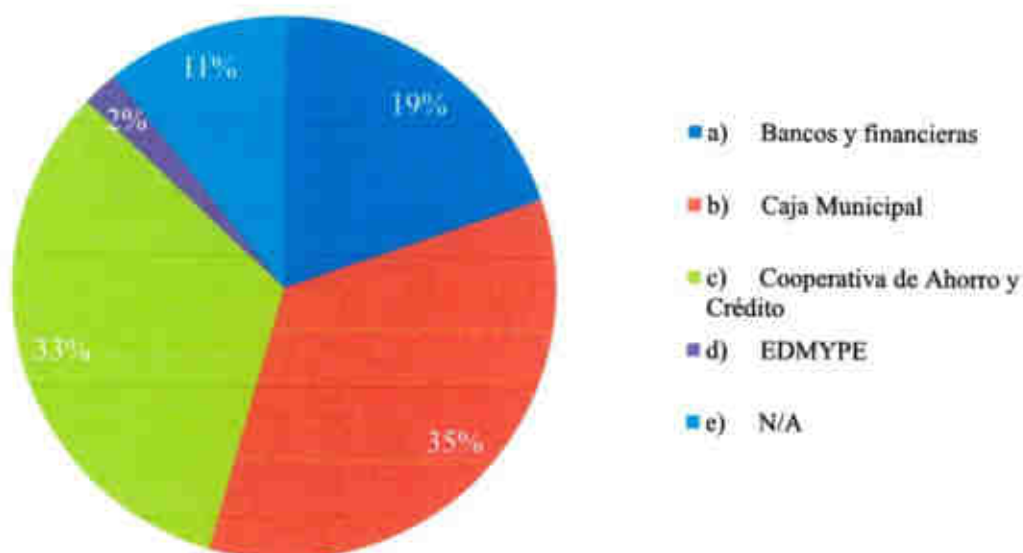
FIGURA 20: Forma de constitución de la empresa

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 20, el 59% de los encuestados respondieron que la constitución de la empresa es societariamente. El 41% de encuestados respondieron que su empresa es individual y el 0% de los encuestados no respondió. Se concluye que el 59% o mayoría de empresas de prendas de vestir cuenta con personería jurídica y un 41% son empresas individuales en la ciudad de Abancay.

PREGUNTA N° 21: ¿Cuál fue la fuente de financiamiento que tuvo su empresa?

21) ¿Cuál fue la fuente de financiamiento de inversión que tuvo acceso su empresa?



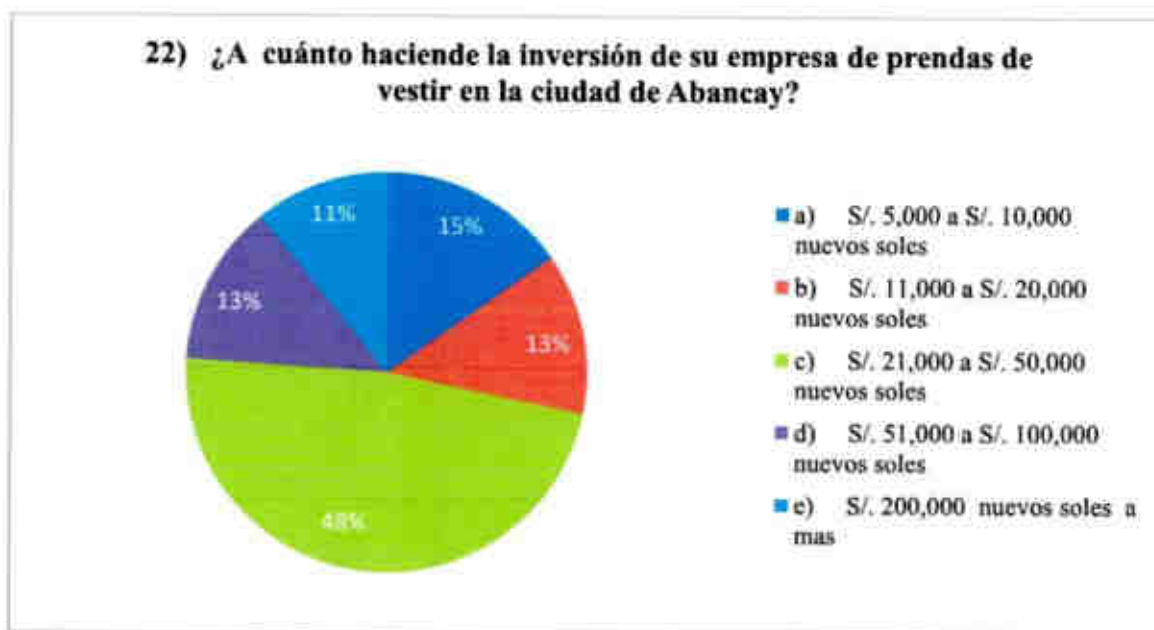
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 21: Fuente de financiamiento

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 21, el 35% de los encuestados respondieron que la fuente de financiamiento fue de las cajas municipales. El 33% de encuestados respondieron que sus fuente de financiamiento es de las cooperativas de ahorro y crédito. El 19% de encuestados respondieron que su fuente de financiamiento son los de Bancos financieros y otras financieras. El 11% de encuestados respondieron que no tienen acceso a fuente de financiamiento. El 2% de encuestados respondieron que su fuente de financiamiento es de EDPYMEs. Se concluye que la mayoría de empresarios tienen como fuente de financiamiento es 35% son de cajas municipales y 33% de cooperativas de ahorro y crédito.

PREGUNTA N° 22: ¿A cuánto asciende la inversión de su empresa de prendas de vestir?



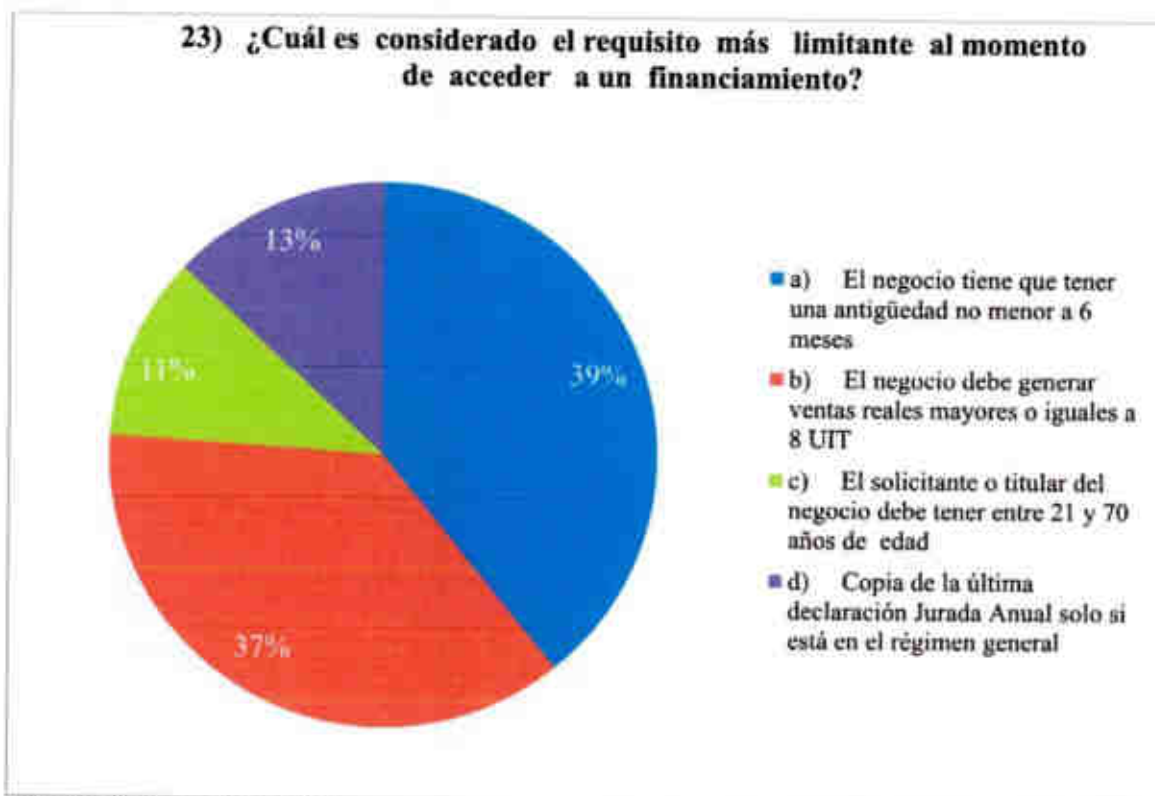
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 22: Sobre la capacidad de inversión de las empresas

INTERPRETACIÓN:

Según la figura 22, el 48% de los encuestados respondieron sobre el nivel de inversión de su empresa asciende de S/. 21,000 a S/. 50,000 Soles. El 15% de encuestados respondieron sobre el nivel de inversión de su empresa es de S/. 5,000 a S/. 10,000 soles. El 13% encuestados respondieron sobre el nivel de inversión de su empresa es de S/. 11,000 a S/. 20,000 soles. El 13% encuestados respondieron sobre el nivel de inversión de su empresa es de S/. 51,000 a S/. 100,000 soles. El 11% de encuestados respondieron sobre el nivel de inversión de su empresa es de S/. 200,000 nuevos soles a más. Se concluye que la mayoría de MYPEs tienen una inversión de empresas que oscilan entre S/. 21,000 a S/. 50,000 nuevos soles.

