

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**ESCUELA DE POSTGRADO**

**UNIDAD POSGRADO DE LA FACULTAD CIENCIAS ECONÓMICAS**



**“FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD  
DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN MIGUEL”**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN  
FINANZAS**

**Econ. MAXIMO ESTANISLAO, CALERO BRIONES**

**Callao-2017**

**PERÚ**



*Universidad Nacional de Callao*  
*Facultad de Ciencias Económicas*  
*Unidad de Posgrado*

**RESOLUCIÓN N° 026 - 2017-UPG-FCE-UNAC**

Bellavista, junio 19 del 2017.

**LA DIRECCIÓN DE LA UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS**

**VISTA:**

La solicitud de fecha 16 de junio del 2017, presentada por el Bach. **MÁXIMO ESTANISLAO CALERO BRIONES**, egresado de la Maestría en **FINANZAS**, solicitando el Nombramiento de un Jurado Examinador, así como el día y la hora para sustentar la Tesis intitulada: **"FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN MIGUEL"**.

**CONSIDERANDO:**

Que, habiendo sido declarado Exedito el Bach. **MÁXIMO ESTANISLAO CALERO BRIONES**, mediante Resolución N° 022-2017-UPG-FCE-UNAC, de fecha 31 de mayo del 2017, y teniendo los informes favorables de los integrantes del Jurado Revisor y habiendo presentado sus 04 ejemplares de la Tesis de Maestría antes mencionada;

En uso de las atribuciones que le confiere al Director de la Unidad de Posgrado de la Facultad de Ciencias Económicas, de los Art. 69°, 70° del Reglamento de Estudios de Maestría, aprobado por Resolución N° 131-2016-CU de fecha 06 de octubre de 2016;

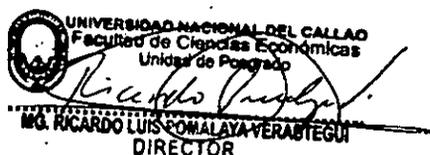
**RESUELVE:**

- 1.- Designar como Jurado Examinador para evaluar en Acto Público, el miércoles 28 de junio del 2017 a las 10:00 horas en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas de esta Casa Superior de Estudios, la Tesis del Bach. **MÁXIMO ESTANISLAO CALERO BRIONES**, intitulada: **"FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN MIGUEL"**, para optar el Grado Académico de Maestro en **FINANZAS**, el cual está conformado por los siguientes Docentes:

➤ Dr. Roger Peña Huamán	:	Presidente
➤ Dr. Almíntor Torres Quiroz	:	Secretario
➤ Mg. José Antonio Maza Rodríguez	:	Miembro
➤ Mg. Luis Enrique Moncada Salcedo	:	Miembro
➤ Mg. Rubén Orlando Arbañil Rívadeneira	:	Asesor

- 2.- Transcribir la presente Resolución a las Dependencias Académicas que corresponda, y al interesado para los fines consiguientes.

Regístrese, Comuníquese y Archívese.

  
UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO  
Facultad de Ciencias Económicas  
Unidad de Posgrado  
MG. RICARDO LUIS FOMALAYA VERABTEGUI  
DIRECTOR

*Nobefil*



*Universidad Nacional de Callao*  
*Facultad de Ciencias Económicas*  
*Unidad de Posgrado*

**ACTA N° 059 DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL GRADO DE MAESTRO  
EN FINANZAS CON MENCION EN FINANZAS**

Siendo las 10:00 del día miércoles 28 de junio del dos mil diecisiete, en el Auditorio de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad Nacional del Callao, se reunió el Jurado Examinador conformado por los siguientes docentes:

- Dr. ROGER PEÑA HUAMÁN : Presidente
- Dr. ALMINTOR TORRES QUIROZ : Secretario
- Mg. JOSÉ ANTONIO MAZA RODRÍGUEZ : Miembro
- Mg. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO : Miembro
- Mg. RUBÉN ORLANDO ARBAÑIL RIVADENEIRA : Asesor

Con el fin de evaluar la sustentación de Tesis del Bach. MÁXIMO ESTANISLAO CALERO BRIONES, intitulada: "FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN MIGUEL". Con el quórum establecido según el correspondiente Reglamento de Estudios de Maestría de la Universidad Nacional del Callao (Resolución de Consejo Universitario N° 131-2016-CU, del 06 de octubre del 2016), vigente y luego de la exposición del sustentante, los Miembros del Jurado hicieron las respectivas preguntas, las mismas que fueron absueltas.

En consecuencia, este jurado acordó APROBAR Con la escala de calificación cualitativa de MUY BUENO y calificación cuantitativa de 17 (DIECISIETE)

La tesis, para optar el **GRADO ACADEMICO DE MAESTRO EN FINANZAS**, conforme al artículo 72° y 73° del Reglamento mencionado, con lo que se dio por terminado el Acto, siendo las ..... del mismo día.

Bellavista 28 de junio del 2017

.....  
Dr. ROGER HERNANDO PEÑA HUAMÁN  
Presidente

.....  
Dr. ALMINTOR GIOVANNI TORRES QUIROZ  
Secretario

.....  
Mg. JOSÉ ANTONIO MAZA RODRÍGUEZ  
Miembro

.....  
Mg. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO  
Miembro

*Nobehí*

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL CALLAO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**Maestría en Finanzas**

**Resolución N° 026 - 2017 –UPG-FCE-UNAC**

**JURADO EXAMINADOR**

- **Dr. ROGER PEÑA HUAMÁN** : **Presidente**
- **Dr. ALMINTOR TORRES QUIROZ** : **Secretario**
- **Mg. JOSE ANTONIO MAZA RODRIGUEZ** : **Miembro**
- **Mg. LUIS ENRIQUE MONCADA SALCEDO** : **Miembro**

**Asesor . Mg. RUBÉN ORLANDO ARABAÑIL RIVADENEIRA**

**N° de del folio de Libro: 84**

**N° de acta: 59**

## **DEDICATORIA**

A Dios, por darme sabiduría y haber bendecido mis pases.

A la memoria de mi madre Rosa Amelia, porque siempre creyó en mí y me apoyo incondicionalmente con mucho afecto y amor.

A la memoria de mis hermanos por su palabras y compañía, que nunca olvidare.

A mis hijos: Carmen Rosa, Elsi Liliana, Víctor Stany y Mack Albino, por su ayuda silenciosa.

## **A MI ESPOSA**

A una persona muy especial. 14 DE ENERO 2000, Municipalidad de San Miguel, contraje Matrimonio con el amor de vida, Clara Rosa quien con su cariño, apoyo y orientación incondicional logró darme las fuerzas y confianza para poder lograr culminar esta investigación, mi esposa para siempre.

## **AGRADECIMIENTO**

A los profesores de Economía por impartir sus conocimientos que me subvencionaron mi formación académica.

Al Dr. Roger Peña por sus grandes consejos en mejorar mi investigación; Al Dr. Almintor Torres, gran investigador y un excelente tutor y amigo, Al Lic. Manuel Pingo por su apoyo en la culminación del presente trabajo de investigación.

Al Jurado Examinador: Mg. José Antonio Maza, y Mag. Luis Enrique Moncada, por las excelentes preguntas, que si no hubiera estudiado, me hubieran jalado.

A mi Asesor Mg. Rubén Orlando Arbañil, agradeciendo, preocupado por dar un excelente examen.

A la Facultad de Economía, por darle la oportunidad, para seguir mejorando, mi

## INDICE

<b>RESUMEN</b> .....	<b>1</b>
<b>I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA</b> .....	<b>3</b>
1.1. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA.....	3
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA .....	4
1.2.1. <i>Problema general</i> .....	4
1.2.2. <i>Problemas específicos</i> .....	4
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN .....	5
1.3.1. OBJETIVO GENERAL.....	5
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	5
1.4. JUSTIFICACIÓN.....	5
<b>II. MARCO TEORICO</b> .....	<b>7</b>
2.1. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA .....	7
2.1.1. <i>Antecedentes de las MYPES en el mundo</i> .....	7
2.1.2. <i>MYPES en el Perú</i> .....	17
2.2. REFERENCIAL TEÓRICO .....	21
2.2.1. <i>Conceptos y características de una MYPE</i> .....	21
2.2.1.1. <i>Que es una MYPE</i> .....	21
2.2.1.2. <i>Importancia de las MYPES en la economía del país</i> .....	22
2.2.1.3. <i>Desafíos de las MYPES en el contexto de la globalización</i> .....	22
2.2-2. <i>Antecedentes de la investigación</i> .....	25
2.2.3. <i>Base teórica</i> .....	30
2.3. MARCO CONCEPTUAL .....	33
2.3.1. <i>Factores de gestión</i> .....	33
A. Factor financiero.....	33
B. Factor tecnológico .....	36
C. Factor humano .....	40
D. Factores de gestión.....	42
E. Competitividad empresarial .....	45
F. Recursos humanos.....	48

G. Gestión empresarial .....	50
2.3.2. <i>Competitividad e innovación</i> .....	53
A. Competitividad .....	53
B. Innovación .....	53
C. Financiero .....	54
D. Tecnológico .....	54
E. Humano .....	56
F. Gestión .....	56
<b>III. VARIABLES E HIPOTESIS</b> .....	<b>58</b>
3.1. DEFINICIÓN DE LAS VARIABLES .....	58
3.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES.....	59
3.3. HIPÓTESIS .....	60
3.3.1. <i>Hipótesis general.</i> .....	60
3.3.2. <i>Hipótesis específicas:</i> .....	60
<b>IV. METODOLOGÍA</b> .....	<b>61</b>
4.1. TIPO DE INVESTIGACIÓN .....	61
4.2. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN .....	61
4.3. POBLACIÓN Y MUESTRA .....	62
4.3.1. <i>Población</i> .....	62
4.3.2. <i>Muestra</i> .....	63
4.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS .....	65
4.5. PLAN DE ANÁLISIS ESTADÍSTICO DE DATOS .....	65
<b>V. RESULTADOS</b> .....	<b>66</b>
<b>VI. DISCUSION DE RESULTADOS</b> .....	<b>100</b>
6.1. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS CON LOS RESULTADOS, PARA PEQUEÑOS EMPRESARIOS .....	101
6.2. CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS CON LOS RESULTADOS PARA MICRO EMPRESAS. ....	111
6.3. GESTIÓN Y COMPETITIVIDAD.....	120
6.4. CONTRASTACIÓN DE RESULTADOS CON OTROS ESTUDIOS SIMILARES.....	124
<b>VII. CONCLUSIONES</b> .....	<b>126</b>

**VIII. RECOMENDACIONES .....128**

**IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS ..... 131**

**ANEXOS ..... 134**

- Matriz de consistencias
- Cuestionario de preguntas
- Anexo. Perú MIPYMES formales por estrato empresarial
- Otros anexos necesarios para respaldo de la investigación

## RESUMEN

Las micro y pequeñas empresas (MYPES), es un sector importante de la economía nacional, por su contribución a la producción, porque acoge un gran porcentaje de la PEA nacional y representa una fuente principal del Producto Bruto Interno. Nuestra investigación desarrollada tuvo como objetivo, analizar la incidencia de los factores de gestión en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015.

La evidencia empírica de nuestro instrumento de investigación, ha permitido obtener resultados coherentes y sólidos en relación a nuestras variables de investigación, que fueron los Factores de Gestión y la Competitividad.

San Miguel 2015, tiene 1773 Micro y 449 Pequeña empresa en sector servicios y 1390 Micro y 311 Pequeña empresa en el sector comercio y 217 Micro y 345 Pequeñas empresas descripción de los indicadores de cada una de las variables; mostrados a través de las tablas y gráficas.

Después de procesar los datos y obtener los resultados, hemos procedido a la validación del instrumento y hallar su confiabilidad, además se realizaron las pruebas de hipótesis correspondientes; confirmando de esta manera que existe una relación directa entre los factores de gestión y la competitividad; entre el factor financiero y la rentabilidad; ente el factor tecnológico y la productividad y el recurso humano y la calidad de servicio al cliente.

El desarrollo de las MYPES en el distrito de San Miguel, se puede mejorar ampliando la oferta del crédito, haciendo uso racional de los recursos y una buena calidad de los productos.

Palabras clave: factores de gestión, competitividad, MYPES.

## ABSTRACT

Micro and small enterprises (MYPES) are an important sector of the national economy, because of their contribution to production, because it receives a large percentage of the national EAP and represents a main source of the Gross Domestic Product. Our research aimed to analyze the incidence of management factors in the competitiveness of the MYPES in the district of San Miguel. 2015.

The empirical evidence of our research instrument has allowed us to obtain coherent and solid results in relation to our research variables, which were the Management Factors and Competitiveness.

San Miguel 2105, has 1773 Micro and 449 Small company in services sector and 1390 Micro and 311 Small company in the commerce sector and 217 Micro and 345 Small companies description of the indicators of each one of the variables; Shown through tables and graphs.

After processing the data and obtaining the results, we proceeded to the validation of the instrument and to find its reliability, in addition the corresponding hypothesis tests were carried out; Thus confirming that there is a direct relationship between management factors and competitiveness; Between the financial factor and profitability; The technological factor and productivity and the human resource and the quality of customer service.

The development of MYPES in the district of San Miguel can be improved by expanding the supply of credit, making rational use of resources and good quality of products.

Key words: management factors, competitiveness, MYPES.

## **I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Identificación del problema**

En el proceso de globalización de la economía, las empresas tienen como única alternativa ser competitivas con la finalidad de asegurar su permanencia en el mercado, para lo cual sus procesos deben estar enmarcados en esta dirección para hacer frente a la apertura de los mercados, debiendo competir en condiciones mucho más difíciles, para lo cual debe desarrollar ventajas competitivas en el corto plazo.

Las MYPES en el Perú y en particular las que se desarrollan en el distrito de San Miguel, no son ajenas a estas exigencias, por lo que deben adecuarse a este contexto, en la medida que forman una parte significativa de la economía nacional, contribuyen significativamente al PBI y absorbe un gran porcentaje de la PEA, pero sin embargo no cuentan con los recursos económicos necesarios que le permitan adecuarse a las nuevas condiciones del mundo globalizado.

Las MYPES en el Perú, deben enfrentar a la insuficiencia de activos líquidos que no les permiten realizar innovaciones tecnológicas para mejorar sus procesos, optimizar sus recursos y mejorar su competitividad, por lo que sus costos operativos sobrepasan sus flujos y se han visto en la necesidad de configurar en los últimos años, redes industriales, para poder penetrar en determinados mercados externos.

Por su importancia en la economía nacional, existe preocupación del gobierno nacional de que las empresas que forman parte de las MYPES sobrevivan, por lo cual promueve un conjunto de estrategias con la finalidad para invertir recursos públicos para proveer servicios de desarrollo empresarial que pueden ser aprovechados por los agentes económicos locales y los nuevos emprendimientos, nuevas oportunidades de mercado

mediante las compras estatales. Por este motivo, existe un interés por comprender cuales son los factores criticos para fomentar su competitividad.

El éxito que puedan tener las MYPES, es preocupación de las diversas instancias de gobierno, las ONG, las entidades de micro financiamiento y capacitación; por lo que se debe identificar los principales factores que inciden en la competitividad de las MYPES, pudiendo ser aquellos que estén relacionados al acceso de la información del mercado. La asociatividad y capacitación en temas gerenciales como el marketing, factores asociados a la productividad como es el acceso a nuevas tecnologías productivas y de gestión, la capacidad gerencial con visión emprendedora, mejora en las condiciones laborales y el desarrollo o la adopción de buenas prácticas de negocio y responsabilidad social.

Esta preocupación, conduce a plantear un conjunto de interrogantes relacionados a determinar los factores determinantes del éxito competitivo de las MYPES y que se plantean a continuación,

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema general**

¿De qué manera los factores de gestión inciden en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel 2015?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- ❖ ¿Existe relación entre el factor financiero y la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015
- ❖ ¿Hay relación entre el factor tecnológico y la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015
- ❖ ¿De qué manera el recurso humano incide el servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel - Año 2015

### **1.3. Objetivos de la investigación**

#### **1.3.1. Objetivo general**

Analizar la incidencia de los factores de gestión en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015

#### **1.3.2. Objetivos específicos**

- ❖ Determinar la incidencia del factor financiero en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015
- ❖ Analizar la incidencia del factor tecnológico en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015
- ❖ Determinar la incidencia del recurso humano en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015

### **1.4. Justificación**

La ejecución de la presente investigación se justifica porque las microempresas y pequeñas empresas, constituyen en la economía peruana aproximadamente el 98.6% del total de empresas, ocupa el 77% de la PEA y contribuye con el 42.1% del PBI nacional. Según investigaciones desarrolladas por el Banco Mundial, señalan que este tipo de empresas dinamiza la competencia y las relaciones entre los empresarios, generando una economía más amplia en la cual es importante aportar con mayor eficiencia, innovación y crecimiento agregado de la productividad, pero que tropiezan con trabas de aprovisionamiento financiero y de otros tipos que impiden su desarrollo, por lo que es importante el involucramiento gubernamental para apoyar en el crecimiento económico de las empresas involucradas.

Las MYPES, por su naturaleza pueden convertirse en el motor de un desarrollo empresarial descentralizado y flexible. Descentralizado porque su consolidación puede contribuir a la generación de riqueza en cada una

de las regiones del Perú y flexible por su versatilidad que poseen para adaptarse a las necesidades cambiantes de los mercados, permitiéndolas especializarse en la provisión de determinados bienes y servicios.

Es importante también el estudio de este sector, porque cada día se van enfrentando en un mundo más globalizado, no solamente a una competencia geográfica sectorial, sino también de tipo internacional, por lo que la competitividad no solamente está orientada hacia los costos, sino también a la innovación tecnológica; para lo cual se deben rediseñar los procesos que permitan alcanzar la competitividad de estas empresas.

De acuerdo a lo anterior, la presente investigación permitirá a los empresarios de las MYPES, conocer cuáles son los factores que inciden en el éxito de las empresas y por ende en la competitividad, permitiéndoles ajustar sus procesos para poder sobrevivir y desarrollarse en el sector en que actúan.

La presente investigación, es de gran importancia, porque permitirá a las instituciones, organizaciones, entes gubernamentales, gremios y otras entidades que apoyan a las MYPES, tener una idea más objetiva de la problemática de estas instituciones empresariales, de modo que el apoyo que brinden, tengan los resultados más auspiciosos, que contribuya a generar una economía más activa.

## II. MARCO TEORICO

### 2.1 Antecedentes del problema

#### 2.1.1 Antecedentes de las mypes en el mundo

Hoy, en la economía mundial se observa claras tendencias hacia la internacionalización de los negocios y de los mercados; así como la liberación del comercio y el intercambio entre grandes bloques económicos y regionales. Por ello, es que se entiende que las MYPES deben cumplir un papel destacado en la presente coyuntura, con una nueva concepción de la competencia y competitividad, en especial la relevancia del criterio de “especialización flexible” que contempla la capacidad de las empresas para responder en la forma adecuada a los cambios en el mercado internacional, adaptándose a los tipos de bienes producidos, cantidad y calidad de mano de obra, insumos, etc. Hasta el mismo proceso productivo que debe replantearse.

Las MYPES en este nuevo contexto encuentran su razón de ser, ya que constituyen las organizaciones más capaces de adaptarse a los cambios tecnológicos y de generar empleo, con lo que representan un importante factor de política de redistribución de ingresos a los sectores medios y de bajos ingresos, con la cual fomentan el desarrollo económico de toda la Nación.

La carencia de políticas gubernamentales promotoras de financiamiento, el alto costo de capital, esto frena el desarrollo de las MYPES, produciendo frustraciones debido a la falta de capital y tecnológica, Según el estudio de IMD-CENTRUM, Perú la competitividad en el 2015 el Perú ocupó 37 de 57 países económicamente destacado a nivel mundial:

- Desempeño económico: 22

- Eficiencia del gobierno: 41
- Eficiencia del os negocios: 33
- Infraestructura: 49

Sin embargo, para saber los factores que determinan la competitividad, como dice viene Michael Porter, habría que irse a la gran empresa, y al sector, e identificar cuáles son los factores que determinan que las empresas generen valor agregado y que ese valor se venda en el mercado, y si realmente esos factores son sostenidos en el mediano y largo plazo. Pues las medidas a instaurar son aquellos factores que conduzcan a logro del objetivo "ser competitivos", son diferente y entran a ámbitos decisionales distintos según sea aquel en el que se realice el análisis de la competitividad.

Calidad ha constituido durante largo tiempo el paradigma de competitividad y, al igual que ella, el foco de atención para obtener la competitividad se ha desplazado desde la gestión de producción, al marketing, la dirección estratégica, la gestión de los recursos humanos, la gestión del conocimiento, al marketing, la dirección estratégica, la gestión de nuevas tecnologías, la gestión de los recursos humanos, la gestión del conocimiento, el foco de atención para obtener la competitividad se ha desplazado desde la gestión de producción, al marketing, la dirección estratégica, la gestión de los recursos humanos, la gestión del conocimiento, la gestión de nuevas tecnologías, etc. Todas y cada una de las parcelas mencionadas han ido ocupando su espacio como las claves, en diferentes épocas, para llegar a ser competitivos. Lo que ha sido capaces de alcanzar estándar han sido sucumbiendo, y siempre para los que sobrevivieron surgió un reto nuevo. Reo, su y nuevamente, otro reto.

La influencia que tiene Adam Smith hoy día es relevante puesto que tras la publicación de su majestuosa obra "RIQUEZA DE LA NACIONES" como usualmente se le conoce marca el inicio de la economía clásica, los economistas inmersos en esta corriente económica tratan de explicar el crecimiento y desarrollo económico, que hoy en día es la prioridad de toda economía, que implica tener un crecimiento no solo momentáneo sino también sostenido a lo largo del tiempo. Lo más importante para Smith es el bienestar social que se genera gracias al crecimiento económico, que a su vez esto se genera gracias a la división del trabajo, que en consecuencia genera la especialización es decir mayor producción. Y este crecimiento económico es mejor si hay extensión del mercado. Hoy el Perú presenta micro y pequeñas empresas en mayor constitución en el mercado

Para Smith, la riqueza se mide a través del producto nacional, es decir a través del Producto Per Cápita, que es el indicador para saber si la economía presenta un verdadero crecimiento; porque nadie dice que un país sea rico porque produce mucho más bien. Se considerará que un país es rico si sus habitantes en promedio producen mucho.

Smith, Consideraba que la división de trabajo y la ampliación de los mercados abrían posibilidades ilimitadas para que la sociedad aumentara sus riqueza y su bienestar mediante la producción especializada y el comercio entre las naciones, como se puede ver actualmente los mercados en el contexto que nos encontramos tienen libre comercialización entre sí, pero lamentablemente los beneficios no son iguales para todos pues muchas veces este intercambio se da entre países desarrollados y otros en vías de desarrollo.

Aunque de manera marginal y minoritaria, existen empresas pequeñas (y aún microempresas viables) altamente innovadoras que, naciendo con escasos recursos, crecen aceleradamente, arrastrando a otras empresas y creando, a veces, sectores y ramas nuevas; ellas son indispensables para lograr una economía dinámica y en crecimiento sostenido.

Sociedad Precapitalista existe la empresa privada, pero los propietarios y accionistas no reinvierten las utilidades en desarrollo de nuevas tecnologías, ni en la expansión y transferencia en sus negocios y tecnología. Lo que mide un crecimiento de PBI sostenido que les permita lo habitantes de esos país aumentar significa mente su nivel de vida.

Adan Smith, en la riqueza de las naciones realizo un profundo análisis del proceso de creación y distribución de la riqueza demostró que las fuentes principales de todos los ingresos, así como la forma en que se distribuye la riqueza, radica en la diferenciación entre la renta, los salarios y los beneficio o ganancia. El objetivo de esto era emplear el capital en la producción y distribución de la riqueza al que no interviene el gobierno, es decir en condiciones de Laissez-Faire y de libre cambio. Según Smith, la producción y el intercambio de bienes aumenta, y por otro también se eleva del nivel vida de la población, si el empresario privado, tanto industrial como comercial, puede actuar en libertad mediante una regulación y un control gubernamental mínimos.

El Distrito de San Miguel es uno de los 43 distritos de la provincia de Lima. San Miguel es un distrito que concentra un importante núcleo comercial especialmente en la Av. De la Marina. Los ejes viales de la Av, de la Marian, Avenida Universitaria y Avenida Elmer Faucett se configuran como sus principales ejes comerciales; su ubicación al

Oeste del centro de Lima, la convierte entre nexo entre los distritos del sur de la ciudad como el Puerto del Callao, ya sea para llegar al Aeropuerto de atención Jorge Chávez o al terminal Marítimo.

La asociatividad constituye para las micro y pequeñas empresas una de las herramientas más importantes de gestión estratégica. El desarrollo de proyectos asociados hace posible que se generen nuevas ventajas competitivas en beneficio de las empresas. Para ello, se requiere que las empresas desarrollen relaciones de confianza suficientemente sólidas y aprendan a trabajar en conjunto, modificando sus rutinas y asimilando habilidades y conocimiento acerca de cómo llevar a cabo proyectos productivos de tipo colectivo.

Entre las ventajas que obtiene las Micro y Pequeña empresa que participan en una experiencia asociativa, se incluyen las siguientes: disminución de costos al realizar las compras demanda conjunta, mejoramiento en el poder de negociación frente a compradores y proveedores, acceso a mercado que demandan mayores volúmenes de bienes y servicios, mejora de la capacidad de los empresarios para captar y procesar información tecnológica y de mercado entre otras.

**Tabla N° 2.1. PERÚ: Mipymes Formales, según tipo de contribuyente 2015**

<b>TIPO DE CONTRIBUYENTE</b>	<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	<b>MEDIANA EMPRESA</b>	<b>TOTAL MIPYME</b>
Persona Natural	1176735	10372	117	1187224
Sociedad Anonima Cerrada	205478	34171	1538	241187
Empresa Individual de Resp.Ltda	143649	14752	316	158717
Sociedad Comercial de Resp. Ltda	54369	8385	345	63099
Sociedad Anónima	14377	3885	343	18605
Sociedad irregular	5518	404	10	5932
Sociedad Civil	1855	197	12	2064
Otros	5324	498	31	5853
<b>TOTAL</b>	<b>1607305</b>	<b>72664</b>	<b>2712</b>	<b>1682681</b>

Fuente : Base de datos. SUNAT Registro Unico del Contribuyente, 2015

En la tabla N° 2.1, podemos observar, que las MYPES representan 99.8%, que significa que el 95.5% es la micro empresa y el 4.3% es la pequeña empresa, de las empresas formales según el tipo de contribuyente en el año 2015 y el 73.2%, es el tipo de contribuyente de las empresas formales que pertenecen a las personas naturales, es decir, la intervención de las familias en generar riqueza y bienestar para el país; en segundo lugar, las empresas de Sociedad anónima Cerrada 12.78%, notándose una gran diferencia porcentual de las empresas familiares con los demás contribuyentes, en el período 2015.

Existen factores que pueden apoyar a las MYPES, para incrementar su competitividad basándose en la investigación y/o transferencia de tecnología para mejorar e innovar sus procesos o productos; estableciendo como objetivo estratégico el aumento de la productividad y valor agregado de las empresas para el sector MYPE, estableciendo como política promover la innovación y transferencia tecnológica, para diversificar la oferta productiva y elevar su valor y productividad.

MYPES se caracterizan por su carácter familiar y por el convencimiento generalizado en el sector, de que la gestión de los procesos

productivos basados en modelos de calidad y una adecuada estructura comercial son los principales factores de éxito que influyen en su posicionamiento competitivo

Para ser MYPE<sup>1</sup> debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de empleados y el otro el monto de las ventas anuales equivalentes a las Unidades Impositivas Tributarias (UIT):

- Microempresa: de uno ( 1 ) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT)
- Pequeña Empresa: de uno ( 1 ) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas tributarias (UIT)

En el Perú de hoy se acepta la intervención del Estado para estabilizar, ajustar la economía y aliviar a la pobreza, pero no se acepta (de manera generalizada) para la promoción a las MYPES.

