



Universidad  
**Inca Garcilaso de la Vega**

**Nuevos Tiempos. Nuevas Ideas**

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA

**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CIENCIAS ECONÓMICAS**



**TESIS**

**“GESTION EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD PARA EL DESARROLLO  
SOSTENIBLE DE LAS PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL AMBITO  
ALIMENTOS EN EL CENTRO ARQUEOLOGICO DE LA CIUDAD DE CUSCO”**

**PRESENTADO POR:**

**BACH. ALVAREZ MANTILLA, SHIRLEY STEFANNI**

**PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:**

**LICENCIADO EN ADMINISTRACION**

**CUSCO-PERÚ  
2017**

## DEDICATORIA

El agradecimiento más profundo y sentido a Dios, por las bendiciones recibidas, a mi madre cuya dedicación, y amor incondicional han sido fundamentales para ser la persona que soy ahora, a mi padre que con su apoyo constante a lo largo de mi vida permitieron enriquecer las enseñanzas recibidas, a mis hermanas Nicol, Indira, y Eva por quienes cada día, tiene sentido, y cada esfuerzo tienen mayor significado para poder darles un ejemplo del que puedan sentirse orgullosas, y puedan tener como referencia para llegar aún más lejos, mi familia que me brinda alegría y felicidad.

Al que espero sea mi esposo algún día, por darme su apoyo incondicional en los momentos más difíciles, y por su constante motivación para alcanzar mis sueños, Fabricio.

**Shirley Stefanni Álvarez Mantilla**

## AGRADECIMIENTOS

La presente investigación es el resultado y aporte de diferentes personas que motivaron la finalización del proceso, la autora expresa el agradecimientos al Doctor Luis la Torre, asesor de mi tesis, por su constante apoyo y asesoramiento en todos los aspectos de la investigación, sus inquietudes y contribuciones permitieron ampliar el horizonte de la investigación.

Las hipótesis y los primeros resultados de mi trabajo también lo debemos mucho a las discusiones al interior de los seminarios en los que participamos en el marco del curso de tesis de la Universidad Inca Garcilaso de la Vega dirigida por el licenciado Calatayud.

A todos ellos muchas gracias.

## INDICE

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTOS	iiii
PRESENTACIÓN	viii
INDICE	viv
INDICE DE TABLAS	vi
INDICE DE FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
INTRODUCCION	ix
CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación Problemática	1
1.2. Problema de la investigación	2
1.3. Objetivos	3
1.4. Justificación	3
1.5. Alcance	4
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO	0
2.1 Antecedentes De La Investigación	0
2.1.1 Antecedentes Internacionales	1
2.1.2 Antecedentes Nacionales	1
2.2 Bases Teóricas	2
2.2.1 Gestión Empresarial	2
2.3 Glosario de términos	6
2.3.1 elementos de competencia que afecta la dirección	6
2.3.2 Clasificar la dirección de la empresa con nuevas técnicas	7
2.3.3 Procedimiento de dirección de la empresa	7
2.3.4 procedimiento básico y fundamental para la dirección	8
2.3.5 Función primordial de la dirección	9
2.3.6 La Dirección comprenderá:	11
CAPITULO III VARIABLES E HIPÓTESIS	23
3.1 Variable e Indicadores	23
3.2 La Formulación De Hipótesis	24
3.2.1 Hipótesis General	24
3.2.2 Hipótesis Específicas	24

CAPITULO IV : METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN	1
4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION	1
4.1.1 Diseño metodológico	1
4.1.2 Tipo de investigación	1
4.2 Población y muestra	2
4.2.1 Población (N)	2
4.2.2 Muestra (n).	4
4.3 Técnicas para recolectar datos	5
4.3.1 Describir la metodología, la técnica y herramientas	5
4.3.2 técnicas para la comprobación para la validación y confiabilidad de las herramientas.	6
4.3.3 Técnicas para el proceso y análisis de las informaciones	6
4.3.4 Aspectos sobre ética	6
CAPÍTULO IV; RESULTADOS	8
4.1 Resultado de las encuestas	8
4.2 Contratación de Hipótesis	48
4.2.1 Primera Hipótesis	48
4.2.2 segunda hipótesis	51
4.2.3 Tercera Hipótesis	53
4.3 CASO PRÁCTICO	56
CAPITULO V: SOLUCIÓN TECNOLÓGICA	62
5.1 CORRESPONDENCIA	62
5.1 CONCLUSIONES	63
5.2 RECOMENDACIONES	64

## **PRESENTACIÓN**

Esta tesis plantea una investigación de análisis para determinar el estado de desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, en el ámbito alimentos de Cusco y plantea horizontes de expansión con mejoras específicas, a lo largo del contenido plantea un nuevo paradigma para los empresarios.

Las pequeñas y medianas empresas, se han presentado esencial para la economía del país, pero es indispensable mostrar que todavía no están preparadas para tomar parte en el comercio de una economía de competencia internacionalizada pues sus niveles de conocimiento no le permiten actualmente acoplarse a los nuevos niveles de administración.

Esta es la problemática formulada, y la aspiración de esta investigación es proponer el soporte para optimizar el potencial de las pequeñas y medianas empresas.

.

## RESUMEN

Las PYMES conforman uno de los pilares básicos de la economía nacional su participación en el desarrollo del país es trascendente, y de contar con una gestión empresarial eficiente, alcanzarían competitividad para un crecimiento sostenible en el tiempo, para su desarrollo de microempresas a pequeñas empresas, siendo posteriormente medianas y grandes empresas, desarrollos que en la Ciudad del Cusco no se han alcanzado.

La gestión implica un sinfín de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos, y un gestor capacitado para hacer correctamente su trabajo.

A demás la ciudad del Cusco tuvo el crecimiento económico más alto del mundo, del 2008 al 2013 acumulo una expansión del PBI real de 59% superior a la de China, Panamá e India, esto se debe sobre todo a sectores de minería, hidrocarburos, construcción, servicios, y la expansión dl turismo. Esta situación impacto en la creación de puestos formales de trabajo y elevo el nivel de ingresos de los cusqueños.

Según SIN (Sociedad Nacional de Industrias), Cada año se crean 300 mil PYMES pero desaparecen 200 mil PYMES en el Perú, a pesar que el gobierno ha implementado instancias para apoyar el crecimiento de estas, a través de promotoras de programas y esfuerzos público-privados de diferentes tácticas como trabajos de expansión empresarial, formación, financiamiento y apoyo industrial, entre otros, sin embargo, se encontró una falla de

crecimiento y se evaluó bajo qué condiciones se tienen éxito empresarial en un entorno de negocios cada vez más agitado

Es así que la administración desempeña una función imprescindible, pues de su efectividad, producto del planeamiento, organización, integración del personal, control y dirección, se tendrán los resultados esperados.

Por tanto es prioridad en las empresas en el ámbito de alimentos, del centro arqueológico de Cusco, una gestión competitiva enfocada en el desarrollo sostenible porque busca, mejorar la productividad y la capacidad de los negocios. Además, contar con las herramientas de gestión adecuadas, será uno de los factores clave para alcanzar los objetivos de éxito.

**Palabras Clave: Gestión empresarial, Competitividad, Desarrollo sostenible.**

## ABSTRACT

The PYMEs are one of the basic pillars of the national economy, their participation in the development of the country is backwards, and have an efficient business management, achieve competitiveness for sustainable growth over time, for their development of microenterprises to small businesses, Being later medium and large companies, developments that in the City of Cusco have not been reached. <sup>1</sup>

The management implies an endless number of requirements that the company needs to fulfill to achieve its objectives, and a manager trained to do his job correctly.

In addition, the city of Cusco had the highest economic growth in the world, from 2008 to 2013 accumulated an expansion of real GDP of 59% higher than that of China, Panama and India, this is mainly due to mining, hydrocarbons, Construction, services, and dl tourism expansion. This situation had an impact on the creation of formal jobs and increased the level of income of the people of Cusco.

According to SIN (National Society of Industries), 300 thousand SMEs are created every year, but 200 thousand SMEs disappear in Peru, although the government has implemented instances to support the growth of these, through promoters of programs and public- Deprived of various strategies such as business development services, training, microcredit and associations around industrial parks, among others. However, an imbalance was found in identifying, on the one hand, at what point in the "continuum" of growth and low What conditions SMEs are successful in the market and, on the other, what types of endogenous effort are needed to sustain business success in an increasingly turbulent business context.

This is how business management plays a very important role, because of its efficiency, product of the management, skills and strategies used, will depend on obtaining good results.

Keywords: Business management, Competitiveness, Sustainable development.

## CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

### 1.1. Situación Problemática

Este problema de investigación se desarrolla sector alimentos de las principales calles del centro arqueológico, estas PYMES serán estudiadas a partir de un ingreso mínimo por ventas anuales que será a partir de 70 UIT anuales (4050 soles para el 2017).

Tomando en cuenta que por Ley MYPES DS Nro. 007-2008TR son microempresas cuando tienen ventas anuales hasta 150 UIT, las pequeñas empresas más de 150 UIT hasta 1700 UIT, las Medianas empresas más de 1700 UIT hasta 2300 UIT (estas definiciones serán ampliadas en el marco teórico).

También cabe resaltar que esta investigación se desarrolla dentro del capital peruano y no extranjero.

Estas PYMES, en su mayoría surgieron como capital extranjero, en respuesta a una demanda insatisfecha de turistas, por ello muchas de estas PYMES tienen tematizaciones francesas, italianas, americanas. Posteriormente estas PYMES fueron traspasadas a capitales nacionales, por distintos motivos.

Al ser adquiridas por capital nacional y la creación de nuevas PYMES, se desarrolló en su mayoría una administración empírica, basada más que nada en la experiencia.

Debido a que este mercado es muy rentable continuamente aparecen inversiones extranjeras, (Pirka restaurante cinco tenedores de inversiones Belmont Orient Express, Incanto inversión italiana, Trattoria Adriano inversión Italiana, Inka grill inversión francés, franquicias como KFC, Bombos, Mc Donald).

Las Pymes de capital nacional/local deben desarrollar competitividad frente a estas empresas especialistas en alimentos, alcanzar un desarrollo sostenible que les permita mantener reservas sólidas para enfrentar temporadas bajas (ya que este sector es altamente sensible), y abastecerse lo suficiente en temporada alta.

En resumen, las dificultades que se han podido advertir es que las pequeñas y medianas empresas en el centro arqueológico del Cusco, enfrentan una serie de obstáculos correspondiente a la falta de administración en competencia técnica y gerencial.

También se hace referencia a la existencia de la informalidad de las empresas, no están contempladas en la práctica, es decir que, muchos de estos empresarios se acogen a los beneficios de regímenes de Microempresa o RUS, para evitarse gastos, pero a la vez se cierran las puertas al desarrollo, en el acceso de financiamiento, categorizaciones de alto rango, reconocimiento, etc

## **1.2. Problema de la investigación**

### **1.2.1. Problema General**

¿De qué manera influye la gestión empresarial al limitado desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico Cusco?

### **1.2.2. Problema Específico**

¿En qué medida influye la evaluación administrativa en el limitado desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

¿De qué manera influye la planeación empresarial en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

¿De qué manera la política administrativa afecta el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

### **1.3. Objetivos**

#### **1.3.1. Objetivo General**

¿De qué manera influye la gestión empresarial al limitado desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico Cusco?

#### **1.3.2. Objetivo Especifico**

¿En qué medida influye la evaluación administrativa en el limitado desarrollo de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

¿De qué manera influye la planeación empresarial en el desempeño de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

¿De qué manera la política administrativa afecta el financiamiento de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco?

### **1.4. Justificación**

#### ➤ Justificación metodológica

Se fundamenta en establecer el problema, para después de estudiar las hipótesis, proponer soluciones a través de las teorías; así como identificar los objetivos que rigen la investigación. Todo esto mediante la aplicación de todos los elementos metodológicos que correspondan.

➤ **Justificación teórica**

Se utilizó el aporte de los conocimientos de los representantes de cada negocio, lo que nos permite potenciar su capacidad de competitividad, con la finalidad que las pequeñas y medianas empresas del ámbito alimentos en el centro arqueológico de Cusco lleguen a aprovechar los beneficios e identificar los obstáculos por la cual pueda estar sus negocios. También, permitió identificar los distintos problemas propuestos, dichos resultados serán favorables para los empresarios ya que les permitirá tener un crecimiento competitivo descubriendo su condición de gestión administrativa

### **1.5. Alcance**

Es desarrollada poniendo en referencia la experiencia personal de un representante (en algunos casos se contó con la participación de hasta tres personas para tener una referencia más amplia) de cada negocio de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco; se ha dispuesto con los medios necesarios : herramientas, asesoramiento y estrategias para investigar, lo que ha permitido contribuir con medidas que corrigen y puedan servir para una mejor gestión administrativa; por lo anteriormente expuesto, es viable.

## CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

### 2.1 Antecedentes De La Investigación

Como resultado del estudio realizado se considera los principios de la administración científica con *Frederick Winslow Taylor (1876-1915)*, Planeación, preparación, control, ejecución, Se encuentra que el incremento de la innovación en cuanto a productos requiere de la generación de competencias innovadoras y el comportamiento de los trabajadores en la organización *Mary Parker Follet*, la preparación del talento humano en la empresa, y el impacto de la teoría “**factor motivante** “ considerando los estudios de *Frederick Herzberg*, la satisfacción de los trabajadores en sus puestos de trabajo, y *David McClelland* sustentado el logro y poder en la parte operativa de la empresa.

Igualmente que las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco precisan de la implantación de técnicas participativas de planificación y organización *Herbert Simon* premio nobel en economía (1916-2001) la toma de decisiones confiables y precisas, e incorporación del personal que nos den acceso a identificar a los colaboradores con los objetivos de la empresa a fin de conseguir nuevas ideas que incentiven la innovación.

Se tomó como base de referencia las aportaciones de:

*WILLIAM OUCHI (1943) Investigo la llamada “Teoría Z” que se basa en las prácticas y costumbres de la cultura japonesa, técnica de aplicación práctica y que establece la participación de la empresa en la toma de decisiones*

*MICHAEL PORTER (1947) El padre de la Estrategia competitiva, “la empresa debe de tomar en cuenta una serie de factores internos y externos para desarrollar la estrategia de competencia correcta”. Se le atribuye: ventaja competitiva, grupos estratégicos, cadena de valor por mencionar algunos.*

*KAORU ISHIKAWA (1915-1989) Importante investigador del control de la calidad en las empresas. Infirió que la calidad total se debe tener una continua capacitación a los colaboradores de la empresa. Hizo hincapié de las diferencias existentes entre la calidad japonesa y el concepto de calidad que se maneja en occidente.*

### 2.1.1 Antecedentes Internacionales

Las pequeñas y medianas empresas, según el INEGI, el 93.55% de las compañías en los últimos años se ha reportado una regresión en competitividad a nivel internacional. Esta es la problemática planteada, y el motivo en esta investigación es dar propuesta para mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco. La mayoría de los representantes de los negocios investigados, ven a sus empresas como forma de sostén para ellos y sus familias, ocasionando la falta de reinversión e innovación.

Lo anteriormente expuesto identifica una tendencia social que requiere un cambio en búsqueda del desarrollo administrativo. La aplicación las herramientas de gestión administrativa que debe tener un empresario de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco y la tecnología requerida para la gestión integral de la empresa para obtener los resultados esperados progresivamente.

### 2.1.2 Antecedentes Nacionales

La informalidad, ha ido cambiando con el pasar del tiempo, sin que se pueda definir un criterio que establezca una variable clara en cuanto a la formalidad de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, se piensa que esta puede desarrollarse en informalidad cuando aparentemente es formal.

En un modelo económico peruano, estar en la informalidad te obstaculiza mantener ventajas competitivas que solo se obtienen siendo formal. A pesar de que los gastos para la formalidad no se consideran un obstáculo burocrático, pues es el Estado Peruano que debe otorgar al empresario facilidades para acogerse a la formalidad.

Entonces la competitividad administrativa en la formalidad de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco establece una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad, entonces se

buscó analizar las diferentes alternativas provenientes de inversiones del sector, privado; así se determinó a través de capacitaciones y direccionamiento, se puede retirar a los empresario de una postura informal. La formalidad y competitividad de un las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, pueden reducir problemas sociales como el desempleo y la evasión del fisco.

## **2.2 Bases Teóricas**

### **2.2.1 Gestión Empresarial**

#### **a) Definición**

Es un coordinado orden de pautas para alcanzar la competencia en las formas de organizar y dirigir una empresa; donde la destreza de la administración busca alcanzar objetivos de coordinación de los recursos y talento humano que integran una empresa. Así, la administración es un conjunto de técnicas y estrategias que se ejecutan para llegar a un objetivo, la continuidad y búsqueda del crecimiento continuo acompañado de capacitación constante.

La gestión empresarial tiene como finalidad proporcionar las herramientas para poder cumplir las metas y objetivos, proporcionar información para tomar decisiones, y realizar la prosecución y fiscalización de ingresos y egresos.

Dentro de la gestión se incluye la planeación, organización, integración del personal dirección y control.

Por otro lado, la gestión, procede del latín GESTO y hace mención al acto y al efecto de administrar. Entonces se refiere al conjunto de técnicas y estrategias que conducen al logro de los objetivos trazados.

La gestión de una empresa comprende el establecimiento de políticas. Principios que la organización se responsabiliza en ejecutar, mediante la implementación de estrategias, reglamentos, procedimientos y prácticas, un conjunto de lineamientos a través del cual la organización debe guiarse para obtener resultados. Una política implanta en la organización una filosofía que los dirige y les dice dónde están y hacia dónde van.

Por otro lado, las organizaciones no deben cambiar sus lineamientos o políticas frecuentemente, porque el propósito es guiar a la organización durante un tiempo definido. Ya que cuando una política implanta en práctica de la organización y ha sido aprobada por la organización, su cambio constante generaría que el personal ya no lo considere como practica relevante.

La visión convencional de la gestión, estudia la distribución de la organización y precisa las competencias del talento humano dentro de la empresa. El logro más relevante de éste planteamiento ha sido precisar e investigar las tareas que son necesarias para crear y potenciar la organización. Se implementa una tendencia que permite a los administradores planificar las acciones, como organizarlas, la coordinación el control y delegación de tareas.

La administración empresarial no se puede entender separada de la administración financiera y menos de la administración económica. Ya que el aspecto financiero es prácticamente el sostén que legitima el orden empresarial. Conjeturando, para obtener los objetivos sociales es indispensable asegurar la solidez financiera. Dentro del ámbito de la administración financiera la toma de decisiones para alcanzar los objetivos minimizando el peligro y riesgos en cada inversión, a corto o a largo plazo, influye claramente en las situaciones generales de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco.

La administración financiera es un procedimiento que comprende los ingresos y egresos propios de la actividad de las pequeñas y medianas

empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco atribuibles a la utilización racional del dinero, y en el logro de la rentabilidad. Por tanto, el objetivo esencial de la administración financiera se puede distinguir dos pilares básicos:

- ✓ Producir recursos (ingresos) abarcando los aportados por los socios.
- ✓ La eficiencia y eficacia (los esfuerzos y las exigencias) en la intervención de los recursos financieros para obtener niveles permisibles y favorables en su utilización.

En cuanto a la tasa de interés para las inversiones de dinero en otras entidades o financieras se debe considerar la maximización de la utilidad propias de la actividad empresarial; la relación del costo efectivo anual del financiamiento frente a la realización del objetivo de la organización.

Entonces, El proceso de administración genera los sucesos como operaciones en las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, la gestión transforma el objetivo en resultado, en este caso desarrollo sostenible por tanto rentabilidad. La suficiencia de administración es una táctica estratégica para las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco ya que está compuesto por el funcionamiento del conjunto de actividades interrelacionadas entre procedimientos, conocimiento y capacitación, resaltando como cualidad relevante de la administración: la decisión.

Una errada administración dirige al fracaso de la empresa, esto puede iniciar en el aumento de gastos y costos sin tener en cuenta el presupuesto, esto es algo muy común en las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, porque no hay un orden que rijan el control de ingresos, en cuanto se incrementa el ingreso percibido, también se incrementan los gastos que muchas veces no están dentro de las necesidades propias de la empresa, sino de sus socios o propietario.

Las inadecuadas decisiones llevan a que la organización tenga una mala reputación esto por el incumplimiento de sus obligaciones y compromisos con sus clientes internos y externos.

Se observó de forma recurrente como los administradores de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco tienen problemas con la gestión empresarial debido a su falta de conocimientos, esto porque desempeñan una actividad empírica lo cual no les permite tener resultados competitivos.

Donde una competente administración no busca sólo hacer las cosas mejor en las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, lo más importante es poder hacer de mejor manera las cosas correctas, de esta forma es indispensable contrarrestar los procedimientos que interviene en el éxito de la administración.

La constante actualización en una perspectiva cambiante del mercado, junto al crecimiento de las tecnologías de información y comunicaciones se han desarrollado de forma que las empresas puedan actuar en un entorno cada vez más turbulento y exigente. Se debe aceptar el desafío de cambiar su administración para competir exitosamente en el mercado y la competencia globalizada.

Decimos entonces que la mayor parte de las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco se han visto en la exigencia de abrazar una administración de continua adaptación a los nuevos retos y a los cambios futuros desafíos.

