

**UNIVERSIDAD NACIONAL
FEDERICO VILLARREAL**

Vicerrectorado de Investigación

Facultad Administración

**FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LAS MICRO PEQUEÑAS
EMPRESAS EN SU DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL EN EL
PERÚ, ESTUDIO DE CASOS MICRO EMPRESAS DEL SECTOR
MANUFACTURA EN EL EMPORIUM COMERCIAL DE GAMARRA
DISTRITO DE LA VICTORIA PERIODO 2015-2016.**

**Tesis para Optar al Título de Licenciado en Administración con
Mención en Administración de Empresas.**

AUTOR:

TALAVERA GUERRERO, CARLOS ALBERTO

ASESOR:

PANTOJA CACERES, OSCAR RAUL

JURADO:

MG. CHAVEZ GALLO, RODOLFO

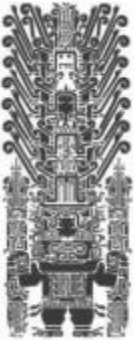
DR. ZAVALA SHEEN, ELMO

LIC. TORRES SUAREZ, ROBERTO

LIC. RIVEROS CUELLAR, ALIPIO

Lima – Perú

2018

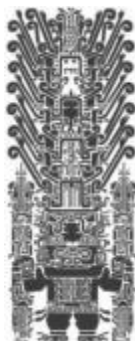


DEDICATORIA

A mi esposa Verónica, a mi hija Valentina, a mi hijo Dominick por estar en todo momento a mi lado, y no menos importante a mis padres quienes me inculcaron valores, metas y objetivos para afrontar constantes desafíos y lograr mi crecimiento como persona y también como profesional.

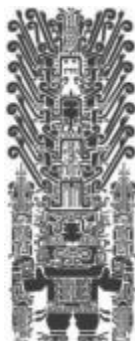
Hoy en día culminé y logré un proceso de licenciamiento, el que me permitirá afrontar las exigencias que el mercado así lo demandan.

Carlos Talavera Guerrero



INDICE

DEDICATORIA	2
RESUMEN	5
ABSTRAC	6
CAPITULO I INTRODUCCION	7
1.1. Identificación Del Problema:	7
1.2. Formulación del Problema:	9
1.3. Objetivos de la investigación:.....	9
1.3.1. Objetivo general:	9
1.3.2. Objetivo específico	9
1.3.3. Justificación:	9
1.3.4. Limitaciones:	101
1.4 Hipótesis:.....	11
1.4.1 Hipótesis general:	11
1.4.2 Hipótesis específicas:	11
CAPITULO II MARCO TEORICO	12
2.1. Antecedentes del estudio:.....	12
2.1.1 Nacionales:	12
2.1.2 Internacionales:	13
2.2. Bases epistémicas:.....	19
2.2.1. Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas:	19
2.2.2. Factores Limitantes para el Desarrollo de las Mycroempresas	32
2.3 Definición de términos.....	39
CAPITULO: III HIPOTESIS Y VARIABLES	41
3.1 Relación entre variables de la investigación.....	41
3.1.1 Hipótesis:.....	41
3.1.1.1 Hipótesis general:	41
3.1.1.2 Hipótesis específicas:	41
3.2 VARIABLES:	41
3.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE:	41
3.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE:	41



3.3 Tipo de investigación:	42
3.4 Diseño de la investigación:	42
3.5 Metodica de cada momento de la investigación:	43
3.6 Operacionalizacion de variable:	44
3.7 Población y muestra	46
3.8 Técnica e instrumento de recolección de datos	48
3.9 Procedimientos de recolección de datos	48
3.10 Procesamiento estadístico y análisis de datos:	49
Media aritmética de datos agrupados:	49
CAPITULO IV.	50
IV. PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE RESULTADOS	50
4.1 Análisis de los datos:	50
4.2 Análisis de Resultados	53
4.3 CONTRASTACION DE HIPOTESIS:	63
CAPITULO V	69
V. DISCUSION DE LOS RESULTADOS	67
5.1 DISCUSION DE LOS RESULTADOS	67
5.2 CONTRASTACION DE LAS HIPOTESIS CON LOS RESULTADOS	69
CONCLUSIONES	71
RECOMENDACIONES	73
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	76
Anexos	78



RESUMEN

La investigación tiene como propósito principal determinar el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. Para ello se elaboró un instrumento que consiste en 20 preguntas estructuradas tipo liker el mismo que fue aplicado sobre toda la población conformada por 73 empresarios, sin criterios de exclusión. Se obtuvieron como resultados la correlación entre las variable concluyendo que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes. Se incluye un análisis descriptivo comparativo con los aspectos sociodemográficos considerados, tales como edad, Nivel educativo, años de funcionamiento y otros.

Palabras clave: factores limitantes para el desarrollo económico de las mypes.



ABSTRAC

The main purpose of the research is to determine the level of influence among administrative, operational, strategic, external and personal factors in the economic development of micro and small enterprises (MYPES) in Peru. For this, an instrument was elaborated consisting of 20 structured questions liker type the same that was applied on all the population conformed by 73 entrepreneurs, without criteria of exclusion. The results obtained were the correlation between the variables, concluding that the identified factors have a negative influence on the development of Mypes. A comparative descriptive analysis is included with the sociodemographic aspects considered, such as age, educational level, years of operation and others.

Key words: limiting factors for the economic development of mypes.



CAPITULO I

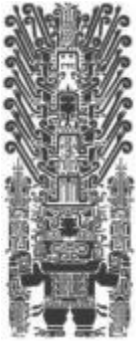
INTRODUCCION

1.1. Identificación Del Problema:

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (Okpara & Wynn, 2007). (HUAMAN SILVA, OCAMPOS GUERRERO GARCIA LIZANO, 2014)

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006). (RAMIREZ JOAQUIN H., 2015). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sauser, 2005). (BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA, 2013)

En el Perú, las estadísticas de la Dirección Nacional del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), referidas a las micro y pequeñas empresas, muestran que la participación de las MYPES en el



PBI ha sido del 42% y han representado el 98% del total de empresas En el Perú (MTPE, 2007) y el 80.96% de la población económicamente activa (MTPE, 2005). (BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA, 2013)

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, 2007). (BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA, 2013)

De acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas. Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (Serida, Borda, Nakamatsu, Morales & Yamakawa, 2005). (BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA, 2013).

Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en el Perú. Sin embargo, a pesar de la importancia y contribución que realizan las MYPES, la literatura actual revela que no se han realizado estudios en el Perú que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo.

En este sentido, el presente estudio analiza tales factores, con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas De



mortalidad de estas empresas y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo.

1.2. Formulación del Problema:

Cuáles son los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico y social en el Perú.

1.3. Objetivos de la investigación:

1.3.1. Objetivo general:

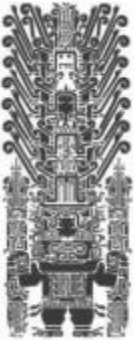
Identificar los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico y social en el Perú.

1.3.2. Objetivo específico

- 1) Determinar de qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.
- 2) Determinar la relación que existe entre los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.
- 3) Diseñar un modelo mixto, para plantear una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual.

1.3.3. Justificación:

Se justifica la actual investigación para señalar la importancia de todas las variables consideradas individualmente para el desarrollo de las micro empresas, del sector manufacturero del Emporio comercial de Gamarra, y a su vez analizar los factores determinantes y críticos el cuál es de gran importancia en el desarrollo de las microempresas.



El aporte del estudio radica en consejos útiles para su uso por las entidades del gobierno; asimismo que otorgan significado a los planes financieros y de distribución geográfica de los montos del Estado dirigidos a programas de ayuda para dar mayor fuerza a las micro empresas.

El método propuesto por el estudio consiste en la utilización del método científico y el manejo de herramientas y análisis estadísticos cuyo aporte dará luces sobre el significado de la intervención de los factores gubernamentales de ayuda (apoyos y servicios), los factores individuales del empresario y los factores del negocio internos y externos, considerados como un aspecto causal de la estabilidad y el crecimiento de las microempresas, en un ámbito geográfico referido a cuarenta empresas del sector Manufactura del Emporio comercial de Gamarra que usualmente ha sido tenido en el transcurrir histórico peruano como el referente industrial y de creación de riqueza y de altos niveles de empleo.

La aplicación de las variables y técnicas de la estadística inferencial permitirán obtener resultados que sustentarán la propuesta teórica para ampliar los factores que han sido utilizados en otras investigaciones.

En resumen, el presente trabajo se justifica para llevar a cabo un estudio de tipo transversal mediante el análisis práctico, el aporte teórico y metodológico, de modo que se podrá saber el vínculo y direccionalidad de las variables en estudio, para otorgar mayor fuerza y desarrollo a las microempresas del sector manufacturero del Emporium Comercial de Gamarra.

1.3.4. Limitaciones:

- La investigación se realizara durante el período comprendido 2016.



- El ámbito físico geográfico dentro del cual está delimitado realizar la investigación es en el Emporio Comercial de Gamarra Distrito de la Victoria.
- Esta Investigación está dirigida a Empresas, Instituciones del Estado Universitarios y Estudiantes de Administración.

1.4 **Hipótesis:**

1.4.1 **Hipótesis general:**

Los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en el Perú son factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales.

1.4.2 **Hipótesis específicas:**

- Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.
- Existe una influencia positiva entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.
- El diseño de una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual, influirá positivamente el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.



CAPITULO II MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes del estudio:

2.1.1 Nacionales:

- (Rosales Blas , 2014) en su tesis titulada: **“FACTORES LIMITANTES DEL CRECIMIENTO DE LAS MYPES FORMALES DEL SECTOR CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR. Se planteó el objetivo de:** Señalar los factores que impiden el crecimiento de las Mypes formales del sector calzado del distrito El Porvenir Año 2014. Obteniendo como resultado que:
 1. Existe falta de preparación del empresario, que carece de capacitación para las distintas áreas de la empresa, de modo que estos factores de índole administrativo constituyen una limitante en más del 85% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir.
 2. No hay capacitación del personal, tampoco calidad de la mano de obra, lo que se explica por la inestabilidad de los trabajadores, la falta de control de inventarios. Todos estos factores operativos constituyen una limitante en más del 54% de las MYPES formales de calzado del distrito El Porvenir.
 3. No existen objetivos a corto, mediano y largo plazo, tampoco hay plan estratégico. Pese a que algunos empresarios de las MYPES de calzado del distrito de EL Porvenir tienen conocimientos sobre planeación estratégica, consideran innecesaria su aplicación. Asimismo, el escaso acceso al financiamiento bancario, origina la falta de capital en las MYPES. Todos estos factores estratégicos constituyen una limitante en más del 69% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir.
 4. El escaso apoyo del Estado mediante asesoría empresarial especializada, la falta de información que origina la informalidad y la competencia desleal entre las MYPES de calzado del distrito El Porvenir constituyen factores externos que limitan a más del 63% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir
 5. Para la ejecución del plan de mejora elaborado, resulta indispensable contar con la participación de los propios empresarios de las MYPES de calzado del distrito El Porvenir así como de las autoridades Respectivas (SUNAT), y el gobierno, cuyo apoyo será siempre bien recibido.



- (Santander, 2013) **en su tesis titulada: “ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA” Tesis para optar el título de Magíster en Derecho de la Empresa con mención en Gestión Empresarial, que presenta” Presentada en PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DEL PERÚ.** Considera que La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad. Podemos aproximar el concepto de competitividad empresarial a la MYPE y convertir una micro empresa de subsistencia en una de acumulación ampliada, creando una relación entre el Empresario, el Estado y la sociedad. Para determinar una estrategia coherente de mejora competitiva de la MYPE de la industria gráfica y orientar sus conductas a la formalidad, se buscó analizar las diferentes alternativas provenientes del sector público, privado y las aplicadas en otros países; así se determinó que por medio de capacitación y acompañamiento, se puede alejar al empresario de comportamientos informales. La formalidad y competitividad de un micro y pequeño empresario, pueden reducir problemas sociales como el subempleo y la evasión tributaria.

2.1.2 Internacionales:

- (Autor: Eloisa Treviño, 2013) **en su tesis titulada "FACTORES ENDÓGENOS EN PYMES MEXICANAS QUE INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO DE UTILIDADES"** considera que las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en México tienen un gran impacto en la economía del país. La pequeña y mediana empresa se caracteriza por su mayor estabilidad, si se le compara con la microempresa, asimismo de su importante rol para la



economía del país y el otorgamiento de empleo. Las empresas pequeñas del sector servicio crecieron en un mayor porcentaje desde el punto de vista del empleo, este fue de 43.2 % entre los años 2003 y 2008; desde la óptica de las unidades económicas, también la empresa pequeña del sector servicio creció más en un porcentaje de 46.7 %, en un periodo similar al antes señalado. Con datos más recientes, la Secretaría de Economía, por medio de su página PROMÉXICO (2013) señala que las PYMES participan en la generación del 52% del Producto Interno Bruto (PIB) abarcando el 72% de empleo en el país.

En el Estado de Nuevo León, cabe resaltar la importancia de la empresa PYME del sector comercio y servicio, cuya participación asciende al 60% del Producto Interno Bruto del Estado (Nuevo León-Unido, 2004), asimismo, el 72% de los trabajadores registrados en el Seguro Social de la entidad pertenecen a las PYMES (Nuevo León Unido, 2013). Se deben tener presente los datos del INEGI, referidos a los censos 2003 y 2008, donde la pequeña empresa ostenta el índice más elevado de personal ocupado, cuyo crecimiento en términos de porcentaje asciende a un 20.2% entre 2003 y 2008 y de 19.8% respecto de las unidades económicas entre los mismos años.

Se destaca el gran aporte del estudio de las PYMES para la economía del país, sobre todo para los empresarios PYMES de Monterrey y su área metropolitana, pero el estudio considera una gran cantidad de factores. Se trata de factores cruciales para el éxito y se caracterizan por ser multifactoriales. Las investigaciones en el área interpretan al éxito como crecimiento de utilidades en diferentes contextos nacionales, pero no han arribado a una conclusión categórica, en vista de la variación de resultados que tienen las investigaciones de región en región o de país a País. Cabe agregar que los investigadores no han tomado en cuenta en sus estudios a la mayoría de las variables estudiadas.



Con los resultados del presente estudio, se busca facilitar a los empresarios PYMES la elevación de sus utilidades por medio del análisis previo de los factores endógenos. Los factores endógenos se refieren a los factores internos de la empresa cuyo mayor control e injerencia por parte del empresario PYME redundará en el bienestar para su empresa.

Por lo tanto, la presente investigación examina el comportamiento de las variables endógenas para la elevación de utilidades en las PYMES de Monterrey y su área metropolitana. Las variables que conforman el estudio son: la Capacidad de la Dirección Administrativa, el Manejo de Recursos Humanos, el Uso de la Mercadotecnia y la Innovación en la Tecnología(variables independientes) y el Crecimiento de Utilidades(variable dependiente).

El proceso de la investigación estuvo orientado a la búsqueda de los factores endógenos a investigar, para ello, resultó de valiosa utilidad la literatura expuesta en el marco teórico de la investigación. Seguidamente, se ejecutó un modelo que hizo más fácil el entendimiento de la investigación, se optó por el uso del método cuantitativo, la elección de la base de datos conveniente para la investigación y la realización del cuestionario como instrumento de medición. Luego de la recopilación de los datos, se determinó su validez interna a través de su análisis mediante el coeficiente Alpha de Cronbach. Para la validez externa de los datos, se aplicó el análisis de Regresión Lineal Múltiple; señalando la causa y el efecto que implica el análisis causal entre las variables independientes o predictivas y la elevación de utilidades como efecto

- (Autor: Felipe Neyra, 2011) en su tesis titulada **“FACTORES ADMINISTRATIVOS QUE INCIDEN EN LA SUPERVIVENCIA Y DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES, DEPARTAMENTO DE ZACAPA, GUATEMALA”** presentada en **UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA costa rica** resume que: Las pequeñas y medianas empresas industriales en



Guatemala, constituyen un sector que enfrenta diversos desafíos, cuando tratan de superar las fuerzas de la desigualdad ante las grandes empresas que compiten en el mercado nacional e internacional; tal situación, no difiere sobre las condiciones de las pequeñas y medianas empresas en el departamento de Zacapa, en donde se existe un parque industrial importante para el desarrollo de la zona nororiental del país, y que actualmente presenta debilidades en sus sistemas administrativos. Para llevar a cabo la investigación, se tomaron en cuenta veinte organizaciones industriales, de ellas once son pequeñas y nueve medianas empresas. Se pretende determinar si las prácticas administrativas tienen incidencia en su supervivencia y desarrollo. Para resolver el problema de investigación, se planteó un diseño de investigación, en donde se deja claro que se trata de una investigación pragmática con enfoque explicativo; es decir, con análisis cualitativo y cuantitativo, tratando de encontrar la relación causal entre la aplicación de los factores administrativos en las pequeñas y medianas empresas y su situación de supervivencia y desarrollo. El planteamiento metodológico, permitió diseñar un instrumento de medición en donde se combinan variables administrativas y escenarios en los que se puede encontrar una empresa; de manera que fue posible, comprobar las hipótesis cualitativas y cuantitativas, llegando a obtener resultados importantes. En el análisis cualitativo, se determinó que la forma que planifican, organizan, dirigen y controlan las pequeñas y medianas empresas, inciden en su supervivencia y desarrollo, encontrándose que los indicadores obtenidos se ubican en escenarios de supervivencia moderada y desarrollo moderado; obteniéndose información también, sobre las variables que representan mayor debilidad al momento de gestionar la empresa, tal es el caso de planeación, en donde se tiene dificultad en establecer diferentes tipos de planes, y en organización en la división y distribución de funciones.