Todavía se pueden escuchar argumentos en contra de la promoción a las MYPES, como: es intervencionismo estatal, es populismo, rompe las leyes del mercado, crea burocracia, no es sostenible, regresa a las políticas sectoriales, revive las políticas desarrollistas.

Estos argumentos que aparecen de vez en cuando, flotan en el ambiente y actúan de manera indirecta, sobre todo paralizando y minimizando iniciativas, pues hasta el momento no se realiza una discusión abierta y franca entre los detractores y los partidarios de la promoción a las MYPES. Sin embargo, la mayoría de estos argumentos son erróneos, la propia experiencia peruana los desmiente.

---

<sup>1</sup> Art. 5. Características de las MYPE. DS. N° 007-2008-TR

El desarrollo espectacular que han tenido los servicios financieros para las micro y pequeñas empresas en el Perú es un claro ejemplo de las posibilidades y potencialidades de la promoción a las PYMES.

Las micro y pequeñas empresas (MYPES) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana; contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2013 hasta el 2015 ha sido del 5.8% y la tasa de crecimiento de las MYPES para el mismo periodo fue del 6.68%. En la participación del crédito en el sistema financiero en el año 2015, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las MYPES un 10%

Es evidente que las MYPES, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras MYPES todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

**Tabla N° 2.2. Distribución de empresas Mypes.  
Lima metropolitana, 2015**

<b>DISTRIBUCIÓN</b>	<b>EMPRESAS</b>	<b>Part. %</b>
Lima Norte	172374	20.02
Lima Centro	346546	40.25
Lima Sur	108614	12.62
Lima Este	172451	20.03
Callao	60923	7.08
<b>TOTAL</b>	<b>860908</b>	<b>100</b>

Fuente: Base de datos. Elaboración Propia,  
Municipalidad de San Miguel

En la tabla N° 2.2, Lima Metropolitana representa el 47.40% de las MYPES en el Perú, 861 000 empresas, el 40% se ubica en Lima Centro, donde Lima cuadrada tiene 78 360 empresa, La victoria 57 390 y Santiago de Surco 41 300. El distrito de San Miguel, está ubicada en Lima centro, con 6 000 empresas, ocupando el 1.28%.de las MYPES, de Lima Metropolitana ocupando el puesto número 15 de las empresas.

**Tabla N° 2.3. Distribución de las empresas, según sector económico, distrito de San Miguel 2015**

<b>SECTOR</b>	<b>MICRO EMPRESA</b>	<b>PEQUEÑA EMPRESA</b>	<b>MYPES</b>	<b>Partic. %</b>
Servicios	1773	449	2222	38.45
Comercio	1390	311	1701	29.43
Industria	217	345	562	9.72
Otros	1259	35	1294	22.39
<b>TOTAL</b>	<b>4639</b>	<b>1140</b>	<b>5779</b>	<b>100.00</b>

Fuente: Base de datos.Elaboración propia, Municipalidad de San Miguel

En la tabla N° 2.3 muestra el punto de vista del sector económico del distrito de San Miguel, el 38.45% (2 222 MYPES) de los establecimientos, se dedica al sector servicios, mientras que el 29.43% (1 701 MYPES), al comercio

Por otro lado, del total de establecimientos en el 2015 el 77.60% está constituido como organización jurídica individual, mientras que el 22.40% como sociedad.

Desde la última década del siglo pasado el distrito de San Miguel constituye uno de los ejes económicos más importantes de la ciudad de Lima ello debido a la ubicación geográfica estratégica, pues articula a los distritos de la zona Este y Sur de la ciudad con los distritos de la Zona Norte y la Provincia Constitucional del Callao. En ese contexto, el distrito de San Miguel ha crecido en sus dimensiones poblacional,

residencial-inmobiliaria y económica como se evidencia en los siguientes tópicos a presentar.

Con esta teoría se trata de conocer en el distrito de San Miguel, cuales son los factores internos sobre los que las MYPES articulan su ventaja competitiva, utilizando una muestra de 93 y 88 micro y pequeñas empresas en el distrito. Los resultados que se encontraron son consistentes, para el éxito de las capacidades financieras, la posición tecnológica, la innovación, las capacidades de marketing, la dirección y gestión de los recursos humanos, así como las tecnologías de la información y comunicación.

La ley N° 28015, promoción y formalización de la micro y pequeña empresa, el rol del estado es fomentar el desarrollo integral y facilitar al acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE

**Tabla N° 2.4. Distrito de San Miguel, distribución de establecimientos por principales actividades económicas, 2015**

<b>ESTABLECIMIENTOS</b>	<b>EMPRESAS</b>	<b>Part. %</b>
Bodegas	1630	28.21
Restaurantes	1084	18.76
Peluquería	485	8.39
Cabinas internet, locutorios entre otros	482	8.34
I.E. Nivel Inicial y Primaria	449	7.77
Taller de mecánica automotriz	427	7.39
Farmacias	338	5.85
Consultorios Médicos	313	5.42
Ferreterías	298	5.16
Venta al por menor de prendas de vestir en Gral	273	4.72
<b>TOTAL</b>	<b>5779</b>	<b>100</b>

Fuente: Base de datos. Elaboración Propia, Municipalidad de San Miguel

En la Tabla N° 2.4, las bodegas y los restaurantes representan 37% en el distrito de San Miguel, de los establecimientos principales de las actividades económicas en el año 2015.

La densidad<sup>2</sup> empresarial en el distrito de San Miguel es de 116 empresas por cada mil habitante ocupando el puesto número 15 de los distritos de Lima Metropolitana, donde San Isidro 354 y Miraflores 322 empresas MYPES por cada mil habitantes.

### **2.1.2 MYPES en el Perú**

En Un Estudio Realizado Por Nemesio Espinoza Herrera (2009) (Las pequeñas y microempresas en el Perú) afirma que las (MYPES) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional. Las MYPES constituyen más del 98% de todas las empresas existentes en el Perú, crea empleo alrededor del 75% de la PEA y genera riqueza en más de 45% del PBI. Las MYPES

<sup>2</sup> La densidad empresarial resulta de dividir el número total de empresas entre la población multiplicada por 1000. La mayor densidad empresarial, incide en una mayor actividad económica

constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil.

Además, este investigador ha identificado tres problemas de las MYPES en el Perú:

- a. El primer problema de las MYPES en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien los compre sus productos y/o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir. Si la empresa no vende desaparece inexorablemente. Es importante, por consiguiente, afirmar categóricamente que el principal problema de las MYPES en el Perú es la existencia de serias dificultades que impiden penetrar a los mercados (o conquistar clientes) tanto en el ámbito nacional como internacional. En realidad, todo lo que se hace o debía hacerse- en la empresa como por ejemplo lograr calidad, conseguir más capital, promover las innovaciones tecnológicas, tener un buen personal, conseguir mayores niveles de productividad, etc., es con la finalidad de vender cada vez más y bien.
- b. El segundo problema de las MYPES en el Perú –y vinculado al primero- es que los pequeños y microempresarios no tienen “dinero en la mano” para invertir cada vez más y poder acceder a los mercados nacionales e internacionales. Las MYPES no tienen capital no porque no haya dinero hay y de sobra sino porque por una serie de razones las MYPES no pueden hacer uso del dinero o de capitales.
- c. Un tercer problema de las MYPES que dificulta su desarrollo en el Perú e igualmente vinculado al primero, es la casi absoluta ausencia de la tecnología. En un contexto de globalización,

competitividad y del conocimiento que caracteriza a las sociedades de hoy, es imposible el desarrollo de las empresas (de cualquier tipo) y con mayor razón de las MYPES si es que la ciencia, tecnología e innovación no están activamente presentes en la vida cotidiana de la empresa. La investigación científica es la fuente de la ciencia y tecnología, por consiguiente, si la empresa no investiga o no está vinculada a la investigación científica es imposible la creación y aplicación de nuevas tecnologías para su desarrollo; vale decir, imposible la conquista de más y mejores mercados (clientes). Es en este tema que las universidades centros eminentemente productores y de transferencia de ciencia, tecnología e innovación a través de las investigaciones científicas tienen un rol protagónico en la promoción y desarrollo de las MYPES en el Perú. ¿Cómo las MYPES deben desarrollar la tecnología para conquistar más mercados en el Perú y en el mundo?

En el distrito de San Miguel, muchas de las MYPES, mueren en el primer año de actividad, por no saber los mercados externos; muchas de las empresas novatas, en su mayoría MYPES, no logran la sostenibilidad de su negocio y terminan retirándose del mercado externo; por lo tanto, son las empresas muy pequeñas las que caen y no aguantan ni un año.

La firma del Tratado de Libre Comercio (TLC) con Europa debe traer muchas oportunidades para el sector exportador, es la mayor diversificación de mercados, el incentivo para muchos emprendedores en él envió de sus productos al exterior y recomendar una alta capacitación de los microempresarios

Delgado Andia, Víctor: (2001) "Las MYPES en el Perú y las innovaciones tecnológicas en el comercio 1995 – 2001" menciona que cada vez son más

las MYPES que entran en el competitivo mundo de la internet donde el interesado en un producto puede comparar costos y calidades en cuestión de segundos, según estadísticas de 1995 en el Perú del 78% que son las MYPES solo un 5% pertenecen a la pequeña empresa y el 73% restantes pertenece a la microempresa.

Esto no ha cambiado mucho en los últimos años, esto no quiere decir si tenemos en cuenta la clasificación de MYPES en Perú como en España no es la misma. La microempresa por el escaso presupuesto con el que cuenta no tiene muchas posibilidades de llevar a cabo un proyecto como poner su propia web y así de esa manera ampliar su mercado.

En San Miguel, las pequeñas empresas tienen más posibilidades de triunfar en este mundo más competitivo pues cuenta con un presupuesto mayor y un personal más calificado, estas empresas antes de crear una web donde recibirán a miles de ínter nautas algunos de ellos potenciales compradores tienen muy en cuenta que casi dos millones de peruanos están en el extranjero y según cifras publicadas últimamente cada uno de ellos mantienen en el país a 5 personas de esta manera podemos ver que de 2 millones de personas en el extranjero viven 10 millones de persona en el país, en total del extranjero viven 12 millones de personas un 48.7% de la población del Perú. Un mercado agradable estos 2 millones de peruanos que son potenciales compradores de artículos peruanos a través del internet y la posibilidad de que su negocio, progrese constantemente, solo con una variable que es el Internet.

Huamán Naula, Hermelinda: (2007) en su estudio "Las MYPES en Perú: Departamento Cusco". De acuerdo a las estadísticas de América Latina, las MYPES fluctúan entre el 95 a 98%. En el caso del Perú, el 98% de la economía está constituida por el desarrollo de las micro y pequeñas empresas (MYPES), éstos contribuyen al 42% de la producción nacional y

con el 88% del empleo privado; las MYPES de acuerdo a la experiencia internacional poseen la capacidad de convertirse en el motor del desarrollo empresarial, descentralizado y flexible, teniendo mayor presencia en las actividades de confecciones, artesanía, turismo, establecimientos de salones de belleza, entre otros.

Lima Metropolitana tiene 861 000 empresas, siendo Lima Centro con 346 546 y San Miguel 6 000 empresas, fundamentalmente destinado al sector servicios y Comercio. En el distrito de San Miguel el crecimiento de las Micro empresas es 7.62%, Pequeñas empresas 6.81% y las medianas empresas 6.90%, es decir, el crecimiento mayor se da de las Micro empresas.

## **2.2 Referencial Teórico**

### **2.2.1 Conceptos y características de una MYPE.**

#### **2.2.1.1 Que es una MYPE**

Es una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios. Según la legislación peruana, una MYPE es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción,

De manera general las MYPES, son unidades de producción de bienes o servicios, de pequeña envergadura en cuanto a su infraestructura física y su inversión económica y financiera, de corte familiar las cuales brindan trabajo temporal en algunos casos y en otros subempleo debido a un alto grado de competencia en el sector donde desarrollan sus actividades comerciales, lo cual les impide crecer en el largo plazo, a pesar de que sus trabajadores en los últimos años cuentan en su mayoría con estudios universitarios o técnicos.

Es definida como la unidad económica que se encuentra dentro de los parámetros que estipula la norma.

#### **2.2.1.2 Importancia de las MYPES en la economía del país**

Según datos del Ministerio de Trabajo, las MYPES brindan empleo a más de 80% de la población económicamente activa (PEA) y generan cerca de 45% del producto bruto interno (PBI). Constituyen, pues, el principal motor de desarrollo del Perú, su importancia se basa en que:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingresos.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población.
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

#### **2.2.1.3 Desafíos de las MYPES en el contexto de la globalización**

El país y el mundo avanzan a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, la cultura y todas las esferas del que hacer de la humanidad. Esta situación plantea grandes retos a los países y a las MYPES en cuanto a diversos temas como la generación de empleo, mejora de la competitividad, promoción de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país a tasas mayores al 7% anual. Esta tasa permitiría que en un periodo de 15 años podamos reducir sustantivamente el 52% de pobreza, el 20% de extrema pobreza o las altas tasas de analfabetismo que actualmente tenemos. Ello quiere decir que es posible promover el desarrollo humano en nuestro país, teniendo a las MYPES como un componente clave. Para atender adecuadamente al mercado exterior es necesario que las

MYPES, el Estado, los gobiernos regionales y el sector académico concreten un gran proyecto nacional para diversificar la oferta en mercancías tradicionales y no tradicionales, servicios, etc. El desarrollo de esta propuesta debe tener como base al capital social, es decir un capital humano lleno de salud, instruido, con vivienda digna y servicios de calidad como mínimo, pero también un capital social capaz de construir redes internas y externa que sean proactivas, flexibles y prestas a alinearse con los requerimientos del mundo moderno. Un tercer componente del capital social es provocar una profunda reforma en las estructuras sociales, políticas, culturales, educativas, etc., de nuestro país, en donde las MYPES deben ser incorporadas.

Es muy importante conocer el diagnóstico de las MYPES, del distrito de San Miguel, traducido y sintetizado en una identificación de las fortalezas y debilidades internas y las oportunidades y amenazas externas.

#### **Situación interna:**

##### **a. Fortalezas**

- Experiencia en gestión de gobierno local.
- Capacidad para ejecutar proyectos de inversión pública.
- Disposición para solucionar los problemas que aquejan a los vecinos
- Facilidad para interrelacionarse con entidades externas gracias al progreso incesante y la disponibilidad de tecnologías de información y comunicación.
- Voluntad política para mejorar la operatividad de la institución mediante la capacitación del capital humano y la superación de las restricciones logísticas.

#### **b. Debilidades**

- Heterogéneo nivel de formación, capacitación y especialización del personal de la institución
- Personal en su gran mayoría laborando bajo el régimen CAS (Contrato Administrativo de Servicios), lo que concentra responsabilidades en los funcionarios
- Sistema informático con muchas restricciones y limitaciones
- Carencia de información sistematizada para la toma de decisiones
- Infraestructura física dispersa, insuficiente, inadecuada y deficientemente implementada
- Limitada coordinación y articulación funcional –administrativa de los órganos estructurales
- Bajo compromiso e identificación del personal de todos los niveles de la organización con los objetivos y metas institucionales

#### **Situación externa:**

#### **c. Oportunidades**

- Crecimiento económico sostenido del país
- Auge de los sectores Comercio y Construcción en el Distrito
- Disponibilidad de avances tecnológicos en materias de información y comunicación
- Acceso a la información a través de la internet
- Proceso de descentralización de funciones y recursos estatales en marcha
- Espacios recreacionales en el Distrito de gran atracción de visitantes
- Proceso de puesta en valor del circuito de playas de la Costa Verde en marcha

- Presencia en el Distrito de importantes establecimiento comerciales, recreacionales e instituciones educativas y académicas
- Juntas vecinales predispuestas a colaborar con la gestión municipal
- Cooperación de los ministerios, en la realización de tareas y ejecución de los proyectos a favor del Distrito

**d. Amenazas**

- Crisis económica y financiera mundial aún no superada
- Creciente sensación de inseguridad ciudadana
- Cambios políticos como resultado de las próximas elecciones generales
- Baja conciencia de pago de tributos de los habitantes del Distrito
- Creciente población visitante que incrementa los gastos en servicios municipales
- Incremento del comercio ambulatorio, mendicidad, prostitución y otros problemas sociales en el Distrito

**2.2.2 Antecedentes de la investigación**

El objetivo de la tesis es aumentar la competitividad, innovación y sostenibilidad de las PYMES, en el distrito de San Miguel, así como formar profesiones expertas, desde sus diversas empresas. Luego de haberse realizado la revisión de la literatura existente a nivel nacional e internacional sobre el tema de investigación, se exponen brevemente una serie de trabajos que pueden servir de base para complementar nuestra base teórica.

Según Montoya M.: (2013), Tesis. Escuela de Contabilidad y Finanzas de Trujillo, intitulado "Propuesta de un Modelo de Gestión Financiera para mejorar la Situación Económica Financiero de las MYPES de

Comerciantes del Mercado la Hermelinda” donde enfoca la problemática que en ocasiones las Micro y Pequeñas Empresas tienen deficiencias en el capital de trabajo financiero, es decir en el activo corriente, ya sea por la falta de disponibilidad de ingresos de efectivo o equivalente de efectivo, de mercaderías para atender a los clientes. Igual situación pasa con el capital de trabajo, es decir el activo corriente menos el pasivo corriente, no es suficiente para atender las obligaciones de las MYPES. No formulan presupuestos financieros (flujos de caja) que le permitan medir a priori la rentabilidad proyectada que necesitan para entregar a los propietarios o socios como reparto de utilidad o dividendos; o poder reinvertirla en la actividad de la empresa.

En las conversaciones con muchos empresarios en el distrito de San Miguel, pregunte si como herramienta de las finanzas utilizaba el flujo de Caja; aproximadamente, el 50% manejaba diariamente en un cuaderno los ingresos y los gastos del día; le explique la necesidad de hacer una plantilla en forma semanal y proyectar en forma mensual. Con este presupuesto, un empresario puede predecir y planear los flujos de efectivo de su negocio; evitando problemas de dinero cuando éste escasea, o para anticipar oportunidades de inversión de corto plazo, si se dispone de un excedente del mismo.

Según Guerrero, R.: (2012), Tesis. “Mejoramiento de la destilación en el proceso de elaboración del pisco para la competitividad y la eco eficiencia de las bodegas de la asociación de productores de pisco de Lunahuaná”. Presentada para obtener el grado académico de Maestro en Administración con mención en gerencia estratégica de organización en la Universidad de San Martín de Porres. En este trabajo la autora analiza que la competitividad tiene influencia para el mejoramiento permitiendo identificar las principales causas que

imposibilitan el mejoramiento, mostrándonos que para ser competitivos se debe conocer y aplicar conceptos teóricos, científicos y tecnológicos, así también debe conocer de las otras experiencias exitosas para que al replicarla logren una mejoría.

Para mejorar la economía, el distrito de San Miguel, debe tener por lo mínimo las siguientes estrategias:

- Fortalecimiento municipal
- Promover la inversión de capital y el empleo
- Mejorar la calidad de vida con participación ciudadana
- Garantizar la seguridad integral del Distrito

Según Aguabarrena, C. :(2004), Tesis. "Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas". Tesis presentada para obtener el grado académico de Maestro en la Universidad Católica de Chile. El autor realiza una descripción de las decisiones financieras que permiten tener una estructura adecuada de capital para disponer de los bienes y derechos que necesitan para cumplir con la misión institucional y de ese modo asegurar su continuidad en el mercado competitivo chileno.

Según Castillo, G.: (2005), Tesis. Perú: "Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial, en el marco de la economía social de mercado". Presentada para obtener el grado de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En el mencionado trabajo de investigación el autor describe la forma como las decisiones financieras, en la medida que sean efectivas, contribuyen al mejoramiento continuo, productividad, competitividad y desarrollo de las empresas del sector comercio, industrial y servicios, todo esto en el marco de la economía social de mercado o de libre competencia.

La Ley de Promoción y Competitividad, formalización y desarrollo de la micro empresa y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, en la MYPE, D. Leg. N° 008-2008-TR, esta ley promueve el registro de las MYPES que se encuentran en la informalidad en un tiempo de 72 horas a través del REMYPE, siempre y cuando cumpla con las características principales para estar catalogadas como Microempresa o pequeña empresa según el art. 5° de la Ley MYPE

Tenemos que tomar en cuenta que en el Distrito de San Miguel, existe un orden de los establecimientos por clase de organización jurídica

Según Mendoza, A. :(2005), Tesis: "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las MYPES del sector comercio". Presentada para obtener el grado académico de Maestro en Contabilidad en la mención de Contabilidad de Gestión en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. En este trabajo, la autora presenta a la gestión efectiva de las inversiones y el financiamiento como la solución para que las empresas del sector comercio obtengan eficiencia, eficacia, economía, productividad, mejoramiento continuo y competitividad en los sub sectores en los cuales llevan a cabo sus actividades empresariales.

Considero como investigador, que la actividad financiera de la Micro y Pequeña empresa, dentro de un ciclo productivo, viene definida por dos flujos o corrientes de dinero:

1. Una corriente de fondos que sale de la empresa, con motivo de la adquisición de bienes y servicios de todo tipo, y del pago de sueldos y salarios
2. Otra corriente de fondos que entra en la Empresa, constituida por las aportaciones monetarias de los socios, de los prestamistas y sobre todo, por los ingresos derivados de las ventas

Teniendo en consideración estas dos corrientes, la actividad financiera de las empresas se preocupa, precisamente, de la programación, control y regulación de estas dos corrientes de dinero, que constituyen la médula de la economía de la empresa

Según Ángeles, F. :(2005), Tesis "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES". Presentada para obtener el grado académico de Maestro en Finanzas en la Universidad Nacional Federico Villarreal. La autora analiza, sintetiza e interpreta como el análisis de la liquidez, gestión, solvencia y rentabilidad contribuye a la toma de decisiones financieras efectivas y por tanto conlleva la optimización y competitividad de las MYPES.

Para tener estudios de indicadores, se debe analizar los índices financieros que son técnicas que se emplea para analizar las finanzas de los estados financieros como el balance general, el estado de ganancias y pérdidas, y el estado de flujo de efectivo. Es muy importante porque muestra los puntos fuertes y débiles para adoptar acciones correctivas.

Según Begazo, J. :(1996), Tesis: "La pequeña empresa de confecciones en Villa El Salvador y su competitividad"; presentada para obtener el grado académico de Maestro en la Universidad Nacional Federico Villarreal. En dicho trabajo se evalúa la economía, eficiencia, efectividad, productividad y competitividad de las pequeñas empresas de confecciones, con el propósito de buscar mercados internacionales.

Para mejorar la productividad en el distrito de San Miguel, se debe tomar en cuenta un programa estratégico:

- Los trabajadores MYPES incrementan sus destrezas técnico-productivas en las labores que realizan

- Las MYPES incrementan su acceso al capital
- Las MYPES desarrollan una cultura empresarial asociativa
- Las MYPES incrementan su conocimiento sobre prácticas modernas de gestión empresarial
- Las MYPES acceden a transferencia de tecnología
- Las MYPES incrementan su conocimiento sobre tecnologías de información y comunicación
- Las MYPES adoptan tecnologías innovadoras para mejorar procesos y productos

### **2.2.3 Base teórica**

Según Van Horne, James: (1995), libro "Administración Financiera" la gestión empresarial efectiva no se puede entender separada de la gestión financiera y menos de la gestión económica. Ello porque lo financiero es prácticamente el soporte que valida la lógica en lo empresarial o de negocio de las empresas en sus respectivos enclaves. Pensemos que para lograr cumplir con los objetivos sociales les será necesario garantizar la estabilidad financiera.

De la misma manera la toma de decisiones concernientes meramente a la gestión financiera de una u otra forma, directa o indirectamente, a corto o a largo plazo, influye en las situaciones generales de estas empresas. La gestión financiera es un proceso que involucra los ingresos y egresos atribuibles a la realización del manejo racional del dinero, y en consecuencia la rentabilidad (financiera) generada por él mismo. Esto nos permite definir el objetivo básico de la gestión financiera desde dos elementos. La de generar recursos o ingresos (generación de ingresos) incluyendo los aportados por los asociados. Y en segundo lugar la eficiencia y eficacia (esfuerzos y exigencias) en el control de los recursos financieros para obtener niveles de aceptables y satisfactorios en su manejo.

El primer elemento recoge aspectos propios del crecimiento de las empresas que se dilucidó a partir de la crisis financiera de inicios de los 80s, y en una segunda etapa con apertura a terceros no asociados en los 90s. Las discusiones en torno de éste tema colocaron en controversia a algunos consejos de administración frente a las gerencias generales de varias de las organizaciones analizadas. Esto en el sentido de cuál era la forma más acorde y en qué mercados se debía captar y colocar recursos financieros. Con el segundo elemento no se plantearon discusiones en relación con los esfuerzos y exigencias en el manejo del dinero. Esto es indiscutible y reforzado en éste contexto por una buena gestión de administración. Hubo si puntos de vista encontrados sobre el manejo de los niveles de rentabilidad y sus incidencias en el propósito empresarial (corregir el desequilibrio del poder del mercado). Las tasas de interés para las colocaciones de dinero en entidades asociadas y terceros versus la maximización de la utilidad en su colocación; la relación del costo del crédito versus el cumplimiento del propósito empresarial.

La investigación realizada por Sánchez & Bañón (2005), dividen los factores de éxito en dos grandes grupos: desde un ambiente externo de la empresa, que involucran variables del entorno donde opera la empresa como son: variables sociales, económicas, políticas y legales y que afectan el funcionamiento de la empresa, que determina las características estructurales y que le permite competir con otras empresa y por el lado del ambiente interno de la empresa, relacionado a las características propias de la empresa, expresada por los recursos físicos, técnicos, financieros, innovación y a las habilidades y conocimientos tecnológicos, organizativos, directivos, entre otros.

Según García: (2008), Tesis. "La competitividad es explicada por el desempeño y eficiencia de las empresas" determina la permanencia de la empresa en el mercado, enfrentando los cambios de su entorno. Además, relaciona la competitividad a la productividad, es decir la capacidad de producción de la empresa por unidad de capital invertido en sus recursos utilizados para la producción de bienes y servicios (humanos, naturales, financieros, etc.)

Sobre el éxito de una empresa, Vásquez (2002), lo define como la conjunción de dos conceptos. Factores clave de éxito, constituido por las características o atributos inherentes al producto o servicio que hace que el consumidor tome la decisión de adquirirlo; el segundo concepto definido como factores generadores del éxito, representado por los recursos y competencias tangibles e intangibles que dispone la empresa y que le permite crear una plataforma financiera, técnica y administrativa que le permite diseñar, producir y mercadear un producto o servicio y que genera ventajas competitivas sostenible a la empresa.

De la bibliografía revisada (Van Horne, García y Vásquez), se pudo comprobar que uno de los puntos fuertes del distrito de San Miguel, se encuentra que el mantenimiento de los estándares financieros, es uno de los factores principales para el éxito competitivo de las MYPE en el distrito, por ello es necesario planificar a corto plazo, implantando sistemas de contabilidad de costos, poniendo atención a las entidades crediticias, estableciendo presupuestos anuales y realizando el análisis de la situación económica financiera de la organización, utilizando en lo posible fuentes de financiamiento propios.

El Estado a través de la Corporación Financiera de Desarrollo \_COFIDE<sup>3</sup>, promueve y articula integralmente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios de los mercados financiero y de capitales en beneficio de las MYPE.

Los intermediarios financieros que utilizan fondos que entrega COFIDE para el financiamiento de las MYPE, son los considerados en la Ley N° 26702-Ley General del Sistema Financiero del sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros y sus modificaciones

## **2.3 Marco conceptual**

### **2.3.1 Factores de gestión**

#### **A. Factor financiero**

Según Zegarra, Marco: (2007). Un recurso es un medio, de cualquier clase, que permite obtener algo que se desea o se necesita. El dinero, por ejemplo, es un recurso indispensable para comprar una casa. Las finanzas, por otra parte, hacen referencia a los bienes, los caudales y la circulación del dinero.