#### b) Competencias de la función administrativa

La función administrativa involucra poder tener la suficiencia para liderar personas, de esta forma poder capacitarlos, y generar una forma de

habilidades para fortalecer las pequeñas y medianas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de Cusco, mediante:

- Capacidad para tomar decisiones.
- Imaginación honestidad, iniciativa e inteligencia.
- Habilidad para supervisar, controlar y liderar.
- Habilidad para visualizar la actividad hacia el futuro.
- Habilidad para despertar entusiasmo.
- Habilidad para desarrollar nuevas ideas.
- Decisión de afrontar la responsabilidad del riesgo inherente.
- Decisión de asumir el trabajo.
- Detección oportuna de producir nuevas oportunidades de negocios.
- Habilidad del manejo de conflictos y saber comprender a los demás.

Objetividad y dureza.

- Habilidad de adaptación a los cambios.
- Aspiraciones de progreso.
- Habilidad de realizar spot publicitarios y moquetear nuestros productos.
- Facultad para analizar y solucionar nuestras dificultades y debilidades.
- Capacidad para escuchar diferentes opiniones.
- Facultad de socializar y relacionarse.

## **2.3 Glosario de términos**

### 2.3.1 elementos de competencia que afecta la dirección

Temas que califican y es determinante en la competencia a otro nivel:

Niveles Micros:

- Habilidad de dirección.
- Táctica empresarial.
- Dirección de innovar.
- Entrenamiento en la fase de producciones.
- Habilidad de unificación y la colaboración en el uso de las tecnologías
- Estrategia organizacional en la empresa.
- Capacidad de relacionarse con nuestros productores distribuidores y clientes.

Niveles Macros:

- Principio de infra - estructura fiscal.
- Principio de educación.
- Principio del uso de tecnología.
- Principio de adquisición de infraestructuras industriales.
- Principio del cuidado del medio ambiente.
- Principio a nivel regional.
- Principio de exportar nuestros productos a atrás ciudades.

### 2.3.2 Clasificar la dirección de la empresa con nuevas técnicas

La dirección de la empresa definida como grupo de procesos que se adhieren en la gestión dirección de una compañía y juzgando la medida de la compañía, necesitara de las dificultades de la dirección de los empresarios. La meta principal de la dirección de los empresarios es aumenta la producción, sustentabilidad y la competencia, afirmando el éxito de la compañía.

### 2.3.3 Procedimiento de dirección de la empresa

**a) Analizar la estrategia Para poder evaluar el panorama** determinar los panoramas económicos, sociales y políticos de ámbito nacional e internacional lo más probables deducir los representantes exteriores a la compañía.

- b) **Dirección de la organización:** Organizar la evolución del futuro de la compañía y observación de las metodologías y metas que se deben llegar en la compañía; planificar, clasificar las funciones y estructura necesarias para conseguir la meta y establecer el mando designado comprometiendo a los trabajadores que tienen a cargo estos puestos.
  
- c) **Dirección de las nuevas Tecnologías de comunicación:** Designar nuevos grupos de comunicación e información de forma intra y extra empresarial a las diferentes áreas de la compañía, para decidir en grupo.
  
- d) **Dirección de las finanzas:** lograr capitales y créditos al menor costo posible, así como asignar, controlar y evaluar el uso de recursos financieros de la empresa, para lograr el éxito en el futuro.
  
- e) **Dirección del material Humano:** averiguar, usar la intensidad de trabajos de la manera más óptima y preocuparse del procedimiento de adquisición, manteniendo el desarrollo de los trabajadores.
  
- f) **Dirección de procedimientos y organización táctica de equipamiento y distribución:** Proveer servicios y bienes que podrán lograr la satisfacción de necesidades de los clientes, convirtiendo grupos de materias primas, material humano, energía, producto y otros. En insumos finales correctamente distribuido.
  
- g) **Dirección del medio ambiente:** podemos Contribuir y concientizar la necesidad de asignar en la compañía los principios para defender y cuidar del medio ambiente.

#### 2.3.4 procedimiento básico y fundamental para la dirección

Para tener éxito en la compañía y mantenerlo, existen diferentes formas, pero, existe un procedimiento fundamental que los dueños de la empresa,

trabajadores o el administrador debe de considerar para la dirección óptima de la empresa y principalmente si hacemos referencia al micro empresas como describiremos;

- Valorar y proteger a nuestros consumidores
- Encontrar a los clientes que usted desea
- Descubrir qué desean sus consumidores.
- Aconseje a sus clientes a lograr lo que desea

La meta de la dirección de una empresa se define de muchos elementos un claro ejemplo es donde estará localizado la empresa, la competencia, etc. Pero el dueño de la empresa agrícola puede crear un modelo propio según la dirección. Adaptarse a sus estrategias del empresario y los recursos disponibles actuales y futuros.

Cuando el dueño de la empresa o su administrador está creando un modelo propio de dirección puede siempre realizar lo siguiente:

- Planificar a corto tiempo, a mediano tiempo y largo tiempo
- Utilizar instrumentos cuantitativos para tomar decisiones.
- Reducir y controlar los costos.
- Generar un valor agregado.
- Adelantarse a los cambios.
- permanecer la visión clara de la empresa.

### 2.3.5 Función primordial de la dirección

Son 4 funciones primordiales:

- Planeación
- Organización
- Dirección
- Control

Las capacitaciones en el tema micro empresa alimentaria debe fortalecerse cada instante, el concepto mencionado a las cuatro funciones primordiales:

a) La Planeación:

La planeación es el acto de elaborar la estrategia que permita lograr un objetivo establecido, para lograr el cometido se requiere de diferentes factores,

- se debe entender y diagnosticar la situación específica, para que podamos definir las metas que deseamos lograr, de esta forma, la planeación se define el sitio en donde se halla algo o alguien, planteamos a donde se queremos llegar e indicamos paso a paso lo que debemos realizar para llegar allí., contemplando los siguientes trabajos:
- Proporcionar los recursos.
- Programar actividades

b) La organización

La organización es como diseñamos una compañía. Incluimos las clasificaciones de las actividades que realizaremos, quienes las debemos llevar a cabo, como realizaremos las actividades y donde se tomaran las decisiones.

La estructura de la organización se diseñara de tal manera que quede claro y definido quien tiene que hacer las actividades y quien será el responsable.

La organización es el conjunto que será diseñado para lograr objetivos. Este conjunto organizado puede, llegar a estar compuesto por otros subsistemas que cumplirán funciones específicas.

c) Gestión , conducir y liderar:

Toda compañía, está compuesta por trabajadores, es compromiso del administrador gestionar y coordinar las tareas de los trabajadores. La gestionar tareas que se realizaran para lograr las metas de la compañía.

d) El Control:

Logrado las metas, y planificando, capacitado y motivados los trabajadores, existen las posibilidades de que existan errores. La función de control se mezcla con la función de planeación, porque el control busca que el funcionamiento se adecue a los objetivos.

Por estos motivos que en la dirección, el control permitirá decidir medidas correctivas. Para lograr que todo vaya bien, debemos observar el funcionamiento de la empresa para comparar los resultados con los objetivos fijados y presupuestos.

2.3.6 La Dirección comprenderá:

- La Producción: los objetivos, las metas fijadas y la eficiencia.
- La Administración: la eficacia, funciones.
- El emprendimiento: Creación, innovación.
- La Integración: Los trabajadores, la herramientas y la cultura.

a) Medidores de dirección de la empresa

- La Organización de la empresa

A la organización de la empresa es el resultado de las fases de una organización de factores humano, factores de financiamiento y material de los que tiene una compañía, para lograr sus metas.

Un objetivo primordial de la organización es el local, las áreas de control, que desempeña un área sobre que un empresario posee autoridad respecto de las funciones de las tareas asignadas, las áreas pueden ser de producción, “cocinas”

proveer “comprar” los controles de la calidad, las zonas de las ventas, las investigaciones de mercadeo.

Una observación en la historia sobre la administración, adiciona un panorama del cual se pueden interpretar nuevas oportunidades y problemáticas. Pero, estudios a lo largo de la historia no aplica solamente arreglar los sucesos en órdenes cronológicos. Significa la comprensión de cómo impacta en la sociedad sobre las organizaciones

El modelo de la organización planteada para una microempresario es de estructura simple con máximo dos niveles jerárquicos. Podemos decir una compañía, se regirá por el control individual del empresario o administrador, pues será quien controle todas las tareas y tomara las decisiones sobre la compañía.

En esta modelo plantearemos la existencia de un contador y en los niveles operativos contaremos con 3 colaboradores que podrán cumplir funciones administrativas y de ventas.

Sus primordiales formas serán:

- Realizar actividades de supervisión dirigida por el empresario.
  - Conjunto organizado que podrá coordinar, evaluar y recompensar es altamente informal.
  - La Decisión será solamente del empresario o administrador de la empresa.
- 
- La Evaluación de la dirección de la empresa

El objetivo de la evaluación es medir, será realizado por el encargado de tomar decisiones en una compañía, ser eficiente y eficaz.

Para que un conjunto organizado de control de dirección de la empresa llegue a funcionar eficazmente, es necesario que se cumplan fases importantes:

- La definición de los objetivos de jerarquía de corto y largo tiempo en función de las cualidades de la compañía y su entorno (principios en inversión, principios en el financiamiento, principios en los proveedores, principios en los consumidores.)
- Existencia de planificación (planificación de comercializar, formas de los bienes a producir), programación y presupuestario que cuantifiquen las metas.
- Existencia del establecimiento de las estructuras de la organización con claras atribuciones y compromisos.
- Existencia de un conjunto organizado que realice las mediciones, registros y controles y obtener los resultados que permitan calcular desviaciones y sea coherente con las metas y la logística.
- La interpretación de los datos.

Las metas en las empresas se convertirán, en parámetros de mayor importancia deciden al instante de la evaluación la dirección empresarial.

Sin las metas, de la planeación estratégica, y de metas individuales para cada sub grupo que formara la estructura de la empresa, no se puede pensar en un control de la dirección de la empresa.

La función del control de dirección de la empresa, evalúa e interpreta los niveles de cumplir las metas, especifica y clasifica los desvíos, e identifica las causas y efectos. Evalúa la dirección de la empresa es investigar de manera íntegra la dirección de una compañía con el fin de una evaluación eficiente de los resultados, y tener en consideración las metas, la organización de estos recursos y el establecimiento de controles.

Esta precisión resaltamos con mucha prioridad que se tiene que hacer un adecuado análisis del entorno, que condicionara y limitara las tareas en la

empresa, y que necesariamente se debe considerar la evaluación de la dirección en la empresa.

Con estos supuestos, se llegara a informar y guiar de la realidad de la empresa, interpretaremos las valorizaciones obtenidas, identificadas las fortalezas para beneficiarse las opciones oportunas y las flaquezas que se originan al no cumplir los planes tácticos, clasificando las amenazas.

En la evaluación de la dirección de la empresa debemos determinar parámetros que son:

- Los niveles de cumplir todos los objetivos
- Principios empresariales de acuerdo a las características de la compañía.
- Capacidad adecuada para el cumplimiento de las fases operativas.
- Designar los fondos convenientes.
- capacidad para adecuar y generar los recursos.
- Designar capacidad de respaldo.
- Inclinação al crecimiento y descender de la compañía.

Deberemos medir la dirección de la empresa con medidores cualitativos que traducirán como se direcciona una compañía:

- Enfocar la compañía para crear valores.
- Niveles de vincular entre la planeación estratégica y los controles.
- La existencia de redes de comunicación que transmitirá la cultura.
- Posibilidad de crear métodos de ética para tomar las decisiones.
- Disposición para crear conexiones de dirección.
- Disposición para encargarse de los riesgos que se puedan calcular.
- Disposición para el aprendizaje y llegar a enseñar.
- Imaginación y fortaleza de innovación.
- Disposición para accionar.

Las herramientas que servirán para evaluar la dirección de la empresa pueden mencionar, a lema informativo, de la contabilidad, la auditoría, los tableros de controles, los ratios analizados, información destinada para proseguir la innovación y la táctica de la competencia y las modificaciones del entorno.

- Medidores de efectividad

El medidor en el grado de ejecutar los procesos, se concentraran en el cómo se realizaron los hechos y se medirán los rendimientos de los recursos que se utilizaran por un ciclo.

Definiremos la efectividad como las relaciones entre los recursos usados en un plan y los logros que se conseguirán.

Entendemos la efectividad cuando se usan pocos recursos para llegar al misma metas se logran mejores resultados

- Medidores de la eficacia

Mediremos los niveles para cumplir las metas propuestas nos enfocaremos en lo que se debe hacer, para este debemos conocer y determinar los requisitos del consumidor del ciclo para equiparar lo que entregamos el ciclo contra lo que ellos esperan.

La eficacia es diferente a la eficiencia en el significado que la eficiencia hace mención del mejor aprovechamiento de los recursos, en cuanto a la eficacia hacemos mención en las capacidades que podremos alcanzar los objetivos, aunque en el ciclo no hayamos realizado los mejores uso de los recursos.

Podemos dar el hecho que se alcanzara la meta de la elaboración de helados artesanales para temporada alta (se es eficaz), pero para poder elaborar el mismo producto utilizaremos más de nuestros recursos de lo adecuado.

- **La productividad**

Son las relaciones sobre la cantidad de los productos obteniendo por un conjunto organizado productivo y los recursos usados para la obtención de la producción. También podemos definir como las relaciones de los resultados y el tiempo usado para obtener: cuanto menos tiempo se emplee llegaremos a obtener los resultados que queremos, mucho más productivo será el conjunto organizado. La producción deberemos definirlo como el medidor de eficiencia que relacionara las cantidades de los recursos usados con la cantidad de producción que obtendremos.

- **Planificación en la empresa**

La planeación es el ciclo metódico formado diseñado para la obtención de un objetivo, implicamos tener uno o varias metas para realizar junto con los movimientos requeridos para llegar a concluir el éxito. Otros conceptos más claros incluirán

"La planeación es un ciclo de tomará las decisiones para lograr un futuro soñado, tomando en consideración las situaciones actuales y los elementos internos y externos que pueden influenciar en lograr el objetivo".

- **Etapas de la planificación**

Precisando que dé se trata de un ciclo de toma de decisiones, distinguiremos muchos procesos:

- Identificación del problema.
- Desarrollo de alternativas.
- Elección de la alternativa más conveniente.
- Ejecución del plan.

En el caso de planificación reactiva y operativa no se resalta el uso al momento de tomar la decisión, ya que será lineal y sólo reparte los ciclos en curso de algunas organizaciones o conjuntos organizados.

En la planificación táctica, de estrategia y de normas, podemos acudir los significados en la toma de decisión por lo complicado y ampuloso.

- **Políticas en la empresa**

Las políticas en la empresa es uno de los caminos para que sean operativas las estrategias; al ser desplegado en el nivel de jerarquía de la compañía, se reforzará los compromisos y la participación del personal.

Las políticas en la empresa puede llegar a afectar en muchas áreas, las organizaciones para cumplir las metas estratégicas.

Del mismo modo que la estrategia, las políticas en la empresa adiciona para orientar, precisar para que los funcionarios y comandos intermedios puedan crear proyectos concretos de acciones que le permita lograr las metas.

Teniendo la calidad como las metas estratégicamente, la política de calidad animará a los empresarios adherir el asesoramiento al consumidor en las unidades organizativas.

Las Políticas de calidades deberán ser muy fáciles y para que se pueda comunicar y entender sin complejidad.

Las políticas en la empresa crean responsabilidad formal de la compañía, por lo que será difundida internamente y externa. Las políticas en la empresa, será adecuado para cada compañía y ajustado a las diversas necesidades de los consumidores. Por información, es necesario que haya algunas referencias:

- Un objetivo grandioso (satisfacer al consumidor, competencia, otros.).
- El camino para conseguir y ganemos credibilidad.
- La necesidad de los recursos (formación, participar, organizaciones formales).
- Los consumidores internos (el propietario, trabajadores) y los intereses (beneficiar y satisfacer).

▪ **Desarrollo y las políticas en la empresa**

La extensión de la empresa se forma en los fundamentos para diseñar las políticas en la empresa, particularmente afecta a las políticas económicas de las compañías, esto sucede, al desarrollar el criterio y reglas por el cual se asignaran los recursos que dispone en la compañía.

Las políticas en la compañía como una ciencia, así como para disponer de destrezas para aprender, en la conducción de las direcciones de los recursos y de trabajadores, servirán para determinar las políticas en la compañía.

Todas las políticas en la empresa, como asignaciones de los recursos, descansaran, en cuanto, a la cultura de la empresa y filosofía, en la táctica, con los fines de poder determinar el criterio de dirección en la empresa.

Por lo que, es el resultado de la extensión en la compañía, y a la vez crea las bases para definir el criterio que permitirá elegir de una forma clara el recurso en las diferentes funciones y áreas de la empresa.

• **Caracteres de las micro empresas, pequeñas empresas y medianas empresas**

El micro, pequeñas y medianas compañías deberán ubicar en algunas de las siguientes clasificaciones en la empresa, determinado en las funciones de los grados de las ventas por año:

- **El micro empresas:** las ventas al año serán hasta la cantidad no mayores a 150 UIT.

- **Las pequeñas empresas:** las ventas al año serán superiores a 150 UIT y no mayores al monto de 1700 UIT.
- **Las medianas empresas:** las ventas al año serán superiores a 1700 UIT y no mayores al monto de 2300 UIT.

El crecimiento en los montos como máximo de ventas al año señalado para los micros, pequeñas y medianas compañías podrá ser determinado por el decreto supremo dictaminado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción.

Las empresas públicas y privadas promueven los mismos criterios en la medición con los fines de que se construyan la base de datos iguales que permitirán dar coherencia al diseñar y aplicar las políticas públicas de promoción y la formalización de los sectores.

- **Modificaciones que traerá esta Ley a las micro empresas y pequeñas empresas**  
Se cambió el criterio de clasificar para las micro, pequeñas y medianas compañías de la siguiente forma:

**Tabla N° 1**

## Las clasificaciones de los micros y pequeñas empresas

CLASIFICACION	LEY MYPE DS N 007-2008 TR		LEY N 30056	
	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES	VENTAS ANUALES	TRABAJADORES
MICROEMPRESA	hasta 150 UIT	1 A 10	Hasta 150 UIT	Sin limites
PEQUEÑA EMPRESA	hasta 1700 UIT	1 A 100	Mas de 150 UIT y hasta 1700 UIT	Sin limites
MEDIANA EMPRESA			Mas de 1700 UIT y hasta 2300 UIT	Sin limites

Fuentes: bajados del Ministerio de Trabajo

Esta investigación está enfocada en PYMES con ventas mínimas anuales de 70 UIT a continuación se describirá en un cuadro los ingresos anuales a partir de 70 UIT anuales (UIT para el 2016 es de 3950 nuevos soles), se debe tomar en cuenta que esta clasificación se refiere a ventas anuales, y no a ingresos.

**Tabla N° 2**  
**Clasificación según ventas**

TIPO DE EMPRESA	VENTAS POR UIT	VENTAS ANUALES	VENTAS MENSUALES	VENTAS DIARIAS
UIT	3,950.00			
Microempresa	70	276,500.00	23,041.67	768.06
Microempresa	90	355,500.00	29,625.00	987.50
Microempresa	100	395,000.00	32,916.67	1,097.22
Microempresa	150	592,500.00	49,375.00	1,645.83
Pequeña	850	3,357,500.00	279,791.67	9,326.39
Pequeña	1700	6,715,000.00	559,583.33	18,652.78
Mediana	2300	9,085,000.00	757,083.33	25,236.11

Elaboración: propia (el monto de las ventas por mes, diarias, son aproximaciones de acuerdo a las ventas anual, es un promedio entre ventas altas y bajas pero que deben al final sumar las ventas por UIT)

- La compañía individual de Responsabilidad Limitada E.I.R.L puede llegar ampararse al nuevo RUS “D. Legislativo 937, Ley del Nuevo Régimen Único Simplificado” serán cuando se cumpla el requerimiento que establece la norma.

- La transferencia administrativa del Registro Nacional de las micro empresas y de las pequeñas empresas pasaran del MINTRA (Ministerio de Trabajo) a la SUNAT.

### **Amnistía y ampliación que mostrará la Ley presente**

- Los micros compañías que se inscribirán en el Registro Nacional De La Micro Y Pequeña Empresa gozarán de las amnistías en infracciones tributarias y laborales durante los primeros 36 meses que serán contados a partir de las inscripciones y en cuanto que cumplan con subsanar las sanciones. La ley establece que durante tres prácticas, contando desde la inscripción en el Registro Nacional De La Micro Y Pequeña Empresa que será administrada por la SUNAT, esta no aplica las infracciones realizadas en los números uno, tres, cinco y siete del artículo 176 y el número nueve del artículo 174 del TUO del Código Tributario, D.S. Nro.136-99-EF, cometidos a partir de las inscripciones, siempre que las micros empresas llegan a cumplir con subsanar las infracciones, , dentro de los plazos que fijará la SUNAT.