En relación con el análisis cuantitativo, se tomaron los indicadores globales por etapas del proceso administrativo, comprobando cada hipótesis planteada. En caso de la hipótesis general, la intención se centró en



determinar si el indicador global tenía efecto significativo en la forma en que se administran las empresas; para ello, se utilizó un análisis multivariado de covarianza –MANCOVA-, llegando a determinar que el indicador global vinculado al proceso administrativo, no tiene efecto significativo en la forma en que se administran las empresas; es decir, las empresas analizadas se administran de manera similar.

Por último, se toma como referencia la información generada, para plantear un modelo de Cuadro de Mando Integral –CMI-, para una pequeña o mediana empresa, por considerar que se trata de un sistema de gestión que puede implementarse, para adaptar a la organización a las condiciones actuales, rompiendo el pensamiento cortoplacista, e implementando las estrategias que le permitan desarrollar sus ventajas competitivas.

- (Autor: MÓNICA FRANCO, 2012) **en su tesis titulada** “FACTORES DETERMINANTES DEL DINAMISMO DE LAS PYMES EN COLOMBIA”. Presentada en la UNIVERSIDAD AUTONOMA DE BARCELONA. Resumen: tuvo como principal objetivo analizar los factores que determinan el dinamismo de las PYMES en Colombia, distinguiendo los factores internos (propios de la empresa) de los externos (relativos al entorno) y utilizando como marco teórico de referencia la Teoría de Recursos y Capacidades, y la Teoría Institucional.

Específicamente, se analizan las regiones colombianas de Cundinamarca y del Valle del Cauca, consideradas dos de las áreas más representativas a nivel empresarial en el país.

En cuanto a la metodología, la parte empírica está compuesta por dos fases. En la primera, se lleva a cabo una investigación de tipo cuantitativo, a partir de una muestra representativa de empresas ubicadas en las Regiones mencionadas y pertenecientes a diversos sectores de la economía, aplicando como técnica estadística una regresión logística. En la segunda, se realiza una investigación de tipo cualitativo profundizando en el estudio de ocho casos de PYMES colombianas.



Los resultados más relevantes del estudio permiten identificar los factores internos (recursos y capacidades) y los factores externos (instituciones) que condicionan el dinamismo de las PYMES en Colombia. Así, los factores que influyen positivamente en el dinamismo empresarial son por un lado, los recursos relativos a la tecnología, el posicionamiento de marca, la habilidad del empresario para solucionar conflictos, su flexibilidad para adaptarse a nuevos escenarios y su formación empresarial; y por otro, las capacidades en el área administrativa. En cuanto a las instituciones formales, resulta positivo el poder de negociación en el sector económico, y con respecto a las instituciones informales, el apoyo de los amigos y la aceptación y apoyo por parte de la comunidad.

La investigación contribuye tanto teórica como empíricamente en el avance del estudio de los factores más relevantes en el dinamismo de las PYMES. Además, los resultados pueden ser muy útiles para el diseño de políticas gubernamentales de fomento y apoyo a este sector empresarial tan relevante como motor de desarrollo económico y social.

- (Autor: Maria Carrera, 2012) en su tesis titulada: **“Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA.** Presentada en: UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE NUEVO LEÓN FACULTAD DE CONTADURÍA PÚBLICA Y ADMINISTRACIÓN. **Resumen:** investiga los factores gubernamentales de fomento, los personales del empresario y los factores del negocio, que influyen en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, del sector manufacturero donde el empresario/gerente se constituye en el elemento primordial para generar valor a la empresa. El método aplicado al presente trabajo se caracterizó por el uso del análisis cuantitativo y Cualitativo, la delimitación de las empresas afiliadas a la CAINTRA, en cinco municipios del Área Metropolitana de Monterrey, (A.M.M.). Se recolectaron los datos a través de un cuestionario, además de adjuntar la correspondiente prueba de validez y confiabilidad. Las respuestas en los ítems se organizaron conforme a la escala de Likert. Se hizo uso del paquete estadístico SPSS-



V18 para el examen de los datos recolectados, llevando a cabo una regresión lineal múltiple, se realizaron las pruebas de bondad de ajuste de la distribución normal de los datos, la heterogeneidad y la linealidad.

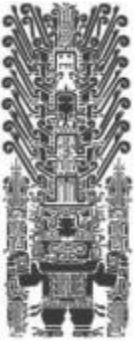
Los resultados de la presente investigación, muestran la preponderancia de la variable (X2), factores personales del empresario, con un efecto positivo en el desarrollo de las PyMES, mientras que las variables (X1), factores gubernamentales de fomento (apoyos y servicios) y (X3) factores del negocio internos y externos, no constituyen factores significativos en una muestra de 94 empresas a empresarios/gerentes. Finalmente, para conocer cuáles de los cinco factores que conforman la variable (X2), factores personales del empresario, resultan ser más significativos en el desarrollo de las PyMES, se llevó a cabo una regresión lineal simple, habiéndose obtenido los siguientes: la personalidad, la actitud, los conocimientos y la capacidad administrativa, conforme a la percepción de los empresarios/gerentes de las PyMES del sector manufacturero del Área Metropolitana de Monterrey.

2.2. Bases epistémicas:

2.2.1. Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas:

En los últimos años, existe un amplio discurso académico y político referido al espíritu empresarial (entrepreneurship), como factor de crecimiento económico y de generación de empleo. Para todo esto, ha jugado un rol esencial la representación de Schumpeter (1964), quien indica que el paso de una situación económica de equilibrio a otra de niveles más altos de renta, requiere de empresarios innovadores, en lo que respecta a las técnicas aplicables como a la organización, que permita transformar la función de producción.

Por otro lado, cabe destacar la importancia del tema de la “empresarialidad”, tanto en los países de la OCDE como en los países en desarrollo. Existe amplio consenso sobre el rol primordial de los empresarios en las economías de mercado o en las mixtas, así como la importancia de los «nuevos empresarios» para dinamizar los recursos económicos, generar empleo y crear riqueza.



No obstante, se da la paradoja de considerar a la empresa y no al empresario como unidad de análisis principal en el estudio de las características de la actividad económica; esto se constata en la ausencia de fuentes estadísticas significativas respecto de sus características o el número de empresas que tiene el empresario. Según Galbraith (1980: 90), «con la formación de la compañía moderna, el establecimiento de su organización conforme a la tecnología y planificación modernas, la separación del propietario del capital y del control de la empresa, significó que el empresario dejó de existir como persona individual en la empresa industrial moderna».

Así con esta postura, quedaron al margen algunos elementos fundamentales de la economía, como la creación de grupos industriales controlados y dirigidos por un empresario y/o un grupo de empresarios. Debido a esta situación, extendida en el contexto internacional de los últimos años, y teniendo como fuente algunos trabajos académicos procedentes, principalmente de la ciencia económica, el tema del «espíritu empresarial» o la «empresarialidad» ha surgido como campo de estudio orientado al proceso empresarial que abarca las funciones, las actividades y las acciones asociadas con la percepción y persecución de oportunidades de negocio, todo lo cual ha suscitado un interés académico y político considerable. (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

Perspectiva individual: Se hace imperativo reconocer los atributos del empresario y de la empresarialidad, en tanto se constituyen como factor de crecimiento económico y exponente esencial del capital humano de toda sociedad. (Baumol 1993).

Por otro lado, la perspectiva individual ha significado un movimiento que, tomando en cuenta algunos rasgos de personalidad y los antecedentes individuales, ha tenido efecto en definir al empresario como:

1) Individuo cuyo objetivo es obtener rentabilidad.



2) Lleva a cabo la combinación de factores productivos mediante su organización y dirección para obtener productos que se puedan vender en el mercado.

3) Asume riesgos en base a la confianza y espíritu aventurero, esperando obtener rentas que asegura a los indecisos o tímidos.

4) Se caracteriza por su afán innovador; en esa medida, resulta ser activo, atrevido, audaz, decidido.

Todo lo anterior, hace hincapié en la naturaleza emprendedora del empresario, que busca el cambio y el crecimiento para el desarrollo de la economía. Corresponde al empresario generar nuevas oportunidades para romper con el statu quo subyacente. La capacidad innovadora permite al empresario realizar las cosas de una manera nueva y mejor.

Todo lo anterior se sustenta en una determinada concepción de la empresa vinculada a operaciones de compra-venta de aquellos que desean intercambiar (comprar o vender) un determinado bien o servicio. Fue Chantillon (Siglo XVIII) quien define primero el espíritu empresarial y/o entrepreneur. Así alude al organizador de la empresa, señalando que la incertidumbre y el riesgo del autoempleo constituyen los principales factores que separan empresarios de empleados que ocupan altos niveles jerárquicos (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

La incertidumbre lleva al beneficio económico y se considera como empresario quién compra a precios ciertos y vende a precios inciertos, haciendo suyos los riesgos que genere este proceso. Luego, esta definición incluye otras características hasta llegar a la enumeración anterior. Ahora bien, estas características se pueden presentar, tanto en el agente que actúa como empresario capitalista (propietario de recursos Financieros), como empresario emprendedor (orientado a oportunidades de negocio) o únicamente como empresario directivo (coordina y controla el proceso para mejorar los niveles de eficiencia). Pero también pueden presentarse en un conjunto de agentes, en vista que hoy se puede conformar la sociedad anónima moderna por la separación del propietario del capital y el control de la empresa y con la constitución de la



organización producto de la tecnología y la planificación moderna, ya no existe el empresario como persona individual en la compañía industrial madura (Galbraith, 1980).

La dirección, el management reemplaza al empresario en la dirección de la empresa. Otro aspecto importante de la función empresarial emprendedora es señalada por Leibenstein (1968: 75) de la siguiente manera: «la función empresarial frecuentemente es un recurso escaso, ya que los empresarios son los que suplen las deficiencias del mercado y son completadores de inputs, y éstos son talentos escasos». Por tanto, la existencia de la empresa como del empresario, se justifica en tanto no haya un funcionamiento perfecto de los mercados, luego para que el empresario tenga éxito, debe completar o corregir las deficiencias del mercado. Los autores que hicieron las formulaciones originarias de las anteriores características fueron Schumpeter (1964, 1995), Leibenstein (1968, 1978), Kirzner (1973) y Knight (1921). Para Schumpeter, el empresario se constituye como elemento dinámico, activo, innovador y quebrantador del equilibrio en el sistema de mercado, cuando organiza de distinta manera la producción. El desarrollo económico se produce por la función innovadora, las combinaciones productivas que llevan a cabo los empresarios, originando la ruptura de la rutina en la vida económica de la empresa, y es el empresario, el individuo que introduce las innovaciones, a quien Schumpeter diferencia claramente del capitalista.

El empresario se caracteriza por la búsqueda de beneficios extraordinarios a través de una competencia sustentada en la innovación. Asimismo, Schumpeter señala que mediante la innovación, el empresario elige una invención y la introduce en el mercado. En tanto, esto no ocurra, se considera a la invención como un elemento exógeno a la actividad económica que carece de importancia.

Leibenstein indica que las características por las cuales se destaca al emprendedor son la capacidad para investigar y hallar oportunidades económicas y evaluarlas.

Las oportunidades resultan de la imperfección de los mercados y la ineficiencia de unas empresas en relación con otras. Para Leibenstein,



según la teoría económica convencional, no existen empresas ni empresarios, puesto que ambos constituyen simples proyecciones del mercado, del sistema de precios. En realidad, la teoría convencional se refiere al comportamiento de los mercados, en los que se relacionan las economías domésticas (que demandan productos y ofrecen servicios productivos) y las empresas (que ofrecen productos y demandan factores). En este extremo, la teoría convencional analiza a la empresa como una función de producción y la ubica entre dos mercados, el de su producto — donde aparece como oferente, teniendo en cuenta la curva de demanda de los consumidores— y el de los factores de producción —en donde se sitúa como demandante, teniendo en cuenta la curva de oferta de los mismos—. Así, la empresa se representa como una caja negra, bajo el presupuesto que existe una relación directa entre el conjunto de inputs y outputs.

No obstante, Leibenstein señala tres razones por las cuales no hay correspondencia directa entre el conjunto de inputs y outputs: 1) los contratos de trabajo son incompletos; 2) La falta de claridad y especificación en la definición de la función de producción y 3) No están en el mercado todos los factores de producción. Todo esto explica que se hallen diferencias en el nivel de resultados de las empresas y, por ello, se destaca la habilidad del empresario para conseguir y utilizar factores de producción que no se encuentran suficientemente disponibles en el mercado; por ello, es que Leibenstein señala que los empresarios asumen la función de completar, suplir las deficiencias del mercado y, especialmente, completar inputs para hacer crecer a las entidades Transformadoras de inputs o empresas. Para Leibenstein, la empresa se constituye como un mecanismo de asignación de recursos alternativo al mercado, y ello debido a que los contratos de trabajo resultan ser incompletos asimétricamente, puesto que especifican los salarios y las contraprestaciones del empresario, pero no las obligaciones del trabajador, esto hace desigual el esfuerzo del factor trabajo, cuya maximización permanente será difícil. Por otro lado, Leibenstein refiere que no hay una sola función de producción, existen diversas opciones



técnicas, cuyos costes no han sido considerados completamente. De ese modo, concluye por la existencia en la actividad económica de un factor, no contemplado en la economía convencional, cual es la motivación y/o la incentivación. Bajo estas circunstancias, las empresas no llevan a cabo la minimización de sus costes, habiendo un cierto grado de ineficiencia en todas ellas. Es el grado de ineficiencia y/o ineficiencia X lo que otorga contenido a la función empresarial, que busca precisamente disminuirlo. Kirzner se asienta en las ideas de la escuela austríaca referidas al carácter competitivo del mercado y su cualidad empresarial; la misma que constituye el aspecto central del mecanismo de mercado, puesto que ocurre un constante descubrimiento donde los agentes económicos adquieren información. Así, los empresarios llegan a descubrir oportunidades de negocio, las mismas que se encuentran relacionadas con la información que poseen. Por ello, Kirzner plantea la inseparabilidad de la competencia y empresarialidad, donde ambos constituyen procesos de rivalidad que caracterizan al proceso de mercado donde todos los agentes que interactúan en él, son probables empresarios que prevén oportunidades de negocio, vale decir, que actúan como especuladores al ponderar circunstancias futuras y por ello invariablemente inciertas. (Huerta de Soto 1992). Es por eso que la función empresarial la lleva a cabo cualquier participante en el mercado que se encuentra atento cuando descubre las diferencias de precios entre compras y ventas. Se trata de diferencias que actúan como incentivos que sustentan tanto la posibilidad de conseguir beneficios como que haya una tendencia sistemática para detectar, sustituir y Corregir los errores empresariales, que siempre se convierten en oportunidades de beneficio, por eso, estos errores siempre serán susceptibles de ser descubiertos y aprovechados por la actividad empresarial que participa en el mercado.

Para Kirzner, el empresario se caracteriza por su participación activa en el mercado, tomando en cuenta los datos que este proporciona; se encuentra atento a las oportunidades que no hayan sido advertidas, las mismas que constituyen sorpresas que dan lugar a los beneficios. Von Mises (1949) ha constatado que todos éramos empresarios, preparados con el afán de



hacer descubrimientos o crear oportunidades de beneficio. En resumen, al empresario le corresponde detectar las situaciones de desequilibrio de mercado, que él capta como oportunidades para obtener un beneficio. Así, el empresario adopta decisiones importantes, producto de su percepción de las oportunidades ocultas, como presupuesto para el desarrollo de los negocios. Knight señala que en la acción empresarial debe tomarse en cuenta a la incertidumbre como componente de la actividad económica, de la cual surge un beneficio. Así, al empresario le corresponde reducir la incertidumbre, y a los propietarios del capital, el asumir el riesgo no asegurable, Todo esto debido a la falta de conocimiento perfecto sobre los efectos futuros de la actividad empresarial, y no la de dirección del proceso productivo.