El dinero no es más que lo que comúnmente es aceptado en el mercado de bienes y servicios desempeñando, entre otras, las siguientes funciones: Ser unidad de cuenta de los bienes, o ser medio de pago o instrumento de cambio.

Estos bienes y servicios se caracterizan por satisfacer necesidades humanas y ser escasos, por lo que tienen una utilidad que puede

---

<sup>3</sup> Reglamento de MYPES DS N° 009-2003-TR (Art. 27)

medirse en términos monetarios. La actividad económica se caracteriza por la producción de estos bienes y servicios y por su intercambio.

Este intercambio puede ser:

**Simultáneo:** Cuando el bien o servicio que se adquiere y su pago, coinciden en el tiempo, es lo que entendemos como operación al contado.

**No simultáneo:** Cuando el bien o servicio que se adquiere y su pago, no coinciden en el tiempo, es lo que entendemos como operación aplazada.

Nosotros vamos a analizar las operaciones aplazadas que son las denominadas operaciones financieras, por lo que vamos a definir el Capital financiero como: "La medida de cualquier activo real o financiero, expresada por su cuantía,  $C$  y por su vencimiento o momento de disponibilidad, " $n$ ". En consecuencia, todo capital financiero se caracteriza por ser una cantidad, pero siempre asociada al momento en que la tendremos disponible (si es ahora el momento es cero, si es más tarde el momento es  $n$ )

**Recursos financieros**

Esto nos permite afirmar que los recursos financieros son los activos que tienen algún grado de liquidez. El dinero en efectivo, los créditos, los depósitos en entidades financieras, las divisas y las tenencias de acciones y bonos forman parte de los recursos financieros.

Las empresas generan estos recursos a partir de diversas actividades. La venta de productos y servicios, la emisión de acciones, las rondas de capitalización, los préstamos solicitados y los subsidios son algunas de las fuentes de recursos financieros.

Los presupuestos y los balances, por lo tanto, resultan fundamentales para conocer el estado de los recursos financieros, ya que reflejan el ingreso y la salida de dinero de las arcas de la organización.

#### Manejo de los recursos financieros de una empresa

Recursos financieros es correcto decir que, al día de hoy, la implantación de sistemas de gestión (conocidos como ERP, de la sigla inglesa Enterprise Resource Planning, Planeamiento de Recursos Empresariales) ha alcanzado gran popularidad en el mercado empresarial. La razón, probablemente, sea que ayudan a sostener una administración eficiente y dan lugar a la maximización de los beneficios, a través de la disminución de los costos; además, ofrecen el soporte necesario para que las compañías cumplan los objetivos que se plantean.

Las ERP sirven para integrar todos los aspectos del funcionamiento de una empresa: la gestión financiera, la comercial, la de producción, la de entradas y salidas, el control de almacenes, etcétera. Gracias a su ayuda, se ahorra mucho tiempo y se minimizan las posibilidades de error, dado que no se debe transferir información entre diferentes aplicaciones.

Los indicadores económicos constituyen información que los inversores pueden analizar para comprender el estado y la dirección actual de la economía. Valiéndose de este recurso, junto con el estudio de las divisas, por ejemplo, se abren las puertas a mejores decisiones con respecto a las compras y ventas. La correcta interpretación de las cifras económicas permite:

- Obtener el mejor retorno posible con respecto a una inversión realizada;
- Estudiar el funcionamiento de las empresas y sus productos;

- Detectar el momento adecuado para adquirir, invertir o entrar en el mercado;
- Entender el desarrollo de la economía;
- Analizar y juzgar las diversas políticas económicas.

San Miguel, un distrito muy progresista y sobre toda estratégica para los negocios, cuenta en la mayoría de las Micro y Pequeñas empresas, poco conocimiento de los aspectos financieros, en mucho de los casos desconociendo de los préstamos bancarios y cajas municipales. Una labor de administración de recursos financieros eficaz puede hacer que los servicios de control tengan que estar en íntimo contacto con los dueños de las empresas; esto supone que el que dirige la empresa debe conocer que es una inversión fija y capital de trabajo (capital inicial y financiamiento). Usando las herramientas de finanzas, debo analizar como investigador que pasa en San Miguel, porque no se utiliza el préstamo de las entidades bancarias

El endeudamiento, sirve para medir cuanto es el aporte financiero de los acreedores dentro de la empresa; por medio de ello conocemos cuanto del activo ha sido financiado por medio de deuda.

Al acreedor le conviene razones bajas en cuanto a la deuda, con ello garantiza la recuperación de capital, en caso de pérdidas o liquidación de la empresa.

A los socios o propietarios les conviene un alto grado de endeudamiento ya que con ellos puede lograr un crecimiento de utilidades y por ende de su rentabilidad

#### **a. Factor tecnológico**

Según Julián Pérez Porto y María Merino (2010). En la modernidad la ciencia y sus estudios han venido actualizando al mundo con la

tecnología, dentro de la cual, la empresa se ha visto involucrada y beneficiada, esta tecnología es el reflejo del conocimiento que se ha desarrollado en los últimos siglos, mejorando la calidad de los productos ya que estos han apartado el sacrificio del hombre, la cual no deja de ser indispensable para su mantenimiento, control y cuidado, y ha abierto puertas a un nuevo mundo lleno de innovación, aunque esta nueva forma de vida que ha tomado el hombre ha afectado al mundo contaminándolo y aumentando los grados de enfermedades.

Los factores tecnológicos dentro de una empresa son todos aquellos que se consideran para el crecimiento, funcionamiento y progreso de una empresa. Este crecimiento abarca todo lo que refiera a las ventas, producción, diseños, distribución y en fin, prácticamente, estos factores benefician en gran mayoría a una empresa, aunque también perjudican y provocan como cualquier beneficio una gran inversión.

#### Factores Tecnológicos de una Empresa

Nos referimos a uno de los factores de mayor efecto sobre la actividad empresarial. La ciencia proporciona el conocimiento y la tecnología lo usa.

Tecnología se refiere a la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas. Sin embargo, su principal influencia es sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y los servicios.

La repercusión de la tecnología se manifiesta en nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, y nuevos servicios. Algunos beneficios de la tecnología son: mayor productividad, estándares más altos de vida, más tiempo de descanso y una mayor variedad de productos.

Uno de los grandes retos de las MYPES empresarial en el siglo XXI es la utilización de las tecnologías de forma eficiente, es decir, que deduce en una mayor calidad en los productos o servicios al usuario final.

Las empresas cada vez asumen un mayor riesgo en el proceso tecnológico debido fundamentalmente a que la tecnología va dejando de ser una fuente de ventaja competitiva, ya que ésta supone a corto plazo un nivel de supervivencia. Así, por ejemplo, disponer de tecnología en sectores como banca, automóviles o alimentación y construcción, no supone grandes ventajas, sin embargo, no disponer de la tecnología supone no poder sobrevivir en el mercado actual.

Los adelantos tecnológicos como el internet, han creado la nueva economía, abriendo oportunidades y nuevos mercados que han hecho que la empresa sea: Global, Abierta y estar Interconectada. Según últimos informes, las empresas que no provean los cambios tecnológicos se entraran con que sus productos son obsoletos.

Un recurso es un medio de cualquier clase que permite satisfacer una necesidad o conseguir aquello que se pretende. La tecnología, por su parte, hace referencia a las teorías y técnicas que posibilitan el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.

#### Recursos tecnológicos

Un recurso tecnológico, por lo tanto, es un medio que se vale de la tecnología para cumplir con su propósito. Los recursos tecnológicos pueden ser tangibles (como una computadora, una impresora u otra máquina) o intangibles (un sistema, una aplicación virtual).

Los recursos intangibles, también llamados transversales, tenemos que subrayar que son fundamentales para poder llevar a cabo el desarrollo de los sistemas existentes. De ahí que bajo dicha categoría se

encuentren englobados tanto el personal que se encarga de acometer lo que son los procesos técnicos como los usuarios que hacen uso de los diversos sistemas informáticos, entre otros.

En la actualidad, los recursos tecnológicos son una parte imprescindible de las empresas o de los hogares. Es que la tecnología se ha convertido en un aliado clave para la realización de todo tipo de tareas.

En el hogar, los recursos tecnológicos pueden ser útiles para quienes tienen que realizar tareas académicas o para aquellos que desean trabajar en una oficina virtual o a distancia. No se requieren de grandes inversiones para contar con recursos tecnológicos básicos como una computadora con acceso a Internet, por ejemplo. A mayor inversión, mayor posibilidad de adquirir recursos de última generación y mejor calidad.

En el distrito de San Miguel, las MYPES, la rotación de activos fijos, que miden la efectividad con que la empresa utiliza su planta y equipo en la generación de ventas, es bastante significativo.

Los valores mayores que 1.0 en el coeficiente nos indica la eficiencia de las inversiones en activo fijos. Es recomendable entre varios periodos ya que pueden suceder varias cosas:

- Si hay incremento de ventas y se mantiene baja la inversión en activos fijos, esto significa eficiencia y eficacia
- Si hay un incremento en las ventas, en mayor proporción que un incremento en los activos fijos, puede decirse, asimismo, que existe eficiencia y eficacia
- Si hay incremento en las ventas menor que un incremento en los activos fijos, puede traducirse de que la empresa está pasando

por una fase de expansión y modernización o está previendo un crecimiento.

- La razón del activo fijo puede servir como herramienta evaluativa del presupuesto de ventas y del presupuesto de capital

#### **b. Factor humano**

Según Alfinger, José Luis: (2004). Una empresa cuenta con diversos tipos de recursos que le permiten funcionar y alcanzar sus metas. Los empleados, trabajadores y colaboradores son quienes conforman lo que se conoce como recursos humanos de una entidad.

#### **Recursos Humanos**

El concepto también se utiliza para nombrar al departamento, la oficina o la persona que se dedica a analizar, elegir, contratar, formar y retener a los trabajadores de una compañía.

Por ejemplo: "Si pasamos de ser una pequeña empresa familiar a una multinacional, fue gracias a nuestros recursos humanos", "Dile a Trobiansky que se acerque a la oficina de recursos humanos para arreglar el tema de las vacaciones", "El Estado debería invertir en recursos humanos para mejorar la atención a la ciudadanía".

Así, hay que dejar patente que cuando nos referimos por regla general a Recursos Humanos lo estamos haciendo a la función que existe dentro de las empresas para llevar a cabo lo que es la selección, la contratación, la formación y el empleo de las personas que son necesarias que pasen a formar parte de la plantilla para así conseguir los objetivos que se han marcado los citados negocios.

De esta forma, los profesionales que se encuentran al frente de dicha tarea, una vez que haya que cubrir una vacante o un nuevo puesto, se encargarán de realizar una serie de iniciativas para encontrar a la

persona cuyo perfil se adecúa mejor al cargo. Así, entre otras actuaciones pueden llevar a cabo entrevistas personales, pruebas de conocimiento, pruebas psicométricas, técnicas de simulación o pruebas de personalidad.

Iniciativas todas ellas que pueden realizarse individualmente o de modo complementario entre sí y que permitirán a la persona encargada del Departamento de Recursos Humanos encontrar al candidato que está buscando. Un ejemplo de ello podría ser el siguiente: Mar consiguió el puesto de trabajo después de haber tenido una entrevista personal con la jefa de Recursos Humanos.

Por lo general, la política de recursos humanos (que pueden abreviarse como RR.HH.) se centra en lograr que los empleados estén en la misma sintonía que la empresa, haciendo coincidir los anhelos y las aspiraciones de los trabajadores con la estrategia de la compañía.

El armado de una plantilla laboral eficiente, la construcción de un buen clima de trabajo y el desarrollo del potencial de cada trabajador son algunos de los objetivos habituales en el ámbito de los recursos humanos.

La finalidad de los responsables de recursos humanos de una empresa es que los trabajadores se encuentren satisfechos con su empleo y que, por lo tanto, se esfuercen por cumplir las metas de la organización. La formación, los ascensos por mérito y la escala salarial para lograr una retribución justa son algunas de las variables que suelen emplear en sus tareas.

Hay muchas Micro y Pequeña empresas familiares, en el distrito de San Miguel, Padres, Hijos, Esposa, etc., pero no todas las MYPES tienen ese origen. Cada vez hay más asociatividad, las empresas

grandes condicionan a los pequeños para que se unan. La empresa Unipersonal es mucha más riesgosa que una pequeña empresa formada por varias personas, no necesariamente familiares.

La Municipalidad de San Miguel, está tratando que las MYPES, contar con un equipo de trabajo que cubra todas las competencias necesarias para poder diseñar, arrancar, implementar y desarrollar el crecimiento de la compañía de una manera sostenida y que sea capaz de crear una o varias ventajas competitivas (propuesta de valor) que los lleve al cumplimiento de la Visión y Misión.

El éxito de los pequeños empresarios que se convirtieron en grandes empresarios, es gracias a su esfuerzo: trabajo, disciplina y puntualidad (Kola Real, familia Añaños, Rodríguez Banda, antes de ser dueños de Gloria, fueron transportistas, Ormeño, etc.)

### **c. Factores de gestión**

Según: Camejo, :2012. Se conoce como indicador de gestión a aquel dato que refleja cuáles fueron las consecuencias de acciones tomadas en el pasado en el marco de una organización. La idea es que estos indicadores sienten las bases para acciones a tomar en el presente y en el futuro. La globalización y los cambios tecnológicos que se han producido en la sociedad han ampliado el campo de la gestión.

En las primeras etapas del desarrollo económico, las empresas se definían porque realizaban tareas repetitivas, fáciles de definir. En el taller o en la oficina el personal sabía exactamente cuál era y seguiría siendo su misión.

La labor del Director Gerente era supervisar la marcha de los trabajos en curso en un proceso reiterativo. El resultado se medía según lo que se producía, y se funcionaba bajo una fuerte disciplina y control

riguroso. Había que satisfacer las expectativas de los propietarios de ganar dinero y esa era la mayor motivación.

Esta simple interpretación de la gestión que existía entonces sigue aún con nosotros, como un eco del pasado. Algunos empresarios siguen comportándose como si nada hubiese cambiado. Pero son los zarpazos de la realidad lo que ha hecho que los empresarios tengan en cuenta muchos otros factores, porque los mercados ya no crecen en función de la oferta, y hay que luchar en mercados muy competitivos y a veces poco recesivos interiormente, sin contar con los problemas de competencia de empresas foráneas.

La automatización, la informática, las nuevas tecnologías de la información y las crecientes expectativas de la sociedad han puesto al descubierto muchas carencias de los directivos españoles. La naturaleza de la gestión se ha hecho más compleja para actuar en función de una serie de prioridades, como es la de conseguir beneficios constantes.

Sería imposible abordar el tema de la administración, las herramientas para dirigir y el desarrollo de éstas, sin exponer las tendencias históricas relacionadas con el aspecto administrativo, que, por supuesto han incidido en las formas y desarrollo de la actividad organizacional, en el diseño organizacional y en el diseño de los puestos de trabajo, así como en otras actividades de suma importancia en las organizaciones.

Recordemos que los niveles de productividad, en épocas anteriores eran bajos, por lo cual uno de los aspectos a considerar por las teorías ha sido el incremento de ésta, logrado en determinadas situaciones y en otras no. Cada teoría o enfoque formulado es consecuencia del

medio y las circunstancias en un momento dado, interviniendo en esto no sólo los factores económicos sino además los sociales y el desarrollo de la tecnología en esa etapa, por lo que podemos comprender que la aplicación de alguna de ellas, o su utilización combinada dependerá de nuestra percepción sobre la situación en ese momento.

Fayol parte de la proposición de que toda empresa puede ser dividida en seis grupos:

1. Funciones técnicas, relacionadas con la producción de bienes o servicios de la empresa.
2. Funciones comerciales, relacionadas con la compra, venta e intercambio.
3. Funciones financieras, relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
4. Funciones de seguridad, relacionadas con la protección de los bienes y de las personas.
5. Funciones contables, relacionadas con los inventarios, registros, balances, costos y estadísticas.
6. Funciones administrativas, relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de la empresa, siempre encima de ellas.

Es de gran importancia tomar en consideración estas funciones y más en el distrito de San Miguel, para lograr mayor productividad en está, considerándolas como áreas vulnerables a críticas, sensibles y sujetas a cambios con el tiempo, el entorno; las cuales todo gerente debe vigilar y prever desviaciones.

La Municipalidad de San Miguel tiene un gran reto en el desarrollo local, orientado a generar calidad de vida a través de un crecimiento económico sostenible en el largo plazo, en un marco de gobernabilidad y respeto al estado de derecho. Una buena gestión municipal debe facilitar la cooperación eficiente entre los diferentes niveles de gobierno y los diferentes actores locales

La descentralización constituye uno de los grandes cambios en la estructura y modernización del Estado, donde La Municipalidad de San Miguel desempeñan un rol fundamental para el desarrollo, por constituir entes de gobierno base, a través de los cuales se ejecutan políticas de desarrollo económicas y sociales específicas a cada realidad local.

La capacitación que brindan las entidades nacionales a los Distrito de San Miguel se realiza de diversas maneras tales como: seminarios, talleres, cursos, elaboración de cuadernos de trabajo, revistas, folletos, entre otros; orientados a mejorar las capacidades de los recursos humanos, así como de la institución, referida básicamente a la gestión.

#### **d. Competitividad empresarial**

Con la globalización de la economía, las empresas para poder supervivir en este nuevo tipo de mercado, tienen que fortalecerse, tanto desde el punto de vista interno de la organización, así como también para hacerle frente a la competencia en el contexto nacional e internacional. Por ello se debe poner énfasis de que las empresas sean competitivas. Se entiende por competitividad, a la capacidad de una organización de mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan un posicionamiento en el entorno socioeconómico. La competitividad de una organización empresarial debe verse desde el punto de vista financiero, de mercado y el sistémico. Cuando se ve el enfoque sistémico, debe entenderse que debe darse las acciones

coordinadas entre el gobierno, instituciones, empresas y la sociedad en su conjunto, interactuando cuatro dimensiones o niveles determinantes:

**Nivel Meta:** Se refiere al modelo general de organización de la vida política, jurídica y económica de una sociedad y que está constituido por un conjunto de elementos y de valor, los acuerdos explícitos e implícitos sobre los grandes propósitos nacionales en el mediano y largo plazo, la capacidad de organización y gestión de la sociedad; que permita generar una dinámica empresarial, capacidad estratégica y dinámica política para generar consensos en los objetivos y estrategias de largo plazo.

**Nivel Macro:** Está relacionada a política a nivel país y que tienen sus repercusiones en el sector empresarial, como es el caso de la política monetaria, política presupuestaria, política fiscal, política comercial, política de competencia, política cambiaria.

**Nivel Meso:** Las políticas referidas a este nivel y que tiene su incidencia en la dinámica empresarial son: política de exportaciones e importaciones, de infraestructura física, educacional, tecnológica, de desarrollo industrial, política regional y medioambiental.

**Nivel micro,** que está más relacionado con la empresa misma, que desarrollando en el contexto definido a nivel macro y meso, debe determinar aspectos como: Capacidad de gerencia, diseño de estrategias empresariales, gestión de la innovación, buenas prácticas en el contexto de la cadena de valor, integración en redes de cooperación tecnológica, organización de la logística entre empresas, promoción de la interacción de productores, proveedores y clientes.

Las capacidades se dan en las diferentes áreas funcionales de la empresa como son: gerencia general, gerencia financiera, marketing y

ventas, investigación de mercados, investigación y desarrollo de productos, ingeniería básica y aplicada, producción, distribución, asuntos legales, personal.

Para el distrito de San Miguel, elevar la productividad significa encontrar mejores formas de emplear con más eficiencia la mano de obra, el capital físico y el capital humano.

Si se ha de mejorar el nivel de vida de los habitantes del distrito de San Miguel, es imperativo elevar la productividad de los servicios. Este es un sector que emplea a la mayoría de los trabajadores y la competitividad de los sectores primario e industrial depende de la disponibilidad de mejores medios de transporte y comunicaciones, sistemas eficientes de almacenamiento y distribución.

La competitividad de las MYPES, tiene determinantes externos (exógenos) e internos (endógenos) y las políticas de fomento de estas empresas se han dado en intervenciones en estos dos aspectos.

El primer tipo de intervenciones externas comprende inversión en infraestructura básica como energía, saneamiento, micro financiamiento que ayuda a mejorar planta y a realizar inversión en innovaciones, y comunicaciones para tener acceso a los mercados.

El segundo tipo está dado por programas de apoyo asociados a la capacitación y asistencia técnica en el empleo de herramientas y tecnología para la gestión, así como información de mercado.

Es claro que la competitividad empresarial es el resultado de la interacción compleja y dinámica entre la capacidad organizativa de una sociedad, el Estado, las instituciones intermedias y las empresas. A

este enfoque se le llama Competitividad Sistémica, que añade a los niveles micro y macro, los niveles meta y meso.

La competitividad en el distrito de San Miguel, a nivel de MYPES, puede ser vista como resultado de la interacción micro, macro, meso y meta de la organización social.

#### **e. Recursos humanos**

El término Recursos Humanos hace referencia a todas las personas que trabajan en la organización por lo que la correcta gestión de los mismos afecta a todos los niveles de la empresa. Cuidar a las personas que trabajan en tu MYPE puede ser una de las claves para superar los momentos difíciles. Los servicios y productos se pueden copiar, pero las mentes que innovan y se adelantan al cambio e identifican oportunidades.

¿Es importante tener una política definida cuando hablamos de una microempresa? ¿Qué ventajas tiene? ¿A qué hace referencia la estrategia de recursos humanos? Al crear tu empresa desde cero, en muchas ocasiones no se tienen en cuenta estos aspectos. Una correcta estrategia de recursos humanos permite alinear los objetivos de la empresa con los objetivos de los empleados.

#### La selección de personal

Saber dónde buscar profesionales, como reclutar y seleccionar a los mejores candidatos para ocupar un puesto dentro de la organización requiere una serie de pasos y el uso de una serie de herramientas concretas. Entre los aspectos más importantes de la selección de personal está la definición del puesto a cubrir, el uso de los canales adecuados, y, sobre todo, utilizar las herramientas más idóneas.

#### La administración de personal

Contratos, nóminas, pagos a la seguridad social, vacaciones o el tiempo para realizar las gestiones que una MYPE debe realizar con la Administración pública. Todos conceptos y trámites que deberás dominar para gestionar correctamente los recursos humanos de la empresa.

También la parte menos agradable, como el despido.

La psicología del trabajo

Motivar, liderar, trabajar en equipo, clima, cultura, compromiso son términos que actualmente están muy de moda y que están en auge en las empresas. Este apartado está dedicado a todos estos conceptos y otros que pueden ayudar a mejorar el ambiente en el trabajo.

Desde mi punto de vista, me gustaría sugerir a las Micro y Pequeños empresarios que los recursos humanos no son el número de personas que trabajan en una empresa, son los recursos (conocimientos, habilidades, comportamientos y actitudes, en pocas palabras, son las competencias) que poseen las personas en la organización, por lo tanto, puede haber empresas con muchos empleados y con muchos recursos humanos, empresas con pocos empleados y muchos recursos humanos, muchos empleados y pocos recursos humanos y por último, pocos empleados y pocos recursos humanos. Por esta razón, podemos decir que entre más capacitada o más competencias tengan las personas que trabajan en una empresa, tanto mayor será su rendimiento y resultados satisfactorios, trayendo como consecuencia una mayor competitividad y empleabilidad.

“Por ejemplo, en el tema de rotación, debemos demostrarle cómo impacta una disminución de la rotación no deseada en su línea de resultados o cómo impacta un programa bien diseñado de capacitación técnica en la mejora de su productividad”.

Asimismo, manifestó que es cierto que un buen gerente o dueño de una MYPE se preocupa por su gente y puede manejar algunos temas relacionados con ello, pero "dejarlo solo" a la intuición es un error que puede costarle caro. "Por ejemplo, un trabajador valioso le pide un aumento importante, así que se lo concede; pero al día siguiente tiene usted a otros 'valiosos' pidiendo lo mismo, con lo cual su gasto inicial se verá multiplicado varias veces. La mejor solución hubiese sido establecer un esquema de pago variable, por objetivos, que motive a la gente para lograrlo", detalló.

#### **f. Gestión empresarial**

Una de las actividades que distingue al ser humano del resto de los seres vivos es, sin lugar a dudas, su capacidad para crear riquezas y beneficios.

El núcleo o la razón de ser de los negocios no son las finanzas. Un negocio se compone de un producto y/o un servicio que cumplen una finalidad para sus clientes. Un buen producto, con una buena red de ventas y distribución, es la base de un buen negocio. Sin embargo, aunque las finanzas no hacen a un negocio, no es menos cierto que los negocios no pueden progresar sin atender a las finanzas.

La visión financiera de un negocio se concreta en tres temas: la caja, el riesgo y el valor. Veamos una primera aproximación de estos conceptos:

La caja (el cash) es el componente principal del razonamiento financiero. A los directores generales, habitualmente, lo que más les preocupa son las ventas. Y está bien, es lo primero que les debe preocupar. Pero las ventas son sólo el principio. La segunda preocupación deben ser los márgenes, y esto ya no es tan habitual.

Las ventas deben producir beneficios y para conseguir el máximo beneficio las operaciones deben gestionarse con la mayor eficiencia. Sólo una obsesión por los márgenes nos garantiza que la empresa logre la mayor eficiencia y los mejores resultados. Y los resultados son el principal componente de la caja. Además, los beneficios sólo valen cuando se convierten en caja.

Resultados más amortizaciones equivalen al flujo de caja contable (cash flow contable). La caja es lo que queda. Las finanzas son más importantes de lo que parecen introducción disponible para adquirir más recursos y seguir creciendo; pero, si la caja que genera la explotación se queda inmovilizada en los inventarios o en las cuentas a cobrar de clientes, o si se debe utilizar para devolver los préstamos que tenemos concedidos, porque no podemos renovarlos, entonces no queda nada disponible para nuevas inversiones.

El riesgo es el segundo componente para una buena visión financiera. Podemos definir el riesgo como la incertidumbre de que se produzca el resultado esperado. Por lo tanto, si aplicamos este concepto al de generación de caja, considerando que la caja es el resultado final de todas las operaciones realizadas, podemos concluir que el riesgo de la empresa está relacionado con la mayor o menor incertidumbre de que se genere la caja prevista. Para una empresa consolidada en un mercado estable, la probabilidad de que no se genere la caja prevista es más baja que, por ejemplo, para una start-up de base tecnológica que está desarrollando un nuevo producto y que todavía no tiene apenas clientes. Por lo tanto, la segunda empresa tiene un riesgo mayor que la primera.

El riesgo es un concepto esencial en la gestión financiera porque hay una relación que se cumple siempre en el mundo de las finanzas y que

determina muchas, si no todas, las decisiones empresariales que se toman. Se trata del binomio rentabilidad–riesgo: a mayor riesgo del negocio, más rentabilidad exigirán los inversores. Por ello, tanto para la captación de nuevo capital como para la contratación de préstamos y créditos, el riesgo percibido por el mercado en relación a la empresa determinará si existe o no una posibilidad de captar los recursos que necesita para crecer y, por supuesto, su coste.

El tercer elemento es el valor. ¿Cuánto vale un negocio? El valor de un negocio se calcula a partir de la combinación de los futuros cash flow que se prevé que puede producir y el riesgo estimado de que se cumplan esas previsiones. Un negocio tendrá mayor valor si las previsiones de caja futura son elevadas y si el riesgo percibido es reducido. Previsiones de cash grandes y seguras hacen que un negocio tenga un valor elevado.

La Municipalidad de San Miguel formuló un conjunto de preguntas sobre la aplicación de la asociatividad como estrategia de desarrollo empresarial, así como para conocer las condiciones y factores favorables y desfavorables al desarrollo de experiencias asociativas.