PREGUNTA N° 23: ¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?



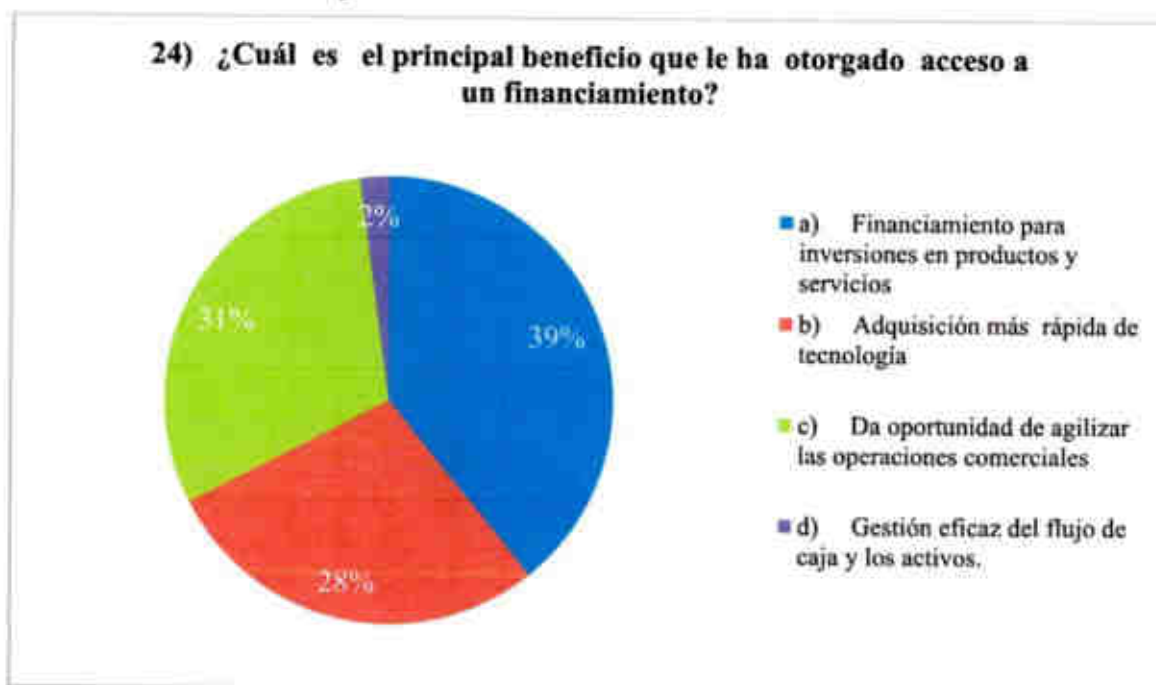
FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 23: Requisito que limitante acceder a un financiamiento de la empresa

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 23, el 39% de los encuestados respondieron que su empresa tiene una antigüedad no menor a 6 meses. El 37% de los encuestados respondieron el negocio debe generar ventas reales mayores o iguales a las 8 UIT. El 13% de encuestados respondieron que la empresa debe tener una copia de la última deflación jurada anual solo si está en régimen general. El 11% de encuestados respondieron que el solicitante o titular del negocio debe tener entre 21 y 70 años de edad. Se concluye que las MYPEs consideran como limitante para acceder al financiamiento para sus respectivas empresas es que el negocio debe tener una antigüedad de funcionamiento no menor a 6 meses.

PREGUNTA N° 24: ¿Cuál es principal beneficio que le ha otorgado acceso a un financiamiento de su empresa?



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 24: Principal beneficio que le ha otorgado acceso a un financiamiento.

INTERPRETACIÓN:

De acuerdo a la figura 24, el 39% de los encuestados respondieron que las MYPEs necesitan financiamiento para inversiones en productos y servicios. El 31% de los encuestados respondieron que las MYPEs necesitan financiamiento para agilizar las operaciones comerciales. El 28% de los encuestados respondieron que las MYPEs necesitan financiamiento para adquisición de más tecnología, El 2% de los encuestados respondieron que las MYPEs necesitan financiamiento para gestión eficaz del flujo de caja y los activos. Se concluye que el 39% el principal beneficio del financiamiento de las MYPEs se consideran como limitante para acceder al financiamiento para sus respectivas empresas para inversiones en productos y servicios y el 31% para agilizar las operaciones comerciales.

4.6. Tratamiento de datos:

4.6.1. Determinar la gestión competitiva y su incidencia en el crecimiento económico del micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014

4.6.1.1. Presentación de resultados de hipótesis general.

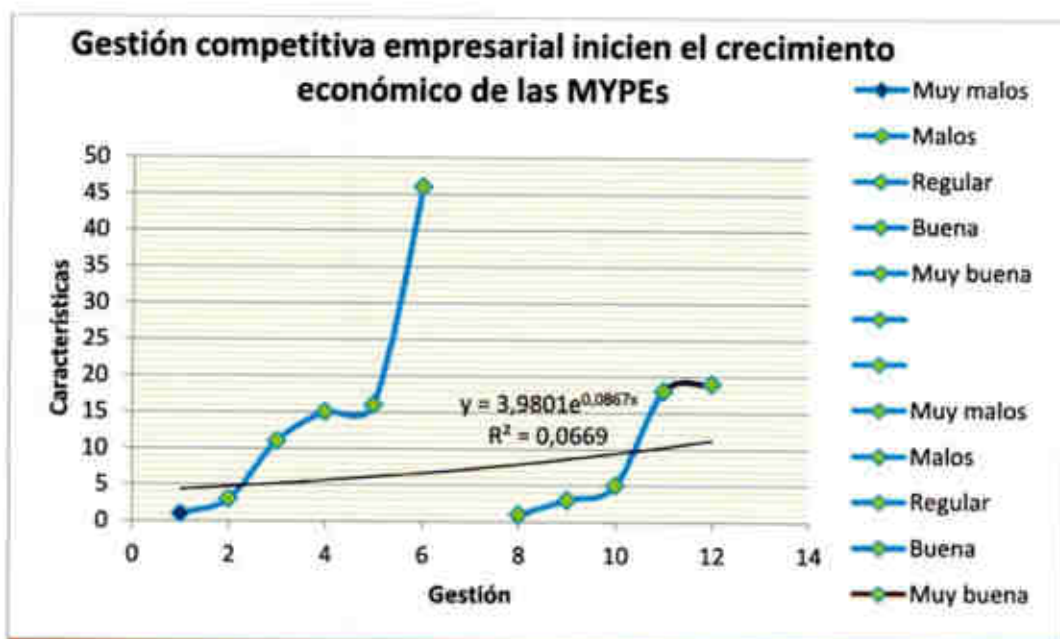
Para contrastar las hipótesis se ha usado la prueba no paramétrica de Ji Cuadrado, para lo cual se ha procesado en el software estadístico SPSS, versión 23, teniendo en cuenta los pasos o procedimientos siguientes:

a. Hipótesis alterna HG:

La gestión competitiva empresarial incide positivamente en la mejora continua e incrementa en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay-2014.

b. Hipótesis nula HO

La gestión competitiva empresarial incide negativamente en la mejora continua e incrementa en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay-2014.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 25: Contrastación de hipótesis general

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2 t(k-1), (r-1) gl. = X^2 12 gl = 16.92$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2 c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 26.28$$

Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

$X^2 c$ = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla 03 de contingencia.