El beneficio como premio o recompensa sustenta la asunción del riesgo no obstante, Knight agrega que la principal actividad del empresario no es solo reducir la incertidumbre, también le corresponde otorgar seguridad y garantía de renta a los propietarios indecisos, que temen a la incertidumbre y fluctuación en sus rentas.

O’Kean (1989), señala que la descripción del empresario antes expuesta, solo se refiere a los que destacan, son excelentes y no toma en cuenta que en la realidad económica, la mayoría de empresarios son rutinarios, deficientes o mediocres. Otros autores, señalan que cabe considerar como empresarios a los que realizan óptimamente la función empresarial: los demás son meros asalariados, poco innovadores o que no pueden Predecir las ineficiencias de su actividad. (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

Perspectiva estructural: Hay variados planteamientos teóricos donde se examina la creación de empresas a partir de sus condiciones estructurales. (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

El enfoque estructura-conducta resultados. Hace el estudio de las variables básicas de un mercado: la tecnología, las características de los productos, el número y la cuota de mercado de las empresas que



participan y las condiciones (barreras) de entrada y salida de las empresas en los mercados. (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

Se trata de variables que influyen en la estructura que tendrá el mercado y conforme a las características estructurales que tenga el mercado, las empresas se apartarán de los casos extremos representados por la competencia perfecta y el monopolio, puesto que se encuentran capacitadas para ejecutar comportamientos estratégicos que posibiliten la diferenciación del producto o llevar a cabo una discriminación de precios sobre los consumidores.

Por las conductas empresariales que desarrollen las empresas, pueden alejarse de las condiciones de competencia perfecta y mantener un determinado poder de mercado.

Las actividades que desarrollen las empresas en el ámbito tecnológico, de elección del ámbito de los mercados donde operan y sus prácticas competitivas influyen en el funcionamiento del mercado y los resultados empresariales. Los primeros trabajos de economía industrial fueron dirigidos a los efectos de las barreras a la entrada sobre la estructura del mercado y la rotación (entrada y salida) de empresas.

Un presupuesto esencial era (y es) el concepto de empresa representativa, es decir, que implícitamente se asumía que las firmas que participaban en un mismo mercado se asemejaban en sus rasgos básicos, siendo básicamente homogéneas. Entre las limitaciones de estos primeros trabajos, se hallaba el carácter unidireccional de las relaciones habidas entre los elementos de la estructura, la conducta y los Resultados, ya que era sencillo observar que no hay una sola secuencia determinista que se dirija de las condiciones estructurales de los mercados a los resultados, sino que la relación causal puede darse en una relación inversa o bien influir en las dos direcciones.

De esta manera, para superar las limitaciones de los primeros análisis que se caracterizaron por una secuencia determinista-unidireccional que iba desde la estructura del mercado hasta los beneficios de los agentes económicos, surge lo que se denomina la «nueva economía industrial», que adjunta como elemento que disciplina la conducta de las empresas la



competencia potencial y los aspectos dinámicos vinculados con el esfuerzo innovador de éstas. Por eso, los puntos de vista desarrollados en el ámbito de la nueva economía industrial discuten la asunción de homogeneidad o representatividad sectorial de las empresas, poniendo hincapié en las estrategias diferenciadas que elabora cada una en función de los recursos específicos que controla.

Por ello, la participación de empresas heterogéneas conforme a criterios tales como el tamaño, la edad, el grado de integración, la capacidad de aprendizaje, etc., unido a la persistencia temporal de tales diferencias constituye el punto crítico del marco analítico de la demografía empresarial¹. Los desarrollos de la demografía empresarial forman parte de esta perspectiva dinámica que presenta la nueva economía industrial e interpreta la evolución de los mercados como un proceso, donde los agentes individuales, a través de sus prácticas competitivas, influyen sobre las variables del mercado, al mismo tiempo que se ven afectados por los cambios que experimenta éste.

Bajo esta perspectiva dinámica, existe un nexo de unión entre las decisiones de entrada y de salida de las empresas y el comportamiento de la firma dentro del mercado. Así, resultará tradicional señalar las características del sector industrial, puesto que pueden incentivar o no el proceso de creación de pequeñas y medianas empresas, al mismo tiempo que condicionan su capacidad para obtener resultados. También, Se considera que las compañías ingresantes en un sector de actividad amenazan a los competidores, al atraer capacidad adicional al sector.

Por eso, se considera que la probabilidad de ingreso se encuentra en función de los siguientes factores: las barreras para el ingreso, los incentivos para el ingreso, la dimensión de la industria y las represalias de los participantes en la industria. En lo que se refiere a las barreras al ingreso, la literatura menciona las siguientes: economías de escala, diferenciación del producto, requerimientos del capital, costes de cambio de proveedor, acceso a los canales de distribución, desventajas en costes

¹. Callejón (2001) y Segarra (2002).



independientes de la escala, políticas gubernamentales, políticas de precios que desalientan el ingreso y efectos de experiencia. El ingreso o salida de las empresas en los mercados se explica, en consecuencia, por las desigualdades en los niveles tecnológicos, en los sistemas organizativos y en el carácter de la información y su distribución entre las empresas ingresantes y las establecidas.

Por último, el carácter heterogéneo de las empresas influye en sus trayectorias divergentes y la intensidad de los flujos de ingreso y de salida. Para la teoría ecológica de la población², el entorno influye en el éxito para la creación de empresas, más que la habilidad, la inventiva o la decisión del empresario. De esta manera, la teoría antes mencionada propone un modelo para la función empresarial tratando de influenciar la rotación empresarial, esto es, la probabilidad de nacimientos y muertes dentro de una población de empresas. Por tanto, su objetivo estriba en determinar los factores del entorno que ocasionan variaciones en las tasas de creación de nuevas empresas, tratando de predecir la probabilidad de nacimientos y muertes dentro de una población de ellas. Según lo señala Veciana (1985, 1988), los aspectos básicos de esta teoría son: 1) La incapacidad de adaptación a los cambios que, en un momento dado, presentan las diferentes formas de empresas existentes, debido a su inercia interna. 2) Las nuevas empresas surgen de cambios en el entorno. 3) Los procesos demográficos de creación y disolución de empresas sustentan los cambios que se producen en su población. Cambios orientados por la selección, puesto que el entorno constituye un conjunto de influencias que selectivamente posibilita a algunas empresas sobrevivir. De modo que éstas sobreviven si resultan isomórficas con su entorno, y el empresario es un reflejo del entorno y su instrumento, en vista que sus opciones se encuentran reguladas por las características del tejido empresarial. Desde el punto de vista poblacional, se entiende cómo formas particulares de firmas pueden existir en clases específicas de entorno. El

² Aldrich y Baker (1997), Hannan y Freeman (1977) y Baumol (1993).



entorno específico constituye una estructura de oportunidades, con recursos útiles para empresas que se adaptan o ayudan a darle forma.

Para esta teoría, si bien es cierto considera que los individuos actúan de manera intencionada, asume que la creación de empresas no proviene de un acto intencional e identificable, debido a que los entornos, como estructuras de oportunidades, constituyen una restricción que puede tanto ayudar como perjudicar en este proceso. Así la tasa de creación de nuevas empresas, la tasa de mortalidad y la tasa de cambio de las empresas son generadas por estas restricciones o condiciones del entorno.

Según la teoría económica institucional, el marco institucional (las reglas de juego) determina el comportamiento empresarial, puesto que se refiere a limitaciones que condicionan el conjunto de elecciones de los individuos, y ello en tanto que estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.

Bajo este punto de vista, existen reglas de juego y jugadores (individuos y empresas); las reglas de juego permiten definir la manera en la que se desarrolla el juego económico, mientras que las empresas usan los recursos y las capacidades a su alcance para ganar el juego conforme con las reglas vigentes, y esto dependerá de los incentivos existentes por respetarlas, transgredirlas o modificarlas. Se puede obtener como resultado que las instituciones permanezcan sin cambio alguno o que lleguen a tener cambios de diversa consideración. Son tres los aspectos que inciden y hacen importante el cambio o desarrollo institucional: 1) Existe la tendencia a reducir la incertidumbre por parte de las Instituciones debido a la transparencia de las reglas de juego; aspecto crucial en la constitución de nuevas empresas. Al respecto, North (1984) propone la necesidad de que la teoría de las instituciones sustente su aparición, pervivencia y desaparición, a partir de tres líneas de investigación básicas: a) de los derechos de propiedad que explican el entramado de incentivos individuales y sociales del sistema; b) del rol del Estado en cuanto estructura de especificación y vigilancia del cumplimiento de esos derechos de propiedad, y c) de cómo las reglas de juego y sus cambios a través del tiempo son percibidas e influyen en las reacciones de los



agentes. La importancia de cada marco institucional estriba en la delimitación de las clases y características internas de las empresas que señala su contenido, así como que también fija los límites existentes para llegar a sus objetivos. 2) Se requiere de un compromiso de cambio, debido a que el cambio institucional incluye un compromiso de modificación de las reglas, estructuras u organizaciones que, de una manera u otra, frenan el desarrollo económico. 3) Implica una mejor competitividad nacional, reflejo de un buen marco institucional con reglas de juego que reduzcan la incertidumbre y lleven a una mayor eficacia económica para atraer la inversión, crear trabajo y mejorar la competitividad.

En consecuencia, el desarrollo económico nacional depende del tipo de instituciones que predominen y de la clase de incentivos que otorguen, y en el marco de aquéllas y de éstas los emprendedores pueden invertir en mejorar la organización interna de sus empresas, sus capacidades y destrezas. La teoría del rol sustenta que haya más empresarios en ciertas zonas geográficas que en otras, haciendo hincapié en el factor externo que influye y posibilita la creación de empresas; tales como la existencia de hechos, ejemplos o pruebas que dan verosimilitud a la posibilidad de crear una empresa.

La verosimilitud se refiere a los casos en que otros individuos en circunstancias similares, lograron crear y hacer crecer a una compañía. De modo que si alguien llegó a conseguirlo, la reacción interna motiva para que se pueda conseguir lo mismo. Esto se puede presentar en un Entorno familiar donde ha existido roles de empresario, lo que se comprueba en tanto que la mayoría de los empresarios se caracterizan por tener progenitores o parientes cercanos que ya son empresarios o auto empleados.

Por eso, muchos fundadores proceden de familias en las que uno de sus miembros es ya empresario u hombre de negocios, quien, a su vez, les otorga estímulo y apoyo social.

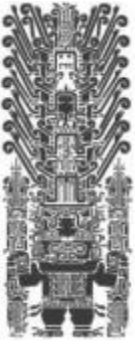
La teoría de redes se sustenta en un conjunto de vinculaciones específicas entre varios grupos o actores; situación que implica múltiples



interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado permite que el emprendedor logre la creación de la empresa, además que los empresarios se desenvuelven dentro de un entorno dinámico de continua interacción con otros individuos. Esto obedece a que una red constituye un sistema coordinado de relaciones de intercambio que llevan a cabo diferentes empresas especializadas en las distintas actividades de la cadena de valor del producto. De ese modo, una red hace que la empresa pueda desarrollar su actividad en la especialidad donde tiene una ventaja competitiva. Simultáneamente, al constituir la red un espacio para la circulación de las ideas y la información entre las diversas empresas, favorece la creación de pequeñas firmas especializadas en alguna de las diferentes actividades de la cadena de valor.

El estudio de las redes resulta relevante por hacer notar como el conjunto de relaciones sociales del futuro empresario tienen importancia para el éxito y mantenimiento de las empresas. Las Redes se vinculan con determinados sistemas productivos en donde, de manera espontánea, las pequeñas empresas locales mantienen una red de contactos que les otorga suficiente flexibilidad y competitividad para resistir las crisis económicas y convertirse en zonas de fuerte crecimiento económico.

La noción de red conduce al concepto de sistemas productivos locales que se ha venido interpretando en términos de los distritos industriales teorizados por Marshall. Respecto de la teoría de las redes y Particularmente con la existencia de los denominados «distritos industriales», ha sido producida una política económica en regiones y localidades que se manifiesta en acciones que favorecen la creación de empresas que ha llevado a los gobiernos locales y regionales, a las universidades, a las cámaras de comercio y a las empresas privadas a la constitución de programas de incubadoras, siendo la denominada «teoría de la organización incubadora» la que provee explicación científica de la creación de empresas. La mencionada teoría propone que las incubadoras empresariales influyen no sólo en el número de nuevas empresas en un ámbito territorial, sino también en su naturaleza, puesto que las redes que las incubadoras propician crean una dinámica creativa y fecunda entre sus



socios empresarios, aparte de que en las incubadoras los empresarios pueden lograr un gran número de conexiones con futuros proveedores, contables, abogados y potenciales clientes³¹. Del mismo modo, las incubadoras se usan para: a) Atraer a las empresas derivadas de la actividad universitaria, y b) Propiciar el surgimiento de pequeñas empresas que buscan convertir un invento o una idea original en un producto comercializable. Finalmente, la teoría de la marginación postula que el inicio de la fase del proceso de creación de una empresa empieza con un suceso crítico que la desborda, particularmente con la ruptura del estilo o modo de vida previo. Según esta teoría, los individuos inadaptados o marginados resultan más propensos a convertirse en empresarios, como puede darse en ciertos grupos étnicos, inmigrantes, religiosos o desempleados, que al encontrarse en situaciones de marginación social, crean su propia empresa como una opción profesional de ganarse la vida e incluso para lograr reconocimiento e integración social. Conforme a esta hipótesis, para convertirse en empresarios son necesarias dos condiciones: 1) una estrategia en incubación por algún tiempo, y 2) un hecho catalizador (desempleo, despido, falta de seguridad en el empleo, situaciones de imposibilidad de acceso a la promoción en la empresa actual, situaciones de rechazo de ideas, de nuevos productos, o propuestas de cambio por parte de la dirección de la empresa donde se trabaja, o incluso la huida De la pobreza). Este hecho catalizador lleva al proceso de formación de una empresa sin que haya necesariamente un motivo de obtener beneficio, sino más bien obedece a un factor o suceso crítico negativo, de hecho, trabajadores en paro o trabajadores de alta rotación tienen, *ceteris paribus*, una probabilidad más alta de auto emplearse o convertirse en empresarios en un determinado momento. (Ignasi Brunet, Amado Alarcón, 2004)

2.2.2. Factores Limitantes para el Desarrollo de las Microempresas

De acuerdo con Perren (1999), son cuatro los factores que influyen en el desempeño de los empresarios de las microempresas: (a) el desarrollo, (b) la motivación por el crecimiento, (c) las habilidades gerenciales para

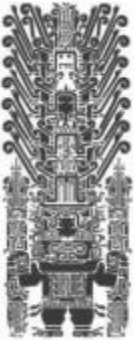


lograr dicho crecimiento, y (d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado. (José Ernesto Amorós, 2011)

El modelo conceptual del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), desarrollado en el año 1999 por Babson College y la London Business School, busca medir el nivel de actividad emprendedora de los países y descubrir los factores que lo determinan. El modelo GEM explica el desarrollo económico de los países sobre la base de un modelo conceptual que considera el crecimiento económico como resultado de dos mecanismos paralelos, donde intervienen tanto las grandes y las pequeñas empresas como los negocios nuevos y los consolidados.

El primero de estos mecanismos refleja la contribución de las grandes corporaciones multinacionales con representación nacional, que crean puestos de trabajo y aumentan la demanda por bienes y servicios, la cual puede ser aprovechada por las micro pequeñas y medianas empresas. El segundo mecanismo refleja el papel de la actividad emprendedora en el crecimiento económico, indicando que las iniciativas emprendedoras necesitan un entorno que les ofrezca condiciones específicas a sus necesidades. Cuando estos dos mecanismos actúan de forma simultánea, consiguen un efecto sinérgico en el crecimiento económico (Serida et al., 2005).

Okpara y Wynn (2007) estudiaron los determinantes de los obstáculos para el crecimiento de los pequeños negocios. La investigación examina El desarrollo de las MYPES, clasificando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa (Harris &



Gibson, 2006). Los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

El modelo de Ansoff (1965) también categoriza los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos. Considera que las decisiones operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa, y el objetivo es maximizar la rentabilidad de las operaciones en curso; abarcan temas como la fijación de precios, el establecimiento de estrategias de marketing, programa de producción y niveles de inventarios, así como decidir sobre los gastos relativos a favor de la investigación y desarrollo, marketing y operaciones. Las decisiones estratégicas se ocupan de asegurar que los productos de la empresa y los mercados estén bien escogidos, que exista la demanda suficiente, y que la empresa sea capaz de generar una porción de la demanda. Ansoff (1965) formula preguntas concretas para los problemas estratégicos: ¿cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿en qué áreas debe buscar la empresa la diversificación?, ¿con cuánto vigor debe realizarse esta diversificación?, ¿cómo debe la empresa desarrollar y explotar su posición actual de mercado-producto? El objetivo es producir un patrón de asignación de recursos que ofrezca las mejores posibilidades para alcanzar los objetivos de la empresa.