La asociatividad, tema tratado en un cabildo con las MYPES, en el distrito de San Miguel, constituye para las Micro y Pequeña empresa una de las herramientas más importantes de gestión estratégica. El desarrollo de proyectos asociativos hace posible que se generen nuevas ventajas competitivas en beneficio de las empresas. Para ello, se requiere que las empresas desarrollen relaciones de confianza suficientemente sólidas y aprendan a trabajar en conjunto, modificando sus rutinas y asimilando habilidades y conocimientos acerca de cómo llevar a cabo proyectos productivos de tipo colectivo.

Entre las ventajas que obtienen las Micro y Pequeña Empresa que participan en una experiencia asociativa, se incluyen las siguientes: disminución de costos al realizar las compras de manera conjunta, mejoramiento en el poder de negociación frente a compradores y proveedores, acceso a mercados que demandan mayores volúmenes de bienes y servicios, mejora de la capacidad de los empresarios para captar y procesar información tecnológica y de mercado, entre otras, tema que aceptada por los participantes en el cabildo realizado.

### **2.3.2 Competitividad e innovación**

#### **a. Competitividad**

Puede ser comprendida como la capacidad que tiene una organización pública o privada de obtener y mantener ventajas comparativas que le permitan alcanzar, mantenerse y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

En los medios empresariales la competitividad está relacionada a la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocio lo que incide en el modelo de empresa y empresario. Cohen (1994), plantea que la evolución sobre el nivel de competitividad de una organización es medida por el índice de creatividad económica, que representa la innovación económica y la transferencia efectiva de tecnología; el índice financiero, que implica la eficiencia del sistema financiero con altas tasas de ahorro e inversión e índice administrativo, que mide el control de operación y procesos.

#### **b. Innovación**

Uno de los mayores recursos de una organización empresarial es su conocimiento tecnológico y la capacidad de generar innovaciones, que representa una ventaja competitiva.

Según el Manual de Oslo(OCDE) (2010), la innovación representa la introducción de un nuevo producto o servicio o uno mejorado como producto de una mejora en los procesos de producción, comercialización, organización de las prácticas internas de la empresa o las relaciones exteriores.

Según Gonzales: 2008, plantea que la innovación es una ventaja competitiva que debe ser promovido por el conjunto de actores de la productividad, como, por ejemplo: las instituciones educativas, las empresas y las instancias gubernamentales, a través de un plan estratégico de generación y fomento de la innovación, que debe ser promovido a todo nivel de la organización.

#### **c. Financiero**

Los servicios financieros que se brindan a las MYPES pueden ser de distintos tipos: créditos, depósitos, garantías y fondos de capital de riesgo. Son brindadas por instituciones de dos tipos: las que lo hacen directamente y las que funcionan como entidades de segundo piso.

Entre las instituciones que brindan crédito a las MYPE se tiene a la banca múltiple, cajas municipales, cajas rurales y Edpymes. Otro sector no regulado que brinda servicio de financiamiento son las ONG y sus programas de microcréditos, prestamistas individuales, asociaciones de ahorro y crédito, proveedores y empresas prestamistas.

El empresario debe saber que para obtener un préstamo de una institución es conocer su capacidad de endeudamiento

#### **d. Tecnológico**

Los factores tecnológicos que incide en la competitividad de una organización empresarial, está relacionado a los Recursos tecnológicos con que cuenta la organización y la Innovación Tecnológica.

Los recursos tecnológicos están relacionados al desarrollo tecnológico y se refiere a las actividades involucradas para conducir la invención al uso práctico. La rentabilidad por parte de las empresas dependerá de una acertada planeación y de una adecuada definición de los objetivos y estrategias de largo plazo, en la cual la inversión en tecnología debe responder a la necesidad de hacer frente adecuadamente a la competencia global en sectores productivos.

Uno de los elementos principales para el desarrollo competitivo de una organización empresarial es la Innovación. La innovación se refiere a la asimilación y explotación exitosa de una invención para la mejora de los procesos o introducción de nuevos productos o servicios; es decir producir, asimilar y explotar con éxito una invención en el campo económico y social de modo que aporte soluciones inéditas a la sociedad.

La Innovación tecnológica, le permite a la organización el uso de nuevas tecnologías para la obtención de sus productos o de sus servicios que les permite un mejor posicionamiento en el mercado. Está relacionada a los siguientes aspectos fundamentales:

- Gastos en Innovación & desarrollo
- Generación de nuevos productos: Consiste en crear o modificar un producto, proceso o servicio para luego introducirlo al mercado.
- Generación de servicios: Que le permite a la organización ir innovando de acuerdo a las necesidades del mercado, de modo que le permita mantenerse en el mercado.
- Innovación en la producción. A través de la mejora de los procesos de desarrollo productivo, que le permita a la organización obtener bienes o brindar servicios a menor costo,

optimizando el uso de los recursos con que cuenta la organización.

#### **e. Humano**

El factor humano es uno de los principales factores que incide en la competitividad de una organización empresarial y que incide en el éxito de la organización, en función de sus conocimientos, creatividad, experiencia laboral y competitividad.

Los conocimientos están relacionados al conjunto de teorías que permite al hombre abstraer la realidad con la finalidad de comprenderla y plantear modificaciones de acuerdo a las necesidades del hombre.

La Creatividad, denominado también imaginación constructiva o pensamiento creativo, está orientado a la generación de nuevas ideas o asociaciones de ideas y conceptos que permite la obtención de soluciones originales, creación de algo nuevo o la transformación del mundo objetivo.

La Experiencia, está relacionado a los conocimientos y habilidades que tiene el individuo y que son adquiridos en el tiempo, mediante la observación de las vivencias de un conjunto de eventos.

#### **f. Gestión**

Está relacionado con la gestión de los recursos humanos, aspectos contables y financieros, la administración propia de sus negocios y la capacitación. Los objetivos y estrategias deben plantearse de modo que la organización domine la variable tecnológica, requiriéndose para ello una gestión estratégica de la función de investigación y desarrollo que debe ir de la mano con la promoción interna y externa de un espíritu emprendedor e innovador, en el corto, mediano y largo plazo como elemento clave para mantener competitiva a la empresa.

La gestión empresarial en conjunción con el liderazgo lleva al éxito dentro de la organización empresarial y es el resultado de estar presente en los mejores mercados, enfrentando los caminos de la globalización y prospectiva estratégica que se plantea en la empresa.

En todo este proceso es indispensable la planeación estratégica, que define la dirección que debe seguir la organización, desarrollando para ello procedimientos y operaciones necesarias para alcanzarlo. Se puede mencionar también que planeación estratégica es la manera como una empresa intenta aplicar una determinada estrategia para alcanzar los objetivos propuestos y está relacionada a una planeación global y a largo plazo.

Asimismo, también es fundamental la inclusión del Marketing en la gestión empresarial, como herramienta de desarrollo y crecimiento. Al marketing podemos definirla como una filosofía de dirección, según la cual el logro de las metas de la organización, depende de identificar las necesidades y deseos de los mercados objetivos y de la satisfacción de los deseos de forma más eficaz y eficiente que los competidores.

Otro elemento importante en la gestión empresarial es la calidad del servicio que brindan y está relacionado con el valor añadido que la empresa ofrece en sus productos a los clientes con respecto a la oferta que realicen los competidores y lograr la percepción de diferencias en la oferta global de la empresa.

### III. VARIABLES E HIPOTESIS

#### 3.1 Definición de las variables

La investigación considera como variable independiente a los factores de gestión y como variable dependiente la competitividad:

##### **Factores de Gestión:**

Entre los recursos o factores que utiliza la empresa tenemos: Financieros, físicos, humanos, tecnológicos, reputación, recursos organizacionales.

Para la generación de bienes y servicios, aparte de los recursos o factores con que cuenta, las empresas debe hacer uso de sus capacidades, que vienen a ser la aptitud que tienen las empresas para desplegar y utilizar sus recursos de manera combinada, en cada uno de sus procesos organizacionales, diseñados para lograr un fin deseado y que están basados en el desarrollo, manejo e intercambio de información, la interacción entre sus recursos físicos, humanos y tecnológicos, para obtener bienes y servicios.

- Factor Financiero

Es la adquisición por parte de la empresa de derechos de créditos que el cliente tenga a su favor por un precio determinado

- Factor Tecnológico

Es la tecnología que hace referencia a las teorías y técnicas que posibilitan el aprovechamiento práctico del conocimiento científico.

- Factor Humano

- Forman las personas dotadas de habilidades, destrezas y conocimientos necesarios para desarrollar la tarea organizacional

##### **Competitividad:**

La competitividad empresarial, está más ligado a la competitividad a nivel micro, es decir, familias y empresas, que está relacionado a como las MYPES pueden controlar o disponer del conjunto de factores que brinda el

mercado para la producción de bienes y servicios, haciendo uso de sus activos y mecanismos como: instalaciones productivas, tecnología, sistema de información gerencial, programas de incentivos, confianza entre la gerencia y los trabajadores; entre otros. Las empresas exitosas son las que consistentemente crean conocimiento, incorporando en nuevos productos y tecnologías, es decir, dando valor agregado. La globalización hace posible que los mercados cada día sean más abiertos y competitivos.

- Rentabilidad

Es el vínculo que existe el lucro económico que se obtiene de determinada acción y los recursos que son requeridos para la generación de dicho beneficio

- Productividad

Es la relación entre la cantidad de productos obtenidas por un sistema productivo y los recursos utilizados para obtener dicha producción

- Servicio al cliente

Es un conjunto de actividad interrelacionadas que ofrece con el fin de que el cliente obtenga el producto en el momento y lugar adecuado y se asegure un uso correcto del mismo

### **3.2 Operacionalización de las variables**

#### **Variable dependiente**

Y: Competitividad de las MYPES.

Indicadores

Y1 Rentabilidad

Y2 Productividad

Y3 Servicio al cliente

#### **Variable independiente**

X : Factores de gestión

Indicadores

X1: Factor financiero

X2: Factor tecnológico

X3: Recurso humano

### **3.3 Hipótesis**

#### **3.3.1 Hipótesis general.**

Los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015

#### **3.3.2 Hipótesis específicas:**

- El factor financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.
- El factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.
- El recurso humano incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel–Año 2015.

## **IV. METODOLOGÍA**

### **4.1 Tipo de investigación**

La investigación es de tipo no experimental, aplicada, descriptiva cuantitativa y cualitativa, de corte transversal, descriptivo, con análisis correlacional. Cada una de las variables está representada por un conjunto de indicadores, que permiten medir el nivel de competitividad de la organización en el mercado donde operan. El método a utilizar se enfoca en un contexto cuantitativo, obteniendo la información mediante un instrumento, que utiliza la escala de Likert con valores de 1 a 4, con una interpretación de Nada importante, poco importante, importante y Muy importante, con interpretación subjetiva de acuerdo al criterio de cada entrevistado.

En el proceso de la investigación, primero se realizará la caracterización del empresario MYPES del distrito de San Miguel, luego identificar los programas, aportes y ayudas que han recibido los empresarios con la finalidad de fortalecer sus organizaciones, posteriormente identificar un conjunto de factores que permitan explicar el éxito de las MYPES de San Miguel.

### **4.2 Diseño de la investigación**

En la presente investigación se hará uso de los métodos estadísticos, para obtener información al menor costo, partiendo de una muestra representativa de la población objetivo, cuyos resultados son los más precisos en la medida que los procedimientos de muestreo proveen las herramientas que permiten tener bajo control tanto los errores de muestreo como aquellos ajenos al muestreo, utilizando adecuados marcos de muestreo que viene a ser una lista de las microempresas y pequeñas empresas que operan en el distrito de San Miguel.

Para la obtención de la muestra se utilizará el muestreo probabilístico, sistemático y estratificado. Probabilístico porque los elementos de la muestra son seleccionados mediante métodos aleatorios, que permite escoger las empresas dentro de cada estrato con una probabilidad definida y que va a permitir realizar inferencias a la población sobre la base de la teoría de probabilidades. Es sistemático porque se selecciona los elementos de la muestra, partiendo de la selección de un elemento de los primeros  $k$  elementos que forman parte del marco muestral, para luego ir sumando el valor  $k$  al valor seleccionado hasta completar los  $n$  elementos de la muestra.

La población se ha subdividido en dos estratos: Microempresas y pequeñas empresas tomando en cuenta el volumen de ventas, en concordancia a la LEY 30056, establece que se clasificará como la estratificación permitirá construir estimadores con errores de muestreo más pequeños que los obtenidos si se utiliza un muestreo aleatorio simple.

### **4.3 Población y muestra**

#### **4.3.1 Población**

Las empresas que operan en el distrito de San Miguel, se clasifica según la siguiente estructura: (características, delimitación, ubicación y espacio temporal de la población)

La población se ha dividido en dos estratos: Microempresas y pequeñas empresas. Se evaluarán solamente las empresas de los sectores servicios, comercio e industria. El total de microempresas de estos sectores son 3,380 y las pequeñas empresas son 1,105.

**Tabla N° 4.1. Distribución de las empresas MYPES, según Sector Económico**

SECTOR	TAMAÑO DE LA EMPRESA	
	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Servicios	1773	449
Comercio	1390	311
Industria	217	345
Sub Total	3380	1105
Otros	1259	35
<b>TOTAL</b>	<b>4639</b>	<b>1140</b>

Fuente: Base de datos. Elaboración propia, Municipalidad de San Miguel

#### 4.3.2 Muestra

El tamaño de la muestra en cada uno de los estratos se utilizando los siguientes criterios:

- Cada estrato se considera como población independiente.
- Para determinar el tamaño de la muestra se utiliza el muestreo aleatorio simple.
- La distribución de la muestra en cada uno de los sectores se realiza por afijación proporcional.
- Para elegir los elementos de la muestra, se utiliza el muestreo sistemático.
- El tamaño de la muestra se obtiene la siguiente ecuación:

$$n_0 = \left( \frac{Z_{\alpha/2}}{d} \right)^2 P(1 - P)$$

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0 - 1}{N}}$$

**P:** Proporción de microempresas que sobreviven en el Perú

**α:** Nivel de significación= 5%, Z=1.96

**d:** Margen de error permisible para el estimador del promedio

En el caso de las microempresas, conociendo que el 10% de las microempresas sobreviven en el mediano plazo y con error de muestreo del 6%, se obtiene:

$$n_0 = \left(\frac{1.96}{0.06}\right)^2 * 0.9 * 0.1 \cong 96$$

$$n' = \frac{96}{1 + \frac{95}{3380}} = 93$$

En el caso de las pequeñas empresas se considera también que el 10% sobreviven, con un nivel de error de estimación del 6%, el tamaño de la muestra se obtiene por:

$$n_0 = \left(\frac{1.96}{0.06}\right)^2 * 0.9 * 0.1 \cong 96$$

$$n = \frac{96}{1 + \frac{95}{1105}} = 88$$

La distribución de la muestra para cada una de las subpoblaciones se presenta en la Tabla siguiente:

**Tabla N° 4.2. Población objetivo y distribución de la muestra por estrato**

SECTOR	MICROEMPRESAS			PEQUEÑAS EMPRESA		
	Frecuencia	Nh/N	Muestra	Frecuencia	Nh/N	Muestra
Servicios	1773	0.525	48	449	0.406	36
Comercio	1390	0.411	39	311	0.281	25
Industria	217	0.064	6	345	0.312	27
<b>TOTAL</b>	<b>3380</b>	<b>1</b>	<b>93</b>	<b>1105</b>	<b>1</b>	<b>88</b>

Fuente: Base de datos. Elaboración propia, Municipalidad de San Miguel

En la Tabla N° 4. 2, se puede observar que el tamaño de la muestra para las microempresas son 93 y en el caso de las pequeñas empresas es de 88.

#### **4.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos**

Para la recolección de la información se utilizará un cuestionario, dividido en 12 secciones o módulos, basados en los objetivos que se pretenden alcanzar en la presente investigación, debiendo existir una articulación con el marco teórico planteado.

La variable dependiente viene a ser la competitividad y las variables independientes están definidas por el factor humano y el funcionamiento de los componentes de la organización empresarial.

El factor humano está compuesto por cuatro dimensiones: Capital humano, Innovación, productividad, que se relacionan con el factor competitividad, que permite determinar la competitividad del factor humano con que cuenta las organizaciones.

Algunas de las variables estarán definidas de respuestas múltiples, considerando para cada una cuatro posibles respuestas: 1 Nada importante, 2 Poco importante, 3 Importante, 4. Muy importante.

#### **4.5 Plan de análisis estadístico de datos**

Para el análisis e interpretación de la información obtenida se utilizó el análisis de asociación estadística, en lo que corresponde al análisis de frecuencias y correlación entre las variables de la investigación y sus respectivos indicadores.

El plan de análisis estadístico es una etapa definida antes de la recolección de datos, en consecuencia, de un buen marco teórico del tema que estoy investigando. Las tablas tienen notas explicativas al pie para precisar la prueba de hipótesis empleadas.

## V. RESULTADOS

Se ha procedido a procesar la información, de las respuestas al cuestionario, obtenidas a través de la encuesta al (Gerente, Administrador Contador o propietario de la empresa) de las empresas MYPES (Micro y Pequeñas empresas). Según la encuesta realizado, se puede ver el resultado exitoso de la gestión y la competitividad, por encima del 70% de las entrevistas realizadas, pero falta decisiones más profundas para el financiamiento, del distrito de San Miguel.

En el año 2015, el 40.9% de los conductores de Micro y Pequeña empresa habían participado en algún evento de capacitación relacionado con los servicios del sistema financiero.

En el año 2015, el 22% de los conductores de Micro y Pequeña empresa declararon que habían participado en cursos o eventos de capacitación relacionados con la gestión empresarial.

Asimismo, los conductores de las empresas manifestaron que los cursos de capacitación preferidos, fueron: Marketing (19%), Calidad (10.2%), Exportación (10.1%) Formalización (19.7%) y Atención al Cliente (7.7%) entre los principales.

En el año 2015, el 6.5% de los conductores de las Micro y Pequeñas empresas declararon que habían participado en eventos de servicios sobre nuevas tecnologías para la gestión de su empresa.

La orientación de conseguir resultados vinculados a incrementar la productividad de la población de MYPES en el distrito de San Miguel, comprende un conjunto de intervenciones articuladas entre el Ministerio de la Producción, Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales; obteniendo los siguientes resultados:

## A. Micro empresa

**Pregunta 5.1.** ¿Considera Usted que lograr mayores niveles de rentabilidad le garantiza ser competitivo en el mercado?

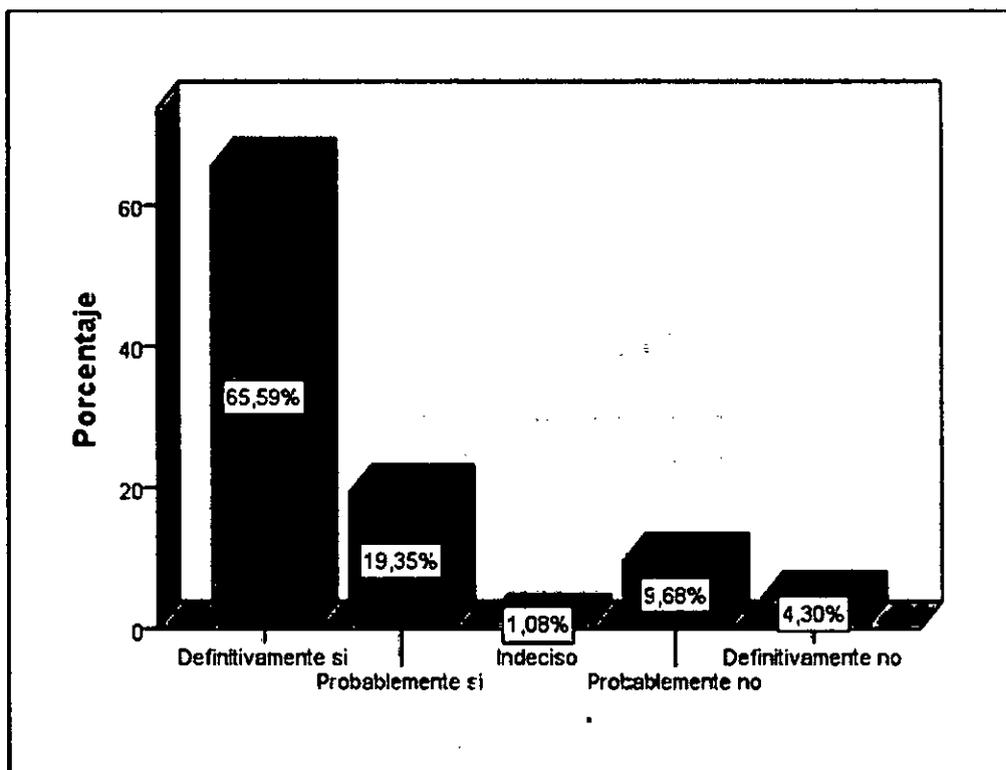
Tabla 5.1: Niveles de rentabilidad y competitividad de las MYPES, en el mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	61	65.59	65.59	65.59
	Probablemente si	18	19.35	19.35	84.95
	Indeciso	1	1.08	1.08	86.02
	Probablemente no	9	9.68	9.68	95.70
	Definitivamente no	4	4.30	4.30	100.00
	Total	93	100.00	100.00	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.1 y gráfico 5.1; se verifica que el 65.59 % de los encuestados indicaron que definitivamente sí; logran mayores niveles de rentabilidad y le va a garantizar ser competitivo en el mercado el 19.35 % respondió que probablemente sí, el 1.08 % se mostró indeciso a la pregunta, el 9.68% se mostró en forma probablemente no y finalmente el 4.3 % respondió que definitivamente no a la pregunta planteada. En el mercado de San Miguel los empresarios MYPES, existe una alta satisfacción de su negocio, debido a la coordinación con la Municipalidad del distrito, por el constante dialogo que existe en la comunidad empresarial, San Miguel.

**Grafico 5.1: Niveles de rentabilidad y competitividad en el mercado**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.1

Nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los encuestados considera tener rentabilidad, le garantiza ser competitiva en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.2.** ¿Cree Usted que los mecanismos de ventas que utiliza para colocar sus productos, es la mejor forma de ser competitivo en el mercado?

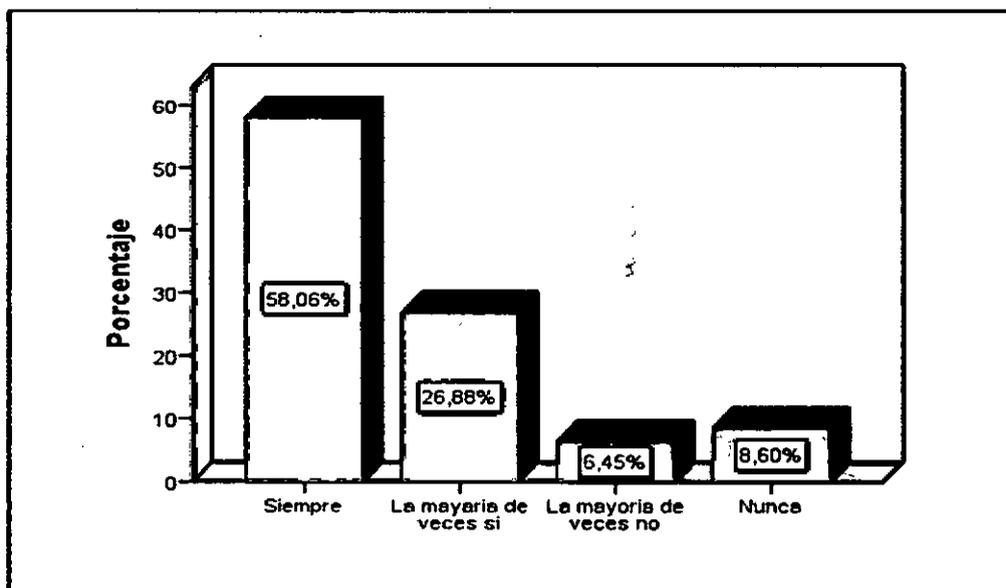
Tabla 5.2: Mecanismos de ventas y la competitividad de las MYPES, en el mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre	54	58.1	58.1	58.1
	La mayoría de veces si	25	26.9	26.9	84.9
	La mayoría de veces no	6	6.5	6.5	91.4
	Nunca	8	8.6	8.6	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.2 y gráfico 5.2; se comprueba que el 58.1 % de los encuestados respondieron siempre; consideran que los mecanismos de ventas que utiliza para colocar sus productos, es la mejor forma de ser competitivo en el mercado, el 26.9 % respondió que la mayoría de veces sí, el 6 % la mayoría de veces no y 9 % respondió que nunca, a la pregunta planteada.

**Gráfico 5.2: Mecanismos de ventas y competitividad en el mercado**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.2

Nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de lõs encuestados considera para colocar sus productos debe ser competitiva en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.3.** ¿Para ser competitivo cree Usted que se debe mejorar su utilidad a través de sus ventas?

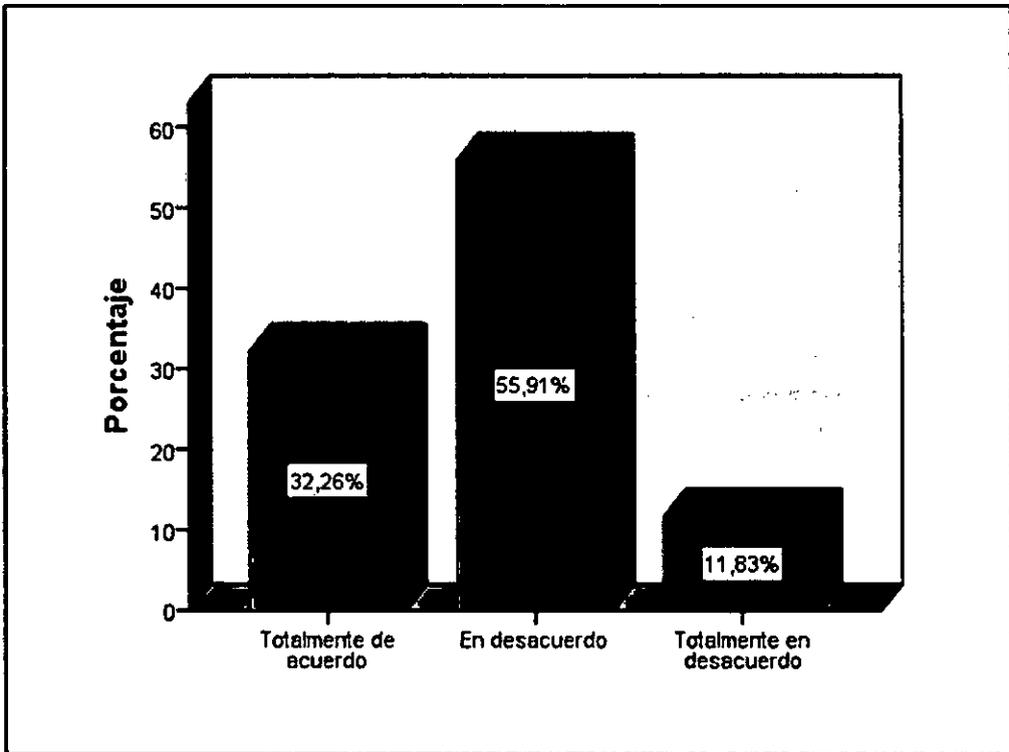
Tabla 5.3: Competitividad y su utilidad a traves de sus ventas, de las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	30	32.3	32.3	32.3
	En desacuerdo	52	55.9	55.9	88.2
	Totalmente en desacuerdo	11	11.8	11.8	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.3 y gráfico 5.3; se manifiesta que el 32.3 % de los encuestados respondieron que están totalmente de acuerdo; que para ser competitivos que se debe mejorar la utilidad a través de sus ventas, el 55.9 % respondió que está en desacuerdo, el 11.8 % respondió que totalmente en desacuerdo a la pregunta planteada. Los porcentajes a las dos modalidades, del cuadro de distribución de frecuencias, demuestran, que las MYPES en el distrito de San Miguel, se sienten contentos, de su competitividad, a través de sus ventas, demostrando sus utilidades, en el mercado de San Miguel.