### **Ley de la micro y pequeña empresa, ventas de los trabajadores, Venta por año, Trabajadores por año microempresa máximo los 150 UIT**

- Las compañías que se acogerán a los regímenes de las micros empresas establecidas por el D. L. Nro. 1086, norma de promocionar la competencia, formalizar y desarrollar de las micros y pequeña compañías y del acceder al trabajo decente, gozaran de un trato especial de inspeccionar del trabajo por el tiempo de tres años desde que se acoge al régimen especial, especialmente en relaciones con las infracciones y las fiscalizaciones laborales. a través de las verificaciones de sanciones de trabajo leves, debe tener con un tiempo de poder subsanar en el proceso de inspección.

**- Régimen de trabajo especial determinado a través del Decreto Legislativo nro. 1086.**

- Este régimen de trabajo especial de las micros empresas se creó a través de la norma nro. 28015, norma que promociona y Formaliza las micros y pequeña compañías, se prorrogará por tres años. Sin perjudicar a las micros empresas, empleados y empresarios pueden arreglar por escrito, durante el plazo de dicha prórroga, que acoge al R. L. que será regulado en el D. L. nro. 1086. El trato debe presentar ante la Autoridad Administrativa dentro del mes de suscrito.

- El TUO de la noma de promocionar las micro y pequeñas empresas que fuesen aprobados por D. S. 007-2008-TR, a partir de esta ley se le denomina “Texto Único Ordenado de la norma de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”.

- Los micros empresas en el tiempo de 24 meses calendarios llegue a superar los grados de ventas establecidos como máximo 150 UIT anuales podrán preservar por un año calendario adicional el mismo régimen laboral.

- Las pequeñas empresa que en tiempo de 24 meses calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido a los 1,700 UIT podrán preservar por 36 meses calendarios adicionales el mismo régimen laboral.

## CAPITULO III VARIABLES E HIPÓTESIS

### 3.1 Variable e Indicadores

a. Identificación de Variable

- Variables Independientes  
Dirección de la empresa
- Variables Dependientes  
Competencia de las micros y pequeñas empresas

b. Operacionalización de Variables

- Indicadores Variable Independiente
- Indicadores Variable dependiente

**Tabla N° 3**  
**Escala Valorativa**

<b>Definición Conceptual</b>	Romero F.(2008) define a la competitividad como la capacidad de competir y salir victorioso	
<b>Definición Operacional</b>	Y1: Formolización empresarial	1.1. Pasos de la formalización
		1.2. Ventajas de la formalización
		1.3. Requisitos de inscripción al REMYPE
		1.4. Limitaciones de la informalización
	Y2: Crecimiento	2.1 Mecanismos de crecimiento
		2.2. Estrategias de desarrollo de mercado
		2.3 Ventajas del crecimiento
		2.4 Buenas Practicas de manipulación de alimentos
	Y3: Acceso financiero	3.1. Fuente de financiamiento
		3.2.Tipo de financiamiento
		3.3. Requisitos de acceso al financiamiento
		3.4. Beneficio del financiamiento
<b>Escala Operativa</b>	Nominal	

<b>Definición Conceptual</b>	Barrios, O. (2008). Es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectadas, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forma como se realizan estas acciones y los resultados que se logran	
<b>Definición Operacional</b>	X1: Evaluación de la gestión	1.1 Planeación de la gestión
		1.2. Herramienta de gestión
		1.3. Tipología del sistema de gestión
		1.4. Beneficios de la gestión
	x2: Planeación Empresarial	2.1 Ventajas de la planeación
		2.2. Tipo de planeación
		2.3. Etapa de planeación
		2.4. Principio de planeación
	X3: Política Empresarial	3.1. Tipo de política
		3.2. Sistema Organizacional
		3.3. Cultura organizacional
		3.4. Beneficios de la política empresarial
<b>Escala Valorativa</b>	Nominal	

### 3.1.2. La Formulación De Hipótesis

#### 3.1.1 Hipótesis General

1. Si la dirección de la empresa forma tácticas en la empresa que son agresivos le permitirá un incremento que se sostendrá en el tiempo, pero se llegara a mantener y mejorar la competencia de las pequeñas y medianas compañías del sector alimentos del centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2017.

#### 3.1.2 Hipótesis Específicas

1. Si se adoptaría para aplicar adecuadamente los elementos que beneficiaran la evaluación de la dirección empresarial, que llegan a influir en que las empresas se formalicen de las pequeñas y medianas empresas en los sectores de alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2017

2. Si realizamos adecuadamente la planificación de la empresa en el desempeño de las PYMES en los sectores alimentos, entonces habrá un mayor nivel de crecimiento de estas pequeñas y medianas empresas, en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2017
3. Si consideramos los proyectos de las empresas las políticas o principios de la empresas, entonces se incidirá favorablemente en el acceso al financiamiento de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2017

Tabla N° 4

## 1.9. MARCO DE CONSISTENCIA

MATRIZ DE CONSISTENCIA				MATRIZ DE CONSISTENCIA					
INTERROGANTE		OBJETIVOS		HIPOTESIS		VARIABLES			
GENERAL	ESPECIFICO	GENERAL	ESPECIFICO	GENERAL	ESPECIFICO	INDEPENDIENTES	DEPENDIENTES		
<p>¿De qué manera influye la gestión empresarial en la competitividad al limitado crecimiento de las PYMES en el sector alimentos en el Centro Arqueológico del Cusco-2016?</p>	<p>✓ ¿En que medida influye la evaluación de gestión en la formalización empresarial de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016?</p>	<p>✓ Conocer si influencia la gestión empresarial en la competitividad de las PYMES y su limitado crecimiento en el sector alimentos del Centro Arqueológico del Cusco-2016</p>	<p>✓ Conocer la influencia directa de la evaluación de gestión en la formalización empresarial de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>	<p>Si la Gestión Empresarial adopta estrategias empresariales agresivas que le permita un crecimiento sostenible en el tiempo, entonces mantendrá y mejorará la competitividad de las pequeñas y medianas empresas del sector alimentos del centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016.</p>	<p>✓ Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de gestión empresarial, entonces influyen en la formalización empresarial de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>	<p>X1: Evaluación de la gestión</p> <p>Planeamiento de la gestión, Herramienta de Gestión, Tipología del sistema de gestión, Beneficios de la gestión</p>	<p>Y1: Formalización Empresarial</p> <p>Pasos de la formalización, Ventajas de la formalización, Requisitos de inscripción al REMIPE, Limitaciones de la informalidad</p>		
	<p>✓ ¿De qué manera influye la planeación empresarial en el desempeño de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016?</p>		<p>✓ Analizar la influencia de la planeación empresarial en el desempeño de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>		<p>✓ Si se realiza adecuadamente la planeación empresarial en el desempeño de las PYMES en el sector alimentos, entonces habrá un mayor nivel de crecimiento de estas pequeñas y medianas empresas, en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>			<p>x2: Planeación Empresarial</p> <p>Ventaja de planeación, Tipo de planificación, Etapa de planificación, Principio de planificación</p>	<p>Y2: Crecimiento</p> <p>Mecanismos de crecimiento, estrategia de desarrollo del mercado, Ventajas de crecimiento, Buenas practicas de manipulación de alimentos</p>
	<p>✓ ¿De qué manera la política empresarial incide en el acceso al financiamiento de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016?</p>		<p>✓ Establecer como la política empresarial incide en el acceso al financiamiento de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>		<p>✓ Si se considera en el Plan de Negocios políticas empresariales, entonces se incidirá favorablemente en el acceso al financiamiento de las PYMES en el sector alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco-2016</p>			<p>X3: Política Empresarial</p> <p>Tipo de política, Sistema de Organización, Cultura Organizacional, Beneficios de la política empresarial.</p>	<p>Y3: Acceso a Financiamiento</p> <p>Fuente de financiamiento, Tipo de financiamiento, Requisitos de acceso al financiamiento, Beneficios del financiamiento</p>

## CAPITULO IV: METODOLOGÍA PARA EL DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

### 4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACION

#### 4.1.1 Diseño metodológico

Es un proyecto que no experimenta, de característica que describe.

#### 4.1.2 Tipo de investigación

Según la naturaleza de nuestro estudio, juntamos las necesidades de metodología suficiente para ser considerado un proyecto aplicado.

En la investigación utilizamos los enfoques cuantitativos y deductivos, de tipos descriptivos.

- **Cuantitativos**, porque mide y evalúa la dirección de la empresa y la competencia de las pequeñas y medianas empresas en los sectores de alimentos del centro arqueológico del Cusco, para los cuales se utilizaron procesos estadísticos descriptivos.
- **Deductivos**, se planteó la hipótesis que será probado mediante las encuestas que realizamos en los trabajos de campo.
- **Descriptivos**, se describieron los principales caracteres de las variables indicadas en la investigación.

**a. Calcular el examen estadístico:**

$$X_t^2 = \sum \left( \frac{O_i - e_i}{e_i} \right)^2$$

Dónde:

$O_i$  = Valores observados en las encuestas

$e_i$  = Valores esperados, obtenidos teniendo como base el valor observado  $x_c^2$

$X_c^2$  = Valores de las estadísticas que fueron calculadas con datos del muestreo.

$X_t^2$  = Valores de las estadísticas obtenidas en la tabla Chi-Cuadrado.

**K= filas,**

**r = columnas**

**gl = niveles de libertad**

**xe) Toma de decisiones**

Para tomar la decisión debemos tener en consideración los resultados de las pruebas estadísticas  $X_c^2$  y los valores de significación ( $\alpha$ ).

## **4.2 Población y muestra**

### **4.2.1 Población (N)**

La población está formada por las compañías de los sectores alimentos ubicado en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco, se tomaron en cuenta aquellas que tienen mayor actividad económica (**ingresos anuales desde 70 a 1700 UIT anual**) de las principales calles, alrededores de la Plaza de Armas, San Blas, Av. el sol, Márquez, San Francisco y Av. Pardo. y que comprende una población estimada en 240 personas entre hombres y mujeres, para lo cual se detalla en el cuadro adjunto:

**Cuadro N° 1**

Distribución de la población

	<b>PRINCIPALES ZONAS COMERCIALES</b>	<b>PYMES</b>	<b># DE COLABORADORES</b>
1	Plaza de Armas	40	200
2	Márquez	10	75
3	San Francisco	6	50
4	San Blas	10	100
5	Av. Pardo	2	10
6	Av. el Sol	2	10
<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>70</b>	<b>445</b>

**Cuadro N° 2**

Segmentación de la población (UIT 3950 nuevos soles)

<b>TIPO DE EMPRESA</b>	<b>VENTAS POR UIT</b>	<b>VENTAS ANUALES</b>	<b>VENTAS MENSUALES</b>	<b>VENTAS DIARIAS</b>
UIT	3,950.00			
Microempresa	70	276,500.00	23,041.67	768.06
Microempresa	90	355,500.00	29,625.00	987.50
Microempresa	100	395,000.00	32,916.67	1,097.22
Microempresa	150	592,500.00	49,375.00	1,645.83
Pequeña	850	3,357,500.00	279,791.67	9,326.39
Pequeña	1700	6,715,000.00	559,583.33	18,652.78
Mediana	2300	9,085,000.00	757,083.33	25,236.11

Según Churchill y Lewis las PYMES tienen 5 etapas de crecimiento:

- ✓ **Existencia** (Microempresa) el dueño es la esencia del negocio.
- ✓ **Supervivencia** (Pequeña empresa) primeras contrataciones.
- ✓ **Éxito** (equipo de trabajo formado) negocios viables.

- ✓ **Arranque** (apalancamiento del crecimiento, equipo gerencial de alto nivel)
- ✓ **Madurez** (gran empresa) estructura sólida, recursos humanos, recursos financieros, estructura sólida, procesos implementados, nicho de mercado.

De acuerdo a Churchill y Lewis sobre las etapas de crecimiento de las PYMES, en el mercado cusqueño se estancan en la segunda etapa o alcanzan el éxito, y permanecen en esta etapa por muchos años, la falta de crecimiento concluye en su posterior fracaso o disolución, (no se encontraron datos, estadísticas, ni estudios al respecto).

#### 4.2.2 Muestra (n).

Para desarrollar el tamaño de muestra utilizamos la fórmula para las técnicas de encuesta establecida para poblaciones conocidas que se detalla a continuación en la siguiente nominación:

$$n = \frac{Z^2(p)(q)N}{\varepsilon^2(N - 1) + Z^2(p)(q)}$$

**p:** Porción de probabilidad de éxito; para el presente estudio representa un valor de ( $p = 0.4$ ), es decir el 40%.

**q:** Proporción de probabilidad de fracaso ( $q = 0.6$ ), es decir el 60%.

$$n = [(1.642) (0.4*0.6) (240)] / [(0.1*0.1) (239) + (1.642) (0.6*0.4)]$$

$$n = 154.92/3.03$$

$n = 50$  que es la muestra ideal.

Con la muestra indica se debería estar obteniendo el factor de distribución muestra (fdm) ( $fdn$ )  $= \frac{n}{N} = \frac{50}{445} = 0.112$  , con el objetivo de tener las distribuciones de las muestras por las áreas de actividades, de la siguiente forma:

### Cuadro N° 3

Distribución de la muestra (n)

	PRINCIPALES ZONAS COMERCIALES	PYMES	# DE COLABORADORES	MUESTRA
1	Plaza de Armas	40	200	22
2	Marquez	10	75	8
3	San Francisco	6	50	6
4	San Blas	10	100	11
5	Av. Pardo	2	10	1
6	Av. el Sol	2	10	1
<b>TOTAL</b>	6	70	445	50

## 4.3 Técnicas para recolectar datos

### 4.3.1 Describir la metodología, la técnica y herramientas

La metodología del proyecto que se empleó en la fase de investigación son: La metodología deductiva Se habló de la metodología deductiva para hacer referencia de una manera específica de pensamientos que extrae la conclusión lógica y válida a partir de un grupo dado de preguntas o proposiciones. Es, dicho de otra forma, un modo de pensamiento que va de lo más general (como leyes y principios) a lo más específico (hechos concretos).

Según este modo de pensamiento, las conclusiones de un razonamiento están dadas de antemano en sus propias premisas, por lo que sólo se requiere de un análisis o desglose de éstas para conocer el resultado. Para poder hacerlo, las premisas deben darse por verdaderas, ya que de su validez dependerá que las conclusiones sean o no verdaderas también.

En consecuencia a la técnica de investigación, aplicamos las encuestas, el cual es una recopilación de datos utilizadas para obtener información de personas sobre diversos temas. Las encuestas tienen una variedad de propósitos y se pueden llevar a cabo de muchas maneras dependiendo de la metodología elegida y los objetivos que se deseen alcanzar.

#### **4.3.2 técnicas para la comprobación para la validación y confiabilidad de las herramientas.**

Para corroborar la validación de las herramientas utilizadas solicitamos las opiniones de los expertos, que es un método de validación útil para verificar la fiabilidad de una investigación que se define como “una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones” (Escobar-Pérez y Cuervo-Martínez, 2008:29).

#### **4.3.3 Técnicas para el proceso y análisis de las informaciones**

Utilizamos las estadísticas descriptivas como técnica para el analizar datos, diseñamos una tabla de frecuencia absoluta y de porcentajes para demostrar las respuestas de las personas utilizando el programa estadístico SPSS la Versión 22, de los modelos de correlación de Pearson y grados de confianza del 95% a través de las pruebas estadística no paramétrica Chi-Cuadrado.

Del mismo modo para el analizar los resultados se utilizaron las tablas e indicadores obteniéndose del Software SPSS a través de la prueba no paramétrica Chi- Cuadrado.

#### **4.3.4 Aspectos sobre ética**

El cual es un aspecto que implica observar y describir el comportamiento de la población sin influir sobre él de ninguna manera. , dando observancia obligatoria a los siguientes principios fundamentales:

- ✓ Integridad.
- ✓ Objetividad.
- ✓ Competitividad profesional y debidos cuidados.
- ✓ Confidencialidad.
- ✓ Comportamiento profesional.

Los conocimientos, como productos de la ciencia, son valores importantes para la sociedad por sí mismos. Pero no sólo eso. La ciencia no es importante sólo en el plano de los descubrimientos científicos. Es muy pobre la concepción de la ciencia que considera que ésta es importante sólo por eso. La ciencia es importante porque, entre otras cosas, cambia la forma en la que la gente ve y vive en el mundo. Es importante también porque su ejercicio cultiva el espíritu crítico y la independencia intelectual. Por eso contribuye directamente a la libertad. Tanto el conocimiento mismo, como también las metodologías creadas y la experiencia derivada del ejercicio de la ciencia son productos culturales. Por tener tal naturaleza cultural, la práctica de la ciencia hace crecer los valores que dan cohesión a una sociedad incluyendo, entre estos, la autonomía y la libertad, por mencionar sólo algunos.

## CAPÍTULO IV: RESULTADOS

### 4.1 Resultado de las encuestas

En el siguiente capítulo se presentarán los datos obtenidos por medios de las encuestas realizadas a las PYMES que están dentro del sector de alimentos, en la zona arqueológica de la ciudad del Cusco

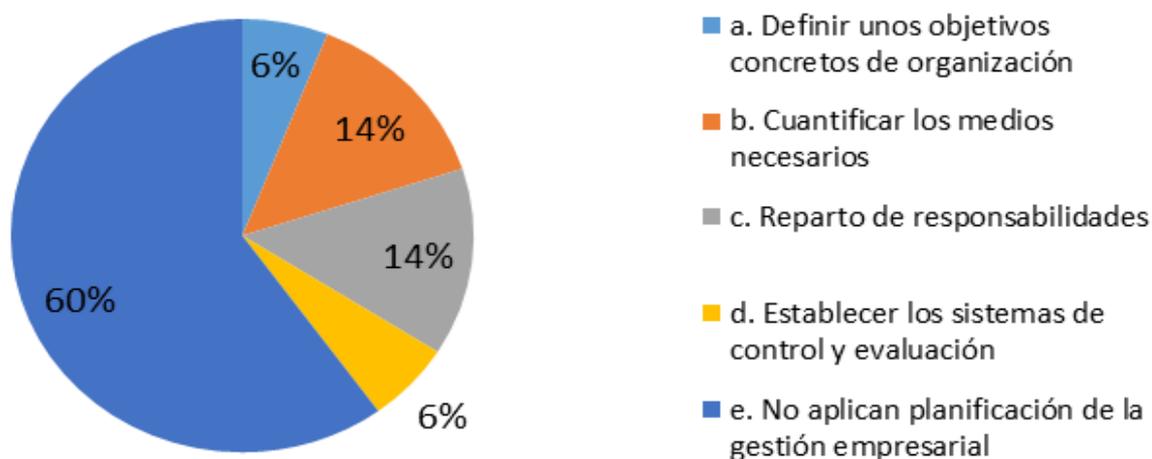
- **DIRECCIÓN DE LA EMPRESA**

#### Evaluaciones de la dirección de la empresa

#### Planeamiento de la dirección

#### La interpretación:

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



**Gráfico N° 1**

Cuadro N° 5

## Planificación empresarial

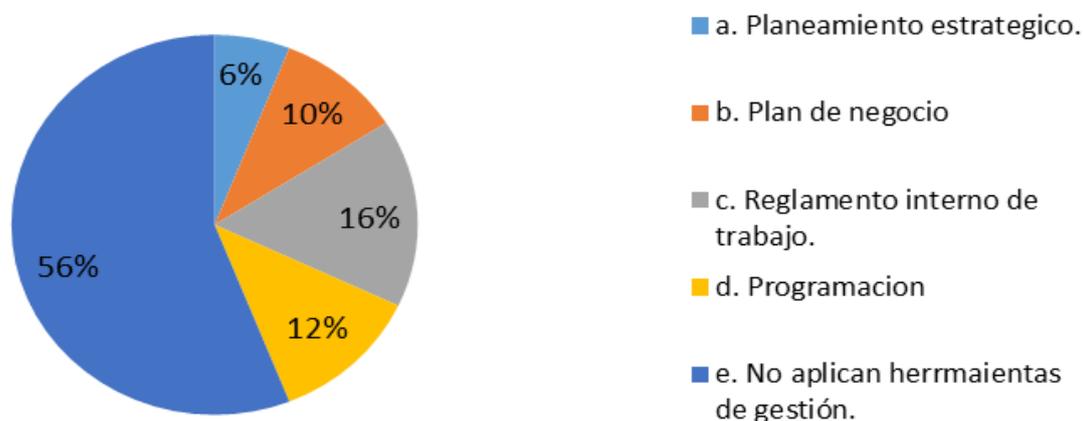
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	objetivos concretos	3	5,7	6,0	6,0
	cuantificar medios	7	13,2	14,0	20,0
	responsabilidades	7	13,2	14,0	34,0
	sistemas de control	3	5,7	6,0	40,0
	No aplica	30	56,6	60,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

En la encuesta realizada a los empresarios de las distintas empresas del centro de la ciudad se pudieron obtener los siguientes resultados: con un 60% de respuesta de los empresarios estos dijeron que no utilizan una organización en la comisión institucional, siguiéndole con un porcentaje menor de respuesta con un 14% le ha permitido cuantificar los medios necesarios, por otro lado con un mismo porcentaje de respuesta de 14% definió el reparto de responsabilidades, por ultimo con 6% le permitió definir objetivos concretos de la organización.