Finalmente, las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, y deben proporcionar el clima necesario para cumplir las funciones estratégicas. Incluyen temas Relacionados con la organización, la estructuración de las relaciones de autoridad y responsabilidad, los flujos de trabajo y de información, los canales de distribución y la ubicación de las instalaciones, la capacitación y el desarrollo del personal, la financiación y la adquisición de infraestructura (Ansoff, 1965).

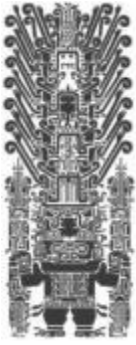
Por su parte, Covin y Slevin (1991) analizan la contribución del espíritu empresarial en el desempeño de la empresa y articulan las condiciones en que esta contribución puede materializarse, basándose en cuatro aspectos: (a) la naturaleza del comportamiento empresarial, (b) el locus del espíritu empresarial, (c) la redundancia en algunas construcciones en



el modelo, y (d) la naturaleza del vínculo entre la postura empresarial y el rendimiento. El modelo de Covin y Slevin (1991) alude a la intensidad de la iniciativa empresarial y sugiere que: (a) un mayor espíritu empresarial está asociado positivamente con los resultados financieros de la compañía; (b) la postura empresarial está claramente relacionada con la sofisticación tecnológica del entorno; (c) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas de tecnología avanzada que con aquella empresa insertada en los entornos de empresas tecnológicamente sencillas; (d) la postura empresarial está positivamente vinculada con el dinamismo del entorno; (e) la postura empresarial está positivamente asociada con la hostilidad del entorno; (f) la postura empresarial es más positiva en función del rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas en entornos hostiles que la situada entre las empresas en entornos benignos; y (g) la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa rodeada de las empresas cuyas industrias están en sus primeras fases del ciclo de vida que aquella ubicada entre las empresas cuyas industrias se encuentran en sus adaptación realizada por Okpara y Wynn (2007), autores que categorizaron los problemas comunes que enfrentan los empresarios de las pequeñas empresas.

Las decisiones operativas se encargan de repartir los recursos de manera eficiente e incluyen problemas relacionados con aspectos de operaciones, logísticos y de marketing.

Las decisiones estratégicas hacen referencia a la habilidad de los pequeños y medianos empresarios para ajustar sus productos o servicios con la demanda, a seleccionar la mezcla de productos que se producirá y a definir a qué mercados se dirigirá el negocio. Las decisiones administrativas aluden a la estructura organizacional y a la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios para la empresa de forma tal que permitan maximizar el desempeño potencial. Una parte del problema administrativo está en relación con la estructura de los niveles jerárquicos, las responsabilidades, los flujos de trabajo e información, los canales y la ubicación de los servicios; y otra parte se refiere al reclutamiento de las



personas, su entrenamiento, el desarrollo de las fuentes que proveerán las materias primas, el financiamiento y la adquisición de equipos, así como a los temas de finanzas y gerenciales. (BEATRICE AVOLIO, 20013)

Los problemas externos tienen relación con el acceso a la tecnología, la baja demanda, la corrupción y la infraestructura.

TABLA 1: CLASES DE DECISIONES EN LA EMPRESA

	Estratégicas	Administrativas	Operativas
Problema	Para seleccionar la mezcla de producto-mercado que permita optimizar el ROI potencial de la compañía	Para estructurar los recursos de la firma y optimizar el desempeño	Para optimizar la realización del ROI potencial
Naturaleza del Problema	Asignación del total de los recursos Entre oportunidades producto-mercado	Organización, adquisición y desarrollo de los recursos	Presupuestar los recursos entre las principales áreas funcionales programando aplicaciones de recursos y conversión de monitoreo y control
Decisiones Claves	Objetivos y metas: Estrategia de diversificación Estrategia de expansión Estrategia financiera Método de crecimiento Tiempo de crecimiento	Organización: estructura de la información: autoridad y flujos de responsabilidad	Objetivos operativos y metas: costo y niveles de salida Niveles operativos: cronograma de producción,



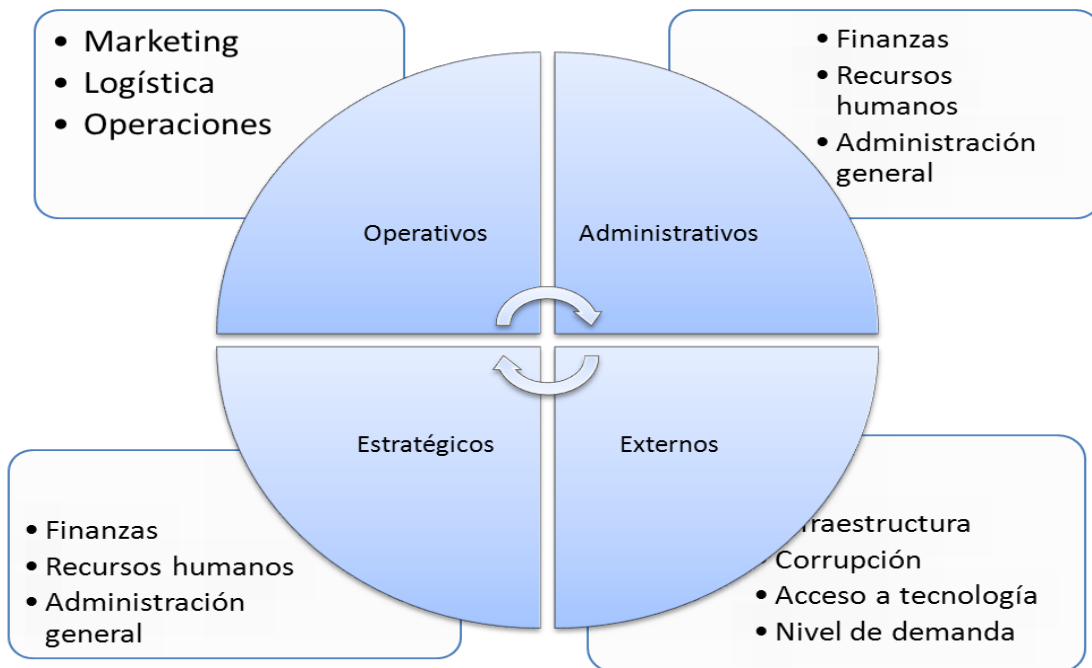
		<p>Estructura de conversión de recursos: flujos de trabajo, sistemas de distribución, ubicaciones de las instalaciones</p> <p>Adquisición y desarrollo de recursos: financieros, instalaciones y equipos, personal, materia prima</p>	<p>nivel de inventarios, almacenamiento</p> <p>Políticas y estrategias de marketing</p> <p>Políticas y estrategias de investigación y desarrollo</p> <p>Control</p>
<p>Características</p> <p>Claves</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Centralización de decisiones • Ignorancia parcial • Decisiones no repetitivas • Decisiones no autorregenerativas 	<ul style="list-style-type: none"> • Conflictos entre estrategia y operaciones • Conflicto entre objetivos individuales e institucionales • Fuerte unión entre variables 	<ul style="list-style-type: none"> • Decisiones descentralizadas • Riesgo e incertidumbre • Decisiones repetitivas • Alto volumen de decisiones • Forzada suboptimización por complejidad



		<ul style="list-style-type: none"> • económicas y sociales • Decisiones disparadas por estrategia • y problemas operativos 	<ul style="list-style-type: none"> - Decisiones autorregenerativas
--	--	---	---

Fuente: (BEATRICE AVOLIO, 20013)

Nota. Toamda de Ansoff (1965).



Fuente: (BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA, 2013) Figura 2. Marco conceptual de la investigación. Categorías de los problemas en las pequeñas empresas.

Adaptada de Okpara & Wynn (2007) y Ansoff (1965).



2.3 Definición de términos

MYPES - Micro y pequeña empresa

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica conformada por una persona natural o jurídica, que adopta cualquier forma de organización o gestión empresarial prevista en la legislación vigente, cuya finalidad consiste en llevar a cabo actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas por año hasta la cantidad máxima de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas por año hasta la cantidad máxima de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°.

De acuerdo al Art. 4° del Texto Único Ordenado de la Ley 28015 (SUNAT) la Micro y Pequeña empresa es la unidad económica conformada por una persona natural o jurídica, que adopta cualquier forma de organización o gestión empresarial prevista en la legislación vigente, cuya finalidad consiste en llevar a cabo actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Por consiguiente, las 41 MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes: Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive, y ventas por año hasta la cantidad máxima de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Pequeña Empresa; de uno (1) hasta (100) trabajadores inclusive, y ventas por año hasta la cantidad máxima de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). Según el Art. 5°

DESARROLLO ECONOMICO: El desarrollo económico se puede definir como la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes. Podría pensarse al desarrollo económico como el resultado de los saltos cualitativos dentro de un sistema económico facilitado por tasas



de crecimiento que se han mantenido altas en el tiempo y que han permitido mantener procesos de acumulación del capital.



CAPITULO: III HIPOTESIS Y VARIABLES

3.1 Relación entre variables de la investigación.

3.1.1 Hipótesis:

3.1.1.1 Hipótesis general:

Los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en el Perú son factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales.

3.1.1.2 Hipótesis específicas:

Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

Existe una influencia positiva entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

El diseño de una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual, influirá positivamente el crecimiento y consolidación del micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

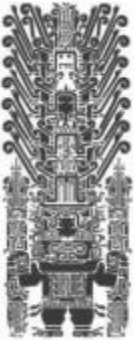
3.2 VARIABLES:

3.2.1 VARIABLE INDEPENDIENTE:

X: Factores que limitan el crecimiento y la consolidación del micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

3.2.2 VARIABLE DEPENDIENTE:

Y: DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MYPES



3.3 Tipo de investigación:

Este trabajo es de tipo aplicativo, No Experimental, Transeccional o transversal, Descriptivo, Correlacional-causal.

El diseño No Experimental se realizó sin manipular deliberadamente variables. En este diseño se observaron los hechos tal y como ocurrieron en su contexto natural, para luego ser estudiados.

El diseño de investigación Transeccional o transversal consistió en la recolección de datos. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

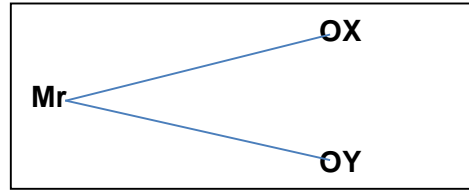
El diseño descriptivo que se aplicó en el trabajo, tuvo como objetivo indagar la incidencia y los valores que se manifiestan en las variables de la investigación.

El diseño de investigación correlativo-causal serviría para relacionar entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado. Se tratara también de descripciones, de las relaciones, puramente correlacionales o relaciones causales.

Dichos resultados serán revelados a través de gráficas, cuadros porcentuales y un análisis descriptivo a cada uno de estos resultados, en los que se integran conceptos relacionados con las teorías expuestas y que de alguna forma ayudan al lector a ubicar los objetivos propuestos en la investigación y crear conexión entre ellos.

3.4 Diseño de la investigación:

Es un diseño transeccional correlacional. Como lo señala (CARRASCO, (2005).) Estos diseños permiten al investigador analizar, estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables) para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas, buscan determinar el grado de relación entre las variables. El siguiente esquema corresponde a este tipo de diseño:

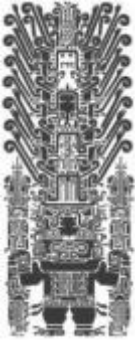


3.5 Metodica de cada momento de la investigación:

Para poder alcanzar el objetivo de nuestro estudio los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico y social, se aplicara una encuesta, que permita conocer adecuadamente el estudio del comportamiento de estas empresas.

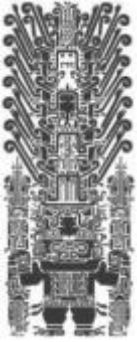
En este apartado se explicara cómo se determinara la muestra objetivo de estudio y las características de la encuesta que nos permitió conocer: emprendimiento, evolución, modernización, entre otros aspectos de las empresas y alcanzar el objetivo de nuestro estudio.

Para cumplir con este objetivo se realizara una encuesta que tiene como finalidad recolectar información relacionada con algunas características de las empresas MiPyMEs que nos permitan conocer.

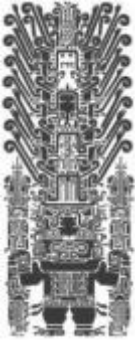


3.6 Operacionalización de variable:

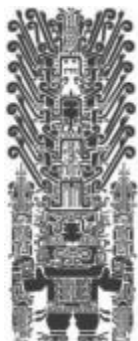
VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSION	INDICADORES	ITEM	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE: X: Factores que impiden el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.	Es un entorno en que la empresa es capaz de generar recurso solo para mantener su nivel de actividad actual pero que le impide generar un excedente. (Martinicorena 2008)	Se analiza cada factor limitante influyente en el crecimiento de las microempresas.	- ADMINISTRATIVOS	Recursos humanos Temas financieros Proceso administrativo Capacitación	1. ¿En su proceso de contratación incluye reclutamiento y selección? 2. ¿Con qué frecuencia evalúa los resultados financieros de su empresa? 3. ¿Cuál es la frecuencia con la que examina los procesos administrativos que lleva a cabo su empresa? 4. ¿Tienen acceso sus empleados a cursos, talleres o alguna forma de capacitación? 5. ¿Accede usted a cursos, talleres o alguna forma de capacitación empresarial? 6. Con que frecuencia sus trabajadores reciben capacitación.	Escala adaptada a través de categorías Likert. Alto Medio Bajo
			- OPERATIVOS	Marketing Producción Control de inventarios	7. ¿Toma en cuenta usted el precio calidad con respecto a sus competidores? ¿Ofrece con frecuencia, descuentos por volumen a sus clientes? 8. Cuenta con Registros de los movimientos de entrada y salida.	
			- ESTRATEGICOS	Perspectivas de Investigación de mercado Capital	9. Desarrolla un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para 10. Gestionar su empresa. 11. Cuenta con facilidades de préstamos bancarios.	
			- EXTERNOS	Informalidad Tecnología Competencia de productos Infraestructura	12. ¿Considera que los trámites burocráticos e impuestos costosos detienen el desarrollo económico? 13. ¿Con qué frecuencia hace usted mejoras a la maquinaria 14. ¿Hace usted evaluaciones del precio calidad con respecto a sus competidores ¿Realiza innovaciones a productos existentes?	
			- PERSONALES	Educación Experiencia	15. Considera necesario ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios. 16. Cuantos años de experiencia tiene en su negocio.	



					17. Considera que su desarrollo económico se ve limitado	
--	--	--	--	--	--	--



VARIABLE DEPENDIENTE: Y: DESARROLLO ECONOMICO DE LAS MYPES	El desarrollo económico es la capacidad para crear una mayor riqueza con la finalidad de promover el bienestar económico, social de sus habitantes está compuesto por un conjunto de transformaciones políticas económicas y sociales, las cuales son fruto del crecimiento económico.	Se refiere al crecimiento económico al aumento de la producción de todos los bienes y servicios.	- GESTIÓN EMPRESARIAL	Aumento de la producción Incremento de las ventas Reducción tiempo producción.	Su desarrollo económico se ve limitado	
			- FINANCIAMIENTO	Financiamiento Prestamos Garantías Intereses	18. Tiene créditos ante su situación actual	
			- ROL GUBERNAMENTAL	Rol gubernamental Concientizar Capacitación Orientar	Conoce los pasos para una correcta formalización.	



3.7 Población y muestra:

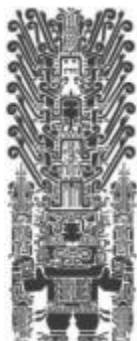
Se entiende población como la totalidad de fenómenos a estudiar en donde las unidades poseen una característica común, la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación, (Tamayo Mario, 2004).