**Grafico 5.3: Competitividad y utilidad a través de sus ventas**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.3

Nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 88% de los encuestados considera para ser competitivos, debe mejorar sus ventas en el mercado de San Miguel. La capacitación de los empresarios MYPES, es muy importante para mejorar sus rendimientos en su proceso productivo y tener mejores ventas, en consecuencia mejorar sus utilidades.

**Pregunta 5.4.** ¿El uso efectivo de sus recursos productivos garantiza ser competitivos en el espacio donde desarrolla su actividad económica?

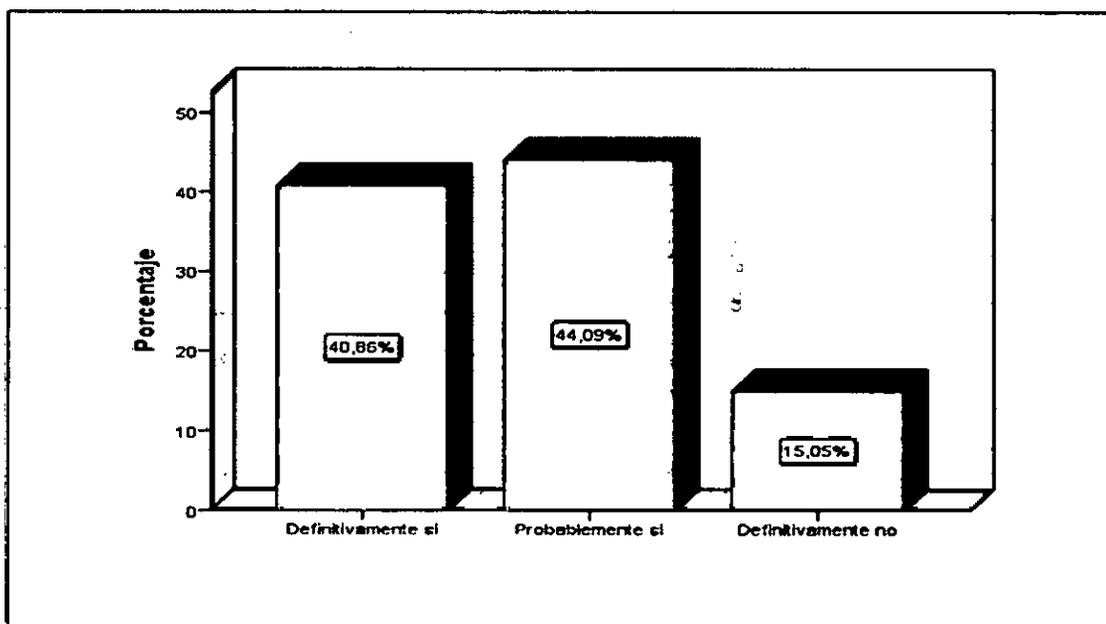
Tabla 5.4: Recursos productivos competitivos y el desarrollo de su actividad económica en las MYPES, en el mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	38	40.9	40.9	40.9
	Probablemente si	41	44.1	44.1	84.9
	Definitivamente no	14	15.1	15.1	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.4 y gráfico 5.4; se declara que el 40.9 % de los encuestados se mostraron complacidos a la pregunta planteada, con un rotundo definitivamente si de los recursos productivos que garantizaban ser competitivos en el espacio donde desarrollaba su actividad económica y el 44.1 % manifestaron que probablemente sí, es conveniente para el uso efectivo de sus recursos, el 15.1 % respondió que definitivamente no, a la pregunta planteada.

Gráfico N° 5.4: Recursos productivos y su competitividad en el mercado



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.4

Nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los encuestados para utilizar mejorar sus recursos productivos considera que deben ser competitivos, para el desarrollo de su actividad económica, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.5.** ¿Considera Usted que uno de los aspectos importantes para ser competitivo en el mercado, está en el servicio que se le brinda al cliente?

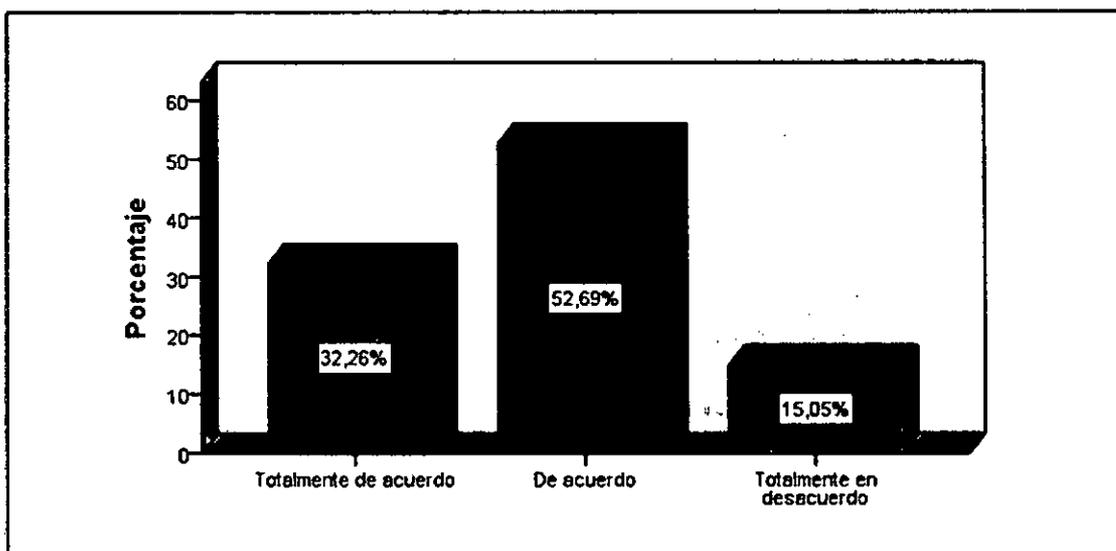
Tabla 5.5: Mecanismos para ser competitivo al servicio del cliente en las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	30	32.3	32.3	32.3
	De acuerdo	49	52.7	52.7	84.9
	Totalmente en desacuerdo	14	15.1	15.1	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.5 y gráfico 5.5; se explica que el 32.3 % de los encuestados manifestaron que totalmente están de acuerdo, considera que uno de los aspectos importantes para ser competitivo en el mercado, está en el servicio que se le brinda al cliente, el 52.7 % se mostró totalmente de acuerdo, el 15.1 % manifestaron que estaban totalmente en desacuerdo, a la pregunta planteada. Competitividad y el servicio es una de los éxitos de las MYPES, en San Miguel.

**Grafico 5.5: Competitividad y servicio que se le brinda al cliente**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.5

Nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los encuestados para ser competitivos, es el servicio que se le brinda al cliente, en el mercado de San Miguel. Apoyo de la Municipalidad de San Miguel, a las MYPES, es uno mejores éxitos, que se debe tomar como piloto, para otras municipalidades, porque ha demostrado mejoramiento en su competitividad.

**Pregunta 5.6.** ¿Considera Usted que una efectiva gestión financiera se logrará sincerando su actividad económica que desarrolla?

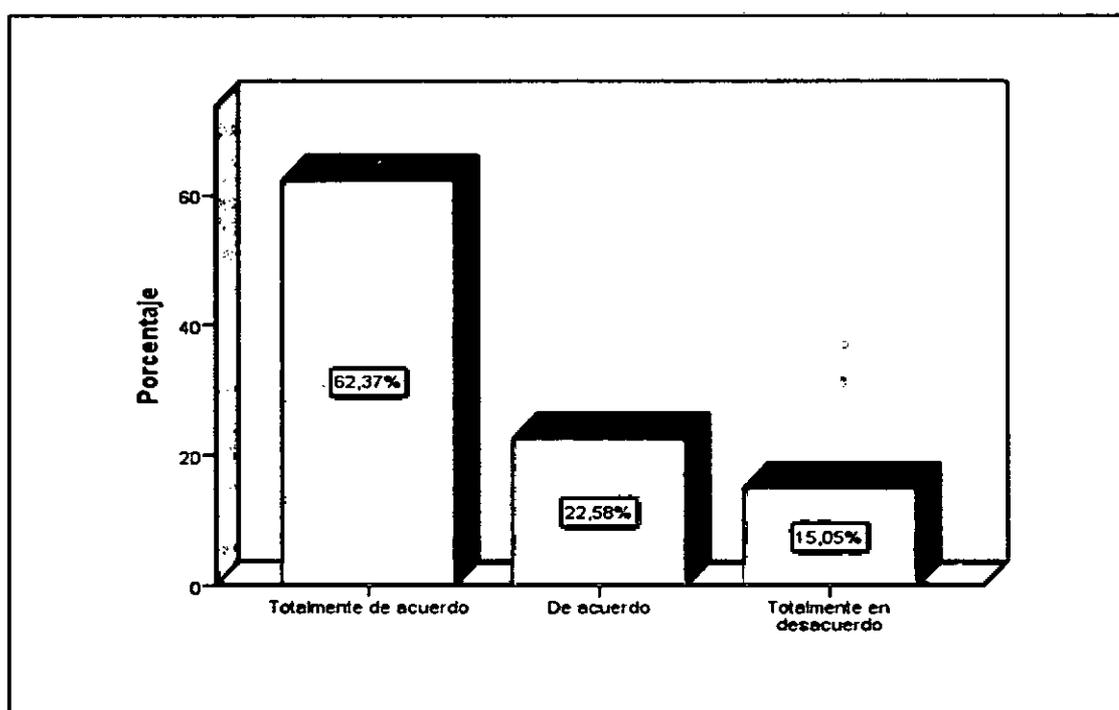
Tabla 5.6: Gestión Financiera a través de su actividad económica en las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	58	62.4	62.4	62.4
	De acuerdo	21	22.6	22.6	84.9
	Totalmente en desacuerdo	14	15.1	15.1	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.6 y gráfico 5.6; se revela que el 62.4 % de los encuestados manifestaron que estaban totalmente de acuerdo, con una efectiva gestión financiera que se logra sincerando su actividad económica que desarrolla, el 22.6 % se mostró de acuerdo a la pregunta planteada, el 15.1 % manifestó su total desacuerdo, a la pregunta planteada.

Grafico 5.6: Gestión financiera y el desarrollo de su actividad económica



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.6

En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los encuestados una efectiva gestión financiera es mejorar su actividad económica, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.7.** ¿Cree usted que, si accede a los préstamos bancarios, le permitirían desarrollar una gestión administrativa que desarrolle su infraestructura productiva?

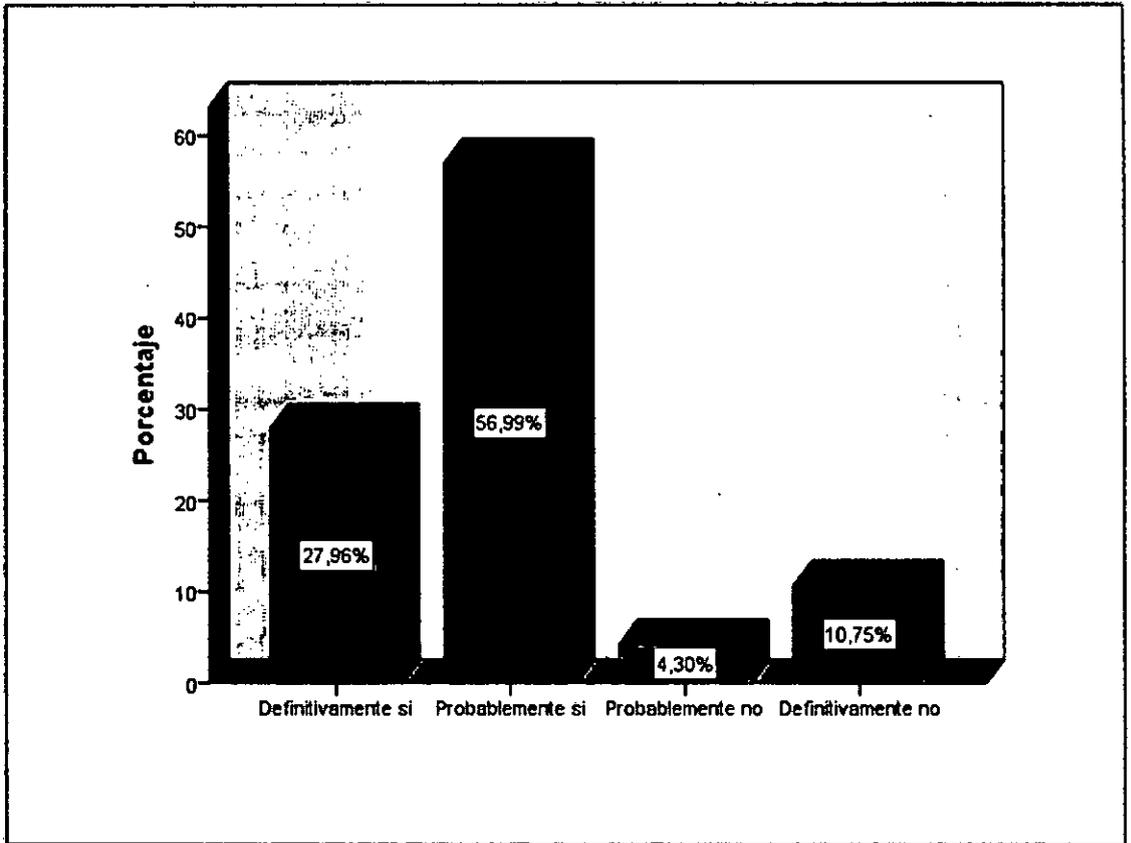
Tabla 5.7: Acceso a los préstamos bancarios, para desarrollar una gestión administrativa en las MYPES, en el mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	26	28.0	28.0	28.0
	Probablemente si	53	57.0	57.0	84.9
	Probablemente no	4	4.3	4.3	89.2
	Definitivamente no	10	10.8	10.8	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.7 y gráfico 5.7 que se muestra posteriormente; se indica que el 28.0 % de los encuestados se manifestaron definitivamente decididos con un sí a la pregunta, que si accede a los préstamos bancarios y que le va a permitir desarrollar una buena gestión administrativa mejorando la infraestructura productiva que el 57.0% respondió que probablemente sí, el 4.3 % señaló que probablemente no, el 10.8 % respondió que definitivamente no, a la pregunta planteada.

**Grafico 5.7: Préstamos bancarios, gestión administrativa y su infraestructura productiva**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.7

En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los encuestados tiene mucha duda en los préstamos bancarios, pero que tiene que ver con la gestión administrativa y mejorar su infraestructura, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.8.** ¿Considera que los nuevos avances de la tecnología han influido en la gestión administrativa de su empresa?

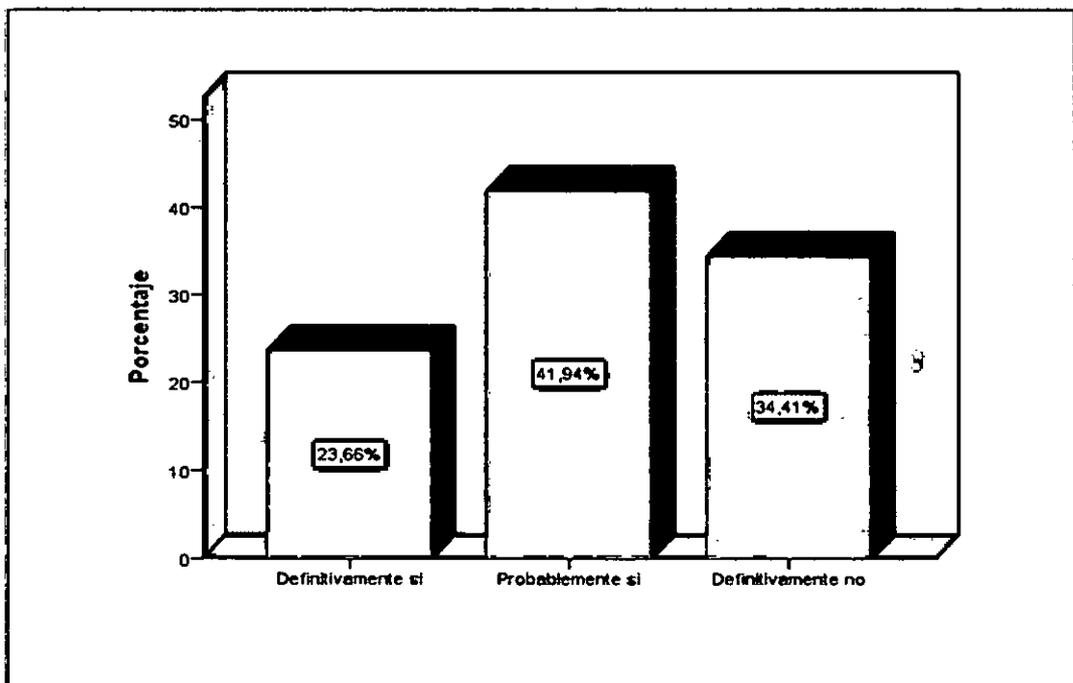
Tabla 5.8: Avances de la tecnología y la influencia en la gestión administrativa en las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	22	23.7	23.7	23.7
	Probablemente si	39	41.9	41.9	65.6
	Definitivamente no	32	34.4	34.4	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.8 y gráfico 5.8 que se muestra posteriormente; se señala que el 23.7 % de los encuestados, respondió que definitivamente si, consideran que; los avances de la tecnología, han influido en la gestión administrativa de su empresa, el 41.9 % señaló que probablemente sí, el 34.4 % manifestó que respondió que definitivamente no, a la pregunta planteada.

Grafico 5.8: Tecnología en la gestión administrativa de su empresa



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.8

En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 66% de los encuestados tiene mucha duda en los avances tecnológicos, pero admiten la influencia en la gestión administrativa de sus empresas, en el mercado de San Miguel

**Pregunta 5.9.** ¿En su apreciación, considera que los costos para obtener nuevas tecnologías han afectado las decisiones de gestión en su empresa?

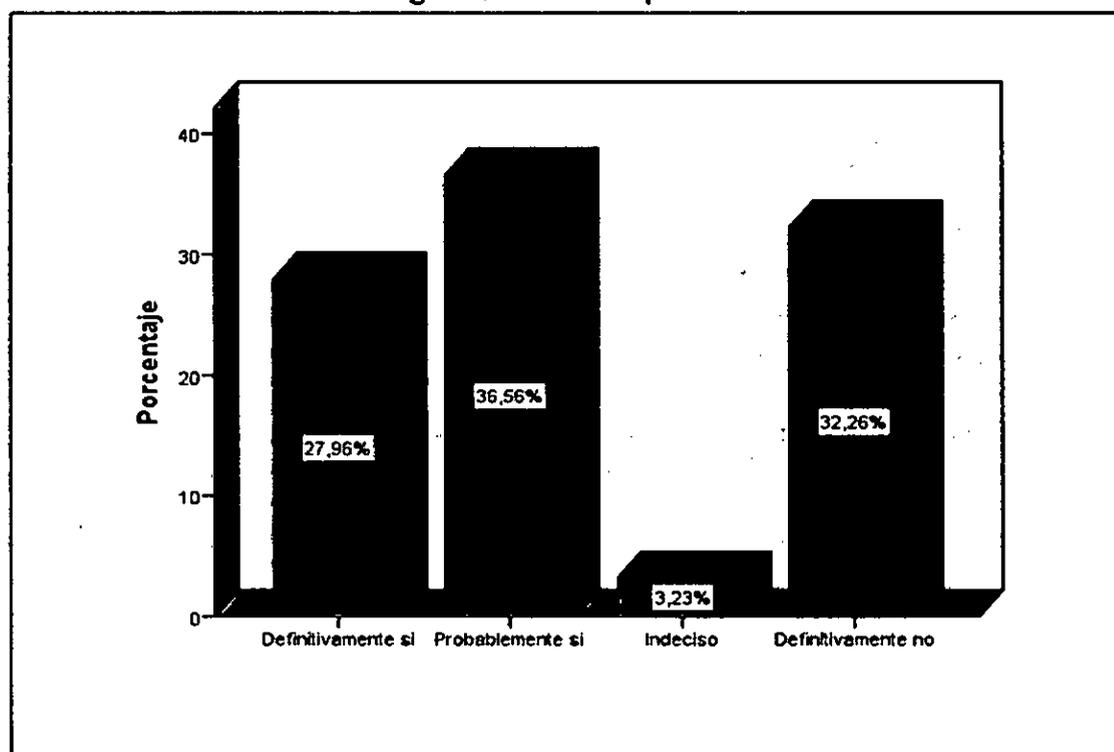
Tabla 5.9: Consideración de los costos en las nuevas tecnologías, en las decisiones de la gestión empresarial en las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	26	28.0	28.0	28.0
	Probablemente si	34	36.6	36.6	64.5
	Indeciso	3	3.2	3.2	67.7
	Definitivamente no	30	32.3	32.3	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.9 y gráfico 5.9; se manifiesta que el 28 % de los encuestados, respondió que definitivamente sí, considera que los costos para obtener nuevas tecnologías, han afectado las decisiones de gestión en su empresa, el 36.6 % señaló que probablemente sí, el 3.2 % se manifestó indeciso y solamente el 32.3 % respondió; definitivamente no, a la pregunta planteada.

**Grafico 5.9: Costos para obtener nuevas Tecnologías, afectan las decisiones de gestión en su empresa**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.9

En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 65% de los empresarios encuestados tienen temor en los costos para obtener tecnología, pero admiten la influencia en la gestión administrativa de sus empresas, en el mercado de San Miguel

**Pregunta 5.10.** ¿Cree usted, que los aspectos normativos respecto a la actividad laboral, han terminado afectando el uso masivo del recurso humano?

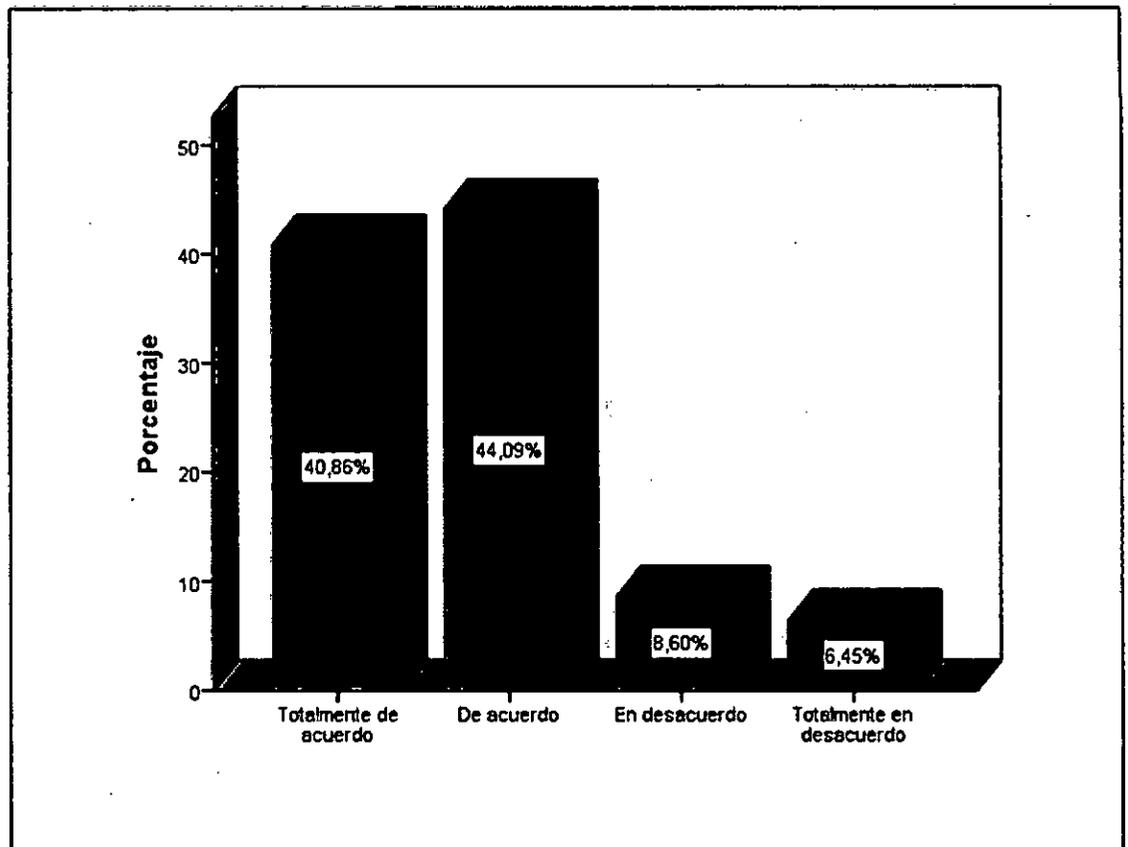
Tabla 5.10: Normas laborales y el recurso humano en las MYPES, mercado de San Miguel

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	38	40.9	40.9	40.9
	De acuerdo	41	44.1	44.1	84.9
	En desacuerdo	8	8.6	8.6	93.5
	Totalmente en desacuerdo	6	6.5	6.5	100.0
	Total	93	100.0	100.0	

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel

Análisis: En la tabla 5.10 y gráfico 5.10; se evidencia que el 40.9 % de los encuestados, respondió que está totalmente de acuerdo que los aspectos normativos respecto a la actividad laboral, que siempre han terminado afectando el uso masivo del recurso humano el 44.1 % manifestó que está de acuerdo, el 8.6% que está en desacuerdo y solamente el 6.5 % respondió; que está totalmente en desacuerdo, a la pregunta planteada. En el cuadro de distribución de frecuencias, las dos modalidades porcentuales, los empresarios MYPES, consideran que las normas legales afectan los recursos humanos en el mercado, debido a la competitividad que se registra en el mercado del distrito de San Miguel.

**Grafico 5.10: Actividad laboral, afectan el uso masivo del recurso humano**



Fuente: Elaborado por el investigador en base a la tabla 5.10.

En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 85% de los empresarios encuestados consideraran que las actividades laborales afectan el recurso humano de sus empresas, en el mercado de San Miguel

## B. Pequeña empresa

El art 3° de la Ley N° 28015 de MYPE, señala que la pequeña empresa cuenta con un número de trabajadores entre uno (1) y cincuenta (50) y factura anualmente entre 150 y 850 UIT.

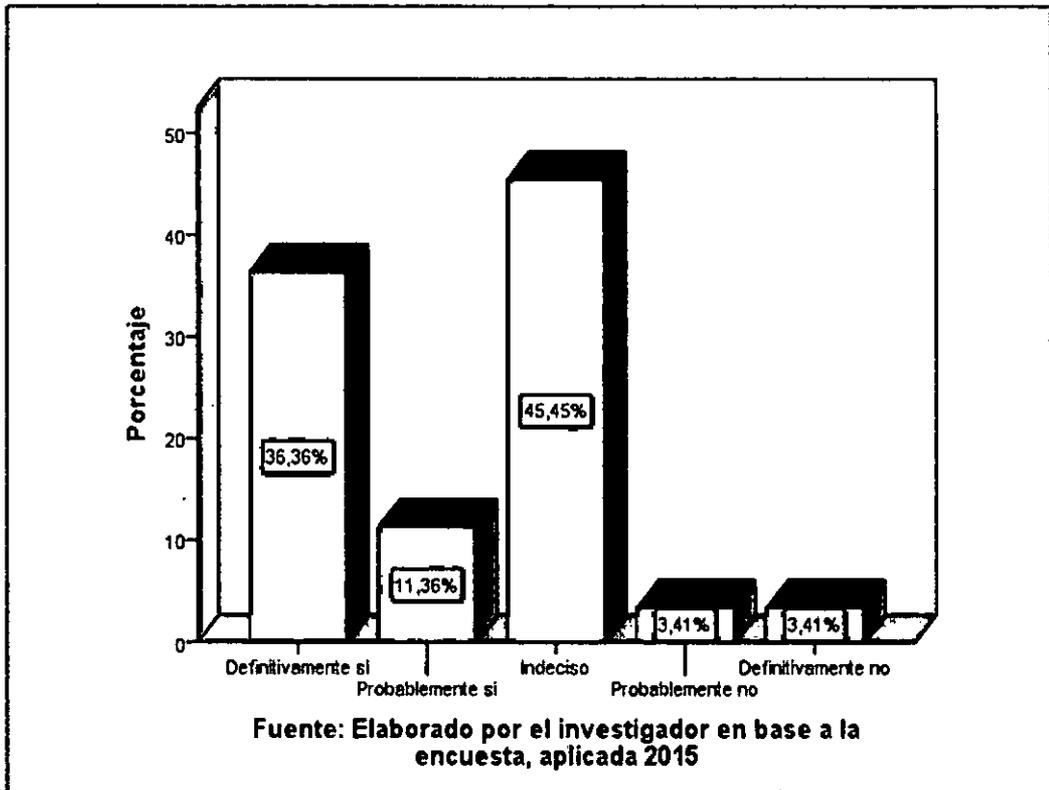
En base a la encuesta realizada para las pequeñas empresas, hemos obtenido las siguientes preguntas:

**Pregunta 5.11.** ¿Considera Usted que lograr mayores niveles de rentabilidad le garantiza ser competitivo en el mercado?