Por la tanto se puede decir que las empresas no cuenta con un plan de gestión empresarial esto ha generado diversos problemas a estas pequeñas empresas, por lo que muchas veces no tienes alternativas de solución a los problema que se puedan presentar dentro de la empresa, tanto en los trabajadores como en los clientes, tampoco le lograr cumplir con las metas trazadas que tienen menos con la misión y visión que tienen dentro del rubro de alimentos.

## Instrumentos de dirección

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



**Gráfico N° 2**

**Cuadro N° 6**

#### Herramientas de gestión

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido planeamiento	3	5,7	6,0	6,0
plan de negocio	5	9,4	10,0	16,0
reglamento interno	8	15,1	16,0	32,0
programación	6	11,3	12,0	44,0
no aplica	28	52,8	56,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

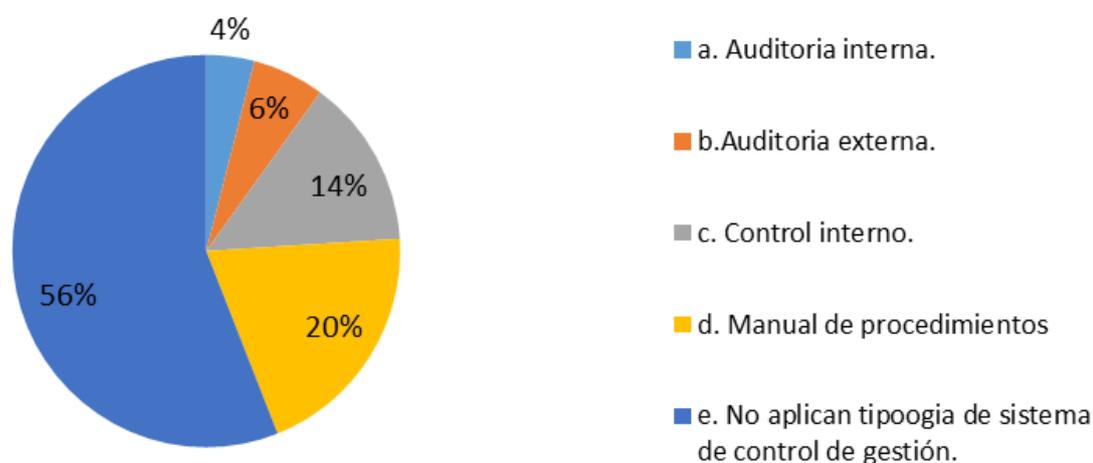
#### Interpretación:

En la encuesta realizada a los empresarios de las distintas empresas de alimentos se pudieron obtener los siguientes resultados, con 56% de respuesta estas empresas no aplican herramientas de gestión, con un menor porcentaje de 16% respondió que aplican ciertas normas internas de trabajo, con 12% respondió que utilizan diferentes programas, por último con 10% esta empresas no usan un técnica para la empresa.

Se puede concluir que las empresas no cuentan con técnicas o herramientas dentro de la empresas, esto más adelante les podrá traer diversos altercados, para ello debería recurrir a obtener diversas prácticas para mejor los planes de estrategia donde puedan obtener mayores beneficios que sean de provecho para la empresa y lograr las metas trazadas que tuvieron al momento de la apertura de su negocio.

### Tipologías de los sistemas de dirección

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



**Grafico N° 3**

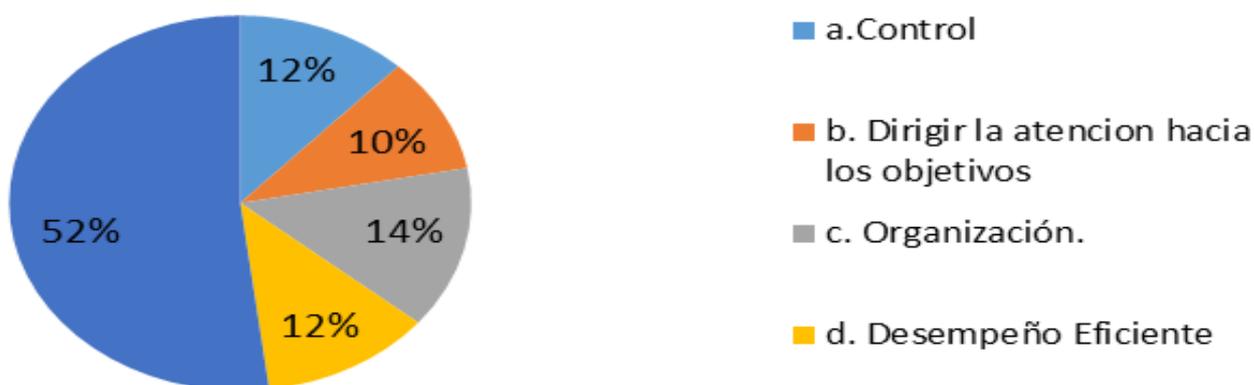
**Cuadro N° 7**

#### Sistemas de control

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido auditoria interna	2	3,8	4,0	4,0
auditoria externa	3	5,7	6,0	10,0
control interno	7	13,2	14,0	24,0
manual de procedimientos	10	18,9	20,0	44,0
no aplica	28	52,8	56,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los empresarios de las distintas empresas del centro de la ciudad del Cusco se pudieron obtener los siguientes resultados, con 56% de respuesta estas empresas no recurren a tipologías del sistema de vigilancia de gestión, mientras con un porcentaje menor de 20% respondió por medio de una guía de procedimientos, con un 14% respondió mediante un observación interna, por ultimo con un 6% respondió auditoria externa

**El beneficio de la dirección****4.- ¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo la gestión empresarial?****Gráfico N° 4****Cuadro N° 8****Aplicar mecanismos de gestión**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido control	6	11,3	12,0	12,0
dirección a los objetivos	5	9,4	10,0	22,0
organización	7	13,2	14,0	36,0
eficiencia	6	11,3	12,0	48,0
no aplica	26	49,1	52,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

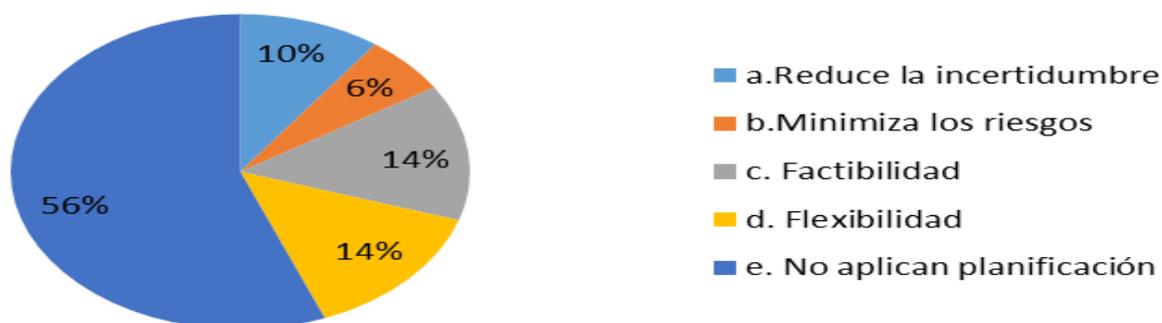
**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los empresarios de las distintas empresas del centro histórico de la ciudad se pudieron obtener los siguientes resultados, con 52% respondió que no aplican como mecanismo de trabajo, mientras con un 14% respondió como beneficio la organización, con un porcentaje menor de respuesta de 12% respondió control, por ultimo con el menor porcentaje de respuesta de 10% respondió dirigir la atención hacia los objetivos.

Se puede entender que estos empresarios no contaban con procesos de gestión dentro de la empresa, si estos habrían recurrido a tenerlas habrían contado don diversos beneficios que mejoraría los ingresos que tienen estas empresas por las venta de alimentos.

**PLANIFICACION EN LA EMPRESA**  
**VENTAJAS DE LA PLANIFICACIÓN**

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



**Grafico N° 5**

**Cuadro N° 9**

**Ventajas de la planeación**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	reduce incertidumbre	5	9,4	10,0	10,0
	minimiza riesgos	3	5,7	6,0	16,0
	factibilidad	7	13,2	14,0	30,0
	flexibilidad	7	13,2	14,0	44,0
	no aplica	28	52,8	56,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
	Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la pregunta sobre las ventajas que fueron brindadas durante la planeación se obtuvieron los siguientes resultados: la respuesta más alta con un 56% respondieron no que no aplican planeación, por otro lado con un 14% se repite el mismo porcentaje en la flexibilidad y factibilidad, sin embargo un 10 % manifestó reduce la incertidumbre, un mínimo 6% manifiesto minimiza los riesgos

El mayor porcentaje de respuesta fue que no aplican planeación, por tanto, las MYPES no cuenta con estrategias de planeación que les permita tener un lugar en el mercado laboral, lo cual significa que estas empresas no son competitivas en el mercado local, para ellos estas empresas deben recurrir a elaborar diversas estrategias que les permita obtener un mejor posicionamiento.

### TIPOS DE PLANEACIÓN

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

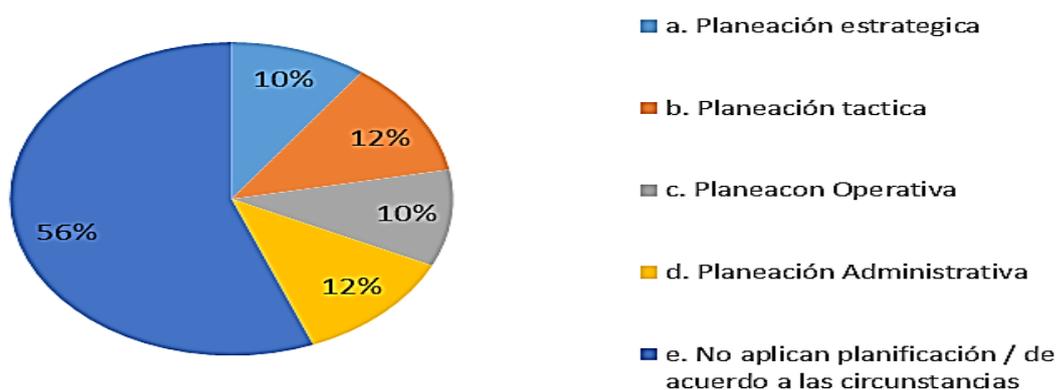


Gráfico N° 6

Cuadro N° 10

#### Tipo de planeación

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido planeación estrategia	5	9,4	10,0	10,0
planeación táctica	6	11,3	12,0	22,0
planeación operatividad	5	9,4	10,0	32,0
planeamiento administradora	6	11,3	12,0	44,0
no aplica	28	52,8	56,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

### Interpretación:

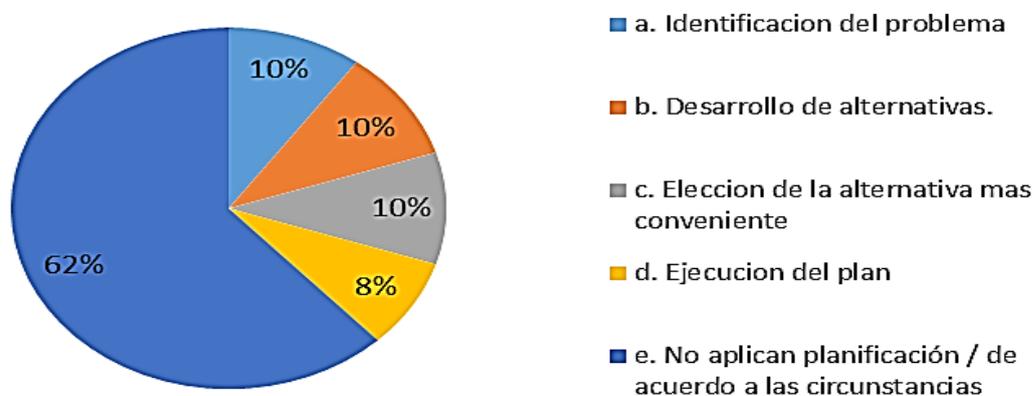
En la encuesta realizada a los trabajadores de las empresas se pudieron obtener los siguientes resultados: la respuesta más alta fue de 56 % para ello no aplican planeamiento específico/de acuerdo a las circunstancias, un 12% menciono que la planeación táctica sería la más adecuada, un 10% menciono la planeación estratégica como mejor alternativa, un 10% menciono la planeación operativa.

La mayor respuesta fue que no cuentan con o no aplican ninguna planificación, sin embargo entre los diversos resultados se puede obtener que una planeación estratégica sería la más adecuada para que estas empresas puedan lograr mejores posicionamientos a largo plazo, otras personas considera que se debe tomar en cuenta la planeación operativa.

### ETAPAS DE LA PLANEACIÓN

Grafico N° 7

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



Cuadro N° 11

## Etapa del planeamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido identificación del problema	5	9,4	10,0	10,0
desarrollo de alternativas	5	9,4	10,0	20,0
ejecución de alternativa	5	9,4	10,0	30,0
ejecución del plan	4	7,5	8,0	38,0
no aplica	31	58,5	62,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los trabajadores de las microempresas se pudo obtener los siguientes resultados: un 62% menciono que los encuestados no realizan planeación alguna/ en razón a las circunstancias, un 10% menciono que primero se debe identificar el problema que se presenta, un 10% menciono diversas soluciones, un 10% deliberación de las diferentes opciones que sea la más conveniente, por ultimo un 8% elaboración del método, asimismo en la práctica

El porcentaje más alto de respuesta fue que no se aplican ninguna planificación para tener una mayor influencia para tomar diversas decisiones que pueda permitir a la empresa obtener mejores beneficios, sin embargo no se puede dejar de lado las otras respuestas minoritarias que permitiría mejorar la toma de decisiones.

## PRINCIPIOS DE LA PLANEACIÓN

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

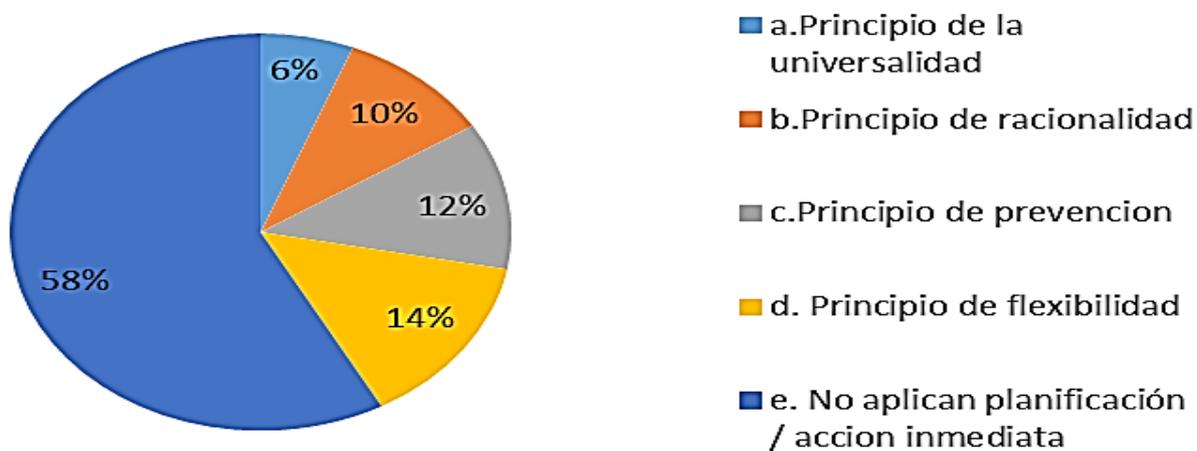


Grafico N° 8

Cuadro N° 12

### Principio de planeación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	principio de la universalidad	3	5,7	6,0	6,0
	principio de racionalidad	5	9,4	10,0	16,0
	principio de previsión	6	11,3	12,0	28,0
	principio de flexibilidad	7	13,2	14,0	42,0
	no aplica	29	54,7	58,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

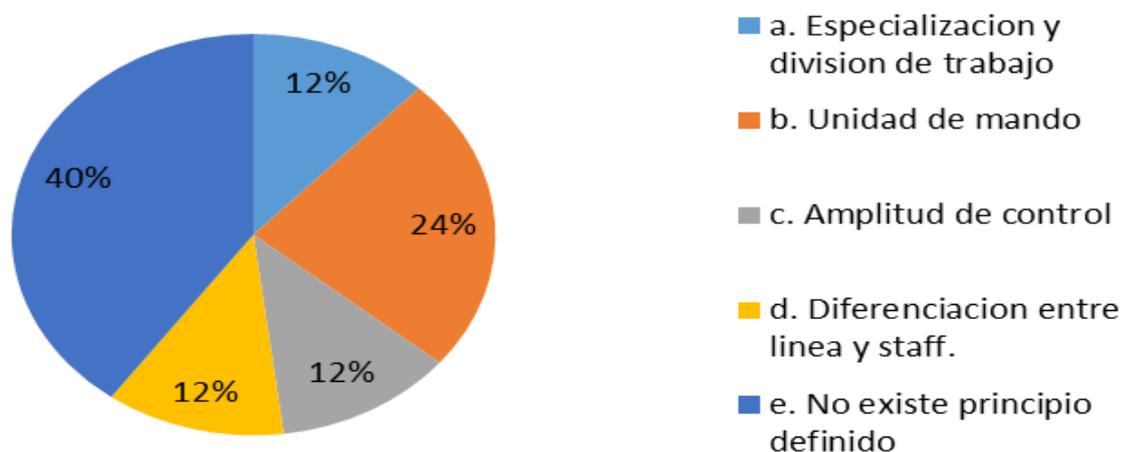
**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los trabajadores de las diferentes empresas se pudo obtener los siguientes resultados: un 58% respondió que no aplican planeación/acción inmediata, un 14% respondió principio de flexibilidad, un 12% principio de suposición, un 10% iniciación de racionalidad, por ultimo un 6% principio de totalidad.

Se puede observar en los resultados en cuanto a los principios de planeación no se aplica planificación alguna, lo cual genera que no se desarrollen adecuadamente las actividades diarias, ya que se presentan diversas problemas y las personas que laboran en este centro de trabajo no sabrán cómo afrontarlas. En consecuencia la mejor opción que se tiene y debería seguir es el principio de flexibilidad ya que permitirá tomar las mejores decisiones por que se podrán aplicar diversas soluciones que permite mejorar las actividades.

**ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL**  
**PRINCIPIO ORGANIZACIONAL**

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



**Gráfico N° 9**

**Cuadro N° 13**

**Organización de la empresa**

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido especialización y división de trabajo	6	11,3	12,2	12,2
unidad de mando	12	22,6	24,5	36,7
amplitud de control	6	11,3	12,2	49,0
staff	5	9,4	10,2	59,2
no está definido	20	37,7	40,8	100,0
Total	49	92,5	100,0	
Perdidos Sistema	4	7,5		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la pregunta sobre cuál es el principio organizado que regirá el desarrollo de los trabajos de la compañía se obtuvieron los siguientes resultados: un 40% de las personas encuestadas demostró que no existe un principio definido que rige el desarrollo de los trabajos de la compañía, un 24% respondió que el mando sería lo más adecuado, un 12% respondió que la especialización y división de trabajo, un 12% respondió que mediante la amplitud de control, por último un 12% diferenciación entre línea y staff.

Se puede constatar mediante los resultados obtenidos un porcentaje bastante alto de los pequeños empresarios no tienen dentro de su organización normas o reglas lo cual provoca un estancamiento en el progreso de manera adecuada en las diversas actividades dentro del lugar de trabajo, por tanto deberían optar por contar con principios organizativos, como una especialidad en el trabajo, realizar divisiones de trabajo, todo esto genere una mejor organización y disponibilidad para el desarrollo de actividades.