NÚMERO DE EMPRESAS DE ACUERDO AL CIIU³

		N	%
1810	Fabricación de prendas de vestir	20.755	17.0%
2221	ACTIVIDAD DE IMPRESIÓN*	12,285	10.0%
1541	Elaboración de productos de panadería	10 683	8.7%
3610	Fabricación de muebles	9,796	8.0%
2811	Fabricación de productos metálicos de uso estructural	7,866	6.4%
1920	Fabricación de calzado	5,776	4.7%
1549	Elaboración de otros productos alimenticios	3,565	2.9%
1729	Fab. De otros productos textiles	3,391	2.8%
2899	Fab. de otros productos de metal	3,563	2.9%
2022	construcción	2,751	2.2%
2029	Fab. Otros productos de madera	22	1.9%
	Actividades V Servicios Para La Impresión	2,535	2.1%
2010	Aserrado y acepillado madera	1,648	1.3%
	Otras actividades manufactura	35.418	28.9%
TOTAL MANUFACTURA		122,344	100%

Fuente: : (SUNAT, 2010)

³ Clasificación Internacional Industrial Uniforme o por sus siglas CIIU, vienen a ser todas las actividades aceptadas y definidas por la División de Estadísticas de la Organización de las Naciones Unidas.



Distribución de la población:

N° de Empresa	Nombre de la Empresa	(N) trabajadores
1	CORPORACIÓN KACELI MODA & DISEÑO E I.R L	30
3	GRUPO HEWILS INTERNATIONAL S A C.	20
4	PORT AC	10
6	INTÉRNATIONAL SAC	13
	TOTAL	73

Fuente: (SUNAT, 2010)

Muestra:

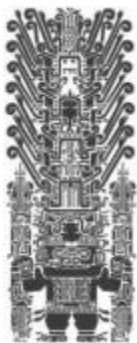
Para la investigación se utilizará el muestreo por juicio; el investigador toma la muestra seleccionando los elementos que a él le parecen representativos o típicos de la población, por lo que depende del criterio del investigador (Haroldo Elorza Pérez –Tejada, 2010), en este caso: se tomarán como muestra 90 micro empresarios que se desempeñan dentro de la clasificación de PyMEs dedicadas a la manufactura en el Emporium Comercial De Gamarra Distrito De La Victoria periodo 2016.

3.8 Técnica e instrumento de recolección de datos

- Técnica: Encuesta
- Instrumento: Cuestionario.

3.9 Procedimientos de recolección de datos

Se usará como instrumento un cuestionario de 20 preguntas aplicado a los operadores de las microempresas en estudio, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio, utilizando el coeficiente de correlación de Pearson, para medir la relación entre variables.



En el marco de la técnica de la encuesta, se diseñara un cuestionario el mismo que será validado y aplicado población de estudio.

El propósito del cuestionario será recopilar la información requerida en el estudio sobre los factores determinantes que impiden su desarrollo económico y social de dichas empresas.

Es de destacar la característica fundamental de estos ítems es que las respuestas se delimitarán en una escala de tipo Likert, que según (Hernandez Fernandez Batista, 2014). “Consiste en un conjunto de ítems presentados en forma de afirmaciones o juicios, ante los cuales se pide la reacción de los sujetos”.

3.10 Procesamiento estadístico y análisis de datos:

Los datos serán procesados a través del programa SPSS, versión 15.0 para Windows, con el que se calculará la estadística descriptiva: estadígrafos de centralización (media aritmética) y de dispersión (desviación estándar y coeficiente de variación). Y en la estadística inferencial se utilizará la prueba de Correlación de Pearson (r) para analizar la existencia de la relación entre las variables del estudio.

Media aritmética de datos agrupados:

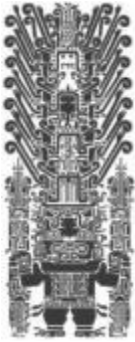
$$\bar{X} = \frac{\sum f \cdot x}{n}$$

Desviación estándar maestra para datos agrupados:

$$s = \sqrt{\frac{\sum fX^2 - \frac{(\sum fX)^2}{n}}{n - 1}}$$

Coeficiente de variación:

Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista, (2006),



$$CV = \frac{s}{\bar{X}} (100)$$

Cálculo del valor de chi cuadrada:

$$\chi^2 = \sum \sum \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Cálculo de la correlación de Pearson:

$$r = \frac{n \sum XY - \sum X \sum Y}{\sqrt{[n \sum X^2 - (\sum X)^2][n \sum Y^2 - (\sum Y)^2]}}$$

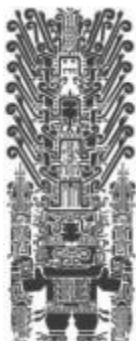
Fuente: Hernández, Fernández, & Baptista, (2006),

El coeficiente de Pearson puede variar de -1.00 a $+1.00$, donde:

- 1.00 correlación negativa perfecta
- 0.75 correlación negativa muy fuerte
- 0.50 correlación negativa media
- 0.10 correlación negativa débil
- 0.0 No existe correlación alguna
- + 0.10 correlación positiva débil
- + 0.50 correlación positiva media
- + 0.75 correlación positiva muy fuerte
- + 1.00 correlación positiva perfecta

El signo indica la dirección de la correlación y el valor numérico, la magnitud de la correlación.

Para contrastar la significatividad de "r", se determina "s" (desviación estándar, con los datos de la muestra). Si, "s" es menor del valor 0.05, se afirma que el coeficiente es significativo al nivel del 0.05



(95% de confianza en que la correlación entre las variables sea verdadera y 5% de probabilidad de error). (Hernandez Fernandez Batista, 2014).

CAPITULO IV.

IV. PROCESAMIENTO Y ANALISIS DE RESULTADOS

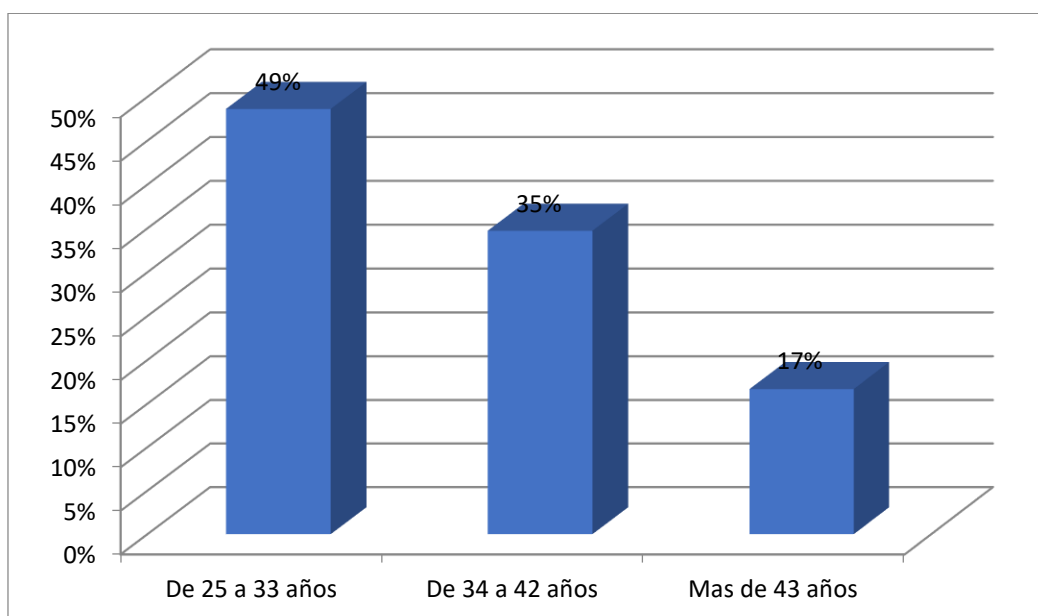
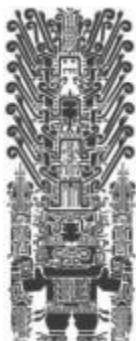
4.1 Análisis de los datos:

- Análisis descriptivo univariante

Con la intención de reconocer y discriminar las principales características de todos los sujetos de estudio se efectúa, en primer lugar, una descripción de la población tomando en cuenta los siguientes factores: edad, nivel educativo, años de funcionamiento. . Algunos de los conjuntos de datos sobre una característica determinada fueron reagrupados en dos dimensiones para su mejor aprovechamiento.

Tabla N° 1
Edad en cuatro categorías

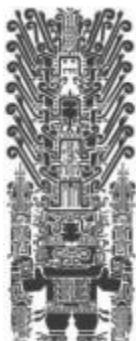
Edad	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de empresarios
De 25 a 33 años	35	49%
De 34 a 42 años	25	35%
Más de 43 años	12	17%
Total	72	100%



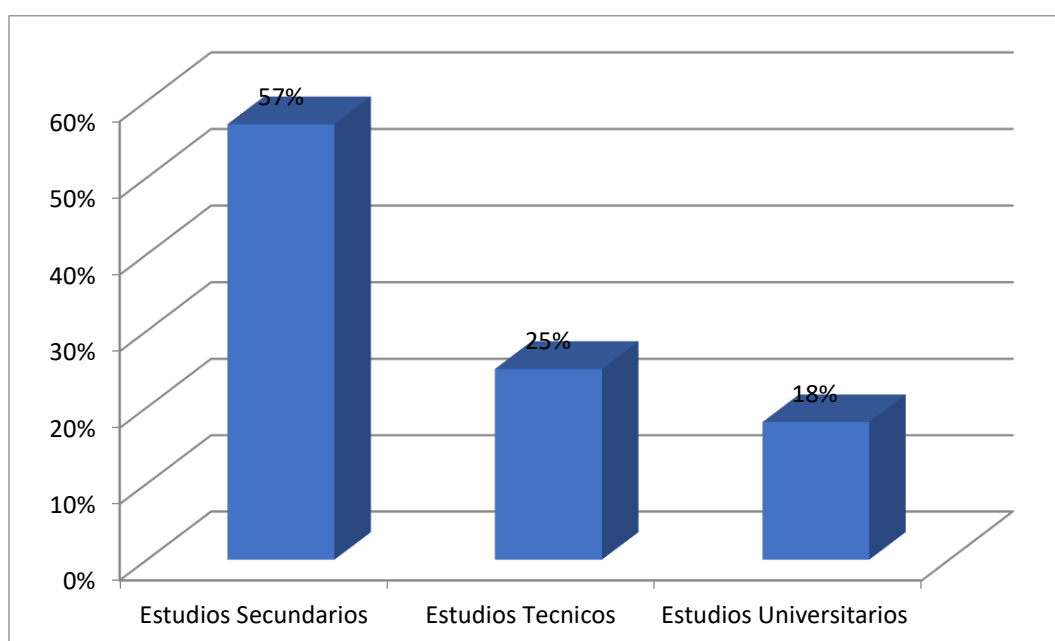
Las 72 unidades de análisis se presentan en su totalidad como datos válidos, es decir, no hay datos faltantes o perdidos. En la Tabla 1 se observa que el 49% de los empresarios presentan edades menores o iguales a 31 años, solo 17% de los empresarios presentan edades mayores a 43 años.

Tabla 2
Nivel educativo

Nivel Educativo	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de empresarios
------------------------	--------------------------------	----------------------------------



Estudios Secundarios	41	57%
Estudios Técnicos	18	25%
Estudios Universitarios	13	18%
Total	72	100%



En la Tabla 2 se observa que el 57% de los empresarios tienen estudios secundarios y solo un 18% de los empresarios manifiestan tener estudios Universitarios.

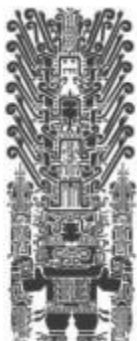
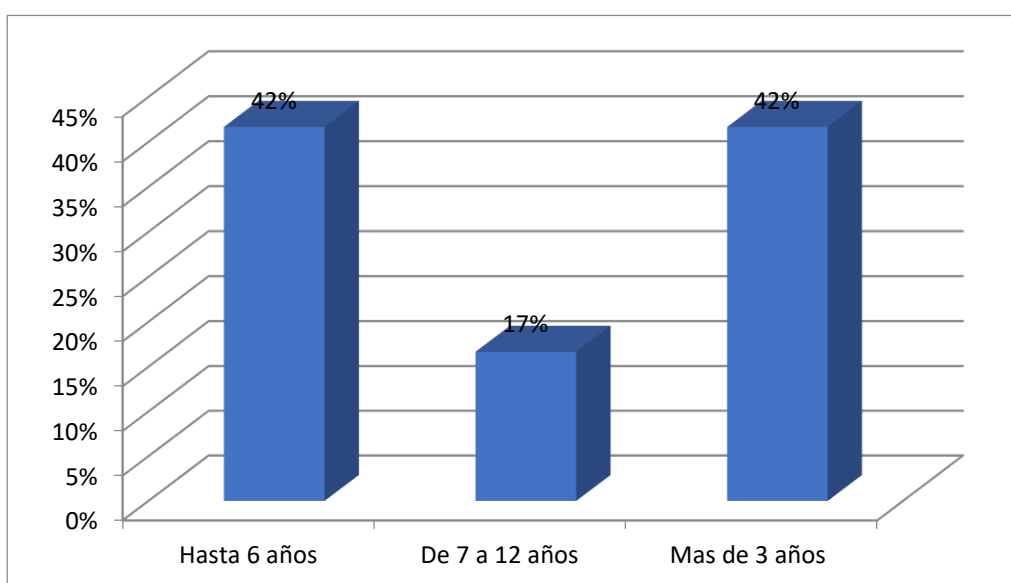


Tabla 3

Años de funcionamiento

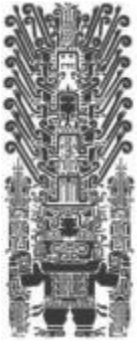
Años de Funcionamiento	Cantidad de Empresarios	Porcentaje de empresarios
Hasta 6 años	30	42%
De 7 a 12 años	12	17%
Más de 3 años	30	42%
Total	72	100%



En la Tabla 3 se observa que el 42% de los empresarios tienen en mínimo 6 años de funcionamiento mientras que 42% de los empresarios manifiesta tener 3 años de funcionamiento solo un 17% de la población manifiesta tener entre 7 a 12 años de funcionamiento.

4.2 Análisis de resultados

El análisis correspondiente a la investigación, se hizo en base a la revisión y tabulación de los diferentes ítems e indicadores comprendidos en el instrumento que se aplicó a la muestra representativa n = 72 empresarios.



Para una óptima comprensión, los datos obtenidos se representan en cuadros de frecuencias, tablas porcentuales y gráficos, como se describen a continuación; las cuales se inician con las medidas

Descriptivas de los factores que limitan a las Mypes en su desarrollo económico.

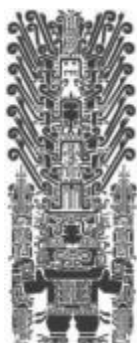
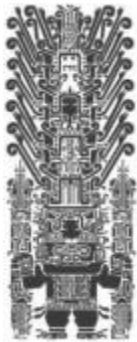


Tabla 4
Frecuencias

Estadísticos		Administrativo	Operativos	Estratégicos	Externos	Personales
N	Válido	73	73	73	73	73
	Perdidos	0	0	0	0	0
	Media	17,1918	9,6301	9,5616	8,9726	5,9315
	Mediana	17,0000	10,0000	10,0000	9,0000	6,0000
	Moda	16,00	10,00	10,00	7,00	6,00 ^a
	Desviación estándar	2,63343	1,91127	2,04115	1,67475	1,65268
	Suma	1255,00	703,00	698,00	655,00	433,00
Percentiles	25	15,5000	8,0000	9,0000	7,0000	5,0000
	50	17,0000	10,0000	10,0000	9,0000	6,0000
	75	19,0000	11,0000	10,0000	10,0000	8,0000

a. Existen múltiples modos. Se muestra el valor más pequeño.

En la Tabla se aprecian los valores promedio y la variabilidad de la percepción factores determinantes que influyen en el desarrollo económico de las Pymes, incluyendo sus dimensiones. Se observa que los factores administrativos presentan mayor promedio con respecto a los otros factores; le sigue los factores estratégicos. Por otro lado, debido a que los rangos de puntuación son distintos en las dimensiones Operativos, externos y personales no se puede emitir juicio de comparación sobre valores de sus medias. Se destaca al examinar el coeficiente de variabilidad que la mayor dispersión de los datos en los factores se da en los factores Administrativos y estratégicos la mayor variación con respecto a la media se produce en la dimensión factores administrativos y que, como los coeficientes obtenidos son menores a 35%, los valores se hallan concentrados a su media.



Para caracterizar las variables factores determinantes y desarrollo económico se presentan a continuación las respectivas tablas de frecuencia.