4.6.1.2. *Análisis, interpretación y discusión de resultados de H1: G:*

Observamos que el resultado es favorable para las microempresas dedicados a vente de prendas de vestir, la mayoría en un 35% indican que la gestión competitiva en sus negocios son muy buenas, cabe resaltar que esta es la óptica de nuestros empresarios, sin embargo realizando las visitas se pudo observar que no todas estas microempresas dedicados a vente de prendas de vestir consideran la gestión competitiva como una forma de lograr mejor desarrollo empresarial a sus negocios, en cuanto al crecimiento económico de las MYPEs vemos que el 41% indican que sus procesos si los lleva a la rentabilidad económica, teniendo en cuenta que para los empresarios la competitividad se relaciona con las ventas; pero muchas de estas MYPEs no son altamente competitivas en los distintos aspectos que se debe tener en cuenta para ser competitivo como por ejemplo la diferenciación.

Se concluye entonces que si influye significativamente la gestión competitiva empresarial en el desarrollo económico como se demuestra en estas gráficas y en las siguientes que contrastan descriptivamente las hipótesis específicas. Teniendo en cuenta que existen otros factores que se deben considerar para lograr competitividad en este tipo de negocios para mayor impacto.

4.6.2. Determinar la influencia de la innovación empresarial en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

4.6.2.1. Presentación de resultados de hipótesis 01

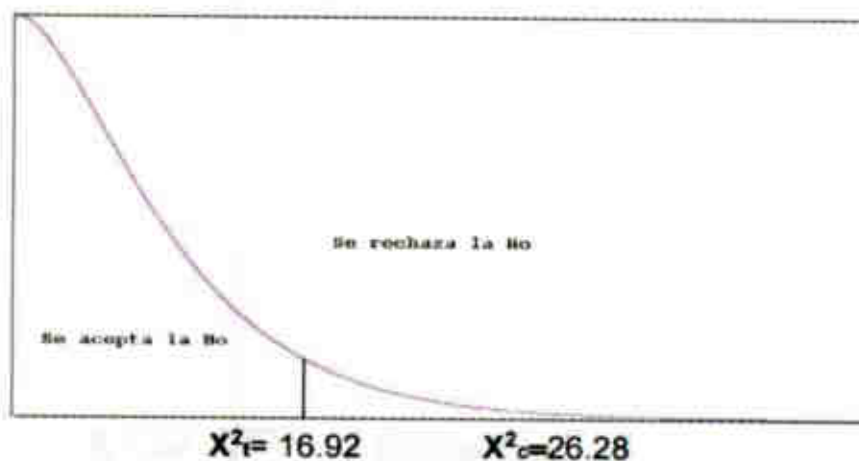
Para contrastar las hipótesis se ha usado la prueba no paramétrica de Ji Cuadrado, para lo cual se ha procesado en el software estadístico SPSS, versión 23, teniendo en cuenta los pasos o procedimientos siguientes:

a. Hipótesis específica 01

Si se determina una correcta aplicación de los factores que favorecen la innovación empresarial entonces influyen positivamente en la mejora de los ingresos, empleo y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

b. Hipótesis nula (H_0).

Si se determina una aplicación correcta de los factores que favorecen la innovación empresarial, entonces no influyen en la mejora de los ingresos, empleo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 26: Toma de decisiones

c. Hipótesis alternante (H1).

Si se determina una correcta aplicación de los factores que favorecen la innovación empresarial, entonces influyen en la mejora de los ingresos, mayor empleo y crecimiento de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

d. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2_{t(k-1), (r-1) \text{ gl.}} = X^2_{12 \text{ gl.}} = 16.92$

e. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 26.28$$

Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla 03 de contingencia.

TABLA 3: De contingencia de Chi - cuadrado

*1. ¿Cuál es la estrategia de la empresa para innovar la gestión empresarial? * 14. ¿Cuál considera usted que es la principal ventaja que proporciona la empresa a todos sus empleados?

Pruebas de Chi-Cuadrado						
	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Probabilidad en el punto
Chi-cuadrado de Pearson	20,132 ^a	16	,214	,218		
Razón de verosimilitud	22,647	16	,124	,314		
Prueba exacta de Fisher	15,868			,345		
Asociación lineal por lineal	,723 ^b	1	,395	,426	,213	,024
N de casos válidos	30					

FUENTE: Elaboración del investigador

a. 25 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,40.

b. El estadístico estandarizado es ,850.

TABLA 4: Medidas simétricas

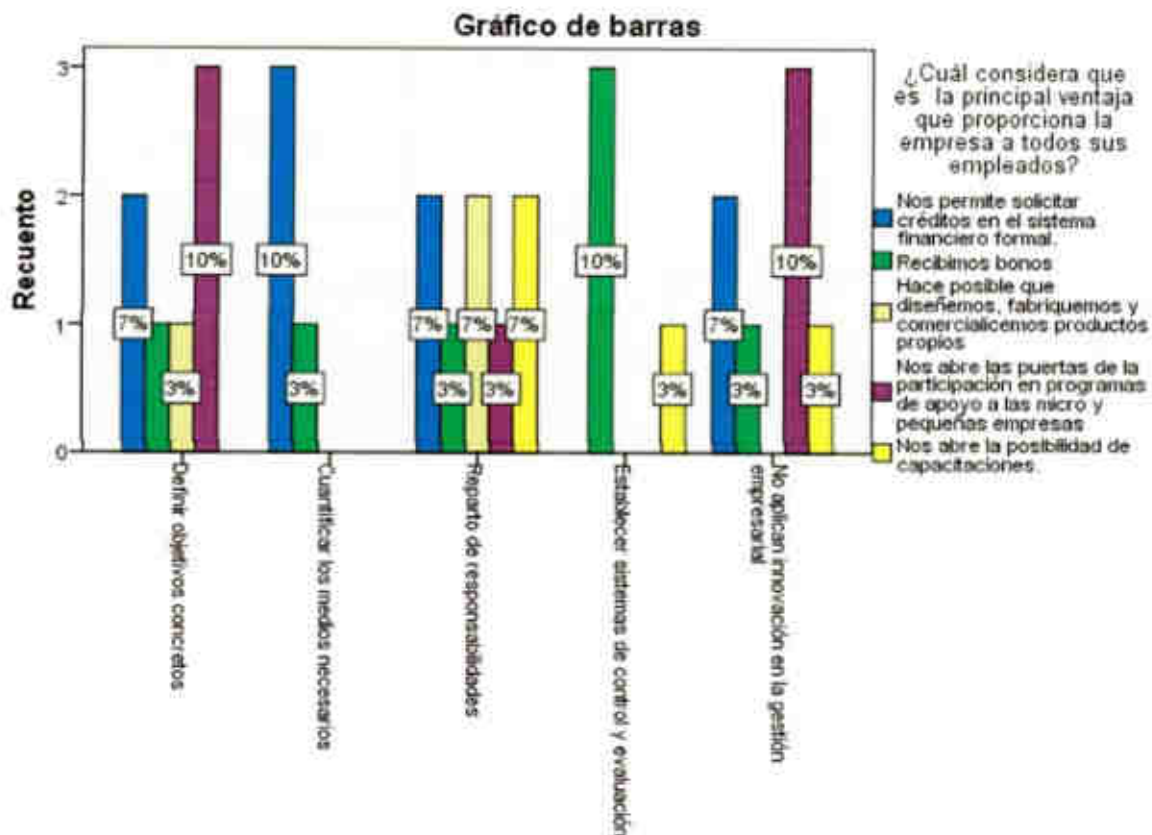
	Valor	Error estandarizado asintótico ^a	T aproximada ^b	Significación aproximada	Significación exacta
Intervalo por intervalo R de Pearson	,158	,174	,846	,405 ^c	,426
Ordinal por ordinal Correlación de Spearman	,168	,177	,901	,375 ^c	,373
N de casos válidos	30				

FUENTE: Elaboración del investigador

a. No se presupone la hipótesis nula.

b. Utilización del error estándar asintótico que presupone la hipótesis nula.

c. Se basa en aproximación normal.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 27: Principal ventaja que proporciona la empresa

4.6.2.2. Análisis, interpretación y discusión de los resultados Hi 01

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante que es presenta el porcentaje de 0.039% concluyendo que "Si se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces si influyen positivamente en la formalización y acceso a nuevos mercados de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay – 2014.", 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 04 y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

4.6.3. Analizar la influencia de la planificación y organización empresarial en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

En este punto de mayor importancia, se ha considerado los resultados de la organización en su formalización y acceso a nuevos mercado.