### TIPOS DE JERARQUÍA

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

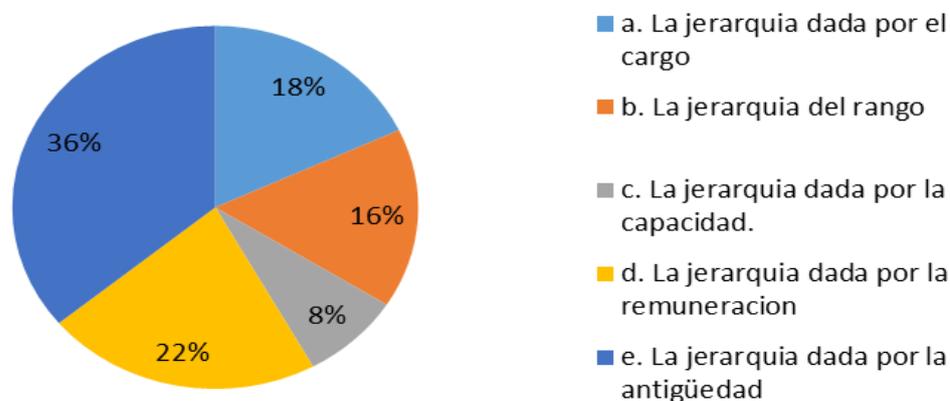


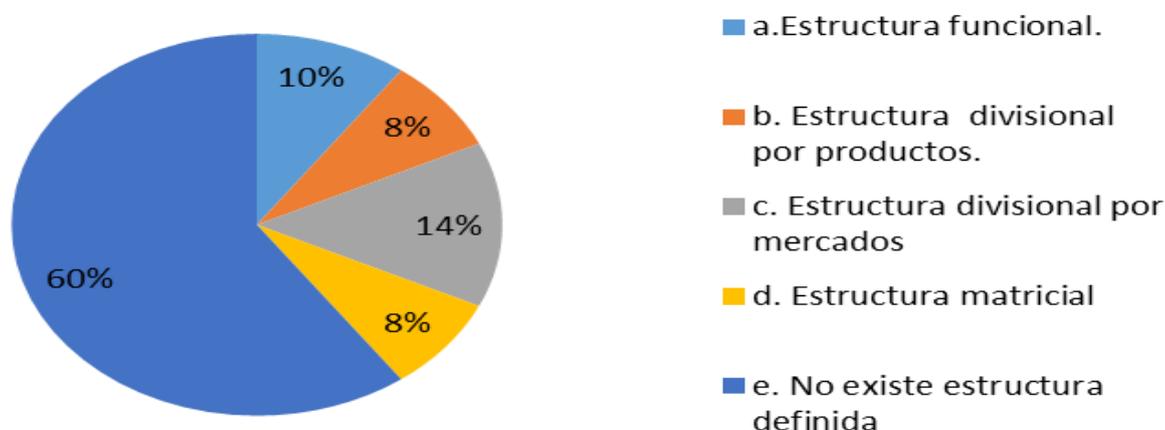
Grafico N° 10

Cuadro N° 14

#### Jerarquía de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido por el cargo	10	18,9	20,0	20,0
por rango	8	15,1	16,0	36,0
por la capacidad	3	5,7	6,0	42,0
por la remuneración	11	20,8	22,0	64,0
por antigüedad	18	34,0	36,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**11.- ¿ Cual es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que contribuye a una mejor division del trabajo ?**



**Gráfico N° 11**

**Interpretación:**

En la pregunta sobre cuál es el principio de la organización que regirá el desarrollo de los trabajos en la compañía, se obtuvieron los siguientes resultados: un 36% de las personas respondieron que la organización que presenta es de jerarquía con el que cuenta la empresa es la jerarquía dada por la antigüedad, un 22% señaló la jerarquía dada por la remuneración, un 18% de los encuestados indico que la jerarquía es mandado por el cargo, mientras que un 16% respondió la jerarquía del rango, por ultimo un 8% jerarquía mandado por sus capacidades.

Las pequeñas empresas de la ciudad del Cusco consideran que la empresa incremente y mejore su producción será posible mediante la jerarquía que brindada por la antigüedad de los trabajadores esto permite que los empleados tengas mayor confianza en estos trabajadores, mediante una remuneración que genere mayor eficiencia entre estos trabajadores, también dada por la capacidad productiva que tenga algunos trabajadores.

Cuadro N° 15

## TIPO DE ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

## Tipo de estructura

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	funcional	5	9,4	10,0	10,0
	división por producto	4	7,5	8,0	18,0
	división por mercado	7	13,2	14,0	32,0
	matricial	4	7,5	8,0	40,0
	no definido	30	56,6	60,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los trabajadores de las diferentes empresas se pudieron obtener los siguientes resultados: un 60% de los encuestados dio su respuesta que no ha existencia de una estructura definida, un 14% dio su respuesta que es estructura divisional por los mercados, un 10% respondió estructura funcional, también un 8% que es una estructura de división por productos, por ultimo un 8% respondió a estructura matriz.

Se puede entender que las pequeñas empresas no cuentan con una estructura organizacional definida por lo que genera pérdidas económicas en estas pequeñas empresas, esta no genera barreras a estas empresas ya que por tener ese tipo de organización no suelen recurrir a otros tipos de organización que pueda incrementar diversos ingresos, y puedan existir mejoras para la empresa como para los empleados esto permitirá a las diversas microempresas poder ingresar al mercado local y también nacional.

## Ventajas del proceso de organización

12.- En el proceso de organización ¿Qué ventajas le ha permitido alcanzr a la empresa?

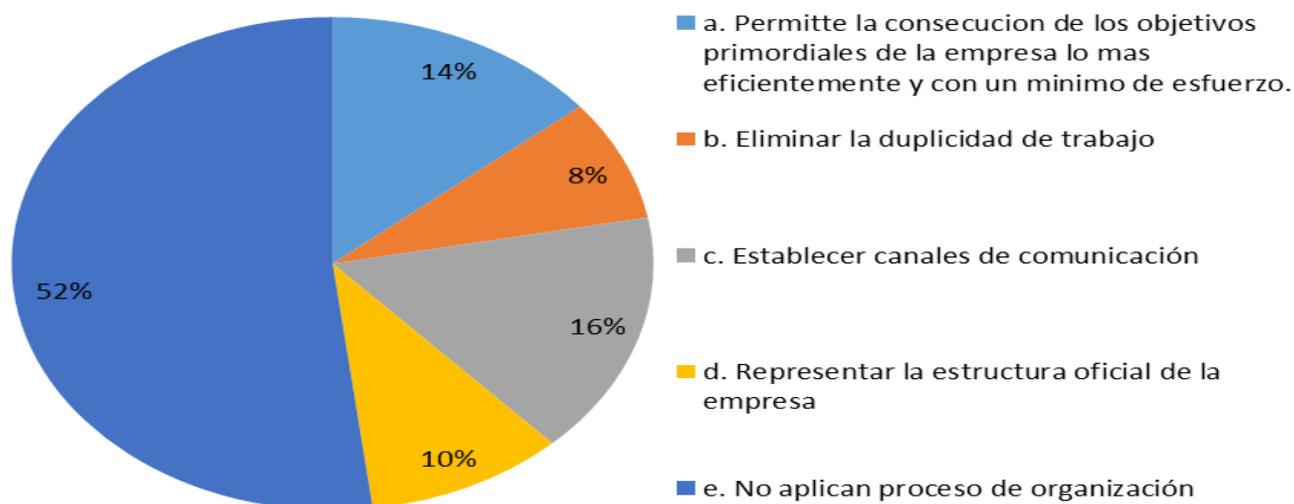


Gráfico N° 312

Cuadro N° 16

### Ventajas del proceso de organización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	consecución de objetivos	7	13,2	14,0	14,0
	eliminar duplicidad de trabajo	4	7,5	8,0	22,0
	establecer canales de comunicación	7	13,2	14,0	36,0
	estructura oficial	6	11,3	12,0	48,0
	no aplican	26	49,1	52,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

### Interpretación:

En la encuesta realizada a los trabajadores de las empresas se pudieron obtener los siguientes resultados que desarrollare a continuación con un 52% de las personas respondieron que no son aplicados en la fase de la organización, siguiendo con un porcentaje menor de 16% de respuesta se pretende establecer canales de comunicación,

por otro lado con un 14% de respuesta que permitirá la consecuencia de las metas principales de la compañía lo más eficaz y con un menor nivel de aplicación, con un 10% de respuesta es representado por la estructura oficial de la compañía, por ultimo con un 8% de respuesta es eliminar la duplicidad de trabajo.

Por tanto se puede entender que los microempresarios no aplican en su organización alguna técnica y estrategia para poder mejorar las ingresos en la empresa, esto se debe a que no aplican procesos de organización en estas microempresas, esto debe al poco financiamiento que cuentan estos establecimientos, el efecto que genera esta desventaja en estas empresas es la imposibilidad de poder ingresar a un mercado laboral competitivo.

### Política empresarial

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

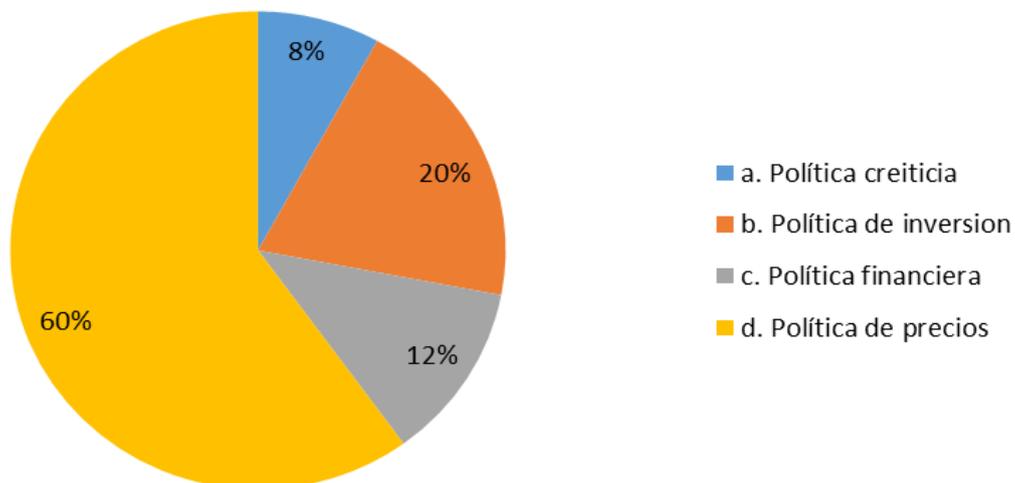


Gráfico N° 13

## Cuadro N° 17

## Política que aplica

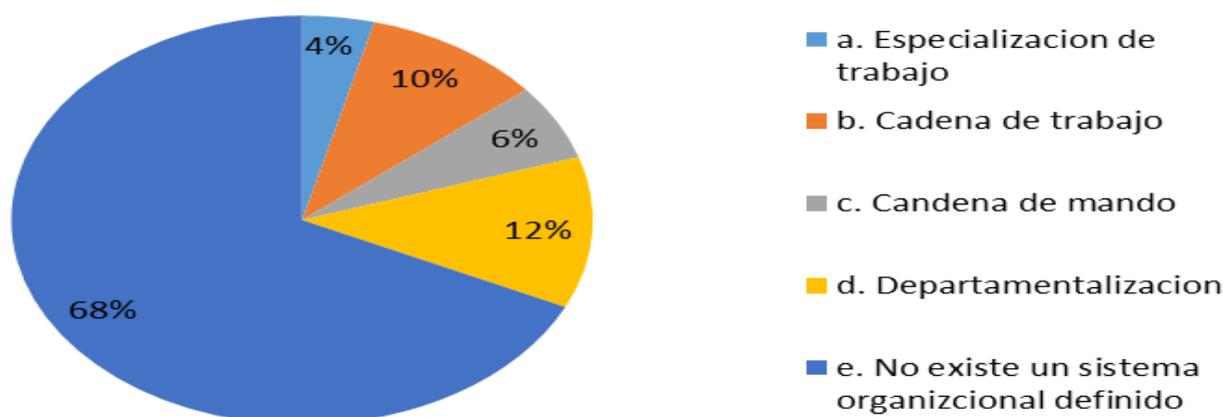
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido política crediticia	4	7,5	8,0	8,0
política de inversión	10	18,9	20,0	28,0
política financiera	6	11,3	12,0	40,0
política de precios	30	56,6	60,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados permitiéndome conseguir los siguientes resultados, un 60% de las personas que fueron encuestadas se obtuvo la siguiente respuesta política de precios, mientras que un 20% respondieron mediante políticas de cambio, teniendo como porcentaje intermedio de 12% de respuesta en cuanto a política financiera, por ultimo con un 8% respuesta de política crediticia. Por la tanto se puede comprender que la política que manejas estas pequeñas empresas es de una política de empresas, lo cual puede generar diversos altercados al momento de pretender obtener un posicionamiento dentro del mercado, porque las ofertas que ofrecerán al público serán limitadas por diversos aspectos, en tanto sigan sin tener una política financiera que esté acorde a la realidad de la localidad y de la empresa.

## Sistema organizacional

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



**Gráfico N° 14**

**Cuadro N° 18**

#### Sistema preponderante

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido especialización de trabajo	2	3,8	4,0	4,0
cadena de trabajo	5	9,4	10,0	14,0
cadena de mando	3	5,7	6,0	20,0
departamentalización	6	11,3	12,0	32,0
no definido	34	64,2	68,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

#### Interpretación:

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados obteniendo el porcentaje más alto de respuesta con un 68% de las personas respondió que no prexiste un procedimiento organizacional específico, siguiendo con un porcentaje menor de 12% de respuesta de departamentalización, con un 10% de respuesta cadena de trabajo, con un 6% de respuesta de cadena de mando y por ultimo con un mínimo porcentaje de 4% especialización de trabajo.

En conclusión debe existir una especialización de las personas que laboran dentro de estos establecimientos, esto podrá contribuir en mejor desarrollo y mejores beneficios para la empresa.

### Cultura organizacional

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

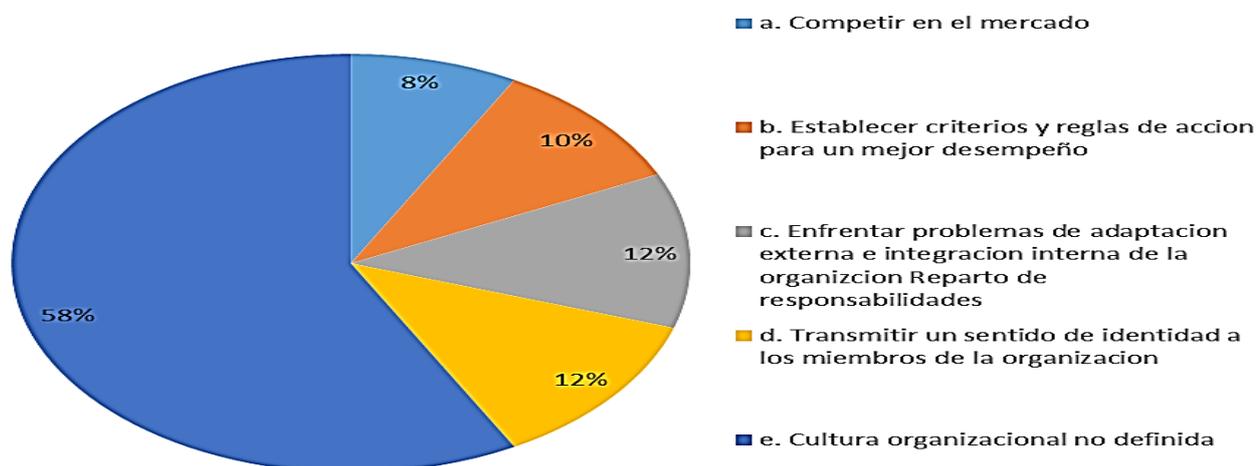


Gráfico N° 19

Cuadro N° 19

#### Situaciones favorecidas por la cultura en la organización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido competir en el mercado	4	7,5	8,0	8,0
criterios y reglas de acción	6	11,3	12,0	20,0
enfrentar problemas	6	11,3	12,0	32,0
identificación	6	11,3	12,0	44,0
no definida	28	52,8	56,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados, con un porcentaje mayor de respuesta del 58% respondió que la cultura organizacional no define, con un 12% de respuesta de transmitir criterios y reglas de acción para un mejor desempeño, por ultimo con un porcentaje minoritario de 8% competir en el mercado.

Por tanto se puede entender que las pequeñas empresas no cuenta tienen una cultura organización definida, esto puede generar pérdidas para la empresa, si estas empresas contarían con organización cultural definida podrían competir en el mercado laboral porque podrían conocer las necesidades de la población a la cual se están dirigiendo.

## Beneficio de la política empresarial

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

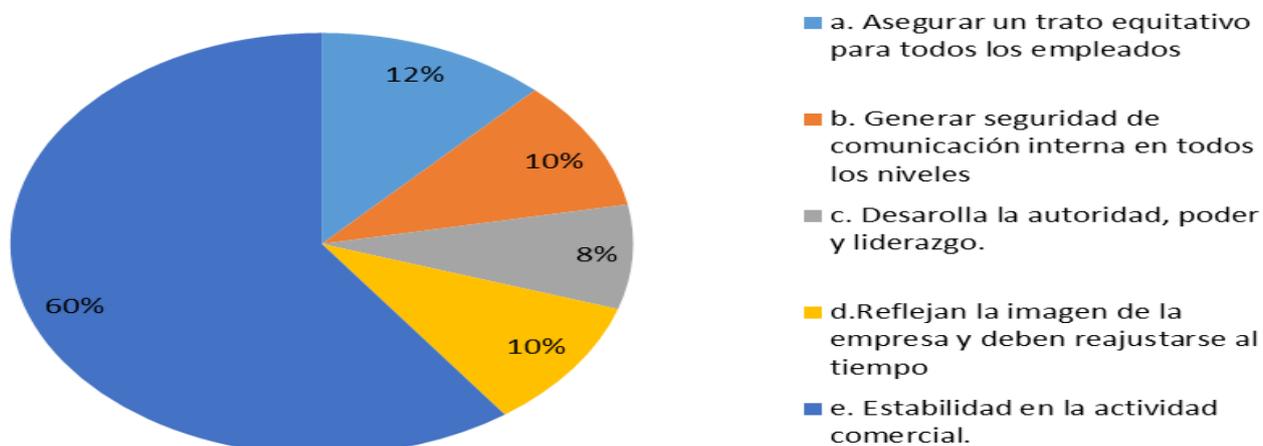


Gráfico N° 16

Cuadro N° 20

### Beneficios que la política actual a generado

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido trato equitativo a cada colaborador	7	13,2	14,3	14,3
seguridad de comunicación	6	11,3	12,2	26,5
desarrollo de autoridad	5	9,4	10,2	36,7
estabilidad comercial	31	58,5	63,3	100,0
Total	49	92,5	100,0	
Perdidos Sistema	4	7,5		
Total	53	100,0		

### Interpretación:

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados, el porcentaje más alto de respuesta fue de 60% de los trabajadores respondió estabilidad en los trabajos comerciales, mientras con un 12% de respuesta es afirmar un trato imparcial para cualquiera los trabajadores, con un 10% de respuesta se puede generar seguridad de comunicación interna en todos los niveles, con un 10% respuesta se refleja el prestigio

de la compañía y deben de ser reajustados a tiempo, por ultimo con un 8% de respuesta se desarrolla la autoridad, poder y liderazgo.

Esto de alguna puede reflejar la imagen que quiere formar las diversas pequeñas empresas, solo así se tendrá una evaluación que tienes estas empresas en el público.

## COMPETITIVIDAD

### Pasos de la formalización

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

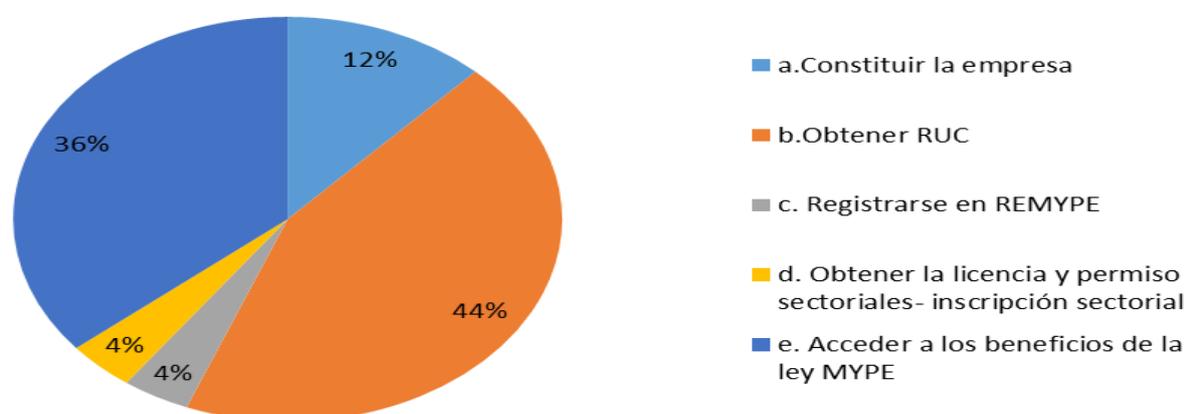


Gráfico N° 17

Cuadro N° 21

### Relevancia de inscripción

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Planillas	33	62,3	66,0	66,0
	número de trabajadores/ ingresos anuales	6	11,3	12,0	78,0
	impuestos	6	11,3	12,0	90,0
	cts., gratificaciones	5	9,4	10,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

### Interpretación:

En la encuesta realizada se pueden obtener los siguientes resultados, siendo el mayor porcentaje de respuesta fue de 44% de las personas tuvieron la respuesta de constituir la empresa, por otro lado con un 36% de respuesta lograr la licencia y permisos sectoriales-inscripción sectorial, continuando con 12% de respuesta se puede adherirse a los bienes de la norma de la mediana y pequeña empresa, con un 4% de respuesta es registrarse en REMYPE, por último con menor porcentaje se pudo obtener un 4% de respuesta es obtener ruc.

Se pudo obtener que los microempresarios opinan que poder establecer una empresa y poder competir en el mercado laboral, lo que les dificulta es poder acceder a formalizar ya que toma mucho tiempo y esto de alguna manera puede generar algunos gastos.

Es por eso que los empresarios recurren a este pretexto para no poder establecerse como una empresa estable, y no cubran al personal con lo que demanda la ley al momento a emplear a un trabajador.