Tabla 5.11: Niveles de rentabilidad y competitividad de las MYPES, en el mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	32	36.4	36.4	36.4
	Probablemente si	10	11.4	11.4	47.7
	Indeciso	40	45.5	45.5	93.2
	Probablemente	3	3.4	3.4	96.6
	Definitivamente	3	3.4	3.4	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada				
	2015, Distrito de San Miguel				

Análisis: En la tabla 5.11 y gráfico 5.11; se verifica que el 36.4 % de los encuestados indicaron que definitivamente sí; logran mayores niveles de rentabilidad y le va a garantizar ser competitivo en el mercado el 11.4 % respondió que probablemente sí, el 45.5 % se mostró indeciso a la pregunta, el 3.4% se mostró en forma desconfiado, probablemente no y finalmente el 3.4 % respondió que definitivamente no a la pregunta planteada.

**Grafica 5.11: Niveles de rentabilidad y competitividad en el mercado**



En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 82% de los empresarios encuestados consideraran que no necesariamente mayores niveles de rentabilidad, garantiza ser competitivo de sus empresas MYPES, existiendo un alto porcentaje de indecisión, en el mercado de San Miguel

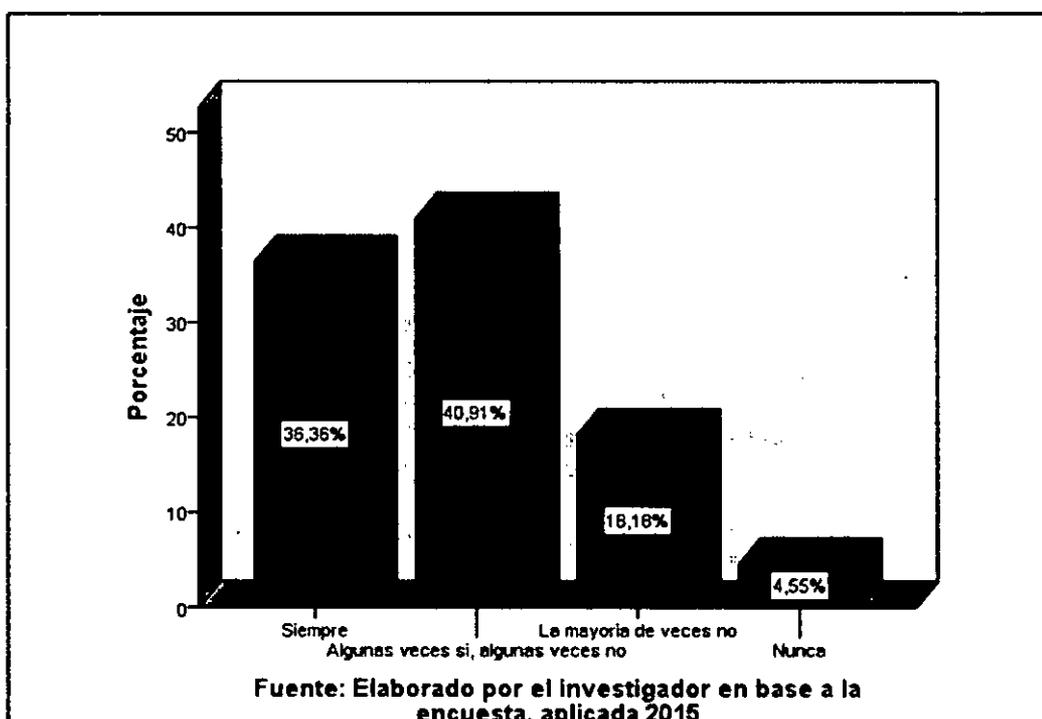
**Pregunta 5.12.** ¿Cree Usted que los mecanismos de ventas que utiliza para colocar sus productos, es la mejor forma de ser competitivo en el mercado?

Tabla 5.12: Mecanismos de ventas y la competitividad de las MYPES, en el mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Siempre.	32	36.4	36.4	36.4
	Algunas veces si, algunas veces no	36	40.9	40.9	77.3
	La mayoría de veces no	16	18.2	18.2	95.5
	Nunca	4	4.5	4.5	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada				
	2015, Distrito de San Miguel				

Análisis: En la tabla 5.12 y gráfico 5.12; se comprueba que el 36.4 % de los encuestados respondieron siempre; consideran que los mecanismos de ventas que utiliza para colocar sus productos, es la mejor forma de ser competitivo en el mercado, el 40.9 % respondió que algunas veces sí, algunas veces no, el 18.2 % la mayoría de veces respondió que no y 4.5 % respondió que nunca, a la pregunta planteada.

El gobierno local a través ha desarrollado programas e instrumentos que estimulen la creación y la competitividad, para las MYPES en el distrito de San Miguel en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica de los actores involucrados; es por eso que supervisa las políticas, planes y programas de promoción de las MYPES (organización de ferias y otras actividades que logren la dinamización, en el mercado de San Miguel.

**Grafico 5.12: Mecanismos de ventas y competitividad en el mercado**



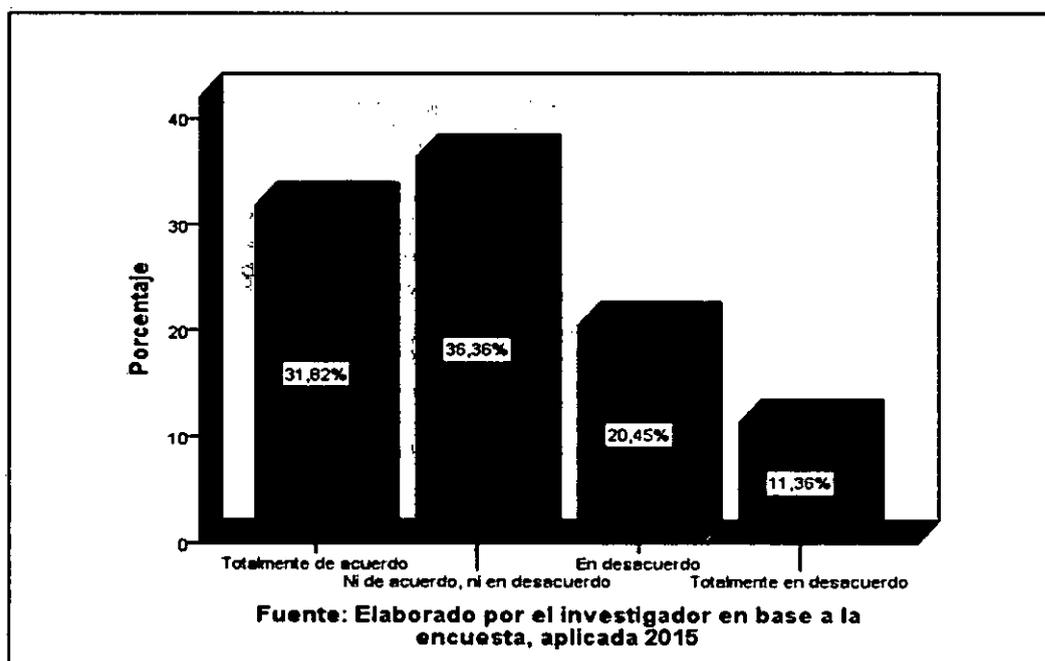
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 77% de los empresarios encuestados consideraran que mayores niveles de ventas, garantiza ser competitivo de sus empresas, pero también debemos considerar que existe una incertidumbre en sus respuestas, debido que todavía hay empresarios de la pequeña empresa, que considerando que falta apoyo de parte de la municipalidad para ampliar sus ventas y por lo tanto tener mayor rentabilidad en sus negocios, en el mercado de San Miguel

**Pregunta 5.13.** ¿Para ser competitivo cree usted que se debe mejorar su utilidad a raves de sus ventas?

Tabla 5.13: Competitividad y su utilidad a través de sus ventas, de las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	28	31.8	31.8	31.8
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	32	36.4	36.4	68.2
	En desacuerdo	18	20.5	20.5	88.6
	Totalmente en desacuerdo	10	11.4	11.4	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :		Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel			

Análisis: En la tabla 5.13 y gráfico 5.13; se manifiesta que el 31.8 % de los encuestados respondieron que están totalmente de acuerdo; que para ser competitivos se debe mejorar la utilidad a través de sus ventas, el 36.4 % respondió que está ni de acuerdo, ni en desacuerdo, el 20.5 % respondió que totalmente en desacuerdo y el 11.4% totalmente en desacuerdo, a la pregunta planteada.

**Gráfico 5.13: Competitividad y utilidad a través de sus ventas**



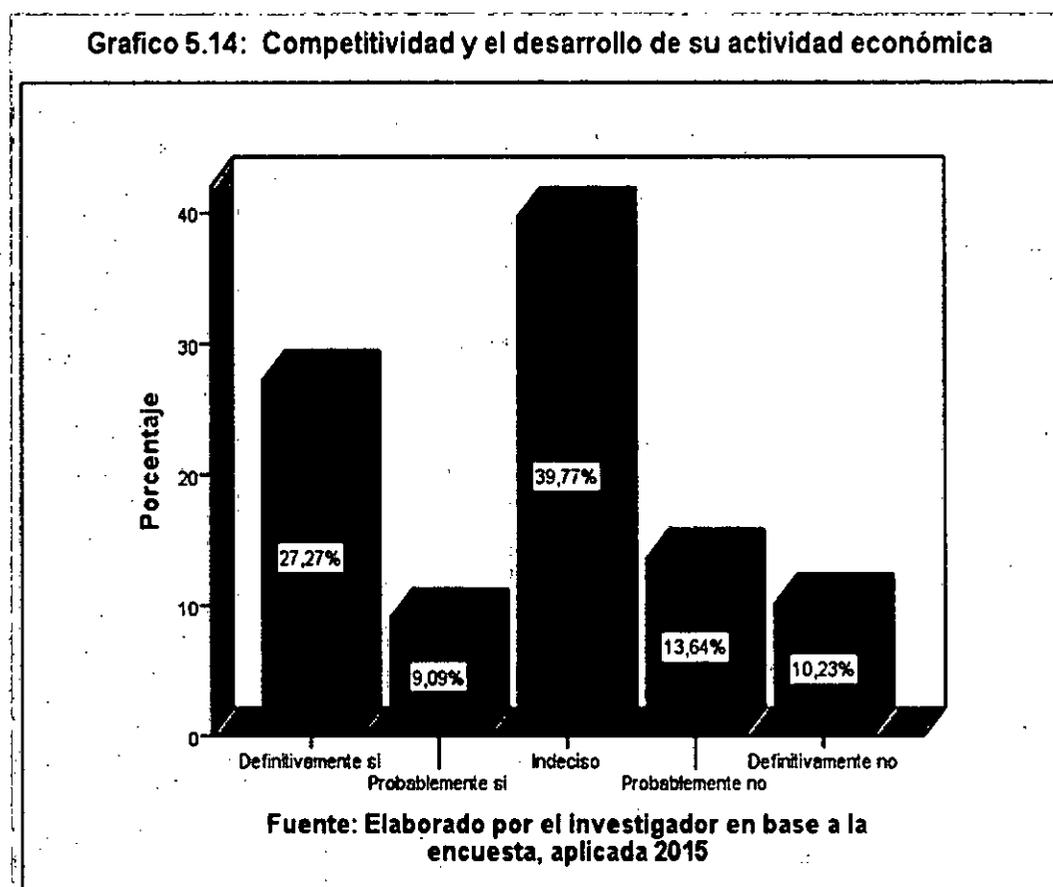
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 68% de los empresarios encuestados consideraran que mayores niveles de ventas, garantiza mejorar sus utilidades de sus empresas, en el mercado de San Miguel

**Pregunta 5.14.** ¿El uso efectivo de sus recursos productivos garantiza ser competitivos en el espacio donde desarrolla su actividad económica?

Tabla 5.14: Recursos productivos competitivos y el desarrollo de su actividad económica en las MYPES, en el mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	24	27.3	27.3	27.3
	Probablemente si	8	9.1	9.1	36.4
	Indeciso	35	39.8	39.8	76.1
	Probablemente no	12	13.6	13.6	89.8
	Definitivamente no	9	10.2	10.2	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada				
	2015, Distrito de San Miguel				

Análisis: En la tabla 5.14 y gráfico 5.14; se declara que el 27.3 % de los encuestados se mostraron complacidos a la pregunta planteada, con un rotundo definitivamente si de los recursos productivos que garantizaban ser competitivos en el espacio donde desarrollaba su actividad económica y el 9.1 % manifestaron que probablemente sí, es conveniente para el uso efectivo de sus recursos, el 39.8.1 %, se

muestra indeciso, 13.6% probablemente no, 10.2% respondió que definitivamente no, a la pregunta planteada.



En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 67% de los empresarios encuestados consideraran que el uso efectivo de sus recursos productivos garantiza ser competitivos a sus empresas; existiendo una indecisión por la asociatividad de las MYPES y la integración de la cadena productivas y distributivas, en el mercado de San Miguel

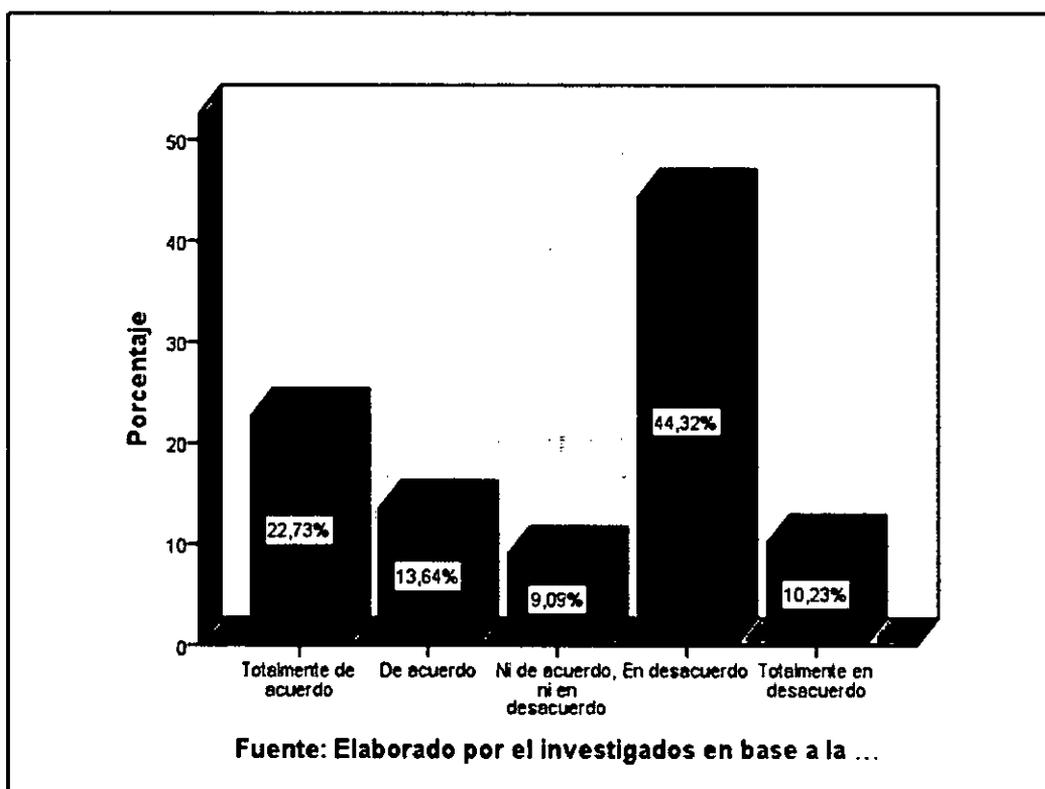
**Pregunta 5.15.** ¿Considera Usted que uno de los aspectos importantes para ser competitivo en el mercado, está en el servicio que se le brinda al cliente?

Tabla 5.15: Mecanismos para ser competitivo al servicio del cliente en las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	20	22.7	22.7	22.7
	De acuerdo	12	13.6	13.6	36.4
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	8	9.1	9.1	45.5
	En desacuerdo	39	44.3	44.3	89.8
	Totalmente en desacuerdo	9	10.2	10.2	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :		Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada			
		2015, Distrito de San Miguel			

**Análisis:** en la tabla 5.15 y gráfico 5.15, se declara que el 22.7% de los encuestados se mostraron complacidos a la pregunta planteada, con un rotundo totalmente de acuerdo que está en el servicio que se le da al cliente para ser competitivo, 13.6% de acuerdo con la pregunta, 9% no de acuerdo ni en desacuerdo, 44.3% en desacuerdo con la pregunta planteada y solamente 10.2% en desacuerdo según la encuesta.

Consideramos que son las universidades que pueden promover la prestación de servicios empresariales, a través de incentivos en las diferentes etapas de los servicios que pueden aportar, en el mercado de San Miguel.

**Grafico 5.15: Competitividad y el servicio que se le brinda al cliente**



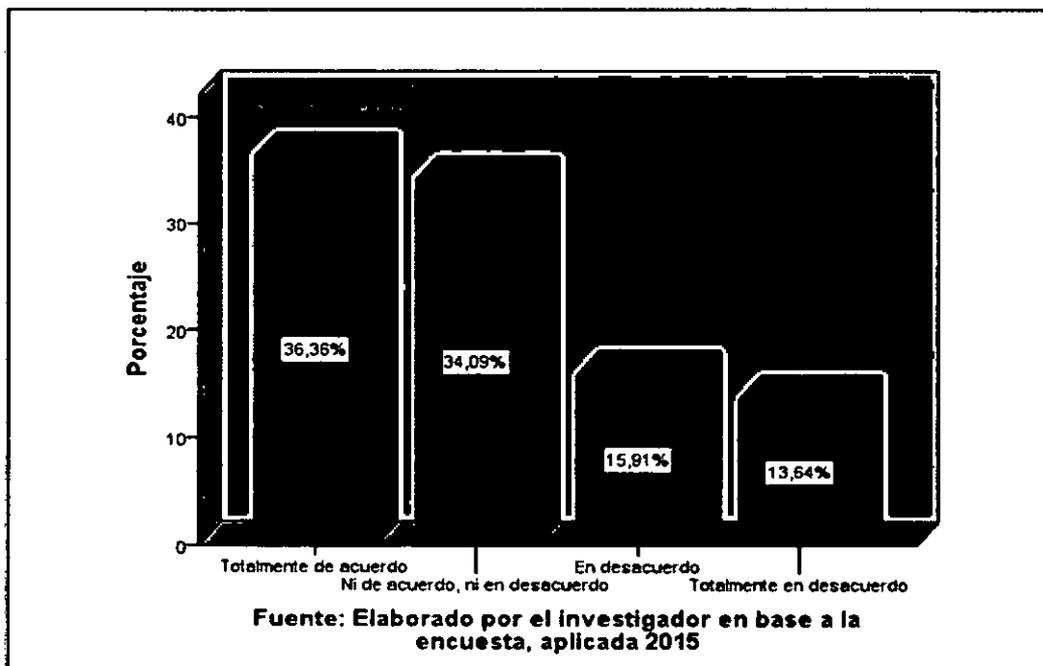
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 67% de los empresarios encuestados consideraran que el servicio al cliente no necesariamente es un aspecto importante para ser competitivo a sus empresas, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.16.** ¿Considera Usted que una efectiva gestión financiera se logrará sincerando su actividad económica que desarrolla?

Tabla 5.16: Gestión Financiera a través de su actividad económica en las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	32	36.4	36.4	36.4
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	30	34.1	34.1	70.5
	En desacuerdo	14	15.9	15.9	86.4
	Totalmente en desacuerdo	12	13.6	13.6	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :		Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel			

Análisis: En la tabla 5.16 y gráfico 5.16; se revela que el 36.4 % de los encuestados manifestaron que totalmente una efectiva gestión financiera se logra sincerando su actividad económica que desarrolla, el 34.1 % se mostró de acuerdo a la pregunta planteada, el 15.9 % manifestó su total desacuerdo, y 13.6% totalmente en desacuerdo, a la pregunta planteada.

**Grafica 5.16: Gestión financiera y el desarrollo de su actividad económica**



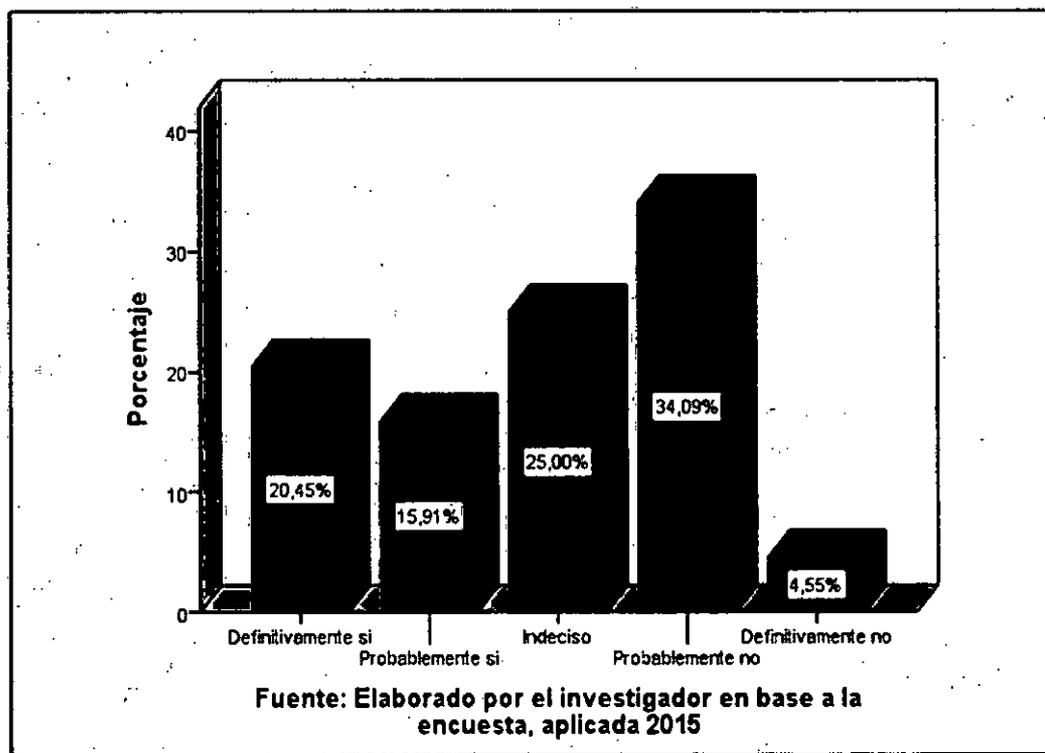
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 71% de los empresarios encuestados aceptan que la gestión financiera lograra un mayor desarrollo de su actividad económica de sus empresas, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.17.** ¿Cree usted que, si accede a los préstamos bancarios, le permitirían desarrollar una gestión administrativa que desarrolle su infraestructura productiva?

Tabla 5.17: Acceso a los préstamos bancarios, para desarrollar una gestión administrativa en las MYPES, en el mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	18	20.5	20.5	20.5
	Probablemente si	14	15.9	15.9	36.4
	Indeciso	22	25.0	25.0	61.4
	Probablemente no	30	34.1	34.1	95.5
	Definitivamente no	4	4.5	4.5	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel				

Análisis: En la tabla 5.17 y gráfico 5.17 que se muestra posteriormente; se indica que el 20.5 % de los encuestados se manifestaron definitivamente decididos con un sí a la pregunta, que si accede a los préstamos bancarios y que le va a permitir desarrollar una buena gestión administrativa mejorando la infraestructura productiva que el 15.9% respondió que probablemente sí, el 25.0 % se encontraba indeciso, 34.1% señaló que probablemente no, el 4.5 % respondió que definitivamente no, a la pregunta planteada.

**Grafico 5.17: Préstamos bancarios y su infraestructura productiva**



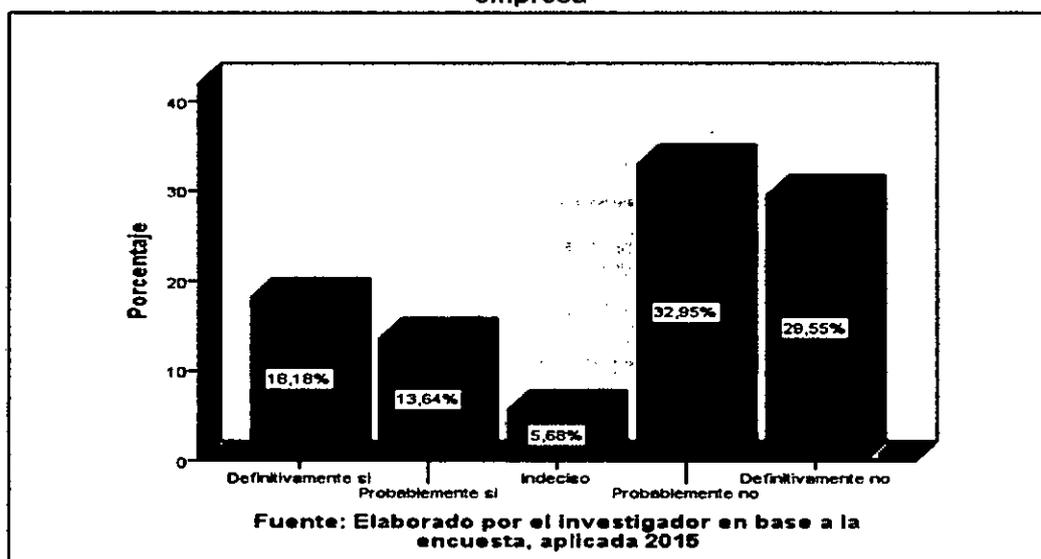
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 55% de los empresarios encuestados consideraran que los préstamos bancarios pueden desarrollar una buena gestión productiva a sus empresas, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.18.** ¿Considera que los nuevos avances de la tecnología han influido en la gestión administrativa de su empresa?

Tabla 5.18: Avances de la tecnología y la influencia en la gestión administrativa en las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	16	18.2	18.2	18.2
	Probablemente si	12	13.6	13.6	31.8
	Indeciso	5	5.7	5.7	37.5
	Probablemente no	29	33.0	33.0	70.5
	Definitivamente no	26	29.5	29.5	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :		Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, Distrito de San Miguel			

Análisis: En la tabla 5.18 y gráfico 5.18 que se muestra posteriormente; se señala que el 18.2 % de los encuestados, respondió que definitivamente sí, consideran que; los avances de la tecnología, han influido en la gestión administrativa de su empresa, el 13.6 % señaló que probablemente sí, el 5.7% respondió indeciso, 33.0 % probablemente no y 29.5 % manifestó que respondió definitivamente no, a la pregunta planteada.