4.6.3.1. Presentación de resultados de segunda hipótesis

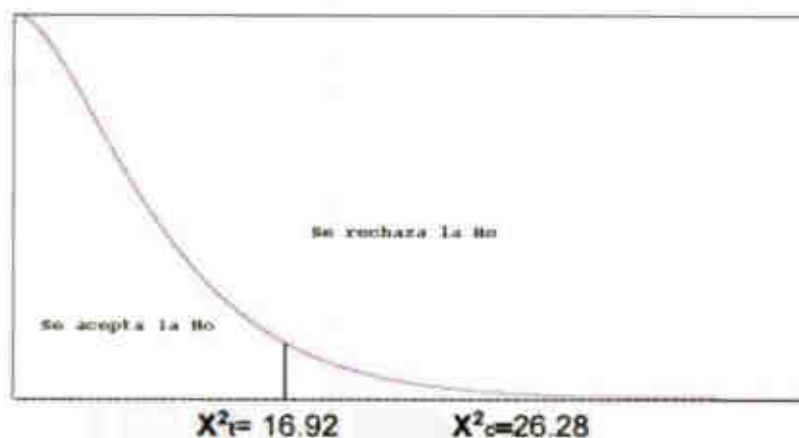
Si se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces influyen positivamente en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

a. Hipótesis nula (H₀).

Si se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces **no** influyen positivamente en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

b. Hipótesis alternante (H₁).

Si se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces **sí** influyen positivamente con un nivel de significancia es 0.034 en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 28: Toma de decisiones

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{12 gl.} = 16.92$

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 26.28$$

Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la Tabla 4 de contingencia.

Tabla 4: De contingencia de prueba de Chi Cuadrada

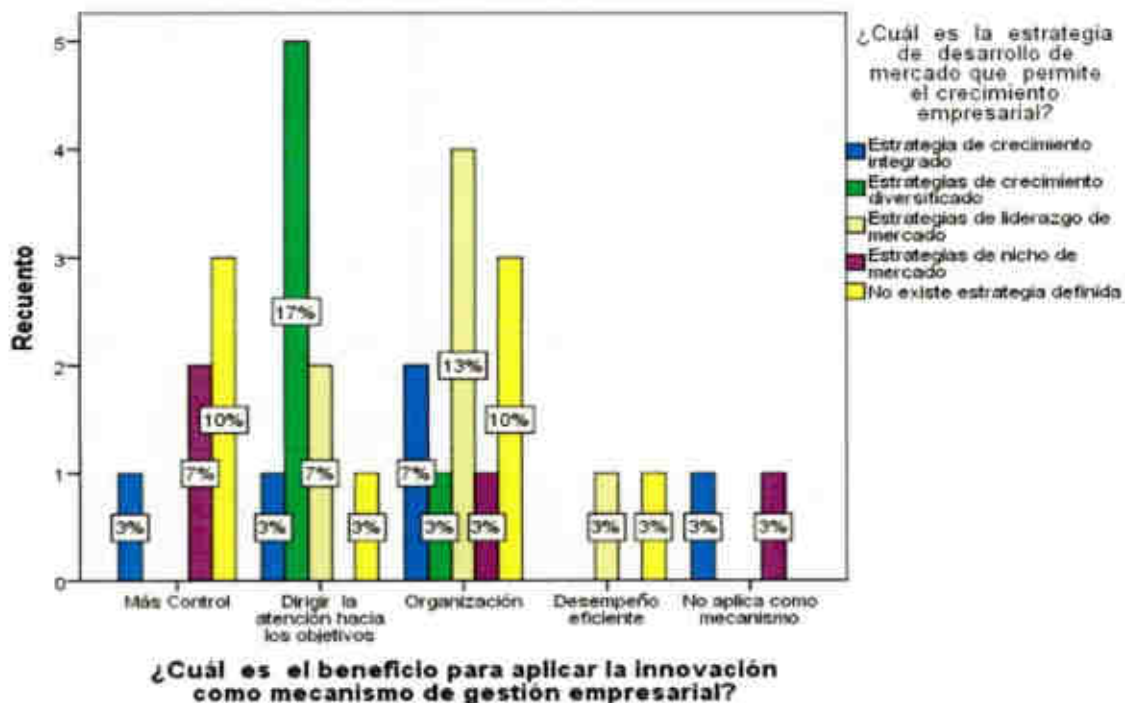
*4. ¿Cuál es el beneficio para aplicar la innovación como mecanismo de gestión empresarial? * 18. ¿Cuál es la estrategia de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?

Pruebas de Chi-Cuadrado						
	Valor	gl	Significación n asíntotica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Probabilidad en el punto
Chi-cuadrado de Pearson	21,890 ^a	16	,147	,134		
Razón de verosimilitud	24,208	16	,085	,140		
Prueba exacta de Fisher	18,564			,118		
Asociación lineal por lineal	,332 ^b	1	,564	,612	,306	,039
N de casos válidos	30					

FUENTE: Elaboración del investigador

a. 25 casillas (100,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,27.

b. El estadístico estandarizado es -,576.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 29: Beneficios para aplicar la innovación

4.6.3.2. Análisis, interpretación y discusión de los resultados Hi 02.

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante que es presenta el porcentaje de 0.039% concluyendo que “Si se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces sí influyen positivamente en la formalización y acceso a nuevos mercados de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay – 2014.”, lo cual ha sido probado mediante la prueba no paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia 04 y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

4.6.4. Establecer como la política empresarial incide en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

En este punto se ha considerado las políticas para acceso al financiamiento Los dos elementos que atribuye para acceder al financiamiento de las microempresas en el sector de tiendas comerciales en la ciudad de Abancay.

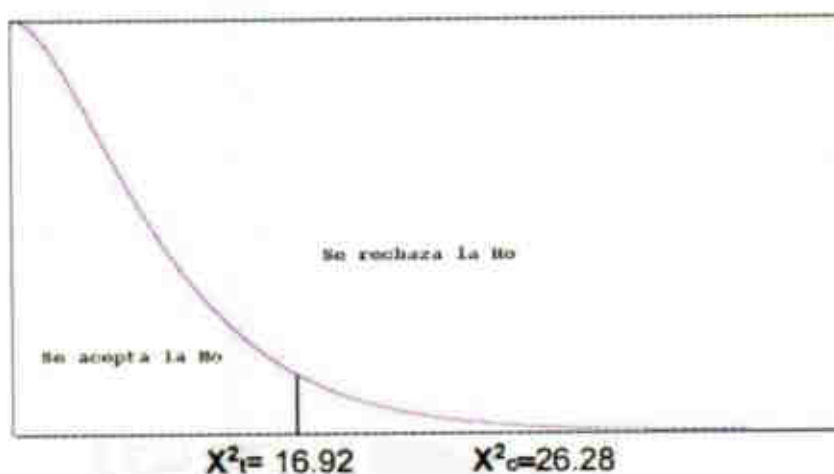
4.6.4.1. Presentación de resultados Hi 03

a. Hipótesis nula (H_0).

Si se determina una correcta aplicación de los factores de políticas empresariales, entonces **no** incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.

b. Hipótesis alternante (H_1).

Si se determina una correcta aplicación de los factores de políticas empresariales, entonces **sí** incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPES dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 30: Toma de decisiones

c. Nivel de significación (α)

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de: $\alpha = 5\%$, cuyo valor paramétrico es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{12 gl.} = 16.92$.

d. Se calculó la prueba estadística con la fórmula siguiente:

$$X^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 26.28$$

Donde:

o_i = Valor observado, producto de las encuestas.

e_i = Valor esperado o valor teórico que se obtiene en base a los valores observados.

X^2_c = Valor del estadístico calculado con datos provenientes de las encuestas y han sido procesados mediante el software estadístico SPSS, y se debe comparar con los valores asociados al nivel de significación que se indica en la tabla de contingencia N° 05.

TABLA 5: De contingencia de Chi Cuadrado

*11. ¿Cuál es la estructura organizacional adoptada por la empresa adoptada por la empresa que contribuye a una mejor división de trabajo? * 23. ¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?

Pruebas de Chi-Cuadrado						
	Valor	Gl	Significación asintótica (bilateral)	Significación exacta (bilateral)	Significación exacta (unilateral)	Probabilidad en el punt
Chi-Cuadrado de Pearson	28,951 ^a	16	,024	,059		
Razón de verosimilitud	25,550	16	,061	,036		
Prueba exacta de Fisher	22,566			,045		
Asociación lineal por lineal	1,554 ^b	1	,213	,230	,116	,0
N de casos válidos	46					

FUENTE: Elaboración del investigador

a. 23 casillas (92,0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es ,04.

e. El estadístico estandarizado es -1,247.