### Ventas de la formalización

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

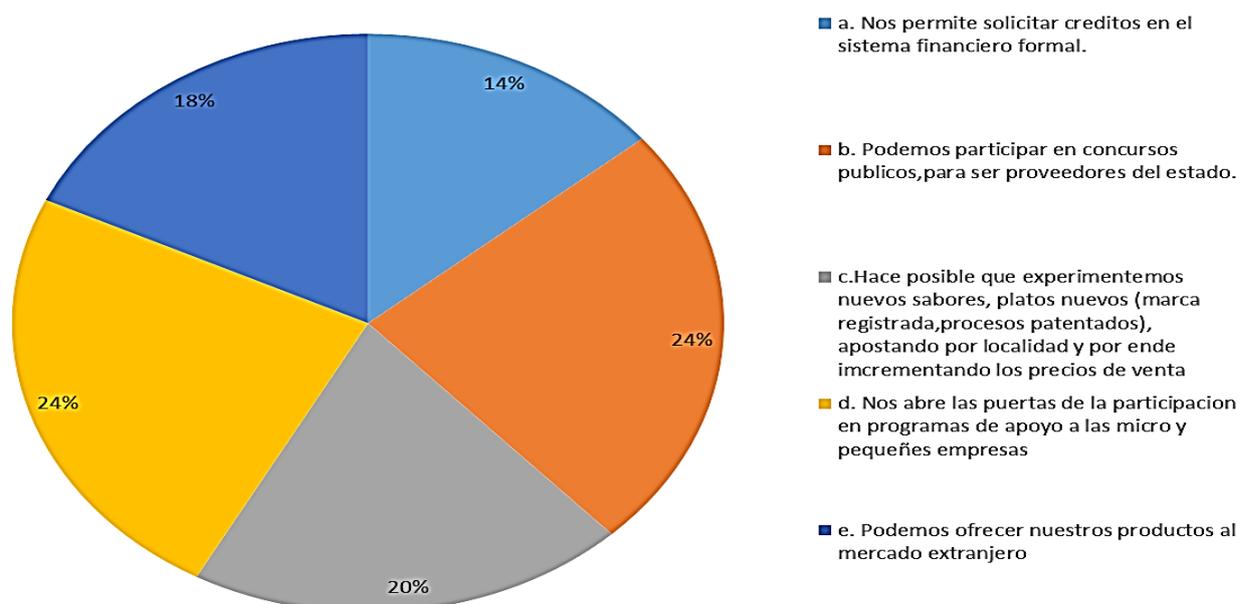


Gráfico N° 18

Cuadro N° 22

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
solvenca financiera	7	13,2	14,0	14,0
licitaciones	12	22,6	24,0	38,0
patente	10	18,9	20,0	58,0
programas públicos	12	22,6	24,0	82,0
proyectos de apoyo económico	9	17,0	18,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos				
Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados que serán descritos a continuación, con un 24% de las personas respondió que abre las puertas de las participaciones en actividades de apoyo a los micro empresarios y también a las pequeña compañías, mientras con porcentaje de respuesta idéntico de 24% respondieron podemos participar en concursos públicos, con un porcentaje menor de respuesta se pudo obtener un 20% de respuesta se puede hacer diseños, crear y vender productos propios, con 18% de respuesta abre la posibilidad a exportar, por último con un 14% de respuesta nos permite solicitar créditos en el sistema financiero.

Por tanto, se puede decir que un porcentaje bastante alto requiere ingresar a diversas actividades que permitirá el ingreso de esta empresa en un apoyo a micro y pequeña empresa lo cual muchos de ellos aún no han tenido acceso no solo por el hecho de la formalización sino también.

Muchos de los microempresarios tienen ciertos conocimientos sobre las ventajas que podría otorgarles la formalización, pero aún tienen una idea estandarizada en función a ello y piensan que podrían verse perjudicados y no beneficiados, y no se atreven a experimentar esa situación que los va a llevar a lograr lo que se propongan para incrementar su capacidad de gestión y lograr ser competitivos en el mercado.

## Requisitos de inscripción al REMYPE

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

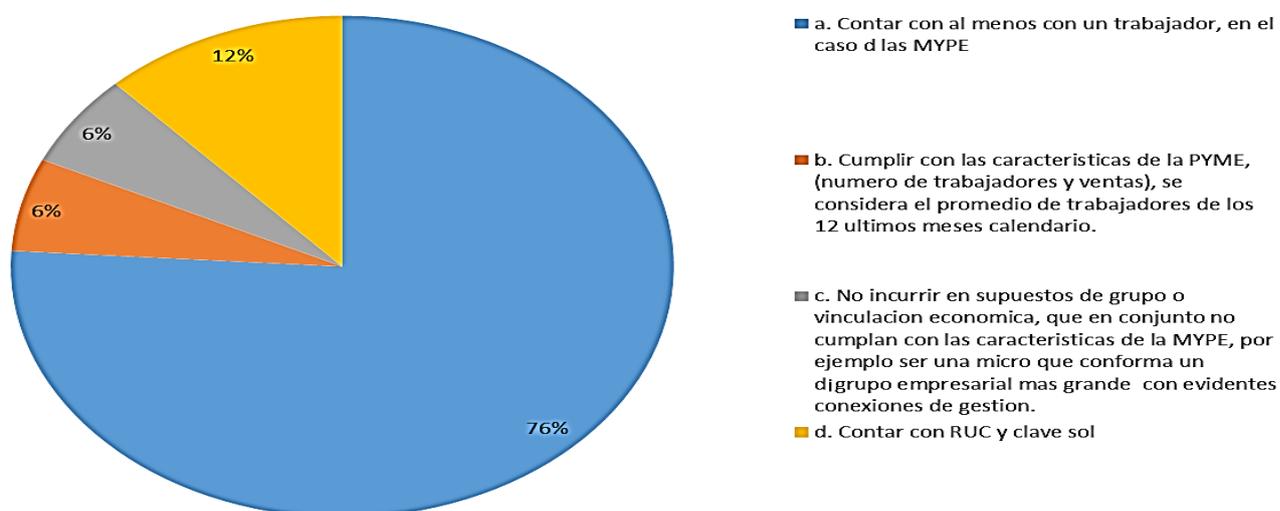


Gráfico N° 19

Cuadro N° 23

### Relevancia de inscripción

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido Planillas	33	62,3	66,0	66,0
número de trabajadores/ ingresos anuales	6	11,3	12,0	78,0
Impuestos	6	11,3	12,0	90,0
Cts. ,gratificaciones	5	9,4	10,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

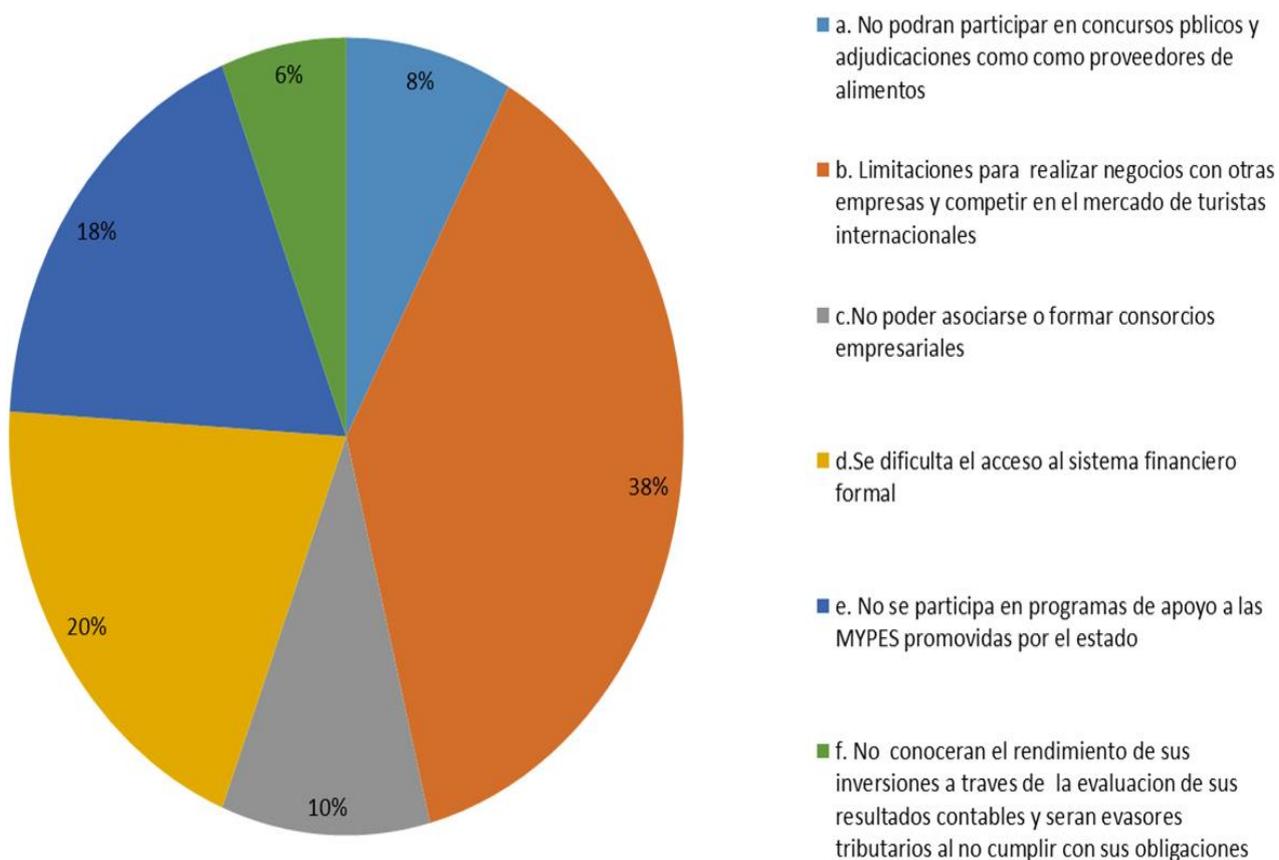
### Interpretación:

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados, como mayor porcentaje de respuesta se obtuvo un 76% de las personas respondió que se debe contar con al menos un empleador, mientras un porcentaje menor bastante alejado del primero de 12% Contar con RUC y la clave SOL, por último con el menor porcentaje de respuesta de 6% no formas un aparente grupo o vínculo económica y con el mismo

porcentaje de respuesta fue desempeñar con las peculiaridades de una pequeñas y medianas empresas.

Por tanto se puede decir que mediante las encuestas realizadas se pudo obtener diversas respuestas, pero la más importante es de que los empresarios, que no sería un inconveniente poder tener el apoyo de un auxiliar o ayudante, porque muchas de estas empresas cuentan con más de un colaborador, lo que debe tener presente esta empresa es poder obtener un RUC y una clave SOL, ya que toda empresa que intenta ingresar a la formalidad de obtener estos requisitos.

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



**Limitación en la informalidad de las empresas**

**Gráfico N° 20**

Cuadro N° 24

## Ventas de la formalización

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido solvencia financiera	7	13,2	14,0	14,0
licitaciones	12	22,6	24,0	38,0
patente	10	18,9	20,0	58,0
programas públicos	12	22,6	24,0	82,0
proyectos de apoyo económico	9	17,0	18,0	100,0
Total	50	94,3	100,0	
Perdidos Sistema	3	5,7		
Total	53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los empresarios de las diversas empresas se pudieron obtener los siguientes resultados con 38% de las personas respondió que las limitaciones para realizar negocios con otras empresas

En conclusión el primer error que comenten estas empresas es poder fusionarse con pequeñas empresas que muchas veces no pertenecen al mismo rubro de la empresa, esto genera pérdida más que beneficios y los objetivos elaborado al momento de realizar dicha unión, ya que no podrán acceder a diferentes mercado porque no tendrá un producto que les pueda identificar como empresa.

## Asociatividad empresarial.

### Modelo de asociatividad

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

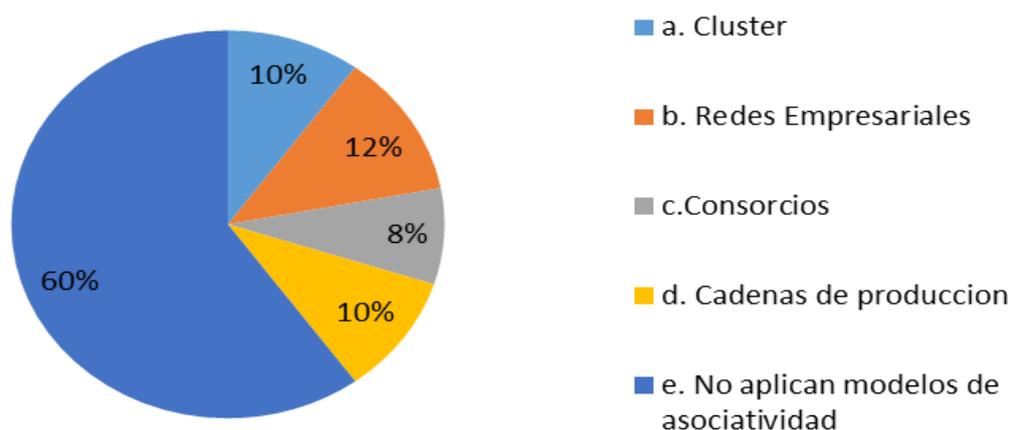


Grafico N° 21

Cuadro N° 25

#### Modelos de asociatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	cluster	5	9,4	10,0	10,0
	redes empresariales	6	11,3	12,0	22,0
	consorcios	4	7,5	8,0	30,0
	cadenas de producción	5	9,4	10,0	40,0
	no aplican	30	56,6	60,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

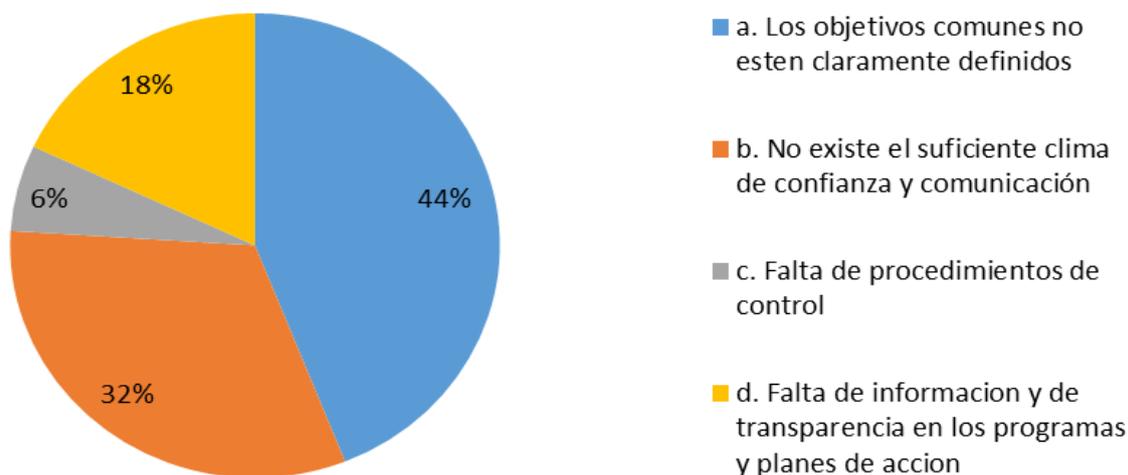
### **Interpretación**

En la encuesta realizada se logró obtener los siguientes resultados, el mayor porcentaje de respuesta fue de 60% de los encuestados que no aplican modelos de asociatividad, siguiendo con un menor porcentaje de respuesta de 12% redes empresariales, con 10% de respuesta clúster, con un 10% de respuesta cadenas de producción, por ultimo con un reducido porcentaje de respuesta de 8% consorcios.

Según los resultados obtenidos se logra observar que no aplican modelo de asociatividad lo cual no les va a permitir un desarrollo de las actividades de la empresa, por lo cual tener un modelo de asociatividad como es redes empresariales, el cual demuestra que el éxito de los negocios “no depende de lo que conoces” sino a quien conoces, ya que es el resultado de la unión de diversas características, es por eso que puede pretender concluir que este tipo organización puede garantizar el éxito y por tanto la expansión de estas pequeñas empresas.

## Causa del fracaso de asociaciones

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



**Gráfico N° 22**

**Cuadro N° 26**

#### Causas de des asociación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	los objetivos no están definidos	23	43,4	46,0	46,0
	Organización	14	26,4	28,0	74,0
	Control	4	7,5	8,0	82,0
	información y transparencia	9	17,0	18,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

#### Interpretación

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados con un 44% que fue el mayor porcentaje de las personas respondió que los objetivos habituales no están visiblemente concretos, siguiéndole con un 32% no preexiste el suficiente clima de familiaridad e información, mientras con un 18% inexactitud de investigación y de

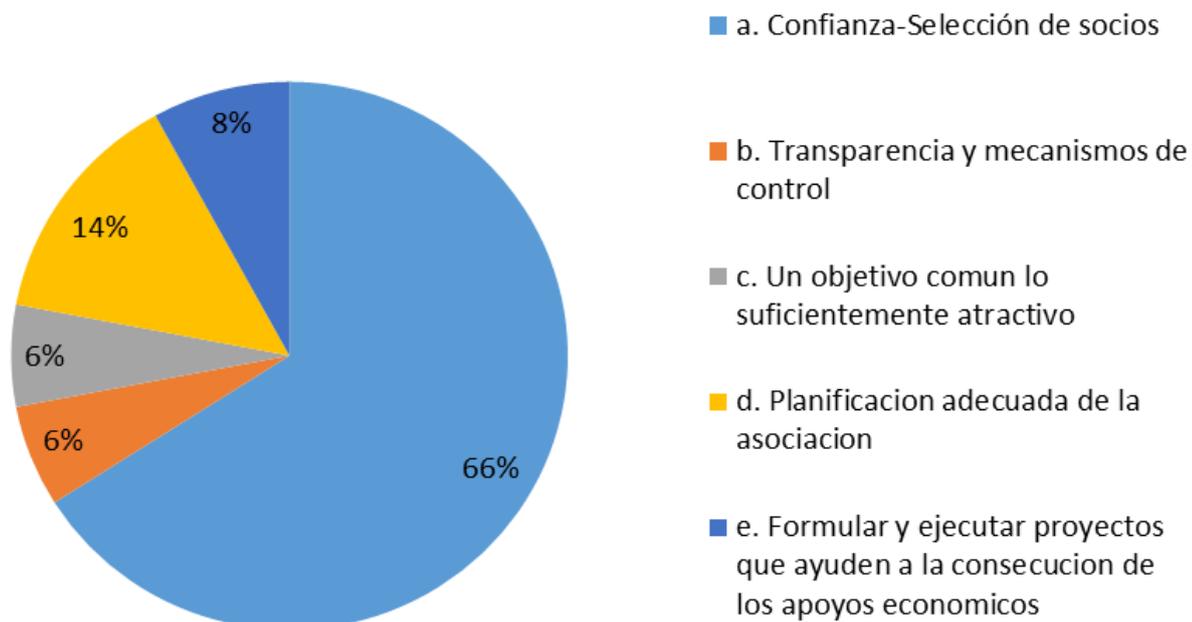
lucidez en los eventos y planeamiento de acción, con el menor porcentaje de respuesta fue 6% falta de procedimientos de control.

Por tanto con el mayor resultado se puede constatar que en estas empresas muchas veces estas no tienen los objetivos totalmente establecidos, esto puede generar un problema específico dentro de la organización de la empresa, teniendo en cuenta este riesgo podrían elaborar un plan que pueda ayudar a mejorar los beneficios que pretenden obtener la empresa, con la fusión de diversas acciones y aptitudes que podrán tener los trabajadores y la empresa.

### Factor clave para lograr ser exitoso

Grafico N° 23

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



**Cuadro N° 27**  
**Éxito organizacional**

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	selección de socios	32	60,4	64,0	64,0
	mecanismos de control	4	7,5	8,0	72,0
	objetivo en común	3	5,7	6,0	78,0
	planificación adecuada	9	17,0	18,0	96,0
	plan de acción	2	3,8	4,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

**Interpretación:**

En la encuesta realizada a los diversos empresarios se pudieron obtener los siguientes resultados, con un 66% de las personas respondió confianza y selección de los socios, mientras con porcentaje menor de respuesta del 14% planeamiento adecuada de las asociaciones, para continuar con los resultados, con un 8% se pretende formular y ejecutar proyectos que ayuden a la consecución de los apoyos económicos, con dos porcentajes de la misma cantidad de 6% un objetivo común lo suficientemente atractivo y de transparencia y mecanismos de control.