**Grafica 5.18: Tecnología, y su influencia en la gestión administrativa de su empresa**



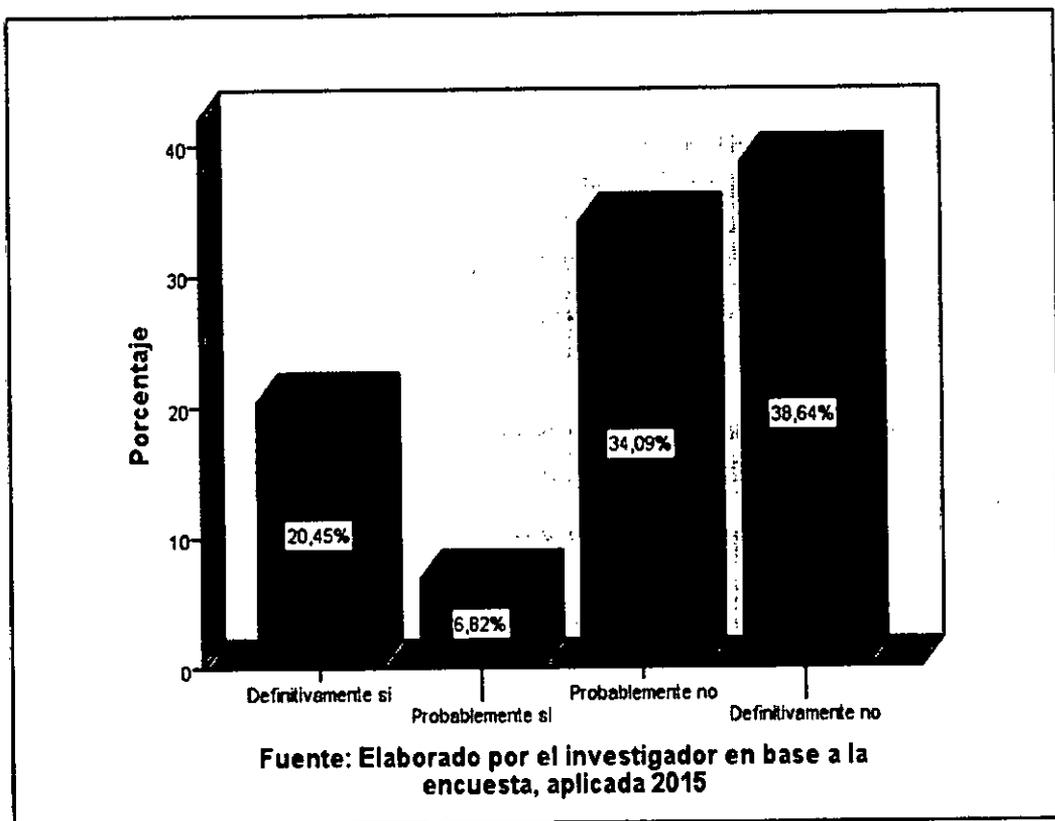
En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 51% de los empresarios encuestados consideraran tener duda de la influencia de la tecnología en la gestión administrativa de sus empresas, en el mercado de San Miguel.

**Pregunta 5.19.** ¿En su apreciación, considera que los costos para obtener nuevas tecnologías han afectado las decisiones de gestión en su empresa?

Tabla 5.19: Consideración de los costos en las nuevas tecnologías, en las decisiones de la gestión empresarial en las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Definitivamente si	18	20.5	20.5	20.5
	Probablemente si	6	6.8	6.8	27.3
	Probablemente no	30	34.1	34.1	61.4
	Definitivamente no	34	38.6	38.6	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada				
	2015, Distrito de San Miguel				

**Análisis:** En la tabla 5.19 y gráfico 5.19; se manifiesta que el 20.5 % de los encuestados, respondió que definitivamente sí, considera que los costos para obtener nuevas tecnologías, han afectado las decisiones de gestión en su empresa, el 6.8 % señaló que probablemente sí, el 34.1 % se manifestó probablemente no, el 38.6 % respondió; definitivamente no, a la pregunta planteada.

**Grafica 5.19: Costos y tecnología, en las decisiones de gestión en empresa**



En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 73% de los empresarios encuestados consideraran que los costos para obtener nuevas tecnologías no afectan las decisiones de gestión de sus empresas, en el mercado de San Miguel.

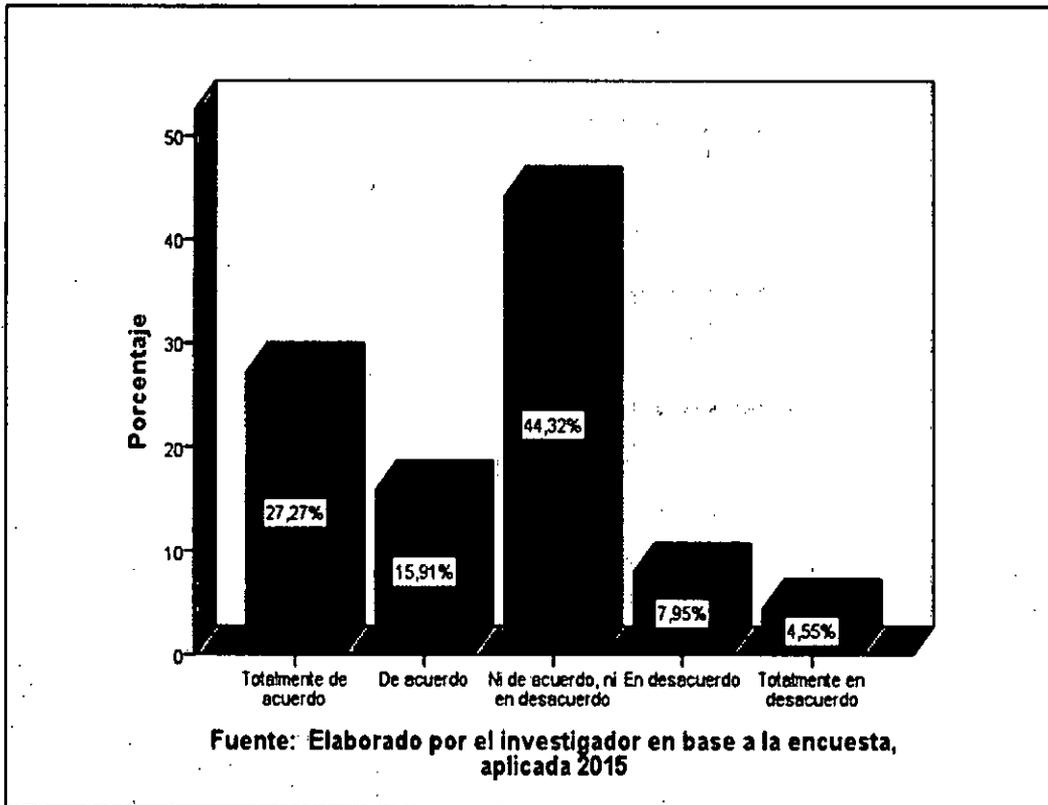
**Pregunta 5.20.** ¿Cree usted, que los aspectos normativos respecto a la actividad laboral, han terminado afectando el uso masivo del recurso humano?

Tabla 5.20: Normas laborales y el recurso humano en las MYPES, mercado de San Miguel					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Totalmente de acuerdo	24	27.3	27.3	27.3
	De acuerdo	14	15.9	15.9	43.2
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	39	44.3	44.3	87.5
	En desacuerdo	7	8.0	8.0	95.5
	Totalmente en desacuerdo	4	4.5	4.5	100.0
	Total	88	100.0	100.0	
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada				
	2015, Distrito de San Miguel				

Análisis: En la tabla 5.20 y gráfico 5.20; se evidencia que el 27.3 % de los encuestados, respondió que está totalmente de acuerdo que los aspectos normativos respecto a la actividad laboral, que siempre han terminado afectando el uso masivo del recurso humano, 15.9% está de acuerdo, el 44.3 % manifestó que ni está de acuerdo, ni en desacuerdo, el 8.0% que está en desacuerdo y solamente el 4.5 % respondió; que está totalmente en desacuerdo, a la pregunta planteada.

La equidad de género de los hombres y mujeres que conducen lo labran en las MYPES, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo, es una de las condiciones de una gestión coordinada entre los empresarios y la municipalidad de San Miguel, para el mejoramiento de proyectos de inversión y la creación de nuevos puestos de trabajo.

**Grafica 5.20: Aspectos normativos y la actividad laboral, afectando el recurso humano**



En el siguiente cuadro de distribución de frecuencias, nos encontramos ante una gráfica de barras que representa la encuesta realizado en el 2015. Como conclusión podemos decir que el 72% de los empresarios encuestados consideraran que las leyes laborales afectan el uso de los recursos humanos de sus empresas, en el mercado de San Miguel.

## VI. DISCUSION DE RESULTADOS

En la investigación por encuestas, la escala de Likert es un enfoque a las categorías de respuesta que mide el grado de satisfacción o acuerdo con un conjunto de enunciados o preguntas. Este tipo de categorías de respuestas hace más fácil la cuantificación de respuestas de las encuestas, simplificando el análisis de datos, combinando las categorías en la escala, además; utiliza las categorías de totalmente de acuerdo, de acuerdo, en desacuerdo, totalmente en desacuerdo, ni de acuerdo ni en desacuerdo, combina las respuestas. Existe una variedad de opciones para analizar los datos de la escala Likert, incluyendo la estadística de un Chi cuadrado, que compara las respuestas reales dada. Cuanto mayor es el nivel de desviación entre las respuesta reales y esperadas, mayor será la estadística del chi cuadrado y, por lo tanto, los resultados se ajustarán menos a la hipótesis.

Las distribuciones de frecuencias son tablas que se dispone las modalidades de la variable por filas; en las columnas se dispone el número de ocurrencias por cada valor, porcentajes, etc. La finalidad que se busca con las agrupaciones es facilitar la obtención de la información que contiene los datos en tablas que estamos detallando de las MYPES, en el distrito de San Miguel.

En la escala La hipótesis nula que se hace para realizar las pruebas, cuando hay datos numéricos. Es un enunciado generalmente negativo y de carácter escéptico que reta al investigador a que demuestre que el investigador que el enunciado es erróneo. El principio de las pruebas estadísticas es tal, que se acepta la hipótesis nula y obtiene el beneficio de la duda mientras no se recabe información estadísticamente abrumadora que lo refute.

Algunas instrucciones

1. Combina las categorías de respuesta en la escala de Likert. Por ejemplo, la escala usada.

2. Ejecuta la prueba del chi cuadrado, utilizando el paquete estadístico SPSS.
3. Examina los resultados de la prueba de chi cuadrado generados por el paquete estadístico. Cuando reviso los resultados, prestó mucha atención al tamaño de la estadística del chi cuadrado y al nivel de significado estadístico. Un alto valor estadístico indica mayor variación entre las respuestas observadas y las esperadas. Normalmente se utiliza un nivel de significado de 0.05.
4. Una tabla de contingencia es una tabla de doble entrada en la que aparecen las frecuencias conjuntas de dos variables, que surgen de realizar lo que se conoce como una tabulación cruzada. Estas tablas permiten estudiar la relación existente entre dos variables nominales.
5. El contraste de la chi cuadrada se utiliza para analizar la hipótesis de independencia entre las dos variables consideradas en la tabla de contingencia.
6. Interpreta los resultados de tu análisis. El chi cuadrado indica si existe una relación estadística significativa pero no revela información sobre la fuerza de la relación.

### **6.1 Contrastación de hipótesis con los resultados, para pequeños empresarios**

Contrastación de hipótesis con los resultados para Pequeñas Empresas.

Son parte importante de la economía de la Región Lima, y en nuestro caso del distrito de San Miguel

Ventajas:

- Motiva a los empleados de corporaciones a forma empresas propias, debido a los bajos sueldos por la agravación que sufre la economía.

- Satisfacción de las necesidades de las grandes compañías ya que surgen como distribuidoras de las empresas de mayor tamaño, agentes de servicios y proveedores.
- Poseen organización y estructura simples, lo que le facilita el despacho de mercancía rápido y ofrecer servicios a la medida del cliente.

#### Desventajas:

- Pagan compensaciones en efectivo y prestaciones laborales relativamente bajas.
- El 25% de estos empleos generados son de medio tiempo.
- Las posibilidades de financiamiento no son tan accesibles como las de las grandes empresas.

#### 6.1.1 Hipótesis General

Ho: Los factores de gestión inciden inversamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel 2015.

Ha: Los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel 2015.

El método estadístico utilizado, para comprobar las hipótesis es chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; por ser una prueba que permite medir aspectos cualitativos de las respuestas que se obtuvieron del cuestionario, en consecuencia, de esta manera se pudo medir las variables de la hipótesis de estudio.

El valor de Chi cuadrado se calcula a través de la formula siguiente:

$$X^2 = \frac{\sum (O_i - E_i)^2}{E_i}$$

Donde:

X<sup>2</sup> = Chi cuadrado

O<sub>i</sub>: Frecuencia observada (respuesta obtenidas del instrumento)

E<sub>i</sub>: Frecuencia esperada (respuestas que se esperaban)

Los resultados obtenidos del procedimiento estadístico para la hipótesis principal son:

**Tabla cruzada 6.1. Mecanismos de ventas y la competitividad en el mercado Vs Gestión financiera y el desarrollo de su actividad económica**

Recuento

		COMPETITIVIDAD				Total
		Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
<b>FACTORES DE GESTIÓN</b>	Siempre	32	0	0	0	32
	Algunas veces si, algunas veces no	0	30	6	0	36
	La mayoría de veces no	0	0	8	8	16
	Nunca	0	0	0	4	4
<b>Total</b>		<b>32</b>	<b>30</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>88</b>

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.2: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	<b>163,429<sup>a</sup></b>	<b>9</b>	<b>.000</b>
Razón de verosimilitud	173.980	9	.000
Prueba exacta de Fisher	148.671		
Asociación lineal por lineal	82,076 <sup>c</sup>	1	.000
N de casos válidos	88		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 8 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .55.

c. El estadístico estandarizado es 9.060.

Para validar la hipótesis requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), hemos considerado un nivel de confianza del 95% y 9 grados de libertad:  $X^2_t = 16.9$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 163.429

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $163.429 > 16.9$ ), lo que me lleva a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna; validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, queda confirmada nuestra hipótesis general que, los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015.

### 6.1.2 Hipótesis Específica 1

Ho: El factor financiero incide inversamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Ha: El factor financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar las hipótesis específicas 1.

**Tabla cruzada 6.3. Mecanismos de ventas y la competitividad en el mercado Vs Gestión financiera y el desarrollo de su actividad económica**

Recuento

		COMPETITIVIDAD				Total
		Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
<b>FACTORES DE GESTIÓN</b>	Siempre	32	0	0	0	32
	Algunas veces si, algunas veces no	0	10	6	0	10
	La mayoría de veces no	0	0	0	3	3
	Nunca	0	0	0	3	3
<b>Total</b>		<b>32</b>	<b>30</b>	<b>14</b>	<b>12</b>	<b>88</b>

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.4: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	140,067 <sup>a</sup>	12	.000
Razón de verosimilitud	148.715	12	.000
Prueba exacta de Fisher	123.198		
Asociación lineal por lineal	72,073 <sup>c</sup>	1	.000
N de casos válidos	88		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 13 casillas (65.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .41.

c. El estadístico estandarizado es 8.548.

Tabla cruzada de las ventas y de la gestión financiera; para proceder a la validación de la hipótesis específica 1, debemos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 12 grados de libertad:  $X^2_t = 21.0$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 140.067

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $140.067 > 21.0$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, se confirma nuestra hipótesis específica 1 señalando que el factor

financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

### 6.1.3 Hipótesis Específica 2

Ho: El factor tecnológico incide inversamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Ha: El factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Finalmente volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar las hipótesis específicas 2.

**Tabla cruzada 6.5 Recursos productivos y la competitividad en su actividad económica Vs Avances de la Tecnología y su influencia en la gestión administrativa de su empresa**

Recuento

		Avances de la Tecnología y su influencia en la gestión administrativa de su empresa					Total
		Definitivamente si	Probablemente si	Indeciso	Probablemente no	Definitivamente no	
Recursos productivos y la competitividad en su actividad económica	Definitivamente si	16	8	0	0	0	24
	Probablemente si	0	4	0	0	4	8
	Indeciso	0	0	5	29	1	35
	Probablemente no	0	0	0	0	12	12
	Definitivamente no	0	0	0	0	9	9
Total		16	12	5	29	26	88

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.6: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	168,317a	16	.000
Razón de verosimilitud	179.712	16	.000
Prueba exacta de Fisher	144.802		
Asociación lineal por lineal	67,279c	1	.000
N de casos válidos	88		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 20 casillas (80.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .45.

c. El estadístico estandarizado es 8.202.

Los avances de la tecnología; otorga facilidades a estas empresas tanto en el plano financiero como en la implementación y promoción de políticas que generen una plataforma de crecimiento de la MYPES, en el distrito de San Miguel. Para validar la hipótesis específica 2, requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 16 grados de libertad:  $X^2t = 26.3$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2c$  (chi cuadrado calculado) es 163.317

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2c$  es mayor que  $X^2t$ , ( $163.317 > 26.3$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia,

confirmamos nuestra hipótesis específica 2 que, el factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

#### 6.1.4 Hipótesis Específica 3

Ho: El recurso humano incide inversamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

Ha: El recurso humano incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

Finalmente volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar la hipótesis específica 3.

Tabla cruzada 6.7: Competitividad en el mercado y en el servicio al cliente Vs Aspectos normativos y la actividad laboral, afectan el uso masivo del recurso humano							
Recuento							
		Aspectos normativos y la actividad laboral, afectan el uso masivo del recurso humano					Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Competitividad en el mercado y en el servicio cliente	Totalmente de acuerdo	20	0	0	0	0	20
	De acuerdo	4	8	0	0	0	12
	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	0	6	2	0	0	8
	En desacuerdo	0	0	37	2	0	39
	Totalmente en desacuerdo	0	0	0	5	4	9
Total		24	14	39	7	4	88
Fuente :		Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel					

<b>Tabla 6.8: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON</b>			
	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	207,687a	16	.000
Razón de verosimilitud	185.064	16	.000
Prueba exacta de Fisher	152.860		
Asociación lineal por lineal	77,603c	1	.000
N de casos válidos	88		
Fuente :	Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel		
	a. 19 casillas (76.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .36.		
	c. El estadístico estandarizado es 8.809.		

La tabla cruzada de la competitividad y la actividad laboral; para validar la hipótesis específica 3, requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 16 grados de libertad:  $X^2_t = 26.3$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 207.687

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $207.687 > 26.3$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, confirmamos nuestra hipótesis específica 3 que, el recurso humano

incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

## **6.2 Contrastación de hipótesis con los resultados para micro empresas.**

Contrastación de hipótesis con los resultados para Micro Empresas.

Microempresa está comprendida de personas de escasos ingresos, posee de 1 a 10 personas involucradas, aproximadamente. Estas iniciativas han sido generadas por emprendedores, quienes se han visto sin empleo, o con el fin de complementar los ingresos o simplemente por el ánimo o deseo de utilizar habilidades y destrezas con las que se cuentan.

Ventajas:

- Al igual que la pequeña empresa y mediana empresa es una fuente generadora de empleos
- Se transforman con gran facilidad por no poseer una estructura rígida
- Son flexibles, adaptando sus productos a los cambios del mercado

Desventajas:

- Utilizan tecnología ya superada
- Sus integrantes tienen falta de conocimientos y técnicas para una productividad más eficiente
- Dificultad de acceso a crédito
- La producción generalmente, va encaminada solamente al mercado interno (distrito de San Miguel)

### 6.2.1 Hipótesis General

Ho: Los factores de gestión inciden inversamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015

Ha: Los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015.

Los resultados de la tabla P2, obtenidos del procedimiento estadístico para la hipótesis principal son:

**Tabla cruzada 6.9. Mecanismos de ventas para mejorar su competitividad en el mercado Vs Factores de gestión financiera**

Recuento

		COMPETITIVIDAD			Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente en desacuerdo	
FACTORES DE GESTIÓN	Siempre	54	0	0	54
	La mayoría de veces si	4	21	0	25
	La mayoría de veces no	0	0	6	6
	Nunca	0	0	8	8
Total		58	21	14	93

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.10: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
<b>Chi-cuadrado de Pearson</b>	<b>165,732a</b>	<b>6</b>	<b>.000</b>
Razón de verosimilitud	148.305	6	.000
Prueba exacta de Fisher	129.931		
Asociación lineal por lineal	87,477c	1	.000
N de casos válidos	93		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 7 casillas (58.3%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .90.

c. El estadístico estandarizado es 9.353.

Para validar la hipótesis requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), hemos considerado un nivel de confianza del 95% y 6 grados de libertad:  $X^2_t = 12.5916$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 163.429

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $165.732 > 12.5916$ ), lo que me lleva a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna; validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, queda confirmada nuestra hipótesis general que, los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015.

## 6.2.2 Hipótesis Específica 1

Ho: El factor financiero incide inversamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Ha: El factor financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar la hipótesis específica 1.

**Tabla cruzada 6.11: Niveles de rentabilidad y la competitividad en el mercado Vs Gestión financiera y su actividad económica que desarrolla**

Recuento

		Gestión financiera se logrará sincerando y su actividad económica que desarrolla			Total
		Definitivamente si	Probablemente si	Indeciso	
Niveles de rentabilidad y la competitividad en el mercado	Definitivamente si	58	3	0	61
	Probablemente si	0	18	0	18
	Indeciso	0	0	1	1
	Probablemente no	0	0	9	9
	Definitivamente no	0	0	4	4
Total		58	21	14	93

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.12: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	168,794a	8	.000
Razón de verosimilitud	146.365	8	.000
Prueba exacta de Fisher	129.006		
Asociación lineal por lineal	86,838c	1	.000
N de casos válidos	93		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 10 casillas (66.7%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es .15.

c. El estadístico estandarizado es 9.319.

Para proceder a la validación de la hipótesis específica 1, debemos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 8 grados de libertad:  $X^2_t = 15.5073$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 168.794

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $168.794 > 15.5073$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, se confirma nuestra hipótesis específica 1 señalando que el factor financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

### 6.2.3 Hipótesis Específica 2

Ho: El factor tecnológico incide inversamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Ha: El factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

Finalmente volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado, ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar la hipótesis específica 2.

**Tabla cruzada 6.13: Mecanismos de ventas y la competitividad en el mercado Vs Nuevas tecnologías, en la gestión administrativa de su empresa**

Recuento

		Nuevas tecnologías, en la gestión administrativa de su empresa			Total
		Definitivamente si	Probablemente si	Definitivamente no	
<b>Mecanismos de ventas y la competitividad en el mercado</b>	Siempre	22	28	4	54
	La mayoría de veces si	0	11	14	25
	La mayoría de veces no	0	0	6	6
	Nunca	0	0	8	8
<b>Total</b>		<b>22</b>	<b>39</b>	<b>32</b>	<b>93</b>

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.14: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	55,385a	6	.000
Razón de verosimilitud	68.086	6	.000
Prueba exacta de Fisher	55.944		
Asociación lineal por lineal	43,782c	1	.000
N de casos válidos	93		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

a. 6 casillas (50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 1.42.

c. El estadístico estandarizado es 6.617.

Para validar la hipótesis específica 2, requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 6 grados de libertad:  $X^2_t = 12.5916$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 55.385

El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $55.385 > 12.5916$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, confirmamos nuestra hipótesis específica 2 que, el factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.

### 6.2.4 Hipótesis Específica 3

Ho: El recurso humano incide inversamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

Ha: El recurso humano incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

Finalmente volvemos usar el método estadístico de chi – cuadrado ( $\chi^2$ ) de Pearson; para comprobar la hipótesis específica 3.

**Tabla cruzada 6.15: Competitividad en el mercado y el servicio que se le brinda al cliente Vs Aspectos normativos y actividad laboral, afectan el uso masivo del recurso humano**

Recuento

		Aspectos normativos y actividad laboral, afectan el uso masivo del recurso humano				Total
		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	Totalmente en desacuerdo	
Competitividad en el mercado y el servicio que se le brinda al cliente	Totalmente de acuerdo	30	0	0	0	30
	De acuerdo	8	41	0	0	49
	Totalmente en desacuerdo	0	0	8	6	14
Total		38	41	8	6	93

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel

**Tabla 6.16: Pruebas de chi-cuadrado. PEARSON**

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	154,434a	6	.000
Razón de verosimilitud	144.586	6	.000
Prueba exacta de Fisher	125.785		
Asociación lineal por lineal	84,472c	1	.000
N de casos válidos	93		

Fuente : Elaborado por el investigador, en base a la encuesta, aplicada 2015, distrito de San Miguel  
d. 6 casillas(50.0%) han esperado un recuento menor que 5. El recuento mínimo esperado es 0.90  
c. El estadístico estandarizado es 9.191.

Para validar la hipótesis específica 3, requerimos contrastar los resultados frente al valor del  $X^2_t$  (chi cuadrado tabla), considerando un nivel de confianza del 95% y 6 grados de libertad:  $X^2_t = 12.5916$

Discusión y análisis de decisión:

El valor de  $X^2_c$  (chi cuadrado calculado) es 154.434

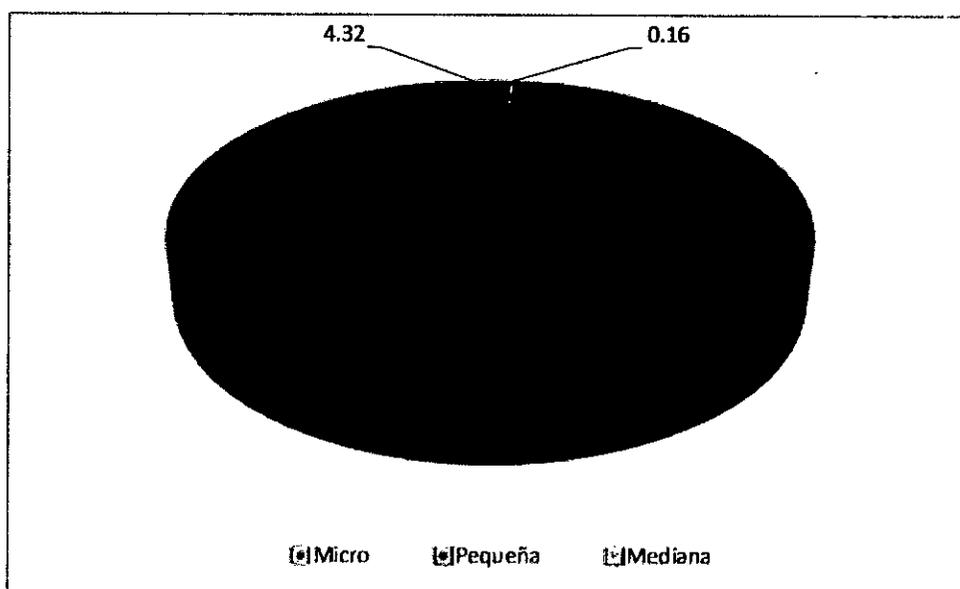
El resultado de la prueba estadística chi cuadrado de Pearson, me indica que  $X^2_c$  es mayor que  $X^2_t$ , ( $154.434 > 12.5916$ ), entonces rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna; que aún más es validada y afirmada con el "p" valor de 0.000, en consecuencia, confirmamos nuestra hipótesis específica 3 que, el recurso humano

incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.