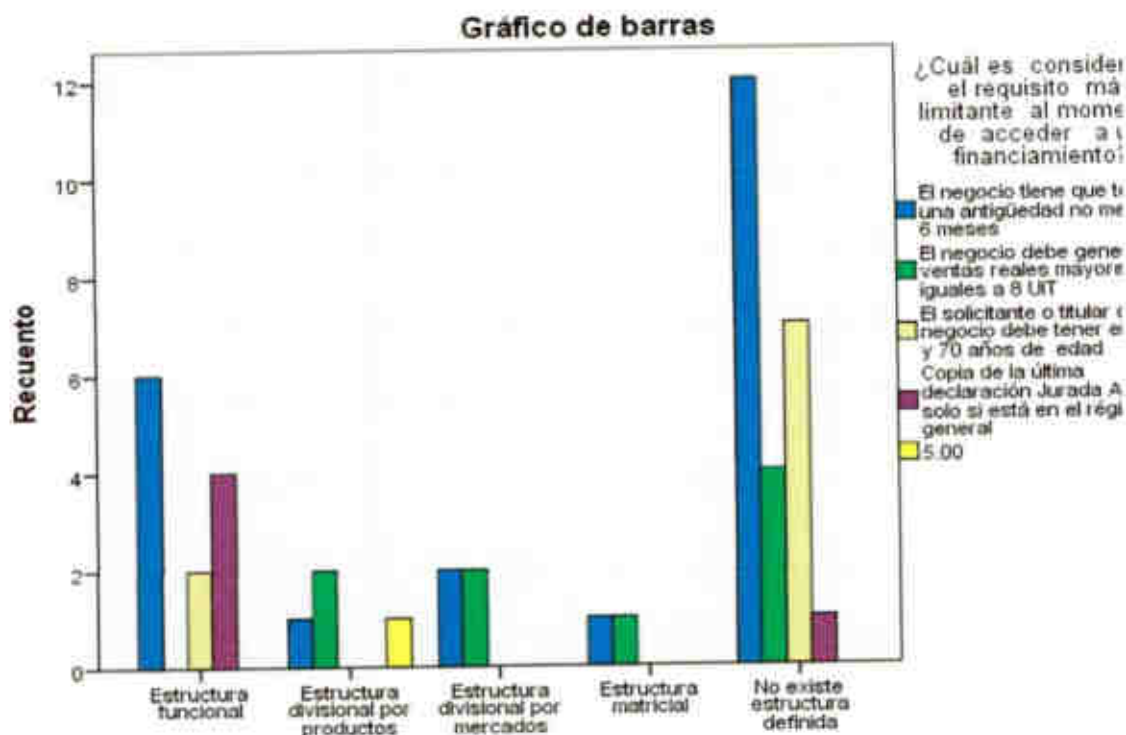
TABLA 06: Tau-b de Kendall

		Valor	Error estandarizado asintótico ^a	T aproximada ^b	Significación aproximada	Significación exacta
Ordinal por ordinal	Tau-b de Kendall	-,096	,140	-,678	,498	,46
N de casos válidos		46				

FUENTE: Elaboración del investigador

a. No se presupone la hipótesis nula.

b. Utilización del error estándar asintótico que presupone la hipótesis nula.



FUENTE: Elaboración del investigador

FIGURA 31: Estructura organización

4.6.4.2. Análisis interpretación y discusión de los resultados Hi 03.

Con un nivel de significación del 5% se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, concluyendo que “Si se determina una correcta aplicación de los factores de políticas empresariales, entonces sí incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay, 2014.”, lo cual ha sido probado mediante la

Prueba No Paramétrica usando el software SPSS versión 21, para lo cual se adjunta las evidencias, consistente en la tabla de contingencia N° 05 y el resultado de la prueba estadística Chi Cuadrado.

4.7. Discusiones

La gestión competitiva y desarrollo económico.

Los resultados del presente investigación científica se evidencia con una considerable existencia de influencia entre la gestión competitiva y en el desarrollo económico. No obstante, se rescatan algunas asociaciones entre las dimensiones de gestión competitiva y el desarrollo económico influye, mientras que en la dimensión de innovación empresarial presenta una influencia de significación del 5% en el desarrollo empresarial. Este resultado muestra una pésima incidencia en el desarrollo económico por ende la teoría utilizada para presente investigación se aleja de la realidad de lo que propone la teoría

Que dice la competencia imperfecta produce una pérdida de eficiencia social, pues el precio que pagan los consumidores es superior al costo marginal del monopolio y la cantidad producida es inferior a la cantidad óptima. Esta ineficiencia ocurre también la política económica, crecimiento y desarrollo en el caso de la competencia monopolística. La competencia monopolística se da entre firmas que producen bienes similares pero emplean estrategias de diferenciación de productos, por ende se sugiere a que aquí la innovación empresarial no es de mayor prioridad para alcanzar el desarrollo económico en las MYPEs dedicados en la venta de vestir en la ciudad de Abancay.

Otro de los resultados de planificación y organización empresarial, influyen con un nivel de significancia es 0.034 en la formalización y acceso a

nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir estos resultados es muy limitado o de poco significativo para alcanzar el desarrollo económico, por ende las MYPEs no están aplicando de manera adecuada la estrategia competitiva como son las acciones ofensivas y defensivas o las acciones de las cinco fuerza competitivas, así mismo se desconoce liderazgo en costos, diferenciación y segmentación, de la misma manera las políticas empresariales, incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de la MYPEs con un porcentaje poco significantes.

En ese sentido visualizando los resultados obtenidos y haciendo la comparación con el marco teórico, así con el modelo de crecimiento desarrollado, esta propuesta toma como premisas metodológicas el equilibrio general, las proporciones macroeconómicas básicas tales como el ahorro, la inversión, el equilibrio fiscal estos puntos permite alcanzar el desarrollo económico, pero no se considera de parte de las MYPEs.

De igual forma, se desconoce los planteamientos de corriente marxista los MYPEs que tienen como objetos prendas de vestir que son las mercancías que poseen valor de cambio y valor de uso como manifestaciones externas o superficiales del doble carácter del trabajo A la forma concreta que asumen las mercancías durante el proceso productivo, gracias al trabajo obrero la denominó trabajo concreto y es el que produce el valor de uso. Esto es lo que existe al interior de la mercancía en esencia y en forma se manifiesta como valor de uso y valor de cambio, y gracias a la ley del valor se garantiza que en el mercado sean conmensurables valores de uso, los unos por los otros. Este principio de mercancía se aleja de las MYPEs o simplemente desoncen es por esta causa que

tienen una mínima significación de influencia sobre gestión empresarial en el desarrollo económico empresarial de las micro y pequeñas empresas es esta ciudad de Abancay.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. Conclusiones

Entre las conclusiones que se llegaron tenemos los siguientes:

- a. Tomando en cuenta el hipótesis general y resultados llegamos a la conclusión general con un nivel de significación de 5%, cuyo valor paramétrito es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{12gl} = 16.92$ este resultado tiene presencia de mayor significativa en innovación y tecnología, instrumentos para la logística y todos los factores de gestión empresarial con el objetivo de formalizarse y ser competitivas en el mercado del a venta de prendas de vestir en la ciudad de Abancay.
- b. En la siguiente hipótesis específica planteando según los resultados, se determina una correcta aplicación de planificación y organización empresarial, entonces sí influyen positivamente con un nivel de significancia es 0.034 en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay. 2014, en ese sentido hay una venta significativa y favorable para el desarrollo de las empresas.
- c. Tomando consideración de hipótesis específica y resultados obtenidos, un nivel de significación de 5%, cuyo valor paramétrito es $X^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = X^2_{12gl} = 16.92$ en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay-2014, en ese sentido hay una venta significativa y favorable para el desarrollo de las empresas.

- d. Llegamos a las conclusiones de acuerdo a la hipótesis planteado y tomando consideración los resultados que las políticas empresariales incide positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.

5.2. Recomendaciones

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

- a. Los micro y pequeños empresarios deben hacer uso de la innovación y tecnología, instrumentos para la logística y todos los factores de gestión empresarial con el objetivo de formalizarse y ser competitivas en el mercado dela venta de prendas de vestir en la ciudad de Abancay.
- b. Elaborar un buen plan de negocio y planificar el crecimiento empresarial, para prever el futuro con la finalidad de tener de manera clara y definida la visión, misión, estrategias, metas y objetivos, lo que va a permitir crecer aprovechando las oportunidades del mercado, como la ampliación del negocio, adquisición de tecnología, mejorar la remuneración para generar empleo.
- c. Las MYPEs deben contar con una organización sólida, con políticas empresariales definidas, constituir legalmente y formalizarse, cumplir con todos los requisitos exigidos por las leyes peruanas en materia de formalización, impuestos, de tal manera que puedan alcanzar su potencial de crecimiento, ampliar el nicho de mercado y acceder a las licitaciones.

- d. Los microempresarios deben capacitarse en gestión empresarial y adoptar adecuadas políticas crediticias, de inversión, financieras o de precios, lo que les permitirá acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras y así aprovechar los beneficios otorgados por la Ley N° 28015, Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa.