### Beneficio de la asociatividad

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

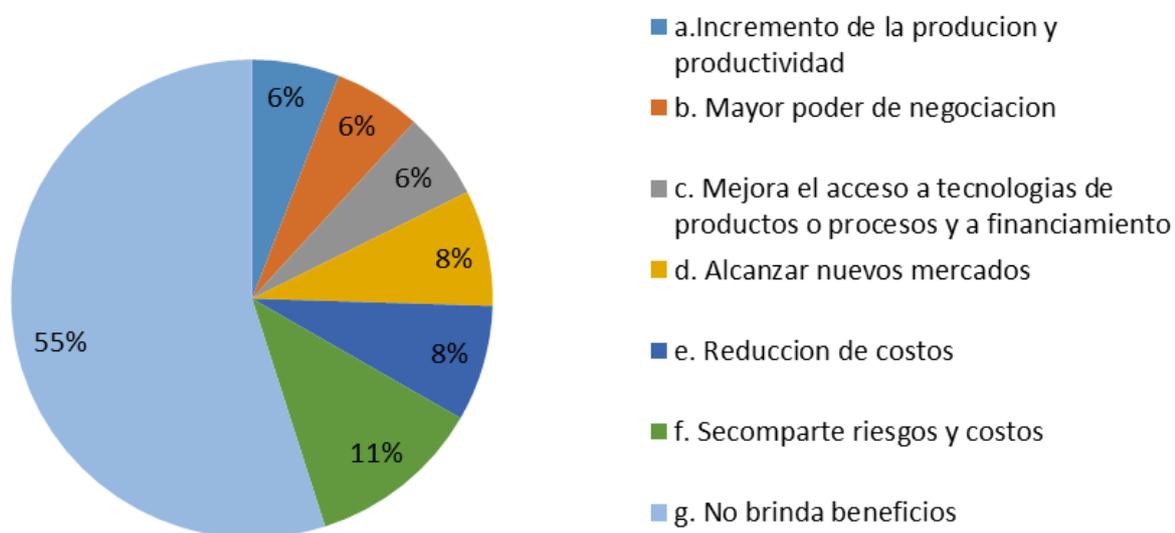


Grafico N° 24

Cuadro N° 28

### Ventajas de la Asociatividad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	productividad	28	52,8	56,0	56,0
	poder de negociación	3	5,7	6,0	62,0
	acceso a tecnología	3	5,7	6,0	68,0
	nuevos mercados	6	11,3	12,0	80,0
	reducción de costos	4	7,5	8,0	88,0
	se comparte riesgos	6	11,3	12,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

### Interpretación:

En la encuesta que fue realizada a los empresarios de las diversas empresas se pudo obtener los siguientes resultados que permitirá tener una percepción de cómo está la

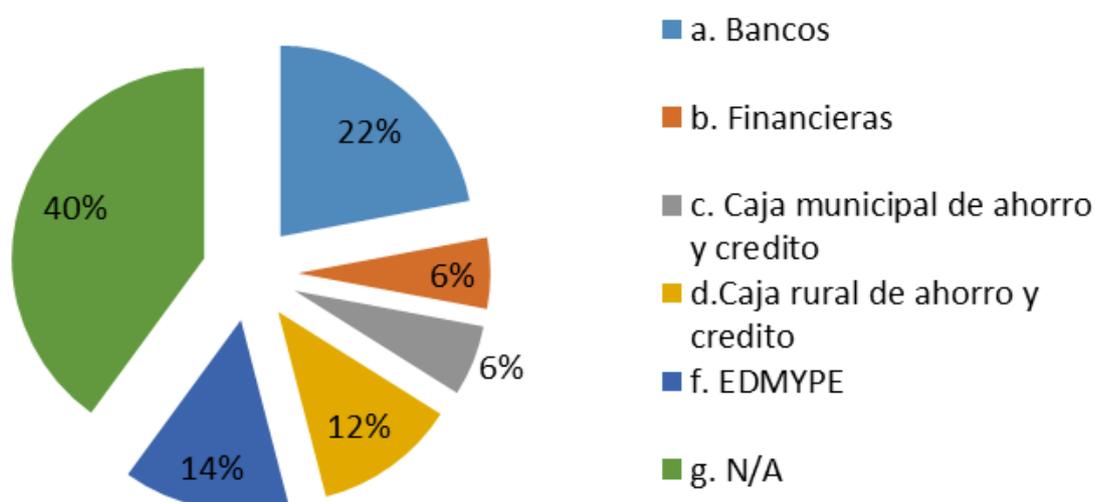
organización de estas empresas, con 54.90% de las personas respondió que no brinda beneficios, con un menor porcentaje de respuesta de un 11.76% respondió se comparte riesgos y costos, mientras con un 7.84% reducción de costos y alcanzar nuevos mercados, por último con el menor porcentaje de respuesta se pudo obtener el siguiente resultado de un 5.88% que tienen dos porcentajes similares de incremento de la producción y productividad.

Por tanto las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco se considera que el universo con diversas empresas no le generara ninguno beneficio tanto a corto como a largo plazo, pero lo que no saben estos empresarios es de que muchas veces estas empresas deben tomar la posibilidad de unirse con alianzas estratégicas, porque les traerá mayores beneficios entre ellos será tener mejores posibilidades para ingresar a diversos mercados y poder representar una competencia.

### Acceso al financiamiento

#### Fuente de financiamiento

**25.- ¿ Según la necesidad de la empresa a que fuente de financiamiento tuvo acceso?**



**Gráfico N° 25**

### Comentario:

En la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados, el mayor porcentaje de respuesta fue de 40 % indica que no contaron con financiamiento, por otro lado con un menor porcentaje de 22% respondieron bancos. El 14% EDPYME y cooperativas, con un 12% de respuesta cajas municipales crediticias, por ultimo con un menor porcentaje de respuesta de 6% entidades presta fácil.

Mucha de estas empresas debió recurrir a poder obtener un crédito que les permita acceder a expansión de sus negocios, mejorar sus establecimientos, emplear a mandar a capacitaciones a sus colaboradores y estos puedan ser más óptimos y tener una mayor especialización, sin embargo las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco, en su mayoría no cumplen con las formalidades solicitadas por estas entidades financieras, ocasionando muchas veces mayores tasas y cuotas altas que incrementan en altos montos sus gastos operativos.

### Clases de financiamiento

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

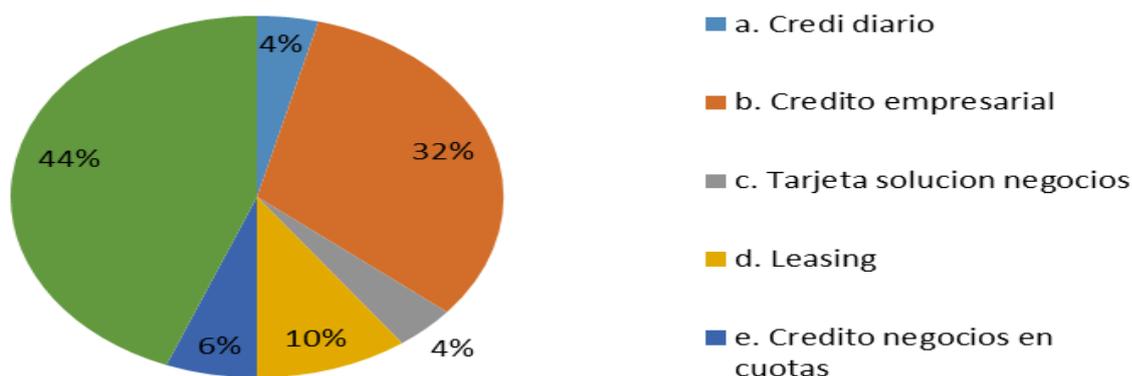


Grafico N° 26

### Comentario:

En la encuesta realizada se obtuvieron los siguientes resultados, teniendo como mayor porcentaje de respuesta con un 44% de los encuestados no trabajan con ningún tipo de financiamiento, por otro lado con un menor porcentaje de respuesta de 32% crédito

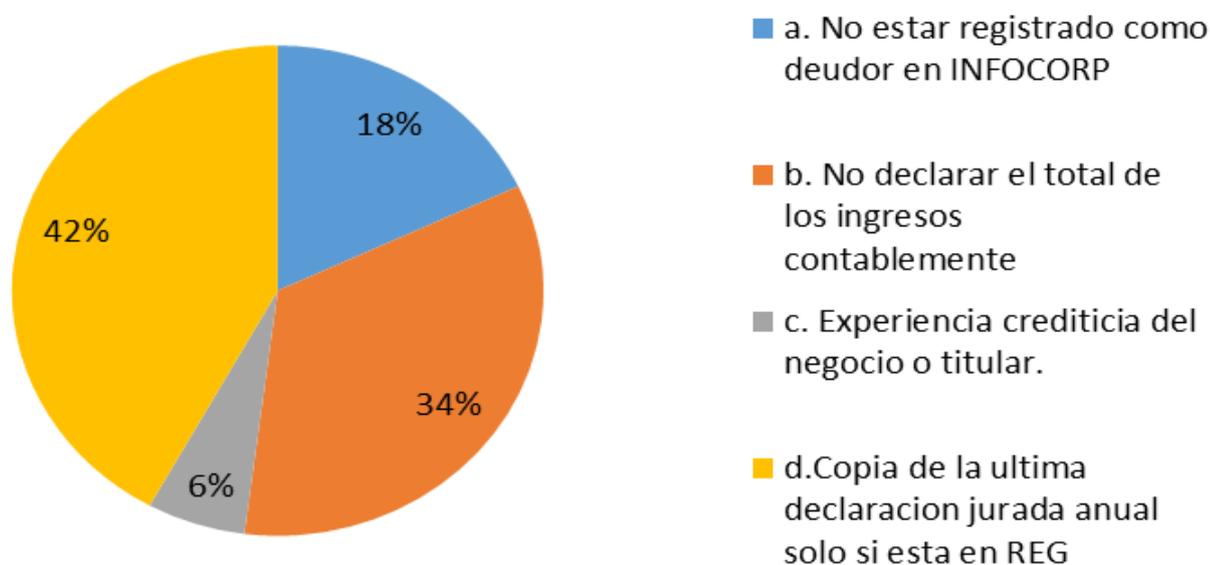
empresarial con garantía hipotecaria, con un 10% de respuesta de los encuestados de leasing, con un 6% respondió crédito negocio en cuotas, por ultimo con porcentaje reducido de 4% respondió credi diario y con el mismo porcentaje se obtuvo la respuesta de tarjeta solución negocios.

Se puede llegar a concluir que una gran parte no trabaja con fuentes de financiamiento, esto puede generar o presentar diversos problemas al momento de poder adquirir a un financiamiento, ya sea por lo requisitos que solicitan o por el tiempo que interviene para poder obtenerlo, es porque estas las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco prefieren r descartar la opción de poder obtener un crédito por los trámites y requisitos que exigen estas diversas entidades, siendo el acceso económico una brecha que impide su desarrollo.

Las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco que llegan a obtener un crédito, y son pagadores puntuales, van construyendo a un historial de crédito esto les permitirá a mediano plazo poder obtener diversos financiamientos y diferentes entidades bancarias.

## Requisito de acceso al financiamiento

### 27.- ¿Cuál es considerado el requisito mas limitante al momento de acceder a un financiamiento?



**Gráfico N° 27**

#### Interpretación:

En la encuesta realizada se pudo obtener los siguientes resultados, el mayor porcentaje de respuesta sobre los requisitos más difíciles por tiempo dinero o accesibilidad es de 42% de los encuestados respondieron que deben estar en el Régimen General, y presentar sus últimos 3 PDT'S, siguiendo con un porcentaje menor de 34% indican que les solicitan un ingreso mensual no menor a 20 mil soles, lo cual puede variar de acuerdo a la temporada ya que estos establecimientos se desenvuelven en el mercado de turistas, con 18% el negocio tiene que tener una antigüedad no menor a 2 años, por último con un reducido porcentaje de respuesta del 6% el solicitante o titular del negocio debe tener entre 25 y 65 años de edad..

Los empresarios que desean emprender su propio negocio, por lo común tienen a solicitar un financiamiento, pero sería mucho más sencillo si estas entidades puede entregar este préstamo a los empresario para que puedan cumplir con sus objetivos

## Beneficio del financiamiento

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

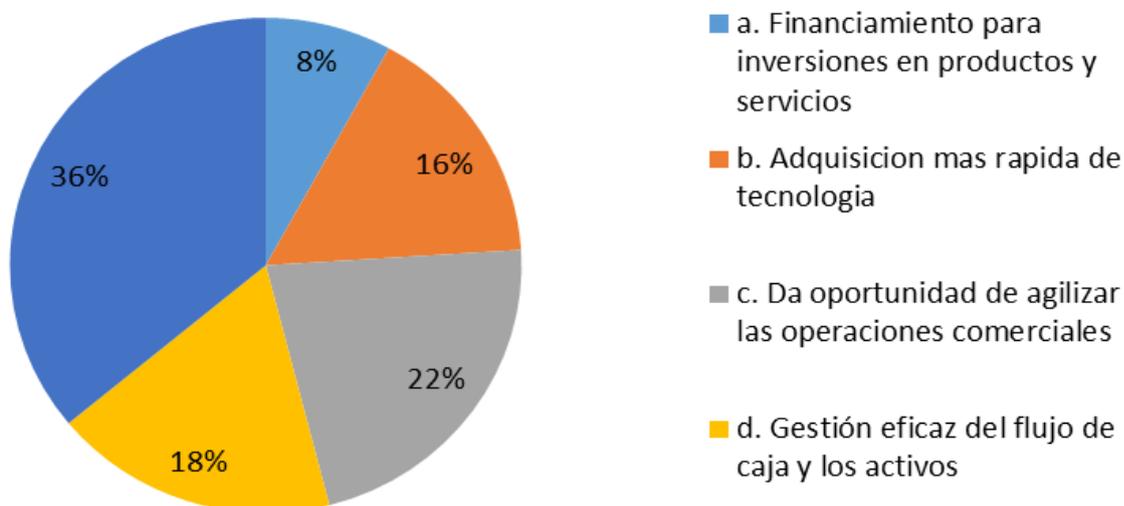


Gráfico N° 28

Cuadro N° 29

### ventajas de la capacidad financiera

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	inversión	19	35,8	38,0	38,0
	adquisición de tecnología	9	17,0	18,0	56,0
	agilizar operaciones comerciales	12	22,6	24,0	80,0
	flujo de caja y activos	10	18,9	20,0	100,0
	Total	50	94,3	100,0	
Perdidos	Sistema	3	5,7		
Total		53	100,0		

### Interpretación:

En la encuesta realizada se obtuvo los siguientes resultados teniendo con un porcentaje más alto d respuesta de

36% los encuestados respondieron que no trabaja con financiamiento, por otro lado con un 22% de respuesta les da oportunidad de agilizar sus operaciones comerciales,

mientras con 18% de respuesta de administrar eficazmente del flujo de caja y de activos, para luego obtener un 16% de respuesta de adquisición más rápida de tecnología, por ultimo con el menor porcentaje de 8% respondieron el financiamiento para inversiones en productos y servicios.

Por la tanto podemos concluir que un porcentaje mayoritario de las empresas no pudieron acceder a un financiamiento impidiendo obtener los beneficios que requiere la empresa para mejorar y ampliar sus establecimientos, en cambio las empresas que accedieron a dichos financiamientos dieron prioridad para agilizar las operaciones comerciales y adquisiciones de tecnología en las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco

## 4.2 Contratación de Hipótesis

Para confrontar mi hipótesis se ha utilizada la herramienta de Ji Cuadrado, utilizando el software SPSS 21, considerando los siguientes procedimientos:

### 4.2.1 Primera Hipótesis

Se puede apreciar que mediante una estrategia que permita un mejor manejo de los diversos factores, favorece la evaluación de Gestión Empresarial, entonces influyen en la Formalización las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco, en la ciudad del Cusco.

#### **a. Hipótesis nula (H<sub>0</sub>).**

Si se establece un correcto uso de los factores que benefician la evaluación de la administración empresarial, entonces NO determinan en la formalización de las pequeñas y medianas empresas en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco

#### **b. Hipótesis alternante (H<sub>1</sub>).**

Si se establece una adecuada aplicación de los elementos que benefician la evaluación de la administración de las pequeñas y medianas empresas

en el ámbito de alimentos del centro arqueológico de Cusco, entonces **SI** determina la formalización.

**c. Nivel de significación ( $\alpha$ )**

Para este caso de la problemática consideramos un grado de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyos valores paramétricos es  $\chi^2_{t(k-1), (r-1)}$   
 $gl. = \chi^2_{12gl} = 16.92$

**d. Se calcula que las exámenes estadísticos con la sgte fórmula:**

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

**Dónde:**

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

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

$\chi^2_c$  = 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° 01.

**Interpretación:**

Con un grado de significancia del 5% se rechazaron que la hipótesis nula es aceptada la hipótesis alternativa, llegando a la conclusión que “Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces **SI** influyen en la Formalización empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas del sector alimentos del centro arqueológico Cusco-2017”.

### Tabla de Contingencia 01

5. ¿Qué le ha permitido a la empresa la planificación de la dirección de la compañía? \* 29. ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que le tomo mayor inversión de tiempo?

Cuadro N° 30

#### Prueba Chi Cuadrado

VARIABLE		CUAL DE LOS PASOS DE FORMALIZACION CONSIDERA QUE TOMO MAYOR INVERSION					TOTAL
		constituir la empresa	obtener RUC	Registrarse en REMYPE	Obtener la licencia y	acceder a los beneficios	
QUE LE HA PERMITIDO A LA EMPRESA LA PLANIFICACION GERENCIAL DE LA EMPRESA	DEFINIR UN OBJETIVO CONCRETO	2	0	2	4	2	10
	CUANTIFICAR LOS MEDIOS NECESARIOS	2	0	2	1	0	5
	REPARTO DE RESPONSABILIDADES	5	0	0	2	1	8
	ESTABLEER SISTEMAS DE ORGANIZACIÓN	2	2	0	1	0	5
	NO APLICAN ORGANIZACIÓN	10	2	2	4	4	22
	TOTAL	21	4	6	12	7	50

ESTADISTICO	VALOR	GL	Gig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	26.289-	12	0.01
Razón de verosimilitudes	24.858	12	0.016
Asociación lineal por lineal	6.264	1	0.012
N casos validos	50		

#### 4.2.2 segunda hipótesis

Si realizamos cuidadosamente la planificación de la empresa en los micros y pequeñas compañías de los sectores alimentos lograremos un mayor grado de producción.

**a. Hipótesis nula:**

Si realizamos cuidadosamente la planificación de la compañía en las micros y pequeñas compañías de los sectores alimentos NO podremos lograr un mayor grado de producción.

**b. Hipótesis alternante:** si realizamos cuidadosamente la planificación de la compañía en las micros y pequeñas compañías de los sectores alimentos SI podremos lograr un mayor grado de producción

**c. Nivel de significación ( $\alpha$ )**

En este caso de la problemática consideramos un grado de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es

$$\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = \chi^2_{9gl} = 16.92$$

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

$$\chi^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 24.085$$

**Dónde:**

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

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

$\chi^2_c$  = Valor de estadística que se calcula con datos que provienen de la encuesta y son procesados mediante el Software Estadístico SPSS, y se logró comparar con los valores asociados al nivel de significación que indicamos en la Tabla de Contingencia N° 02.

**Interpretación:**

El grado de significancia es del 5 % que se rechazó la hipótesis nula y fue aceptada la hipótesis alternativo y se llegó a la conclusión “ si llegamos a realizar correctamente la planificación de la compañía en micros y pequeñas empresas de los sectores alimentos del centro arqueológico del Cusco en la que probamos a través de la prueba paramétrica y utilizamos el SPSS versión 21 en

la cual adjuntamos evidencias que fueron consistentes en la tabla de contingencia nro. Dos y los resultados de la prueba estadístico.

### Tabla de contingencia 02

**9. ¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de la actividad empresarial? \* 18. ¿Cuáles son las estrategias de desarrollo de mercado que permite el crecimiento empresarial?**

**Cuadro N° 31**

VARIABLE		CUAL DE LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO DE MERCADO PERMITE EL CRECIMIENTO					total
		estrategias de c. integrado	estrategias de c. integrado	ESTRATEGIA. liderazgo de	nicho de mercado	no existe estrategia	
CUAL ES LA VENTAJA QUE LE HA BRINDADO LA PLANEACION EN EL PROCESO DE ACTIVIDAD EMPRESARIAL	REDUCE LA INCETIDUMBRE	1	0	0	0	3	4
	MINIMIZA LOS RIESGOS	0	0	0	1	2	3
	FACTIBILIDAD	1	0	0	1	5	7
	FLEXIBILIDAD	1	1	1	2	4	9
	NO APLICAN PLANEAMIENTO	3	3	2	3	16	27
	total	6	4	3	7	30	50

ESTADISTICO	VALOR	GL	Gig. Asintotica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	24.085-	9	0.004
Razon de verosimilitudes	26.581	9	0.002
Asociacion lineal por lineal	1.336	1	0.248
N casos validos	50		

### Prueba Chi Cuadrado

### 4.2.3 Tercera Hipótesis

Si se cuenta con una sólida organización empresarial, entonces se tendrá una empresa asociada formalmente

a. Hipótesis Nula ( $H_0$ )

Si se cuenta con una sólida organización empresarial, entonces NO se tendrá una empresa asociada formalmente.

b. Hipótesis Alternante ( $H_1$ )

Si se cuenta con una sólida organización empresarial, entonces SI se tendrá una empresa asociada formalmente

c. Nivel de significación ( $\alpha$ )

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es  $\chi^2_{t(k-1), (r-1) gl.} = \chi^2_{9gl} = 16.92$

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

$$\chi^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 22.361$$

Dónde:

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

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

$\chi^2_c$  = 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° 03.

#### **Interpretación:**

Con un elevación de importancia del 5% se objeta la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternante, finiquitando que “Si se cuenta con una sólida distribución institucional, en aquel momento SI se habrá una compañía confederada formalmente en el sector alimentos del centro arqueológico Cusco, lo cual ha sido comprobado a

través de la prueba no paramétrica utilizando el SPSS versión 21, hacia lo cual se añade las realidades, sólida en la tabla de eventualidad nro. 3 y la deducción de la tentativa estadística Chi cuadrado.