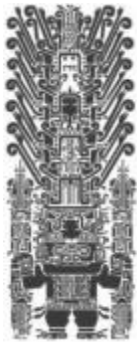
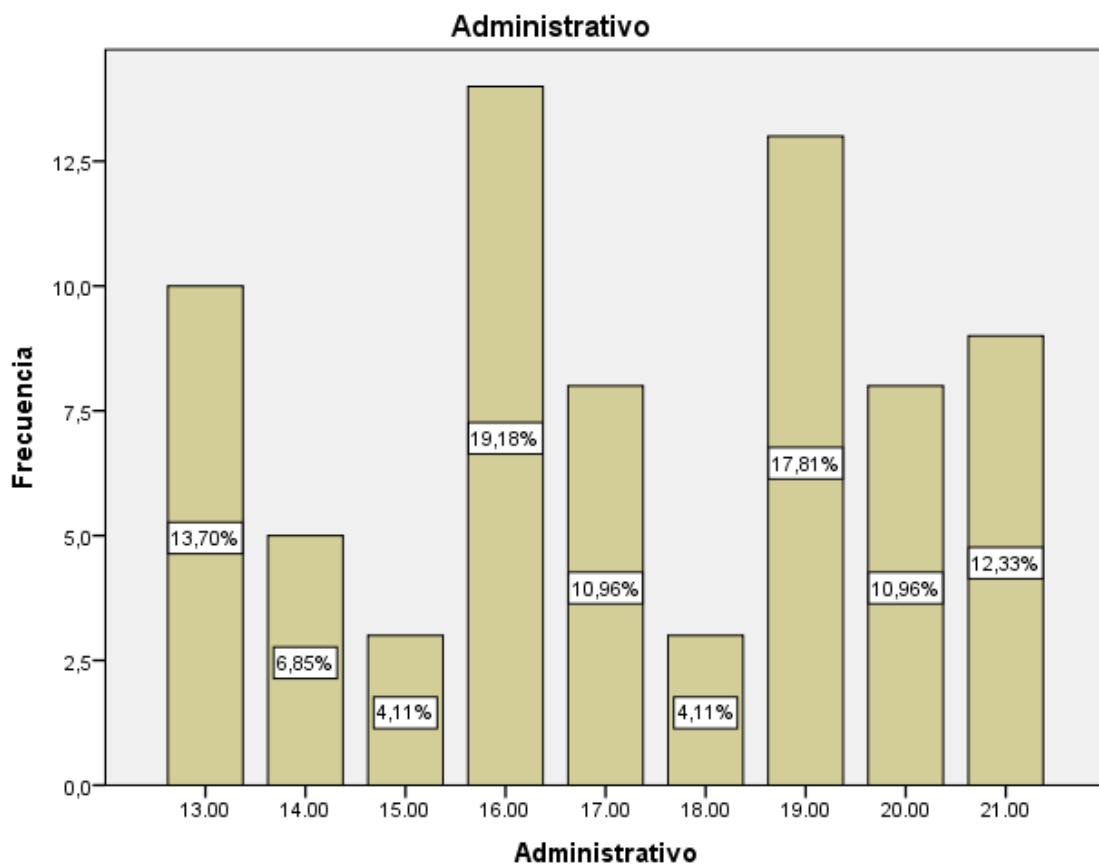


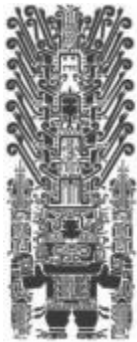
Tabla 5: Tabla de frecuencia descriptiva

Factores Administrativo:

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	13,00	10	13,7	13,7	13,7
	14,00	5	6,8	6,8	20,5
	15,00	3	4,1	4,1	24,7
	16,00	14	19,2	19,2	43,8
	17,00	8	11,0	11,0	54,8
	18,00	3	4,1	4,1	58,9
	19,00	13	17,8	17,8	76,7
	20,00	8	11,0	11,0	87,7
	21,00	9	12,3	12,3	100,0
Total		73	100,0	100,0	



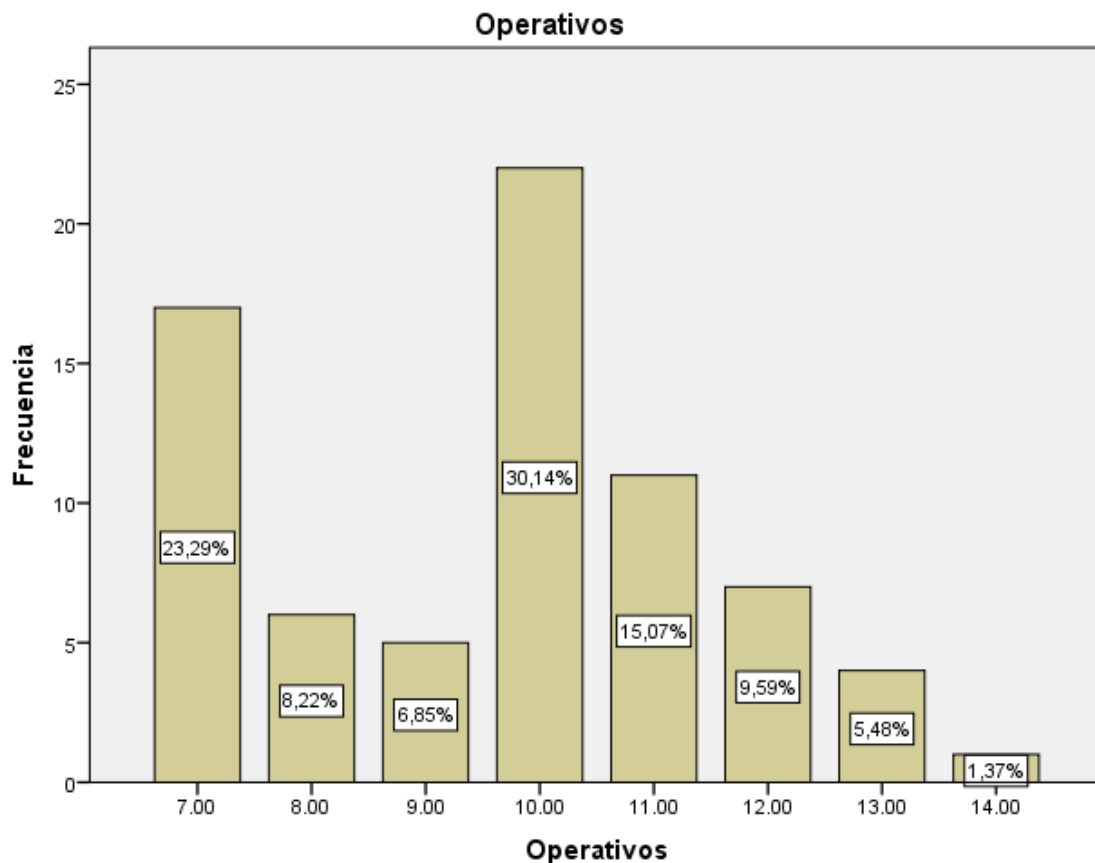
Según la percepción de los empresarios dentro de los factores administrativos que impiden el crecimiento de las MYPES, los asuntos identificados de mayor importancia, guardan relación con la gestión de recursos humanos, aspectos

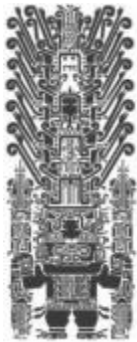


Contables y financieros, la administración particular de sus negocios y la capacitación.

Tabla 6: Factores Operativos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	7,00	17	23,3	23,3	23,3
	8,00	6	8,2	8,2	31,5
	9,00	5	6,8	6,8	38,4
	10,00	22	30,1	30,1	68,5
	11,00	11	15,1	15,1	83,6
	12,00	7	9,6	9,6	93,2
	13,00	4	5,5	5,5	98,6
	14,00	1	1,4	1,4	100,0
Total		73	100,0	100,0	





En estos, los factores señalados que impiden el crecimiento de las MYPES guardan relación con temas de mercadeo, indicación de precios, control de la producción y control de inventarios

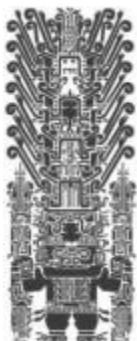
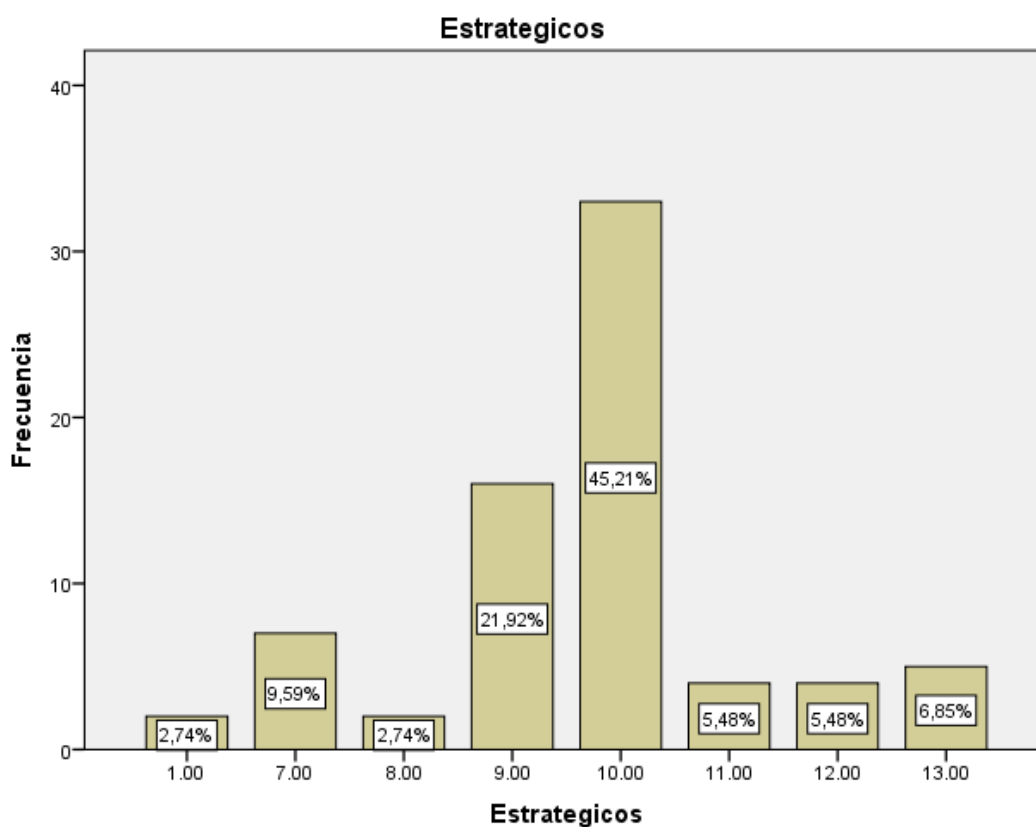


Tabla 7: Factores Estratégicos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido 1,00	2	2,7	2,7	2,7
7,00	7	9,6	9,6	12,3
8,00	2	2,7	2,7	15,1
9,00	16	21,9	21,9	37,0
10,00	33	45,2	45,2	82,2
11,00	4	5,5	5,5	87,7
12,00	4	5,5	5,5	93,2
13,00	5	6,8	6,8	100,0
Total	73	100,0	100,0	



Dentro de los factores que más destacan, cabe señalar el de acceso a capital, la ausencia de una visión de largo plazo y planeamiento y la investigación y conocimiento de mercados.

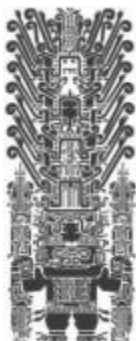
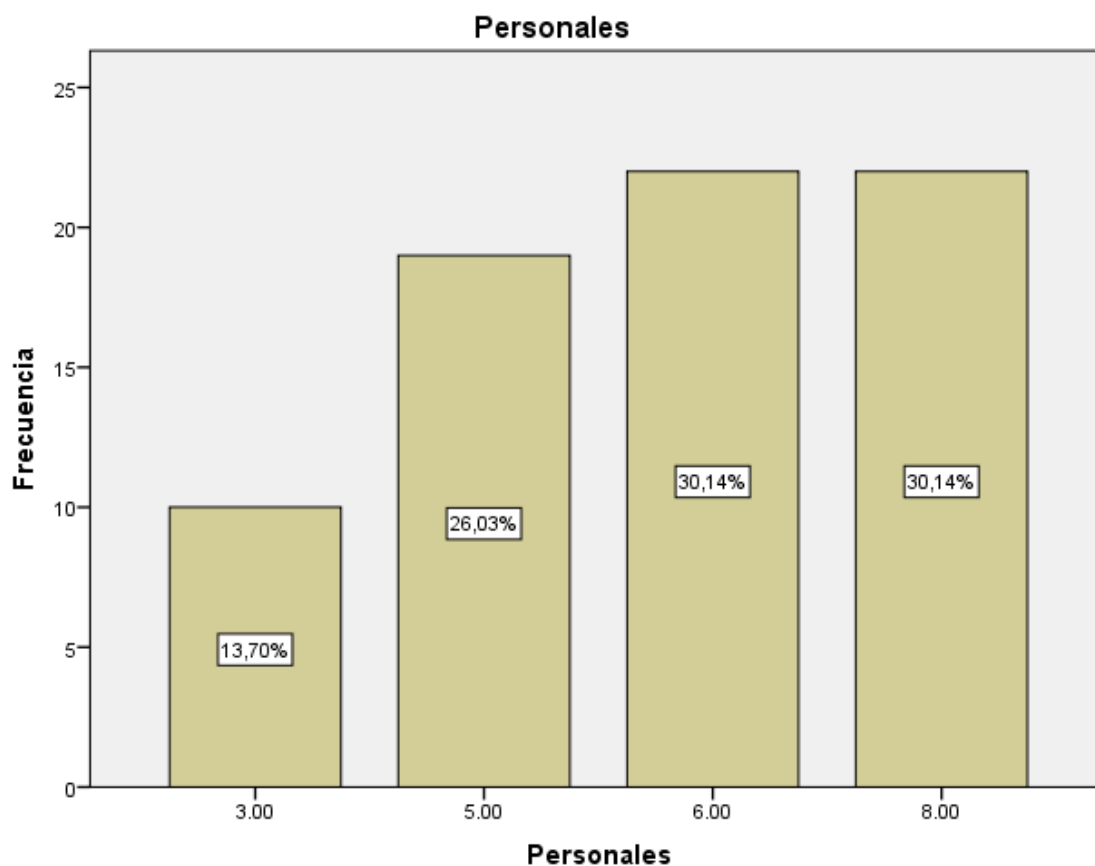
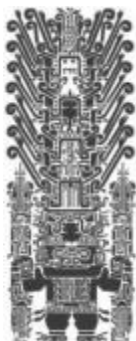


Tabla 8: Factores Personales

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3,00	10	13,7	13,7	13,7
	5,00	19	26,0	26,0	39,7
	6,00	22	30,1	30,1	69,9
	8,00	22	30,1	30,1	100,0
	Total	73	100,0	100,0	

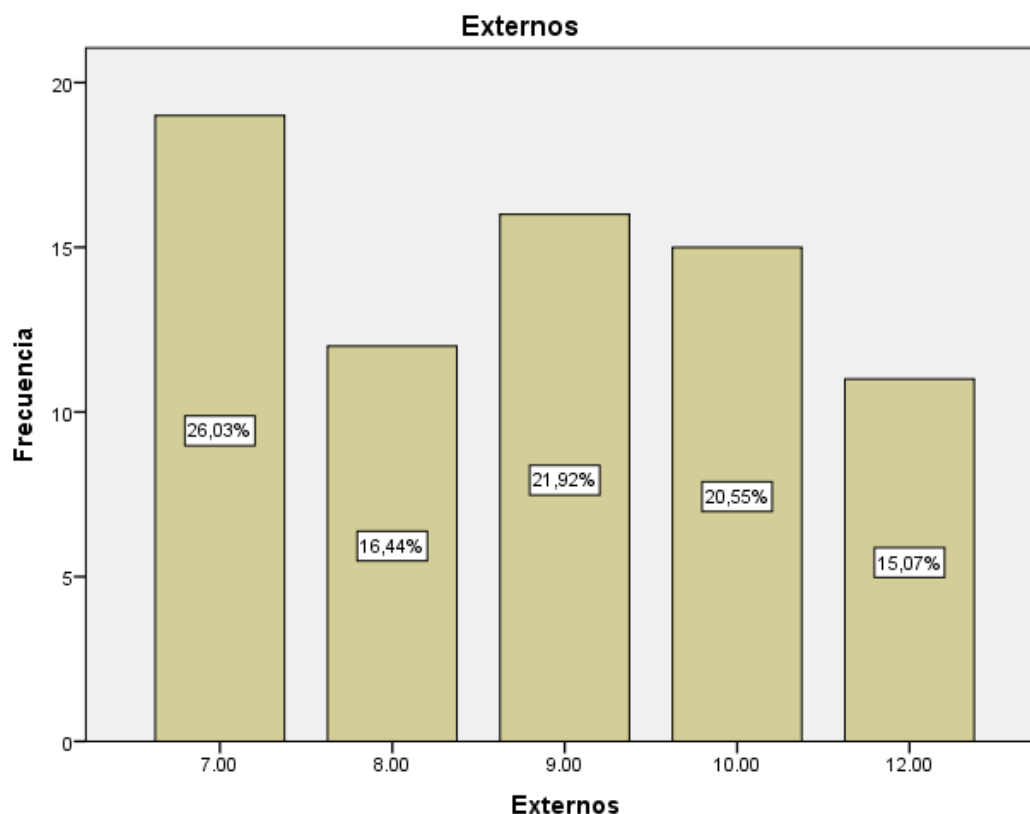




Dentro de estos factores, los que tienen más efecto hacen referencia a la corrupción, informalidad y tecnología. Los menos mencionados y de menor incidencia se refieren a temas relacionados con la competencia y el Estado.