REFERENCIA BIBLIOGRÁFICA

- Arotoma, C. S. (2009). *Tesis de Grado y Metodología de Investigación, organizaciones mercado y sociedad*. Lima : 2da. Edición.
- Bernilla, M. (2014). *Micro y pequeña empresa (MYPE)*. Lima: EDIGRBER.
- Caballero, R. A. (2014). *Metodología de investigación para planes de tesis y proyectos*. México:2da +.
- Casafancca & Pahuachon, M. (2012). *Factores que limiten la competitividad de la producción de quinua orgánica en grano en las asociaciones de productores de los distritos de Cabana e llave en el departamento de Puno*. Puno: UNA.
- DOMAR, E. (1946). «*Capital expansion, rate of growth, and employment*». *Econometría*.
- Escobar. (2005). *La administración financiera en el logro de los planes estratégicos de las entidades educativas privadas* . Lima: Universidad Federico Villarreal.
- Félix, J. (2010). *CRECIMIENTO ECONÓMICO Y EMPLEO: KEYNESIANOS Y NEOCLÁSICOS*. Lima: UPCP.
- Gitman, L. (1986). *Fundamento de Administración Financiera*. México: Harper ROW Latinoamericana.
- Guerrero, R. (2012). *Mejoramiento de la destilación en el proceso de elaboración del pisco por la competitividad y la ecoeficiencia de las bodegas de la asociación de productores de pisco de Lunahuana*. Lima: Universidad San Martín de Porres.
- HARROD, R. (183). «*An essay in dynamic theory*». . *Economic Journal*.
- Hernández, S. R. (2014). *Metodología de la Investigación*. México: Sexta edición. Interamericana Editores S.A.:
- IDUARTE & ZARZA, N. (2012). *MYPE pequeña empresa crece, Guía para el Desarrollo de la MICRO y PEQUEÑA Empresa*. Lima: ROE.
- Koontz & O'Donnell, M. (2004). *Un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas*. México: Litográfica Ingramex S.A.
- Kusnets, S. (1971). *Moder Economic Growth: Findings and Reflections*. México: America Review.
- La-Roca, H. (2002). *Qué es la Administración*. México: McGraw-hill.
- PORTER, M. (2008). *Ser competitivo*. 08034 Barcelona: Novena.
- Porter, M. (1999). *La estrategia competitiva* . Buenos Aires: Secsa.
- Prebisc, R. (1984). *Five Stages in My Thinking on Development*“. *Pioneers in Development*, Gerlad Meier y Dudley Seers. Washington: Banco MUNDIAL.
- Tello, C. (2012). *El presupuesto en la gestión empresarial de una corporación privada de salud en Lima Metropolitana*. Lima: San Universidad Martín Porres.
- Van Horne, J. (1995). *Administración Financiera*. Editorial Continental SA de CV. : México.
- Wolden, R. (1993). Ministerio de Trabajo de Seguridad.

PERIÓDICOS Y DOCUMENTOS

ANDINA, (2013), Gamarra, En Limas el Diario Andina Lima.

JUAN MARTHANS,(2012) Universidad de Piura, el Comercio/ Economía; Micro finanza y Bancarización.

ABANCAY. M. P, (2013), Oficina de Desarrollo Empresarial. ODEL.

UNAMBA, (2007), Planes de negocio (equipo, liderazgo y gestión), Administración de Empresas.

GONZALES P. (2012) Gestión empresarial y competitividad en las MYPEs del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la victoria - año 2013 (tesis para licenciatura) UNMSM.

LIZARME & FÉLIX (2010). Incidencia de los créditos solidarios en el nivel de emprendimiento y sostenibilidad empresarial de las MYPES en el sector de comercio en la provincia de Abancay (Tesis, Licenciatura)- UNAMBA .

COVEÑA & VILLACRES.(2007) Asociatividad en las microempresas como en la ciudad de porto viejo, como estrategia de crecimiento económico 2009 -2010 (TESIS de título economista). Universidad Católica Andrés Bello Facultad de Humanidades, Ecuador.

FUENTES ELECTRÓNICAS

- ✓ Alarcón A. Teoría sobre la estructura financiera. [Citada 2013 noviembre. 23]. Disponible en: <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/cu/2007/aaa-finhot.htm>
- ✓ Club planeta. Fuentes de financiamiento. [Citada 2014 Oct. 11]. Disponible en: http://www.trabajo.com.mx/fuentes_de_financiamiento.htm.
- ✓ Definición. MYPEs textiles. [citada 2011 Set. 13]. Disponible en:<http://gestion.pe/economia/cada-cinco-mypes-textiles-se-volveria-importadora.php>
- ✓ Financiamiento a corto plazo. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en:http://www.trabajo.com.mx/financiamientos_a_corto_plazo.htm.
- ✓ Gestión competitiva en Cajamarca [Citada 2014 Nov. 18]. Disponible en:<http://www.regioncajamarca.gob.pe/media-gallery/detail/30365/44265>
- ✓ Desempeño de la competitividad. [citada 2011 Oct. 11]. Disponible en:http://www.artesaniasdelperu.gob.pe/archivos/descargas/promoartesanias/Indicadores_desempenio.pdf

- ✓ Pérez L. y Campillo F. Financiamiento. [citada 2014 Oct. 11]. Disponible en:
<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/financiamiento/financiamiento.htm>
- ✓ Guía para elaboración de tesis UNAMBA [citada 2014 Feb.]. Disponible en:
<http://myslide.es/documents/guia-para-elaborar-tesis-unamba-2014.html>

ANEXOS

ANEXO N° 01: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGIA
1. Problema General ¿De qué manera la gestión empresarial influye en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014?	1. Objetivo General Determinar la gestión competitiva y su incidencia en el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014	1. Hipótesis general La gestión competitiva empresarial incide positivamente en la mejora continua e incremento en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	VARIABLE INDEPENDIENTE Gestión competitiva	Innovación Evaluación de la gestión Planificación empresarial Organización empresarial	N° de ideas nuevas evaluadas el año anterior Cantidad de atención Minimiza los riesgos Reducción de incertidumbre División de mando Especialización	1. Población La población a la que se aplicará la investigación será constituida por MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014
1.1. Problemas Específicos a. ¿De qué manera la innovación empresarial influye en el crecimiento económico de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014?	1.1. Objetivos Específicos a. Determinar la influencia de la innovación empresarial en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	1.1. Hipótesis específicas a) La innovación empresarial influye positivamente en los ingresos, inversión y crecimiento de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.		Formalización empresarial La empleabilidad	Formalización empresarial La empleabilidad	2. Muestra Para determinar la muestra se utilizará el muestreo probabilístico que se aplicará a 46 encuestas.
b. ¿En qué medida la planificación y organización empresarial influye en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014?	b. Analizar la influencia de la planificación y organización empresarial en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	b) Una correcta planificación y organización empresarial influye en la formalización y acceso a nuevos mercados de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.		Formalización empresarial Formalización de emprendimiento Formalización de emprendimiento	Formalización empresarial Formalización de emprendimiento Formalización de emprendimiento	3. Procedimiento Se aplicará el muestreo probabilístico que se aplicará a 46 encuestas.
c. ¿De qué manera la política empresarial influye en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014?	c. Establecer como la política empresarial influye en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	c) La política empresarial influye positivamente en el acceso al financiamiento y asociatividad de las MYPEs dedicadas a la venta de prendas de vestir en el distrito de Abancay- 2014.	VARIABLE DEPENDIENTE Financiamiento	Formalización empresarial Formalización de emprendimiento Formalización de emprendimiento	Formalización empresarial Formalización de emprendimiento Formalización de emprendimiento	4. Instrumentos Se aplicará el muestreo probabilístico que se aplicará a 46 encuestas.

FUENTE: Elaboración propia

02: Modelo de instrumento de investigación



CUESTIONARIO

Distinguido(a) Sr(a) Administrador(a):

El presente cuestionario forma parte de un trabajo de investigación (tesis) que tiene como finalidad recoger información sobre: **LA GESTIÓN COMPETITIVA Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MYPES DEDICADAS A LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN EL DISTRITO DE ABANCAY, 2014**. Por ello su participación voluntaria es fundamental debiendo responder a cada afirmación con la mayor sinceridad, objetividad y veracidad posible.

- No existen respuestas correctas o incorrectas.
- Utilice el tiempo necesario.
- El instrumento tiene carácter anónimo e individual.
- No deje ítems sin responder.
- Coloque una (X) en una sola alternativa que considere conveniente.