Tabla de contingencia 03

2. ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora de la producción? \* 26. ¿Cuál considera la causa principal que puede llevar al fracaso de la asociatividad empresarial?

**Cuadro N° 31**

VARIABLE		CUAL CONSIDERA LA CAUSA PRINCIPAL QUE PUEDE LLEVAR AL FRACASO DE ASOCIATIVIDAD DE LA EMPRESA					TOTAL
		los objetivos no están	confianza y comunicación	falta de control	falta de información y		
CUAL ES EL TIPO DE JERARQUIA CON QUE CUENTA LA EMPRESA QUE LE GARANTIZA EL INCREMENTO Y MEJORA DE LA	JERARQUIA POR EL CARGO	4	2	2	2		10
	JERARQUIA DE RANGO	3	1	0	1		5
	JERARQUIA POR CAPACIDAD	2	1	0	0		3
	JERARQUIA POR REMUNERACION	6	2	0	2		10
	JERARQUIA POR ANTIGÜEDAD	10	9	2	1		22
	total	25	15	4	6		50

ESTADISTICO	VALOR	GL	Gig. Asintotica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	22.361-	9	0.008
Razon de verosimilitudes	22.885	9	0.006
Asociacion lineal por lineal	11.538	1	0.001
N casos validos	50		

## Prueba Chi Cuadrado

### 4.2.4 cuarta hipótesis

Si consideramos en el plan de negocios, políticas empresariales con visión de futuro, entonces incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

**a. Hipótesis nula (H<sub>0</sub>)**

Si consideramos en el plan de negocios, políticas empresariales con visión de futuro, entonces NO incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

**b. Hipótesis alternante (H<sub>1</sub>)**

Si consideramos en el plan de negocios, políticas empresariales con visión de futuro, entonces SI incidirá favorablemente el acceso al financiamiento de las micro y pequeñas empresas.

### Nivel de significación ( $\alpha$ )

Para el caso del problema se ha considerado un nivel de significación de:  $\alpha = 5\%$ , cuyo valor paramétrico es

$$\chi^2_{t(k-1), (r-1) \text{ gl.}} = \chi^2_{9 \text{ gl.}} = 16.92$$

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

$$\chi^2_c = \sum (o_i - e_i)^2 / e_i = 25.208$$

**Dónde:**

$o_i$  = Valor observado, producto de las encuestas.

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

$\chi^2_c$  = 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

**Interpretación:**

El nivel de trascendencia es de 5% se contradice la hipótesis nula y es aceptada la hipótesis alternativa, finiquitando que “Si creemos en el Técnica de Transacciones, capacidades industriales con perspectiva de futuro, en aquel momento **SI** cometerá

propiciamente el camino al financiamiento de las Micro y Pequeñas compañías de los sectores de alimentos del centro arqueológico Cusco , en la que ha sido comprobado a través de la prueba no panorámica utilizando el SPSS versión 21, en el cual se añade las realidades, permanente en la tabla de contingencia Nro. 4 y en consecuencia de la tentativa estadística Chi cuadrado.

**13. ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa? \* 23.  
¿Cuál es considerado el requisito más limitante al momento de acceder a un financiamiento?**

**Cuadro N° 32**

VARIABLE		CUAL ES CONSIDERADO EL REQUISITO MAS LIMITANTE AL MOMENTO DE ACCEDER A UN FINANCIAMIENTO					total
		antigüedad	ventas a mayores a 24	titular	declaración jurada anual		
CUAL ES EL TIPO DE POLITICA EMPRESARIAL CON EL CUAL TRABAJA LA EMPRESA	POITICA CREDITICIA	0	1	1	4		6
	POLITICA INVERCION	2	0	1	8		11
	POLITICA FINANCIERA	4	7	0	4		15
	POLITICA DE PRECIOS	5	10	3	0		18
					0		0
	total	11	18	5	16	0	50

ESTADISTICO	VALOR	GL	Gig. Asintotica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	25.208-	9	0.003
Razon de verosimilitudes	35.324	9	0
Asociacion lineal por lineal	14.738	1	0
N casos validos	50		

Prueba Chi Cuadrado

### 4.3 CASO PRÁCTICO

#### Heladería Artesanal Amorino

Es una compañía que se dedica a la elaboración y ventas de helados artesanales. Realizamos operaciones desde el 2000, con ventas por año de hasta S/305,000.00. Las capacidades de producir son 4320 cubetas anualmente, lo que nos permitió en la atención a una adecuada cantidad de consumidores.

Nuestro estado de situación financiera en el 2016 es la sgte:

Cuadro N° 33

ESTADISTICO	VALOR	GL	Gig. Asintotica (bilateral)
Chi-cuadrado de pearson	25.208-	9	0.003
Razon de verosimilitudes	35.324	9	0
Asociacion lineal por lineal	14.738	1	0
N casos validos	50		

Estados de Situación Financiera

Hasta el 30 de Diciembre del 2016

(escrito en soles)

#### ACTIVO

##### Activo corriente

Efectivo y 18,800

equivalente de efectivo

Cuentas por cobrar 2,830

Cuentas por cobrar diversas

Inventarios

**Total activo corriente**

#### PASIVO

##### Pasivo corriente

Tributos por pagar 600

**Total pasivo** 600

##### corriente

1,800

11,800

35,230

**PATRIMONIO**

<b>Activo no corriente</b>	Capital		10,800
Inmueble	9,000	Resultados	19,540
maquinaria y		acumulados	
equipo neto			
<b>Total activo no corriente</b>	9,000	Resultados del ejercicio	13,290
<b>Total patrimonio</b>		43,630	
<b>Total Activo</b>	44,230	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	44,230

**Heladería Amorino**

Los resultados

Por un tiempo determinado desde el 01 de Enero hasta el 30 de Diciembre de 2016

(Expresado en Nuevos soles

Ventas	305,000	100%
Costo de Ventas	-249,270	81.5%
Utilidad Bruta	54,730	17.5%
Ingresos		
Ingresos diversos	0	0
Egresos		
Sueldos	9,700	
Publicidad	3,100	
Mantenimiento	470	
Depreciación	2,260	
Alquileres	21,980	
Otros	4,300	
41,810		
<b>Resultado del ejercicio</b>	13,290	4%

### **Heladería Artesanal HELARTE**

La mencionada empresa está dedicada al rubro de alimentos mediante la elaboración y comercialización de diversos productos, los productos que de mayor venta que tiene esta heladería es la venta de helados artesanales. La apertura de las puertas de mencionada heladería es empezando el 2010, para ello sus ventas anuales es de S/.296,250.00, por otro lado la capacidad de producción es de 5 000 cubetas por año, lo que le permite atender la necesidades de sus clientes de diversa procedencia ya sea local nacional e internacional.

A pesar de contar con clientes que recurren a su establecimiento, esta empresa no cuenta una con una organización adecuada para poder atender a todos los clientes eficientemente, lo que provoca a la empresa déficit de ingreso en consecuencia las oportunidades de crecer en la compañía.

El estado de situación financiera en el 2013 es la sgte:

### **Heladería Helarte**

Estados de Situación Financiera Al 31 de diciembre de 2016

(Expresado en nuevos soles)

<b>ACTIVO</b>		<b>PASIVO</b>	
<b>Activo corriente</b>		<b>Pasivo corriente</b>	
Efectivo y equivalente de efectivo	13,826	Tributos por pagar	600
Cuentas por cobrar	3,200	Cuentas por pagar	2,500
Cuentas por cobrar diversas	2,100	<b>Total pasivo corriente</b>	3,100
Inventarios			10,200
<b>Total activo corriente</b>			29,326

**PATRIMONIO**

<b>Activo no corriente</b>	Capital		10,000
Inmueble	11,375	Resultados	18,100
maquinaria y equipo neto		acumulados	
<b>Total activo no corriente</b>	11,375	Resultados del ejercicio	9,501
<b>Total patrimonio</b>		37,601	
<b>Total Activo</b>	40,701	<b>Total Pasivo + Patrimonio</b>	40,701

## Etapa de Resultados

Durante la fase que comprende el 1 de enero y el 31 de diciembre de 2016

(Expresado en Nuevos soles

Ventas	297,249	100%
Costo de Ventas	-252,662	85%
Utilidad Bruta	44,587	15%
Ingresos		
Ingresos diversos	0	0
Egresos		
Sueldos	9,001	
Publicidad	1,442	
Mantenimiento	602	
Depreciación	1,152	
Alquileres	20,492	
Otros	2,402	
35,085		
<b>Resultado del ejercicio</b>	9,500	3%

La compañía Heladería Amorino, ha recibido la oferta de enviar, pedido de 5000 cubetas de helados artesanales a una empresa de alimentos Brasileira, que le es muy difícil atender por no tener el recurso financiero.

Heladería Amorino acude a una empresa financiera con el objetivo de acceder un crédito financiero para lograr atender este pedido, pero es posible acceder un crédito financiero mucho menor al que se quiere solicitar por no tener un respaldo de financiamiento, y teniendo la necesidad de relacionarse con la compañía Heladería Helarte que tiene el mismo rubro con fin de lograr sus metas.

Como podemos observar, los recursos financieros de las empresas Amorino y Helarte, llegan a un monto de ventas de S/.305,000.00 y S/.297,240.00, y se obtiene un resultado S/.13,280.00 y S/.9,500.40.

La conclusión: Cada una de las compañías tienen distintas ventajas de acuerdo al tiempo de años de experiencia: AMORINO tiene 17 años de experiencia en la venta de helados y HELARTE con recién tres años en el mercado. Estas compañías decidieron juntarse para llegar a sus metas: produciendo y exportando las 5 mil cubetas de helado para una empresa de alimentos de Brasil.

El poder fusionarse con diversas empresas del mismo ámbito laboral les permitirá obtener mejores logros, de esta manera la empresa tendrán reducción de tarifas, lo cual los diversos productos que presenta a tiempo llegaran en tiempo reducido, Los trámites de aduanas (es gratis, fácil), y las diferentes oportunidades de participar en ferias a nivel mundial.

## CAPITULO V: DISCUSION DE RESULTADOS

### 5.1 DISCUSION

En la investigación mediante el análisis y estudio las variables que emplearon estudiar se pueden constatar la influencia que guarda la dirección de la empresa y competencia de las micros y pequeñas empresas, para poder entrar al mercado laboral se debe contar con diversos planes que permita tener mejores ofertas y la demanda de sus productos o alimentos se puedan incrementar esto se lograra con una adecuada dirección de la empresa en la que será abarcada una cadena de movimientos que deben seguir las pequeñas empresas.

La dirección de la empresa permitirá que las micro empresas logren darle los valores agregados a sus compañías a través de una correcta planeación, un control de su dirección, brindando los instrumentos de desarrollo y fomentar a las empresas el acceso a los financiamientos, las alianzas estratégicas que le permitirá ser competitivo en los mercados de los sectores de alimentos del centro arqueológico de la ciudad del Cusco donde desarrollan sus actividades, así también fomentar la formalización de los microempresarios mediante los beneficios que otorga el Estado mediante la Ley mencionada, que muchas veces no son captadas en su totalidad por los dueños del y perdiendo la oportunidad de expandirse y crecer formalmente.

Así mismo la competitividad tiene un papel principal dentro de la gestión, gracias a esta se podrá tener en cuenta los diversos factores que permite hacer la realidad, si esta empresa tiene un papel preponderante dentro del mercado laboral y se podrá tener una información si esta empresa es competitiva o no genera ningún tipo de competencia, los beneficios que se accede por la Ley N° 28015 que lo hacen competitivo frente a los negocios del mismo rubro.

## 5.2 CONCLUSIONES

Las conclusiones obtenidas son plasmadas por el trabajo de campo realizado durante la investigación.

1. El porcentaje más alto que incurren es este rubro tienen una inadecuada aplicación de diversas características como la tecnología empleada, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.
2. Un 90% de las empresas tiene un deficiente planeamiento empresarial, en algunos casos es nula por lo cual influye de manera negativa en el mercado laboral de la ciudad del Cusco y extranjero.
3. Un gran número de empresas no tienen una organización empresarial, lo que conlleva a dejar perder oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015
4. Todas las empresas no tienen una dentro su organización políticas empresariales, esto crea una barrera para poder obtener diferentes tipos de alcance crediticio que beneficiaría a la empresa a través de diversas entidades financieras.

### 5.3 RECOMENDACIONES

Al finalizar el presente trabajo de investigación se llegó a las siguientes conclusiones

1. Emplear la tecnología, logística y los factores que incluye en la gestión empresarial con el objetivo de actuar correctamente para tener una estabilización y ser competitivos en el mercado de alimentos del casco monumental de la ciudad del Cusco.
2. Poder crear un plan empresarial que permita trazar las metas plasmadas de la empresa teniendo una misión y visión, que permita alcanzar los logros estipulados y tomar las oportunidades que se nos presentara.
3. Cuando la empresa pueda tener una buena organización dentro de la empresa, lograra alcanzar mejores tasas de desarrollo, siendo la acción más importante que tiene una empresa o asociación aprovechando los beneficios otorgados por la Ley N° 28015
4. Los pequeño empresarios, deberán acudir a políticas, que les permita obtener créditos, financiamientos, la empresa se beneficiara y permitirá tener más logros debido otorgados por la Ley N° 28015.

## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

### Fuentes bibliográficas

- Carlos Albert. Cleri, (2007) El libro de la MYPES buenos aires, argentina. Ediciones gráficas.
- Lasson Flores J. (2005) MYPES administrativos y gestión. Lima. Perú centro de especialización en contabilidad y finanzas.
- Lawience Gitman (1988) Fundamentos de Administracion Finsnciera Mexico DF editorial Harper &latinoamericana.
- Erick Kopley (1990) un análisis de sistemas y contingencias de las funciones administrativas Mexico. Editorial Mcgrewhall
- Michael Porter (2009) ser competitivo España. Editorial Deusto
- Reyes Agustin Ponce. (2004) administración de empresas Mexico. DF. Editorial Lemusa
- Pedro Rubio Dominguez (2006) introducción a la gestión empresarial edición Burmed España

## FUENTES ELECTRONICAS

- Constitución política del Perú
- <http://www.congreso.gob.pe/indey/imagenes/constitucons1993.pdf>  
Ley general de sociedades – ley N° 26887
- <http://www.congreso.gob.pe/indey/imagenes/leyes/26887/pdf>  
Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa ley N° 28015
- <http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodla/legislación/LEY-28015pdf>  
Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial – Ley N°30056
- <http://www.congreso.gob.pe/indey/imagenes/leyes/30056.pdf>  
Decreto legislativo que aprueba la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente – Decreto LegislativoN°1086
- <http://sunat.gob.pe/orientaciónMYPES/normas/dl-1086.pdf>  
Reglamento de la Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa – Decreto Supremo N°009-2003-TR
- <http://www.sunat.gob.pe/orientaciónMYPES/normas/ds009-2003.pdf>  
Texto unción ordenado de la ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso del empleo decente ley MYPE – Decreto SupremoN°007-2008-TR
- <http://gestión.pe/economía/comexperu-microempresas-represetan-el-98-3-de-firmas-en-peru-noticia-mas-170000MYPES-se-formalizaran-2014-7751.aspx>  
Diario El Comercio
- <http://elcomercio.pe/economía/1472192/Gladys-triveno-critico-que-se-cobren-tasas-intereses-hasta-112>

## **ANEXOS**

### **4.2 ENCUESTAS**

#### **VARIABLE GESTION EMPRESARIAL**

##### **Indicador: evaluación de la gestión empresarial**

##### **1 ¿qué le ha permitido a la empresa la planificación de la gestión empresarial?**

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

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

- a. Planeamiento estratégico
- b. plan de negocio
- c. reglamento interno de trabajo
- d. programación
- e. no aplican herramientas de gestión

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

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

- 4 ¿Cuál es el beneficio que le ha otorgado a la empresa aplicar como mecanismo de trabajo de gestión empresarial?
- Control
  - Dirigir la atención hacia los objetivos
  - Organización
  - Desempeño eficiente
  - No aplican como mecanismo de trabajo

**Indicador: planeación empresarial**

- 5 ¿Cuál es la ventaja que le ha brindado la planeación en el proceso de actividad empresarial?
- Reduce la incertidumbre
  - Minimiza riesgos
  - Factibilidad
  - Flexibilidad
  - No aplican planeaciones
- 6 ¿Cuál es el tipo de planeación que se adapta a las necesidades de la empresa?
- Planeación estratégica
  - Planeación táctica
  - Planeación operativa
  - Planeación administrativa
  - No aplican planeación/ de acuerdo a las circunstancias
- 7 ¿Cuáles la etapa de planeación 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 planeación de acuerdo a las circunstancias
- 8 ¿Cuál es el principio de planeación empresarial que aplica la empresa en el desarrollo de sus actividades?
- Principio de la universalidad
  - Principio de nacionalidad
  - Principio de la previsión

- d. Principio de flexibilidad
- e. No aplican planeación/acción inmediata

**Indicador: organización y política empresarial**

- 9** ¿Cuáles son los principios organizacionales que rigen el desarrollo de las actividades de la empresa?
- a. Especialización y división del trabajo
  - b. Unidad de mando
  - c. Amplitud de control
  - d. Diferenciación entre línea y staff
  - e. No existe principio definido
- 10** ¿Cuál es el tipo de jerarquía con que cuenta la empresa que le garantiza el incremento y mejora la producción?
- a. La jerarquía dada por el cargo
  - b. La jerarquía del rango
  - c. La jerarquía dada por la capacidad
  - d. La jerarquía dada por la remuneración
  - e. La jerarquía dada por antigüedad
- 11** ¿Cuál es la estructura organizacional que ha adoptado la empresa que construye a una mejor división del trabajo?
- a. estructura divisional
  - b. estructura divisional por productos
  - c. estructura divisional por mercados
  - d. estructura matricial
  - e. no existe estructura definida
- 12** ¿El proceso de organización ¿qué ventajas le ha permitido alcanzar a la empresa?
- a. Permite la consecución de los objetivos primordiales de la empresa lo más eficientemente y con un mínimo de esfuerzo
  - b. Eliminar la duplicidad del trabajo
  - c. Establecer canales de comunicación
  - d. Representar la estructura oficial de la empresa
  - e. No aplican procesos de organización
- 13** ¿Cuál es el tipo de política empresarial con el cual trabaja la empresa?
- a. Política crediticia

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

**14** ¿Qué situación favorable le ha proporcionado la cultura organizacional a la empresa?

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

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

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

## **VARIABLE COMPETITIVIDAD DE LA MYPES**

### **Indicador: Formalización Empresarial**

**16** ¿Cuál de los pasos de la formalización considera que se tomó mayor inversión de tiempo?

- a. Constituir una empresa
  - b. Obtener el RUC
  - c. Registrarse en REMYPE
  - d. Obtener la licencia y permiso sectoriales – inscripción sectorial
  - e. Acceder a los beneficios de la ley MYPE

**17** ¿Cuál considera que es la principal ventaja que proporciona la formalización de la empresa?

- a. Nos permite solicitar créditos en el sistema financiera formal
- b. Podemos participar en concursos públicos, para ser proveedores de bienes o servicios al estado

- c. Hace posible que diseñemos, fabriquemos y comercialicemos productos propios (marca registrada, procesos patentado) apostando por localidad y por ende incrementando los precios de venta.
- d. Nos abre las puertas de la participación en programas de apoyo a las micro y pequeñas empresas
- e. Nos abre la posibilidad de exportar

**18** Que requisito considera que tiene nivel de relevancia para la inscripción de la REMYPE?

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

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

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

**Indicador: Crecimiento empresarial**

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

- a. Cluster
- b. Redes empresariales

- c. Consorcios
- d. Cadenas de producción
- e. No aplican modelos de asociatividad

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

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

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

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

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

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

### 4.3. CRONOGRAMA

La presente investigación tiene el programa de actividades que permitirá continuar con la investigación, para ello eso se desarrollara en los siguientes pasos.

**El primer capítulo**, se iniciara con la problematización de la investigación, lo cual ayudar a conocer la situación actual de las MYPES, luego se plantearan los problemas que se investigara, lo objetivos, la justificación, las limitaciones y la viabilidad, formulación de hipótesis y operacionalización de variables. Se realiza durante los meses de octubre-noviembre del 2016.

**El segundo capítulo**, constara del marco teórico, para ello se iniciaría con la desarrollo de los antecedentes previos, para seguir con las teorías relacionadas al tema, el marco conceptual, durante fines de noviembre.

**El tercer capítulo**, contempla la metodología que permitió ordenar el trabajo coherentemente y que contempla el diseño metodológico, la población, muestra, técnicas de recolección de datos, técnicas para el procesamiento y análisis de la información; y por último, se plasmaron los aspectos éticos que se debe tener en cuenta. Fines de noviembre e inicios de diciembre.

Que existió situado a dar solución al problema principal, con esto se pondrá plasmar la realidad del problema de investigación, durante el último mes del año.

**El quinto capítulo**, se tomó en cuenta la discusión que viene a ser la parte central de la investigación y donde se consideran cada una de las variables en estudio e interpretan los resultados y se recogerá las conclusiones a las que se acompañara de las recomendaciones, que corresponde a la parte final del trabajo de investigación, se realizara durante diciembre.