Tabla 9: Factores Externos

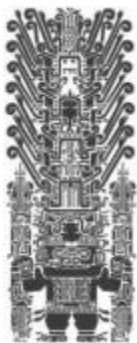
	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	3,00	10	13,7	13,7
	5,00	19	26,0	39,7
	6,00	22	30,1	69,9
	8,00	22	30,1	100,0
Total	73	100,0	100,0	



Si bien esta categoría no ha sido identificada en la literatura previa, el estudio la identificó también como parte de los factores que podrían limitar el crecimiento de las MYPES. Los factores personales identificados incluyen la motivación



generada por terceros para iniciar, crecer e implementar nuevos negocios, la educación en la gestión de empresas y la experiencia de los empresarios.



4.3 CONTRASTACION DE HIPOTESIS:

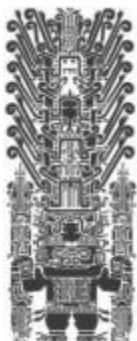
Para efectos de medir el grado asociación o interdependencia entre variables de la investigación se utilizó el Coeficiente Estadístico de Correlación de Spearman. Ello tomando en consideración a la naturaleza cuantitativa de las variables involucradas, es decir, las respuestas obedecen a una escala ordinal de valorización de los individuos respecto a las proposiciones formuladas en la entrevista realizada en su oportunidad.

Por tanto, el coeficiente de correlación de Spearman oscila entre -1, indicando la existencia de una asociación negativa; y + 1 indicando la existencia de una asociación positiva; en el caso de que el coeficiente se encuentre mucho más próximo a cero se podrá explicar la no asociación de las variables.

El contraste de las hipótesis se realizó definiendo el grado de asociación y correlación de cada una de las variables que han intervenido en la formulación de las hipótesis de la investigación.

Determinación del grado de relación entre variables (Análisis Bivariado):

Haciendo uso del método de Análisis Bivariado, se examinó el grado de relación (asociación) existente, entre las variables de la investigación, tomando como base el indicio de asociación positiva o negativa. Para ello se planteó probar las siguientes hipótesis:



H₁ Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, y el desarrollo económico del micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

Correlaciones

			Gestión Empresarial	Factores Administrativo
Rho de Spearman	Gestión	Coeficiente de	1,000	,351**
	Empresarial	correlación		
		Sig. (bilateral)	.	,002
	Administrativo	Coeficiente de	,351**	1,000
		correlación		
		Sig. (bilateral)	,002	.

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b. N por lista = 73

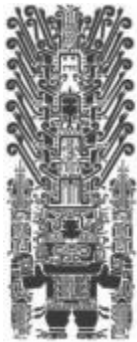
En la tabla se localizaron los valores críticos a diferentes niveles de significancia para el grupo de 73 indicadores (tamaño n = 73). Se encontró el valor calculado $R_o = -,231^*$ por debajo del de significancia de 0.05 indicando la existencia de una asociación negativa.

H₂ Cuál es el nivel de influencia entre factores – operativos, y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

Correlaciones

			Gestión Empresarial	Operativos
Rho de Spearman	Gestión	Coeficiente de	1,000	,096
	Empresarial	correlación		
		Sig. (bilateral)	.	,422
	Operativos	Coeficiente de	,096	1,000
		correlación		
		Sig. (bilateral)	,422	.

a. N por lista = 73



De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = ,096$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis nula. Se concluye que el entre factores – operativos, influye positivamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

H₃ Cuál es el nivel de influencia entre factores – estratégicos y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

Correlaciones

		Gestión	
		Empresarial	Estratégicos
Rho de Spearman	Gestión Empresarial	1,000	-,600**
	Coeficiente de correlación	.	,000
	Sig. (bilateral)		
	Estratégicos	-,600**	1,000
	Coeficiente de correlación	,000	.
	Sig. (bilateral)		

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

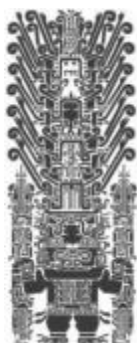
b. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = -,600^{**}$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis nula. Se concluye que el entre factores – estratégicos, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES).

H₄ Cuál es el nivel de influencia entre factores – externos y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

Corrrelaciones^a

		Factores Externos	Financiamiento
Rho de Spearman	Externos	1,000	,196
	Coeficiente de correlación		



	Sig. (bilateral)	.	,097
Financiamie nto	Coefficiente de correlación	,196	1,000
	Sig. (bilateral)	,097	.

a. N por lista = 73

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = ,196$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis positiva. Se concluye que el entre factores – externos, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES)

H₅ Cuál es el nivel de influencia entre factores – personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.

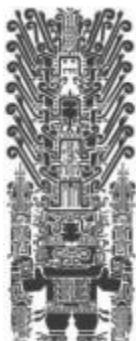
Correlaciones^b

			Factores Personales	Gestión Empresarial
Rho de Spearman	Personales	Coefficiente de correlación	1,000	-,469**
		Sig. (bilateral)	.	,000
	Gestion Empresarial	Coefficiente de correlación	-,469**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

b. N por lista = 72

De acuerdo a los resultados obtenidos, se procedió finalmente a analizar si existía correlación entre las variables en estudio, considerando un nivel de confianza de 99%, $r = -,469^{**}$ significativo para $n=73$. Además es significativa porque el nivel de significancia es $.000, <.05$, por lo cual se puede rechazar la hipótesis positiva. Se concluye que el entre factores – personales, influye negativamente en el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES).



CAPITULO V

V. DISCUSION DE LOS RESULTADOS

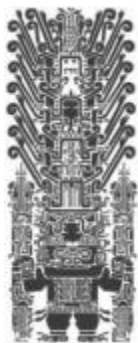
5.1 DISCUSION DE LOS RESULTADOS

Los resultados de los casos estudiados fueron resumidos y organizados sobre la base del análisis transversal de estos.

A partir de la investigación realizada, y considerando los diversos modelos existentes para el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), se han identificado cinco factores: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.

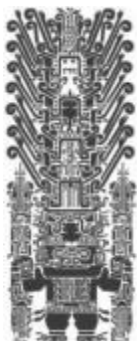
Empero, los resultados de la investigación evidencian que para la situación de factores que limitan a las Mypes (en todas sus dimensiones: administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales, los cuales limitan la consolidación y el crecimiento de los empresarios de las MYPES.), es decir, Se comprobó la Hipótesis que planteaba que existe relación directa entre el Los factores administrativos, operativos, estratégicos y personales en el desarrollo económico de las Mypes ya que la correlación encontrada entre ambas variables fue de $-,231^*$ y el valor calculado se encuentra por debajo del nivel de significancia (0.05) indicando que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes.

Por otro lado, se coincide con la mayoría de las investigaciones realizadas sobre el tema la presencia de la relación entre las variables de estudio. Por ejemplo, en el trabajo de investigación de (Rosales Blas , 2014); “se comprueba que los factores administrativos restringen a un porcentaje mayor al 85% de las MYPES formales de calzado de El Porvenir, las causas de ello indican en la ausencia de preparación del empresario, sin capacitación alguna en las distintas áreas de una empresa. 2. Los factores operativos restringen a un porcentaje mayor al 54% de las MYPES formales del distrito de La Victoria, las razones guardan relación con la ausencia de capacitación al personal, la calidad de mano de obra; todo lo cual obedece a la simple razón de la inestabilidad en el cargo de muchos de los trabajadores de estas MYPES, por Ello no resulta común que se le brinden



capacitaciones. Y la falta de control de inventarios, esto es lo que se visualiza en las MYPES del distrito de la Victoria con mayor frecuencia. 3. Los factores estratégicos restringen a un porcentaje mayor al 69% de las MYPES formales del distrito de La Victoria, siendo su principal razón, la ausencia de objetivos a corto, mediano y largo plazo, tampoco existe un plan estratégico. Pese a que algunos de los empresarios de las MYPES de calzado del distrito La Victoria, poseen conocimientos en distintos niveles de lo que constituye una planeación estratégica, la gran mayoría opina que resulta innecesario y también el escaso acceso a financiamiento bancario genera que las MYPES no tengan un capital. 4. Los factores externos restringen a un porcentaje mayor al 63% de las MYPES formales del distrito de La Victoria, el escaso apoyo del estado para otorgarles asesoría empresarial, a lo que se adiciona la falta de información que genera informalidad y como consecuencia, una competencia desleal entre las MYPES del distrito de La Victoria. 5. El plan de mejora elaborado requiere de la intervención por parte de los propios empresarios de las MYPES del distrito de La Victoria, así como de las autoridades respectivas (SUNAT), y el gobierno con el apoyo que puedan brindar.

También en la investigación realizada por (Santander, 2013) que considera que La informalidad empresarial ha ido evolucionando con el tiempo, sin que se definan criterios exactos que determinen la formalidad de una empresa, se tiene que esta puede actuar en informalidad siendo aparentemente formal. En un modelo económico como el que posee Perú, mantenerse dentro de la informalidad garantiza desaprovechar ventajas competitivas que solo se obtienen con la formalidad. Hoy en día los costos de acceso a la formalidad ya no se consideran una barrera burocrática, pues es el Estado quien asumió otorgar a los empresarios las facilidades necesarias para acogerse a las líneas de la formalidad.



5.2 CONTRASTACION DE LAS HIPOTESIS CON LOS RESULTADOS

El contraste de las hipótesis se realizó definiendo el grado de asociación y correlación de cada una de las variables que han intervenido en la formulación de las hipótesis de la investigación.

Al realizar el análisis estadístico, empleando la prueba r_s – Spearman, se obtuvo como resultado que existe influencia significativa entre la los factores que limitan a las microempresas y su desarrollo económico de las mismas conforme se muestra en la tabla.

TABLA: 1
FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE LAS MYPES

CORRELACIONES

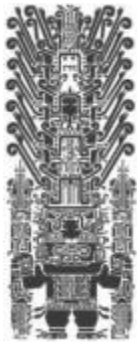
		Factores Determinant es		Desarrollo Econ.
Rho de Spearman	Factores Determinant es	Coeficiente de correlación	1,000	-,231*
		Sig. (bilateral)	.	,050
		N	73	73
	Desarrollo Econ	Coeficiente de correlación	-,231*	1,000
		Sig. (bilateral)	,050	.
		N	73	73

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

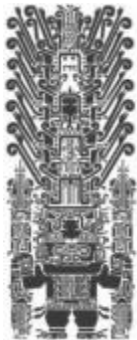
$$p = .00 < .05$$

$$\rho = -.231^*$$

La prueba de correlación de Spearman arrojó los siguientes resultados: el coeficiente Rho fue -231, lo cual indica que la correlación entre las variables estudiadas es fuerte. El valor de significancia estadística fue .05, por lo tanto, la correlación entre factores que limitan a las pymes en su desarrollo económico es estadísticamente significativa.

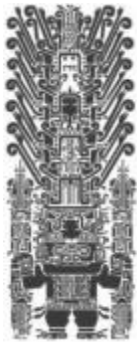


Se comprobó la Hipótesis que planteaba que existe relación directa entre los factores administrativos, operativos, estratégicos y personales y desarrollo económico de las Mypes. La correlación encontrada entre ambas variables fue de $-,231^*$; el valor calculado se encuentra por debajo del nivel de significancia (0.05) indicando que los factores identificados influyen de manera negativa en el desarrollo de las Mypes.



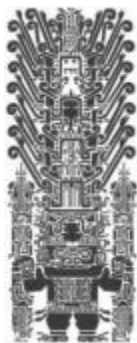
CONCLUSIONES

1. El estudio ha permitido identificar los siguientes factores que tienen influencia con el desarrollo de las MYPES en el Perú. Dentro de los factores administrativos que restringen el crecimiento de las MYPES, los asuntos identificados de mayor importancia guardan relación con la gestión de recursos humanos, temas contables y financieros, la administración particular de sus negocios y la capacitación.
2. En relación con los factores de carácter operativo que limitan el crecimiento de las MYPES, para poder competir y mantenerse en el mercado, parecería que los empresarios MYPE desarrollan estrategias relacionadas con la mejora de calidad de sus productos.
3. Los conocimientos en materia de logística son muy básicos respecto al planeamiento de las operaciones de producción y el control de inventarios, la relación con los proveedores se basa en un nivel de confianza mutua, el tema de precios lo manejan muy bien, estiman sus márgenes de ganancia, llevan un concienzudo control de sus gastos de forma manual y cada cierto tiempo observan cuánto tienen de capital en el banco, en caja y en mercaderías.
4. En cuanto a los factores de carácter estratégico, parecería que uno de los problemas más frecuentes que afectan a los empresarios es su visión de corto plazo, que no suelen desarrollar planes estratégicos que les sirvan de guía para la gestión de sus empresas, sino que administran sus negocios sin tener una visión, misión y objetivos de largo plazo. Además, no existe un patrón definido que haya permitido el crecimiento de las MYPES, son diferentes para cada uno.
5. Respecto de los factores externos, parecería que la informalidad es una de las barreras que impide a estas empresas convertirse en medianas. También parecería que el rol del Estado en este punto ha sido insuficiente,



Al no desarrollar mecanismos y programas que promuevan la formalización y capacitación de los microempresarios.

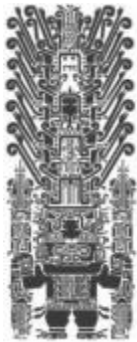
6. En relación con los factores de carácter personal que limitan el crecimiento de las MYPES, parecería que no hay relación entre el grado de instrucción y el crecimiento de los empresarios; parecería que muchas de las limitaciones se deben a la falta de educación en la gestión de negocios; se basan en su experiencia previa, y por ello no desean ni buscan ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios.



RECOMENDACIONES

Sobre la base de los resultados del estudio, se presentan las siguientes recomendaciones prácticas orientadas a las políticas públicas y los programas de apoyo relacionados con el crecimiento de las micro y pequeños empresarios.

1. Establecer estadísticas nacionales sobre las actividades empresariales de los micro y pequeños empresarios, en especial las que muestren información sobre los factores que limitan el crecimiento de las MYPES.
2. La escasa preparación en la gestión de empresas con la que el empresario emprende un negocio origina que tenga pocos recursos para manejarlo, por lo que se recomienda promover talleres, seminarios, cursos y programas de capacitación integral especialmente dirigidos a este sector.
3. Se recomienda crear un fondo de garantía que permita al empresario acceder a mayores montos de préstamo en las diferentes entidades financieras.
4. El escaso uso de tecnología por parte de los empresarios de la MYPE en los diferentes procesos de producción, comercialización, distribución y control de inventarios está limitando su crecimiento; en tal sentido, se recomienda promover entre los empresarios el acceso a tecnología apropiada.
5. Se recomienda generar mecanismos que motiven al empresario MYPE a operar dentro de la formalidad y sancionar a los empresarios que no pagan impuestos y compiten de manera desleal, generando una distorsión en el mercado.



REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Ansoff, H. I. (1965). *Corporate Strategy: An Analytic Approach to Business Police for Growth and Expansion*. New York, NY: McGraw-Hill.

Arinaitwe, J. K. (2006). Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. *Journal of American Academy of Business*, 8(2), 167-178.

Barba-Sánchez, V., Jiménez-Sarzo, A., & Martínez-Ruiz, M. (2007). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación. Recuperado el 15 de junio de 2009, de http://www.escpeap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/

BarbaSanchez_JimenezZarco_MartinezRuiz.pdf COVIN, J.G.; SLEVIN, D.P. (1989). «Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments». *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.