GESTIÓN COMPETITIVA

INNOVACIÓN

1. ¿Cuál es la estrategia de la empresa para innovar la gestión empresarial?
 - a) Definir objetivos concretos
 - b) Cuantificar los medios necesarios
 - c) Reparto de responsabilidades
 - d) Establecer sistemas de control y evaluación
 - e) No aplican innovación en la gestión empresarial
2. ¿Cuál es la herramienta de gestión principal que le permite innovar sus funciones dentro de la empresa?
 - a) Plan estratégico
 - b) Plan de negocio
 - c) Reglamento Interno de Trabajo
 - d) Programación
 - e) No aplica herramientas de gestión
3. ¿Cuál es la tipología del sistema de control de gestión aplicada en su empresa?
 - a) Auditoría interna
 - b) Auditoría externa
 - c) Control interno
 - d) Manual de procedimientos
 - e) No aplica tipologías de gestión
4. ¿Cuál es el beneficio para aplicar la innovación como mecanismo de gestión empresarial?
 - a) Más Control
 - b) Dirigir la atención hacia los objetivos
 - c) Organización
 - d) Desempeño eficiente
 - e) No aplica como mecanismo

PLANEACIÓN EMPRESARIAL

- 5) ¿Cuál es la ventaja de utilizar la planificación en el proceso de la actividad empresarial?
 - a) Reduce incertidumbre
 - b) Minimiza los riesgos
 - c) Flexibilidad
 - d) Rentabilidad
 - e) No aplica planeación

Fuente: Elaboración propias del investigador.

- 6) ¿Cuál es el tipo de planificación que se adapta a las necesidades de la empresa?
- Planificación estratégica
 - Planificación táctica
 - Planificación operativa
 - Planificación administrativa
 - No aplican planificación
- 7) ¿Cuál es la etapa de planificación que tuvo mayor influencia en el proceso de la toma de decisiones?
- Identificación del problema
 - Desarrollo de alternativas
 - Elección de la alternativa más conveniente
 - Ejecución del plan
 - No aplican planificación de acuerdo a las circunstancias
- 8) ¿Cuál es el principio de planificación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?
- Principio de la universalidad
 - Principio de racionalidad
 - Principio de previsión
 - Principio de flexibilidad
 - No aplican planificación acción inmediata

ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

- 9) ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?
- Especialización y división del trabajo
 - Unidad de mando
 - Amplitud de control
 - Diferenciación entre línea y staff
 - No existe principio definido
- 10) ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que garantiza el incremento de la producción y mejora de las ventas?
- La jerarquía dada por el cargo
 - La jerarquía del rango
 - La jerarquía dada por la capacidad
 - La jerarquía dada por la remuneración
 - La jerarquía dada por la antigüedad
- 11) ¿Cuál es la estructura organizacional adoptada por la empresa que contribuye a una mejor división del trabajo?
- Estructura funcional
 - Estructura divisional por productos
 - Estructura divisional por mercados
 - Estructura matricial
 - No existe estructura definida
- 12) ¿Qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa el proceso de organización?
- Permite la consecución de los objetivos primordiales eficientemente
 - Eliminar la duplicidad de trabajo
 - Establecer canales de comunicación
 - Representar la estructura oficial de la empresa
 - No aplica procesos de organización

Fuente: Elaboración propias del investigador.

03 Solicitud designación de jurado

SOLICITO: designación de jurado para Revisión y Aprobación del Proyecto de Investigación.

SEÑOR: Lic. MAXIMO SOTO PAREJA
Director de la Escuela académica profesional de administración de empresas



Yo **HERRERA YUPANQUI AMERICO**, con DNI N° 70803700, estudiante de la Escuela Académica Profesional de Administración, con código de estudiante N° 082097, me presento ante usted y expongo lo siguiente:

Que a la fecha vengo desarrollando la asignatura Investigación Científica II, asignatura que se desarrolla en el décimo semestre, por lo que presento a su despacho y solicito designación de jurado para revisión y aprobación del proyecto de investigación titulado **"LA GESTIÓN COMPETITIVA DE LAS MYPES Y SU INCIDENCIA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LAS MICRO FINANCIERAS EN EL DISTRITO DE ABANCAY , 2014"** para lo cual anexo a la presente:

- ✓ Constancia de haber aprobado el curso de metodología de la investigación
- ✓ Boleta de venta por concepto de revisión del proyecto de tesis s/ 20.00 nuevos soles.
- ✓ Carta de aceptación de docente asesor.
- ✓ Tres juegos del proyecto de investigación con CD.