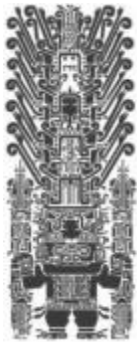
BEATRICE AVOLIO. (2003). Obtenido de http://www.academia.edu/32847592/Factores_que_limitan_el_crecimiento_de_e_las_micro_y_peque%C3%B1as_empresas_en_el_Per%C3%BA_MYPES

BEATRICE AVOLIO, ALFONSO MESONES, EDWING ROCA. (2013). *Factores que limitan a las mycro pequeñas empresas en el Peru (MYPES)*. Obtenido de <https://issuu.com/adeprin/docs/4126-15740-1-pb>

Covin, J., & Slevin, D. (1991). A Conceptual Model of Entrepreneurship as Firm Behavior.

CARRASCO, S. ((2005).). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima.: Editorial San Marcos.

Creswell, J. (2005). *Educational Research: Planning, Conducting, and Evaluating Quantitative and Qualitative Research* (2th ed.). Upper Saddle River: Pearson Education Inc.



Entrepreneurship Theory and Practice, 16(1), 7-25. Recuperado el 23 de julio de 2009, de:

http://www.emeraldinsight.com/Insight/ViewContentServlet?Filename=/publshed/emeraldfulltextarticle/pdf/3020020205_ref.html

Eloisa Treviño. (2013). *FACTORES ENDÓGENOS EN PYMES MEXICANAS QUE INFLUYEN EN EL CRECIMIENTO DE UTILIDADES*. Obtenido de <http://eprints.uanl.mx/3730/2/1080256826.pdf>

Felipe Neyra. (2011). *“FACTORES ADMINISTRATIVOS QUE INCIDEN EN LA SUPERVIVENCIA Y DESARROLLO DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS INDUSTRIALES, DEPARTAMENTO DE ZACAPA, GUATEMALA” presentada en UNIVERSIDAD ESTATAL A DISTANCIA*. Obtenido de DOC PLAYER: <http://docplayer.es/8327533-Factores-administrativos-que-inciden-en-la-supervivencia-y-desarrollo-de-pequeñas-y-medianas-empresas-industriales-departamento-de-zacapa-guatemala.html>

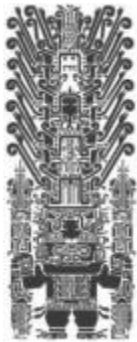
Grinnell, R. M., Jr. (1997). *Social Work Research and Evaluation: Quantitative and Qualitative Approaches* (5th ed.). Itasca, IL.: F. E. Peacock Publishers.
GALBRAITH, J.K. (1980). *El nuevo Estado industrial*. Barcelona: Ariel.

Harris, M., & Gibson, S. (2006). Determining the Common Problems of Early Growth of Small Businesses in Eastern North Carolina. *SAM Advanced Management Journal*, 71(2), 39-45.

Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2003). *Metodología de la investigación*. México D. F., México: McGraw-Hill.

Hernandez Fernandez Batista. (2014). *Metodología de la Investigación*. (S. Edición., Ed.) México D.F., Mc Graw Hill Interamericana Editores S.A.

HUAMAN SILVA, OCAMPOS GUERRERO GARCIA LIZANO. (2014). *MIPES EN EL PERU Y EL MUNDO*. Obtenido de: <https://es.scribd.com/doc/208391893/Mypes-en-EI-Peru-y-Mundo>



Ignasi Brunet, Amado Alarcón. (2004). *Teorías sobre la figura del emprendedor*. Obtenido de

https://www.researchgate.net/publication/28080320_Teorias_sobre_la_figura_del_emprendedor

José Ernesto Amorós. (2011). *El Proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM): Una Aproximación Desde el Contexto Latinoamericano*. Obtenido de <http://www.redalyc.org/pdf/716/71617238002.pdf>

KIRZNER, I.M. (1973). *Competition and entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.

LEIBENSTEIN, H. (1968). «Entrepreneurship and Development». *American Economic Review*, 58, Nueva York, 67-86.

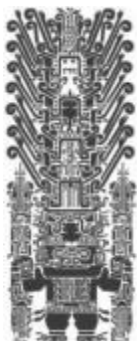
Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2007). *Programa de estadísticas y estudios laborales (PEEL)*. Lima, Perú: Dirección de la Micro y Pequeña Empresa.

Mesones, J., & Roca, E. (2010). *Estudio exploratorio del perfil del micro y pequeño empresario de Gamarra*. Lima, Perú.

Mertens, D. M. (2005). *Research and Evaluation in Education and Psychology: Integrating Diversity with Quantitative, Qualitative, and Mixed Methods*. Thousand Oaks, CA: Sage. Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005).

Maria Carrera. (2012). *Factores que Intervienen en el Desarrollo de las PyMES del Sector Manufacturero en Cinco Municipios del Área Metropolitana de Monterrey, Afiliadas a la CAINTRA*. Obtenido de TESIS: <http://eprints.uanl.mx/2636/1/1080227499.pdf>.

Monica Franco. (2012). "Factores Determinantes del Dinamismo de la PYMES en Colombia". Presentada en la Universidad Autononoma de Barcelona obtenido de



https://repository.icesi.edu.co/biblioteca_digital/bitstream/10906/66146/1/py_mes_colombia.pdf

Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24–34. Recuperado el 15 de mayo de 2009, de

<http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>

O'KEAN, J.(1989). «Aportaciones a la teoría económica de la función empresarial». Boletín de Estudios Económicos, 136, Madrid, 189-205

Plan sectorial 2006-2011. Empleo y derechos laborales para todos los peruanos. Recuperado el 15 de junio de 2009, http://www.mintra.gob.pe/contenidos/portal_de_transparencia/transparencia_2007/PLAN_SECTORIAL_MTPE_2006_2011. Pdf

RAMIREZ JOAQUIN H. (2015). La Influencia de los préstamos en el crecimiento económico de las Mypes de los Socios de la Cooperativa de Ahorros y Crédito Nuestra Señora del Rosario SRL TDA. Agencia Huamachuco 2014 Obtenido de:

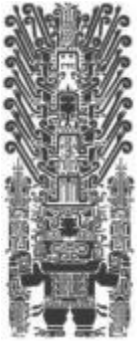
http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/2027/ramirezjoaquin_hilda.pdf?sequence=1

Rosales Blas . (2014). prezi. Obtenido de ACTORES LIMITANTES DEL CRECIMIENTO DE LAS MYPES FORMALES DEL SECTOR CALZADO DEL DISTRITO EL PORVENIR AÑO 2014: https://prezi.com/aex_dcv6otcx/factores-limitantes-del-crecimiento-de-las-mypes-formales-de/

Santander, A. C. (2013). ESTRATEGIAS PARA INDUCIR LA FORMALIDAD DE LA MYPE DE LA INDUSTRIA GRÁFICA- OFFSET POR MEDIO DE GESTION COMPETITIVA. Obtenido de TESIS PUCP: file:///C:/Users/USER/Downloads/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA.pdf

SUNAT, R. Ú. (2010). PRODUCE – DGMYPE-C / Dirección de Desarrollo Empresarial. Obtenido de [file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA%20\(1\).pdf](file:///C:/Documents%20and%20Settings/Usuario/Mis%20documentos/Downloads/SANTANDER_CJUNO_CINTYA_INDUSTRIA_GRAFICA%20(1).pdf)

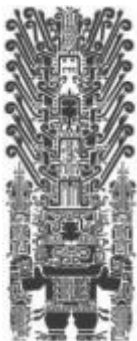
SCHUMPETER, J.A.(1964). Teoría del desenvolvimiento económico. México: Fondo de Cultura Económica.



Sauser, W. I., Jr. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. SAM Management in Practice, 3(1), 1-4. Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005).

VECIANA, J.M. (1985) «Características del empresario en España». Papeles de Economía Española, 39-40: 19-36.

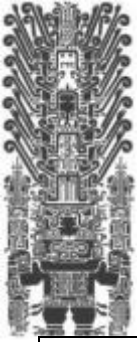
Anexos



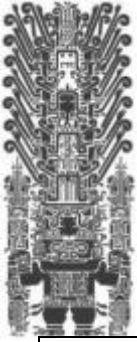
MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LA MICRO PEQUEÑAS EMPRESAS EN SU DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL EN EL PERÚ ESTUDIO DE CASOS Micro empresas del Sector Manufactura en el Emporio Comercial De Gamarra DISTRITO DE LA VICTORIA PERIODO 2015-2016.

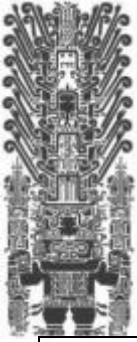
PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	DIMENSIÓN	POBLACION Y MUESTRA	METODOLOGÍA
- Cuáles son los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico y social en el Perú.	- Identificar los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en su desarrollo económico y social en el Perú.	Los factores determinantes que limitan a la Micro y pequeña empresa en el Perú son factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales.	X: Variable independiente Factores que restringen el crecimiento y la consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.	- ADMINISTRATIVOS	- Recursos humanos - Temas financieros - Proceso administrativo - Capacitación	La población objeto de estudio está constituida por (90) gerentes empresarios que operan en el Emporio Comercial de Gamarra distrito de la victoria periodo 2016. 90. Muestra: N= 73	Tipo: Básica Nivel: Descriptivo Diseño: Correlacional Diagrama: X M r Y Dónde: M es la muestra de investigación X: es la primera variable



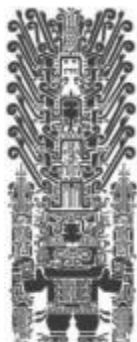
<ul style="list-style-type: none"> - En qué medida los factores administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de el micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. - Cual es la relación que existe entre los factores – administrativos, operativos, 	<ul style="list-style-type: none"> - Determinar de qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales influyen en el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. - Determinar la relación que existe entre los 	<ul style="list-style-type: none"> -Cuál es el nivel de influencia entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. - Existe una influencia positiva entre factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales y el desarrollo económico de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú. 		<ul style="list-style-type: none"> - OPERATIVOS 	<ul style="list-style-type: none"> - Marketing - Producción - Control de inventarios 		<p>Y: es la segunda variable</p> <p>r: es el grado de relación entre ambas variables</p> <p>Instrumentos de Recolección de datos</p> <ul style="list-style-type: none"> -Ficha Bibliográfica -Guía de entrevista -Ficha de Encuesta
--	---	---	--	--	---	--	--



<p>estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.</p> <p>- ¿De qué manera los factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y personales repercuten en el crecimiento y consolidación</p>	<p>factores – administrativos, operativos, estratégicos, externos y el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.</p> <p>- Diseñar un modelo mixto, para plantear una propuesta que permita</p>	<p>- El diseño de una propuesta que permita orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual, influirá positivamente el crecimiento y consolidación de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.</p>	<p>Variable Dependiente : Y: Desarrollo Económico Y Social</p>	- ESTRATEGICOS	- Perspectivas de - Investigación mercado - Capital		
				- EXTERNOS	- Informalidad - Tecnología - Competencia de productos - Infraestructura		
				- PERSONALES	- Educación - Experiencia		
				- Gestión empresarial	- Aumento de la producción - Incremento de las ventas - Reducción tiempo producción.		
				- Financiamiento	Financiamiento Prestamos Garantías Intereses		



de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el Perú.	orientar las prácticas administrativas de las PyMEs, en su contexto actual.			- Rol gubernamental	Rol gubernamental Concientizar Capacitación Orientar		
--	---	--	--	---------------------	---	--	--



INSTRUMENTO 1

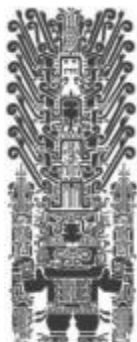
CUESTIONARIO: PARA MEDIR FACTORES QUE LIMITAN A LAS MYPES EN SU DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL.

La siguiente es una lista de afirmaciones sobre las cuales los ejecutivos tienen diversas opiniones. No existen respuestas correctas o incorrectas.

Por favor marque (X), en la escala de la derecha lo que mejor corresponda a su experiencia personal.

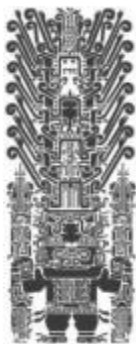
1. Nunca
2. Muy Pocas veces
3. Algunas Veces
4. Casi siempre
5. Siempre.

N°	FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LAS MYPES	CALIFICACION				
		1	2	3	4	5
ADMINISTRATIVOS						
1	¿En su proceso de contratación incluye reclutamiento y selección?					
2	¿Con qué frecuencia evalúa los resultados financieros de su empresa?					
3	¿Cuál es la frecuencia con la que examina los procesos administrativos que lleva a cabo su empresa?					
4	¿Tienen acceso sus empleados a cursos, talleres o alguna forma de capacitación?					
5	¿Accede usted a cursos, talleres o alguna forma de capacitación empresarial?					
6	¿Con que frecuencia sus trabajadores reciben capacitación?.					
OPERATIVOS						
7	¿Toma en cuenta usted el precio calidad con respecto a sus competidores?					
8	¿Ofrece con frecuencia, descuentos por volumen a sus clientes?					



9	¿Cuenta con Registros de los movimientos de entrada y salida?.					
EXTRATEGICOS						
10	Desarrolla un plan estratégico de negocios que le sirvió de guía para llevar a cabo su negocio.					
11	Gestionar su empresa.					
12	¿Cuenta con facilidades de préstamos bancarios?.					
EXTERNOS						
13	¿Considera que los trámites burocráticos e impuestos costosos detienen el desarrollo económico?					
14	¿Con qué frecuencia hace usted mejoras a la maquinaria					
15	¿Toma en cuenta usted el precio calidad con respecto a sus competidores?					
16	¿Realiza innovaciones a productos existentes?					
PERSONALES						
17	¿Considera necesario ampliar sus conocimientos para lograr una mayor amplitud en sus negocios?.					
18	¿Cuantos años de experiencia tiene en su negocio?.					
DESARROLLO ECONÓMICO						
GESTIÓN EMPRESARIAL						
19	¿Considera que su desarrollo económico se ve limitado?					
FINANCIAMIENTO						
20	¿Tiene créditos ante su situación actual?					
Rol Gubernamental						
	Conoce los pasos para una correcta formalización.					

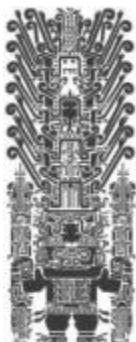




Sujeto	FACTORES DETERMINANTES QUE LIMITAN A LAS MYPES																		DESARROLLO ECONOMICO	
26	1	1	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4
27	2	2	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1
28	2	2	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4
29	1	1	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1
30	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	
31	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
32	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	
33	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
34	4	5	2	2	4	4	2	1	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	
35	1	4	1	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5
36	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4
37	2	2	4	4	4	2	1	4	5		2	2	2	4	4	4	2	1	4	5
38	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4
39	2	2	4	4	4	2	1	4	5		2	2	2	4	4	4	2	1	4	5
40	4	2	1	4	4	4	2	1	4	5	2	4	2	1	4	4	4	2	1	4
41	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1
42	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
43	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1
44	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
45	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1
46	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4
47	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5



48	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4
49	2	1	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
50	2	2	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1
51	1	1	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
52	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4
53	2	1	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
54	2	2	2	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1
55	1	1	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2
56	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	2
57	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4
58	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	2
59	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	1	4	4
60	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	1		2
61	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	2
62	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	4	2	1
63	2	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	4	2
64	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	4	5	2
65	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	1	4	1	4	4
66	2	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	2	4	5	2
67	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	2	1	4	5	1	4	5	2
68	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	4	1	4	5	1	4	5	2
69	1	4	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	2	1	4	4	1	4	4
70	4	4	4	2	1	4	5	4	5	2	2	4	4	4	4	2	1	4	5	2



	71	1	4	4	4	2	1	4	4	5	2	2	4	4	4	4	2	1	4	5	2
	72	1	2	4	4	2	1	4	4	4	4	2	1	4	4	2	1	4	1	4	4
Nunca		20	9	13	21	32	29	18	12	30	12	18	22	34	34	45	11	13	38	14	0
Muy pocas veces		20	19	23	18	32	17	18	12	30	22	44	22	10	34	44	48	13	15	22	0
Algunas veces		24	9	13	21	32	29	18	12	30	12	18	22	33	34	44	11	13	37	14	0
Casi siempre		19	19	22	17	32	16	18	12	30	22	42	22	10	34	43	46	13	15	22	0
Siempre		24	9	13	21	32	29	18	12	30	12	18	22	32	34	43	11	13	36	14	0
TOTAL		107	65	84	98	160	120	90	60	150	80	140	110	119	170	219	127	65	141	86	0

Alternativa	Fa	%
Nunca	368	19%
Muy pocas veces	468	24%
Algunas veces	430	22%
Casi siempre	264	14%
siempre	397	21%
TOTAL	1927	100%