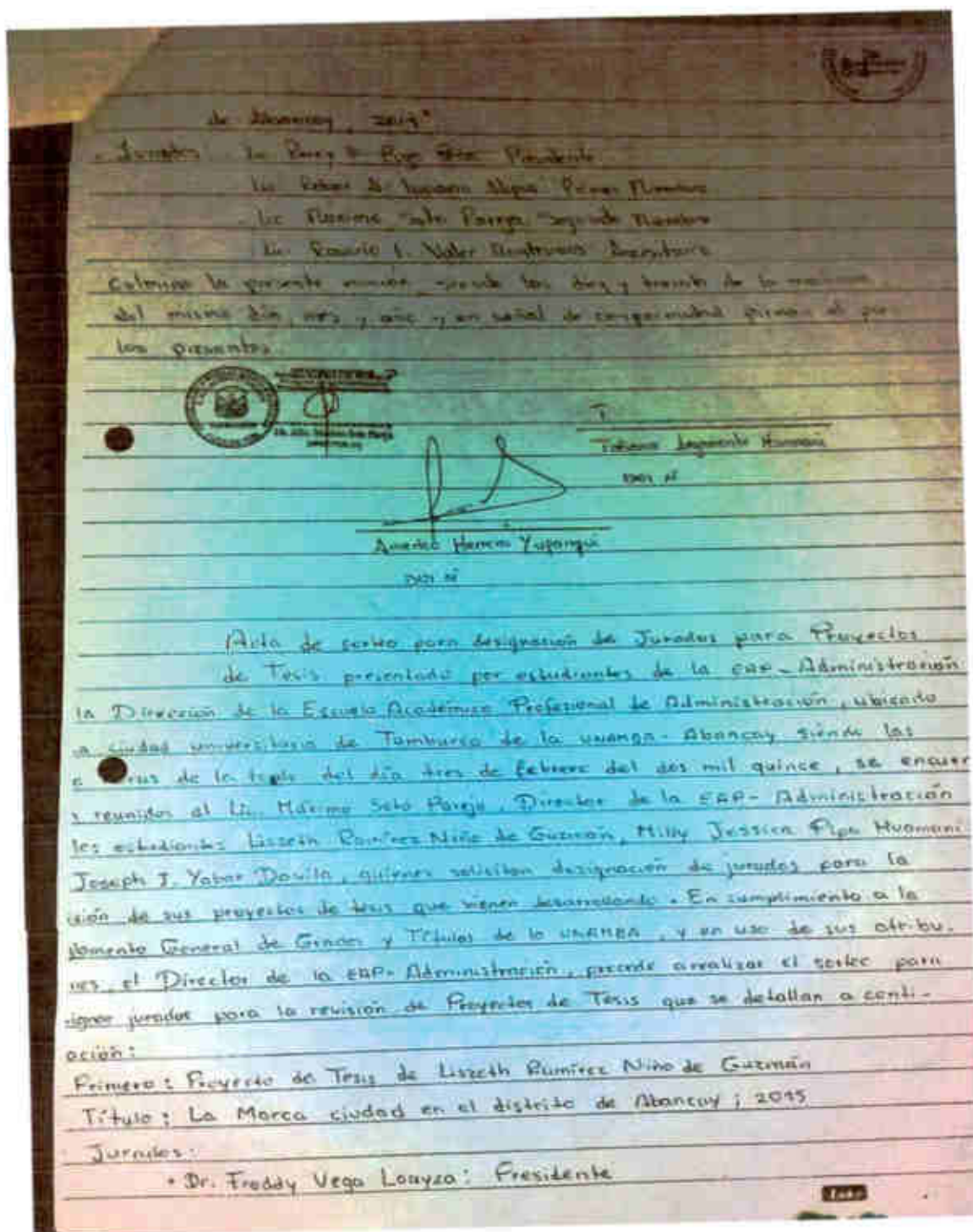
Abancay, 29 de Enero del 2015

Atentamente,



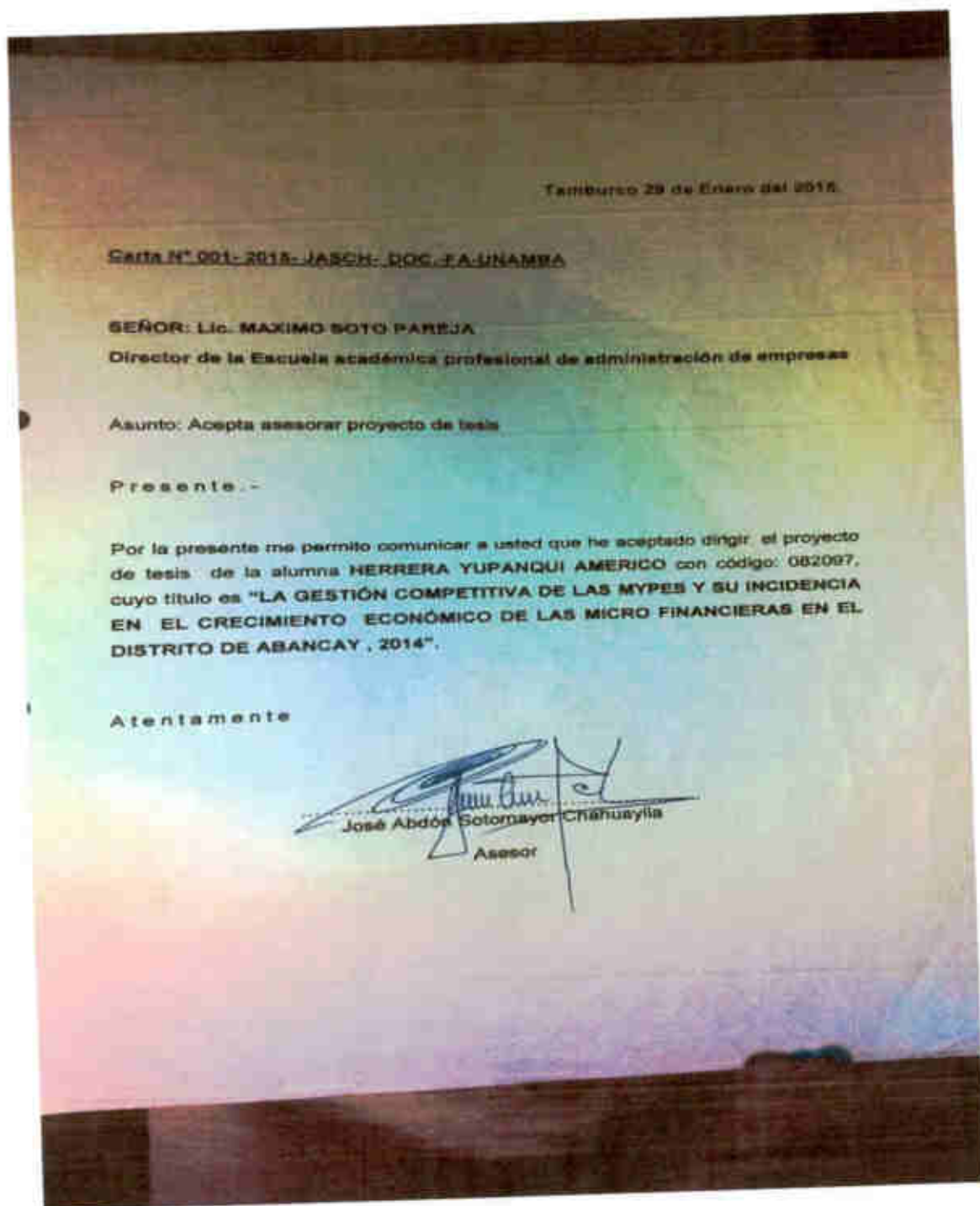
AMERICO HERRERA YUPANQUI
DNI N°:70803700

Fuente: Elaboración propia del investigador.



Fuente: Libro de actas de designación de jurado de la escuela profesional.

05 Carta de aceptación de asesor de tesis



Fuente: Elaboración propias del investigador.

06 Reporte fotográfico

Figura N° 41: El micro y pequeño empresario del distrito de Abancay estila mostrar su mercadería como se ve en la imagen.



Fuente: Fotos propias del investigador.

Figura N° 42: El micro y pequeño empresario, estila usar el marketing bajo esta modalidad de letreros publicitarios.



Fuente: tomas propias del investigador

Figura N° 43: El micro y pequeño empresario, estila usar el marketing bajo esta modalidad de letreros o paneles publicitarios.



Fuente: tomas propias del investigador

Figura N° 43: La imagen muestra la mercadería de una de los locales comerciales dedicada a la venta de prendas de vestir.



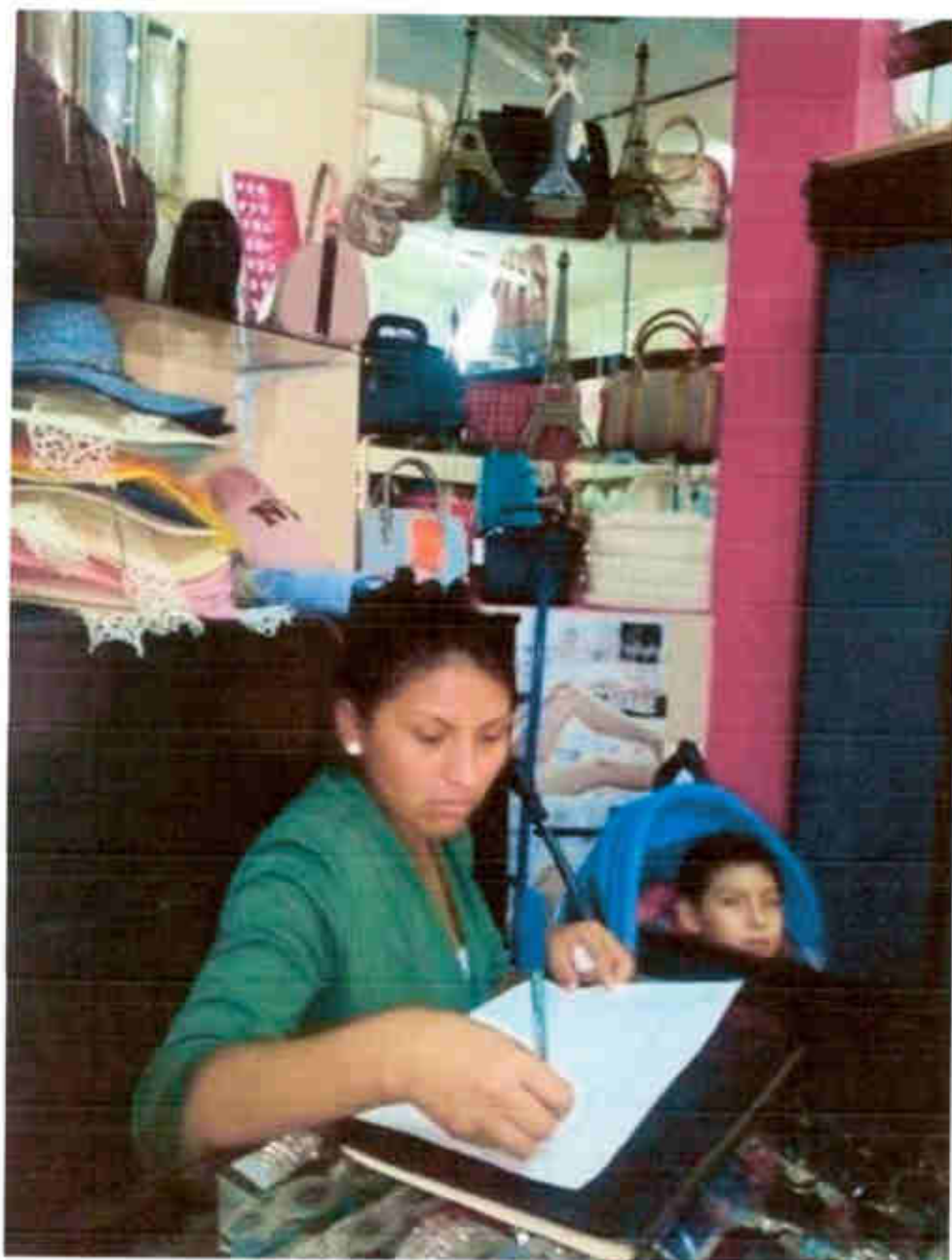
Fuente: Tomas propias del investigador

Figura N° 44: La imagen muestra a una señorita propietaria de un local dedicada a la venta de prendas de vestir colaborándonos con el llenado de las encuestas.



Fuente: Tomas propias del investigador.

Figura N° 45: La imagen muestra a otra propietaria de un local dedicada a la venta de prendas de vestir colaborándonos con el llenado de encuestas.



Fuente: Tomas propias del investigador.