### 6.3 Gestión y competitividad

Es imperativo y urgente crear riqueza y empleo en nuestro país; el fortalecimiento de la competitividad de los agentes productivos de San Miguel, es uno de los mayores desafíos que todo ciudadano y empresa debemos atender. Los principales problemas que afrontan los empresarios son la incapacidad de gestión, el desconocimiento del negocio y del mercado; los ingresos no son acorde con sus expectativas y que basan su desarrollo empresarial en el empirismo, lo menciona la Cámara de Comercio de Lima(CCL)

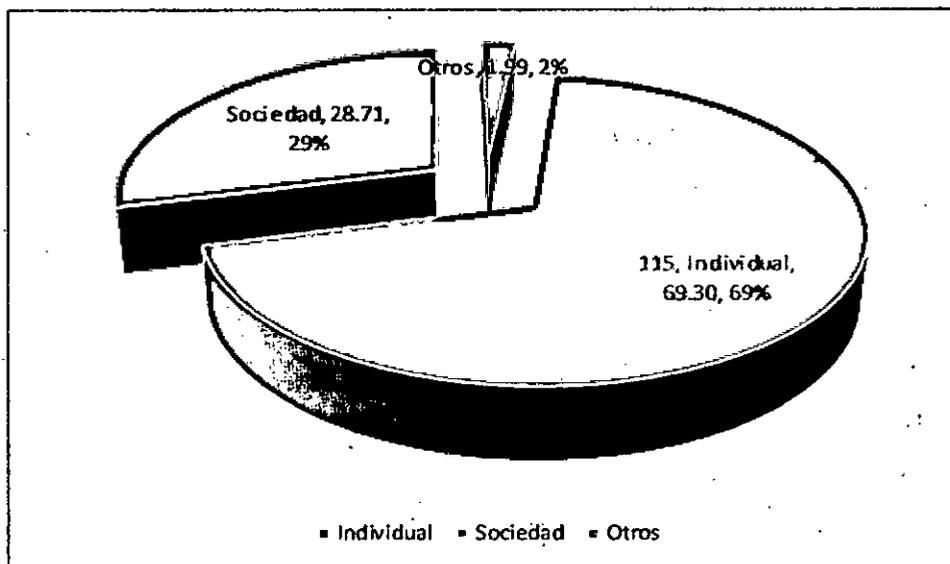
Grafico N°6.1 TIPO DE EMPRESA, DISTRITO DE SAN MIGUEL 2015



Fuente: Base de datos.Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

En el gráfico 6.1, se refiere al tipo de empresa por número de empresas, las micro 1 607 305 empresas y representa el 95.52%, pequeñas 72 664 empresas, representan el 4.32% y medianas 2 712 empresas representan solamente el 0.16%, de las empresas formales en el Perú.

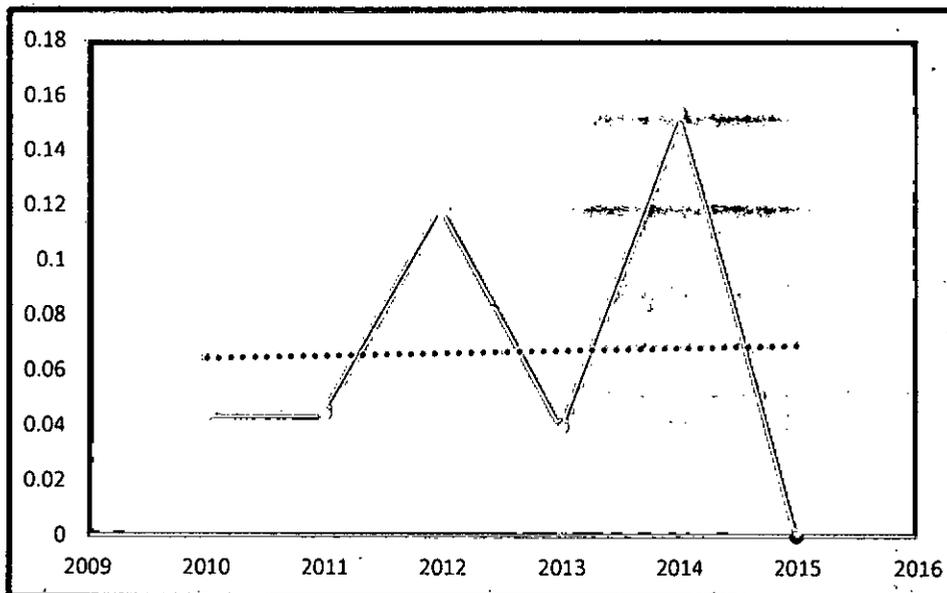
**Gráfico N° 6.2 ESTABLECIMIENTOS: ORGANIZACIÓN JURÍDICA, 2015  
DISTRITO DE SAN MIGUEL**



**Fuente:** Base de datos.Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

En el gráfico N° 6.2, del total de establecimientos el 69% es de la organización jurídica individual, el 29% es la sociedad y solo 2% tiene otro tipo de organización jurídica

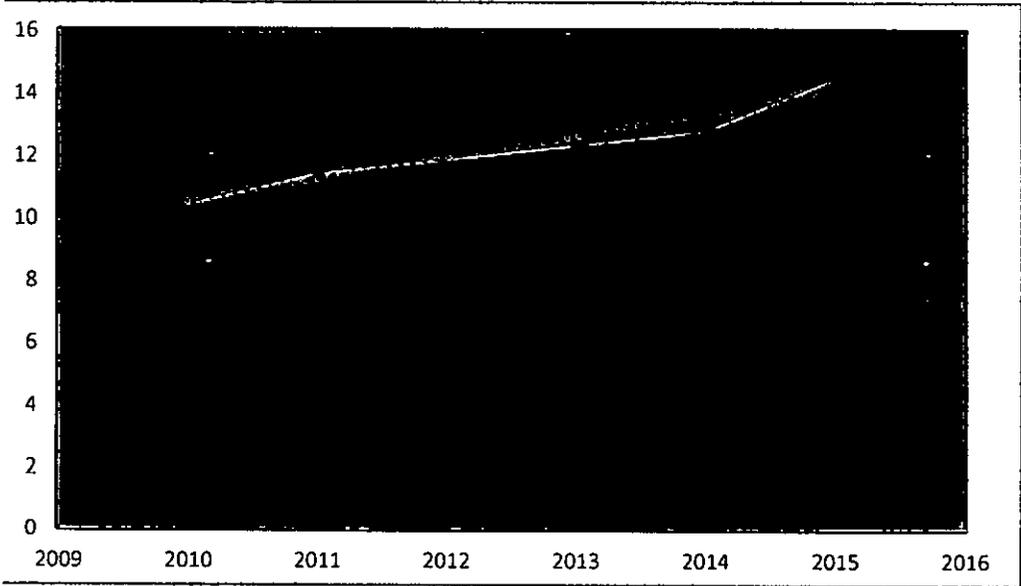
**Gráfico N° 6.3 EMPRESA N° 01: RAZÓN ENDEUDAMIENTO**



**Fuente:** Base de datos.Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

La razón de endeudamiento entre el Pasivo total y Activo total, sirve para medir cuanto es el aporte financiero de los acreedores dentro de la empresa; por medio de ello conocemos cuanto del activo ha sido financiado por medio de la deuda. En el grafico .6.3, la empresa N°01, demuestra muy pobre su endeudamiento, con el sistema bancario, en un rango de 0.04% - 0.11%, de igual manera sucede con muchas empresas en el distrito; algunas empresas tienen poca información de los préstamos y ligeramente se han dedicado a recurrir a la banca, en un rango 11% a 14%. Esto demuestra que si es posible mejorar las MYPES con capital ajeno

Gráfico N° 6.4 EMPRESA N° 03: RAZÓN ENDEUDAMIENTO

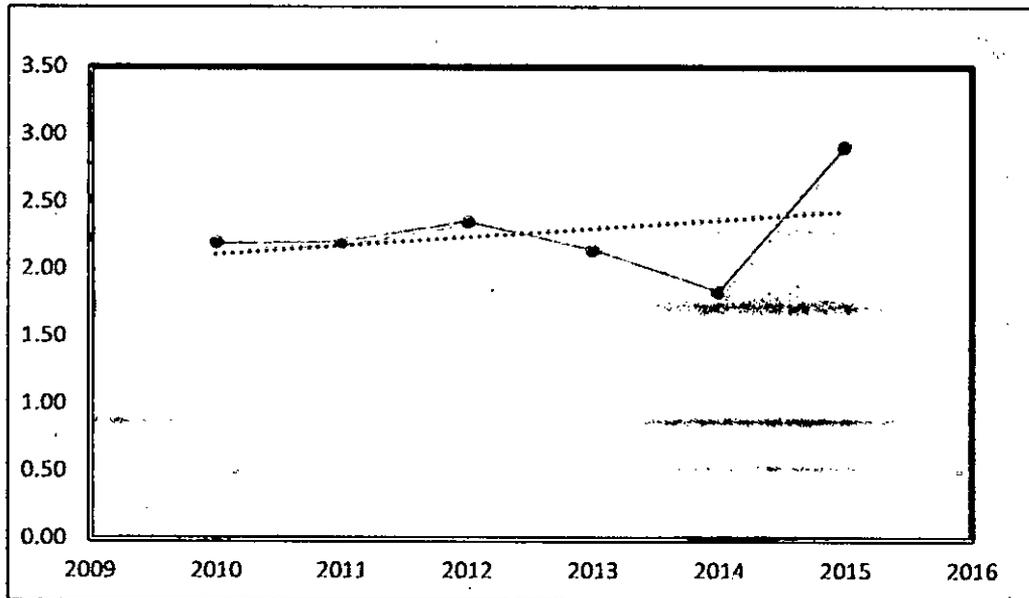


Fuente: Base de datos.Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

La razón de endeudamiento entre el Pasivo total y Activo total, sirve para medir cuanto es el aporte financiero de los acreedores dentro de la empresa; por medio de ello conocemos cuanto del activo ha sido financiado por medio de la deuda. En el gráfico 6.4 la empresa N° 03, su nivel de endeudamiento es sumamente muy pequeño, en relación con la empresa N° 03.

Esta muestra nos indica, que el coeficiente debe ser menor al 50%. Si fuese mayor indicaría que más del 50% de sus activos totales estaría financiado con deudas, lo que no es conveniente, porque entonces el control de la empresa estaría en poder de los acreedores.

Gráfico N° 6.5 EMPRESA N° 01: ROTACIÓN ACTIVO FIJO

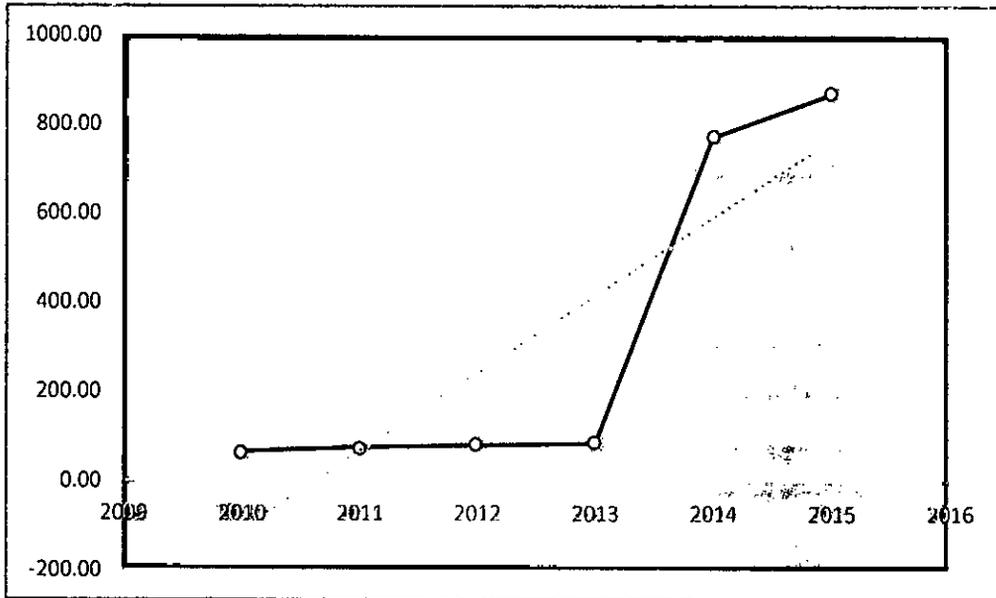


Fuente: Base de datos. Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

La rotación del activo fijo es la relación entre las ventas y el activo fijo; mide la efectividad con que la empresa utiliza a su planta y equipo en la generación de ventas. En el gráfico 6.5, existe una relación entre eficiente de rotación de las ventas con respecto a los activos, en el distrito de San Miguel

Gráfico N° 6.6

EMPRESA N° 03 : ROTACIÓN ACTIVO FIJO



Fuente: Base de datos. Elaboración Propia, en base a los datos estadísticos, Distrito de San Miguel

La rotación del activo fijo es la relación entre las ventas y el activo fijo; mide la efectividad con que la empresa utiliza a su planta y equipo en la generación de ventas. En el gráfico 6.6, la empresa N° 01 es mayor que 1.0 en consecuencia es una eficiencia y si le agregamos la empresa N° 03, nos muestra una empresa eficiente de las MYPES, concluyendo que existe una eficiente rotación de las ventas con relación a los activos.

#### 6.4 Contrastación de resultados con otros estudios similares

A pesar de la gran importancia y expectativa que generarán las MYPES en la economía de un país, en nuestro caso le ha faltado interés para promover su desarrollo, entonces existe la imperiosa necesidad de generar políticas de apoyo que permita la consolidación y competitividad de un mayor porcentaje de las MYPES en los diversos sectores productivos de nuestra economía. En nuestra investigación a través de los resultados se puede observar en la tabla 5.10, que existe aproximadamente un 85% que atribuye al marco normativo laboral como la razón fundamental que ha

terminado afectando la formalización de las MYPEs y en consecuencia un mayor uso del recurso humano. Al respecto Espinoza (2009) sostiene que las (MYPES) en el Perú tienen importantes repercusiones económicas y sociales para el proceso de desarrollo nacional, además considera que las MYPES, crean empleo y utilizan aproximadamente el 75% de la PEA y que constituyen la mejor alternativa para hacer frente al desempleo nacional, especialmente al alarmante desempleo juvenil, lo afirmado por Espinoza, pone en evidencia la relevancia del empleo en el Perú, a través de las MYPEs, tal como se puede apreciar en nuestro resultado, que se ilustra en la tabla 5.10.

## VII. CONCLUSIONES

1. La situación de las MYPEs en el distrito de San Miguel, no difiere mucho de la muestra que hemos mostrado de la gestión y competitividad, con las demás empresas MYPES, ya que su característica son muy similares, como: la concentración de actividades en los servicios, comercio e industria y elementos particulares comunes, tales como: bajos niveles de inversión, altos índices de captación de empleo, utilización de tecnología intensiva en mano de obra y el uso de insumos básicamente nacionales; enfrentando además riesgos similares por la carencia de financiamiento, al tener un limitado acceso al mercado de capitales y una insuficiente capacitación empresarial.
2. La imposibilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel en generar empleo en proporción al crecimiento de la oferta de fuerza de trabajo, así como el crecimiento impacto tecnológico y diversidad de las exigencias de los consumidores.
3. La evidencia empírica ha demostrado nuestra hipótesis principal, entonces se manifiesta que existe una relación directa entre los factores de gestión y la competitividad, por lo que concluimos que si identificamos los factores de gestión en forma oportuna va a permitir desarrollar mayores niveles de competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel, en consecuencia, presumimos que mejoraría su posición económica y financiera en el mercado
4. A través de la evidencia empírica se demostró nuestra hipótesis específica 1 indicando que existe una relación directa entre el factor financiero y la rentabilidad de las MYPES, aplicando la prueba estadística de Pearson es de  $140 > 26$ , por esa razón rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alternativa; por lo que concluimos que las condiciones en las que se ofrece los recursos financieros hacia este rubro de empresas no se brindan en las

mejores condiciones, tales como se otorgan a la gran empresa, este hecho limita su desarrollo económico y financiero y en consecuencia sus niveles de rentabilidad.

5. Haciendo uso de la evidencia empírica se demostró nuestra hipótesis específica 2 señalando que existe una relación directa entre el factor tecnológico y la productividad de las MYPES; aplicando la prueba estadística de Pearson es de  $163 > 26$ , por esa razón rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alternativa; a través de esta prueba concluimos que la falta de capital y financiamiento, ha generado los bajos niveles de productividad, debemos considerar que en los últimos años las nuevas tecnologías han permitido aumentar la producción en las empresas; pero este solo factor (tecnológico) ha generado mayores niveles de productividad en las mismas
6. Nuestra evidencia empírica ha demostrado nuestra hipótesis específica 3 señalando que existe una relación directa entre el recurso humano y la Calidad de servicio al cliente, aplicando la prueba estadística de Pearson es de  $208 > 26$ , por esa razón rechazamos la hipótesis nula y aceptamos la alternativa; a través de esta prueba concluimos que el recurso humano que labora en las MYPES no tiene claro el concepto de competitividad por lo que termina afectando una fidelidad hacia los clientes que estas empresas atienden. Las empresas MYPES manejan bien el concepto general de calidad (calidad al final de productos), pero no la aceptación moderna de Gestión de la Calidad total, como un elemento que abarca a todas las áreas y funciones de la empresa

## VIII. RECOMENDACIONES

1. Es claro que existe un sector económico MYPE sea persona natural o jurídica, en el distrito de San Miguel, que debe y requiere ser atendido adecuadamente, ya que su participación económica es una fuerte generadora de empleo, aun cuando la unidad productiva o de servicio o comercial tenga carácter familiar o no, o cuando éstas sean unidades que actúen bajo el signo de la informalidad, son aspectos que no afectan la importancia de las MYPES.

El problema de las MYPES en el Perú es la inaccesibilidad a los mercados nacionales e internacionales. Si no hay quien los compre sus productos y /o servicios sencillamente la empresa, cualquiera fuera su tamaño, no puede siquiera subsistir, por eso se le considera enanos del capitalismo en el mundo globalizado.

2. El apoyo a la microempresa debe ser un componente básico en un diseño de política orientado a la búsqueda de un desarrollo sostenible. Se requiere crear las condiciones necesarias para que el sector informal sea formal y pueda competir, producir y vender, en el nuevo entorno económico. Con el impulso y la creación de microbancos se puede acelerar una dinámica enorme entre este mercado desatendido de los microempresarios, el mundo de las finanzas internacionales y el mundo de las microfinanzas. De esta manera, la ampliación de la oferta de crédito a la micro empresa puede contribuir a superar algunos de los problemas que enfrenta el desarrollo de estas pequeñas unidades económicas.

El factor de calidad ha constituido durante largo tiempo el paradigma de competitividad y, al igual que ella, el foco de atención para obtener la competitividad se ha desplazado desde la gestión de producción.

3. Las microempresas deben asegurar su competitividad mediante los factores de gestión que no signifiquen incrementar los costos y así lograr el desarrollo las MYPES en el distrito de San Miguel; se sugiere que las empresas comiencen a familiarizarse con los aspectos del comercio electrónico, es decir, que se involucren tanto con la terminológica como con las funciones, para poder aprovechar las múltiples ventajas que se pueden obtener al hacer buen uso de la tecnología basada en el comercio electrónico.
4. Se requiere crear las condiciones necesarias que coadyuven a combatir la informalidad y a su vez impulsar la bancarización a fin de acceder a las fuentes de financiamiento de esta manera, la ampliación de la oferta de crédito bancario a las microempresas. Brindar mayores beneficios tributarios a las entidades, puesto que en la realidad se conoce que la mayoría de evasores tributarios son las MYPE, puesto que en algunos casos no les conviene declarar todos sus ingresos para no perder el beneficio o no les conviene ingresar a todos sus trabajadores a planilla, puesto que la tributación aumentaría; estos son algunos de los casos que deberían ser tomados en cuenta para lograr la formalización integral a nivel micro y pequeña empresa.
5. Que el estado debe promover a través del ministerio correspondiente el acceso de las microempresas a la tecnología a fin de hacer un uso racional de los recursos. El 35% de las MYPES en el distrito de San Miguel tiene acceso al financiamiento bancario, lo que en términos de negocios representaría un mercado no atendido por investigar.
6. Las microempresas necesariamente deberán invertir en el adiestramiento y capacitación de su personal a fin de lograr la mayor productividad de la fuerza laboral y por ende productos de buena calidad. Las MYPES cuentan con una base de información para la administración y control de calidad de

sus empresas las directrices de calidad establecidas en los planes no les permiten su seguimiento y control, y esto sucede porque en las MYPES, el concepto de productividad se entiende únicamente como cantidad producida y lo relacionan más estrechamente con la utilización racional de los recursos y menos con la relación calidad – productividad.

## IX. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- ACEDO MUÑOZ, Gema.** Gestión administrativa y tributaria de MYPES. Ediciones Anaya, 2011; Madrid-España.
- AGUARENA, C.** Administración financiera competitiva con decisiones financieras efectivas. Universidad Católica de Chile. Tesis 2004.
- ANGELES, F.** El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de las MYPES. Universidad Federico Villarreal. Lima Perú. Tesis 2005
- AYALA BARRIENTES, Alfredo.** Administración básica para MYPES. Ediciones AMEX, 2007; Lima, Perú.
- BGAZO J.** La pequeña empresa de confecciones de villa el salvador y su competitividad. Universidad Federico Villarreal. Lima Perú. Tesis 1996
- CASAFRANCA, M.** Factores que limita la competitividad de la producción de Quinoa orgánica en grano en las asociaciones de productores de los distritos de Cabana e llave en el departamento de puno. Universidad San Martin de Porras. Tesis 2012.
- CASTILLO, G.** Decisiones financieras efectivas para el desarrollo empresarial, en el marco de la economía social de mercado. Universidad Federico Villarreal. Lima Perú. Tesis 2005
- CLERI, C.** (2007). *El Libro de las MYPES*. Buenos Aires, Argentina, Ediciones Granicas.
- DELGADO, V.** Las MYPES en el Perú y las innovaciones tecnológicas en el comercio 1995-2001. Universidad mayor de San Marcos. Tesis. Lima-Perú.
- DEYMOR, B.** La inversión en recursos humanos y la competitividad de micro y pequeñas empresas de la región arequipa-2011. Edición nuevo mundo. Universidad de Arequipa. Perú 2011
- ESCOBAR, G.** La administración financiera en el logro de los planes estratégico de las entidades educativas privadas. Universidad Federico Villarreal. Lima Perú. Tesis 2005

**ESPINOZA N.** Creación y Gestión de PYMES. Las pequeñas y microempresas como alternativas de solución al problema del desempleo y de la pobreza en el Perú. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú 2009.

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

**GARCIA, Nolberto E.** Productividad, competitividad y empleos: Un enfoque estratégico. Ediciones Anaya, 2008; Madrid-España.

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

**GUERRERO, R.** Mejoramiento de la destilación en el proceso de elaboración del pisco para la competitividad y la eco eficiencia de las bodegas de la asociación de productores de pisco de Lunahuaná. Universidad San Martín de Porras. Tesis 2012

**GUTIERREZ PAUCAR, Javier.** Herramientas para la gestión de las MYPES. Editorial Universidad Nacional Federico Villarreal 2011, Lima, Perú.

**GUTIÉRREZ PULIDO, Humberto.** "Calidad Total y Productividad", Editorial Mc Graw Hill, México, 2002.

**HERNANDEZ M.** Decisiones financieras para el desarrollo de las empresas. Universidad Autónoma de México. Tesis 2005

**HUAMÁN H.** Las MYPES en Perú. Universidad Andina del Cusco. Tesis 2010

**INTERNACIONAL,** 25-26 octubre de 1995, Santiago de Chile.

**IRIGOYEN Horacio.** Puebla Francisco, MYPES su economía y organización. Ediciones Macchi, 1997

**MAGUIÑO MOLINA, Mario.** Como constituir una MyPE y administrarla con éxito. Editora Gráfica Bernilla 2011; Lima, Perú.

**MENDOZA, A.** Gestión financiera estratégico para la competitividad de las MYPES del sector comercio. Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima-Perú 2005.

**MINISTERIO DE TRABAJO: MYPES.** Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa. ley n° 28015 03/07/2003

**MONTOYA M.** Propuesta de un modelo de gestión financiera para mejorar la situación económica financiera de las MYPES de comerciantes del mercado la Hermelinda. Universidad de Trujillo. Trujillo- Perú. Tesis 2013.

**PORTER, M.** *Ser competitivo*. España, Edición Deusto.

**QUIJADO, José.** Oportunidades de la innovación en la micro, pequeña y mediana empresa, s.d.

**ROMAÑA, Emilia.** Contribución a las MYPES al empleo decente y al desarrollo sostenible en el Perú. SASE consultores. Octubre 2008

**ROSALES Ramón.** La asociatividad como estrategia MYPES. Ediciones Macchi, 1999.

**SERCAL,** Nuevo rol de la asociatividad empresarial en el fomento productivo, Seminario

**VAN HORNE, James.** Administración financiera. Editorial Asistan. México 1997.

**VILLARAN DE LA PUENTE, Fernando.** Competencias Necesarias para la creación y Gestión exitosa de Pequeñas y Microempresas en el Perú. Editorial. Universidad del Pacífico, 1995.

**VILLARÁN, F. y CHÍNCARO, S.;** Promoción estatal a las PYMEs en el Perú, Swisscontact, Lima, 1998.

**VILLARÁN, F.,** "El fomento de la micro y pequeña empresa en el Perú", documento preparado para COTESU, Lima, 1994.

**VILLARÁN, F.;** Empleo y Pequeña Empresa en el Perú, F. Ebert-PEMTEC, Lima, 1993.

## **ANEXOS**

ANEXO N° 01:

MATRIZ DE CONSISTENCIA

FACTORES QUE INCIDEN EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL DISTRITO DE SAN MIGUEL 2013-2015

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES E INDICADORES	MÉTODOS
¿De qué manera los factores de gestión inciden en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel 2015?	Analizar la incidencia de los factores de gestión en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015	Los factores de gestión inciden directamente en la competitividad de las MYPES en el distrito de San Miguel. 2015	<b>VARIABLE DEPENDIENTE</b> Y: Competitividad de las MYPES <b>Indicadores:</b> Y <sub>1</sub> : Rentabilidad Y <sub>2</sub> : Productividad Y <sub>3</sub> : Servicio al Cliente	<b>Tipo de investigación:</b>  La investigación es de tipo no experimental, cuantitativa y cualitativa, de corte transversal, exploratorio-descriptivo, con análisis correlacional. Cada una de las variables está representada por un conjunto de indicadores, que permiten medir el nivel de competitividad de la organización en el mercado donde operan  <b>Nivel de investigación:</b> En la presente investigación se hará uso de los métodos estadísticos, para obtener información al menor costo, partiendo de una muestra representativa de la población objetivo.  Muestra La información será obtenida de las diferentes empresas MYPES por medio de sus representantes que operan en el distrito de San Miguel, constituidos por las microempresas y pequeñas empresas y que van a ser obtenidas mediante la aplicación de encuestas.
<b>Problemas Específicos</b>	<b>Objetivos Específicos</b>	<b>Hipótesis Secundaria</b>	<b>VARIABLES INDEPENDIENTES</b> X: Factores de Gestión <b>Indicadores:</b> X <sub>1</sub> : Factor Financiero X <sub>2</sub> : Factor Tecnológico X <sub>3</sub> : Recurso Humano <b>VARIABLES DE CONTROL</b> Tamaño de la empresa Sector de la actividad Antigüedad de la empresa	
❖ ¿Existe relación entre el factor financiero y la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015	❖ Determinar la incidencia del factor financiero en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015	➤ El factor financiero incide directamente en la rentabilidad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015.		
❖ ¿Hay relación entre el factor tecnológico y la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015	❖ Analizar la incidencia del factor tecnológico en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel –Año 2015	➤ El factor tecnológico incide directamente en la productividad de las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015.		
❖ ¿De qué manera el recurso humano incide el servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel - Año 2015	❖ Determinar la incidencia del recurso humano en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel – Año 2015	➤ El recurso humano incide directamente en la calidad del servicio al cliente en las MYPES en el distrito de San Miguel–Año 2015.		

## ANEXO N° 02

### Cuestionario de preguntas

- P1 ¿Considera Usted que lograr mayores niveles de rentabilidad le garantiza ser competitivo en el mercado?  
Definitivamente si                      Indeciso                      Probablemente si  
  
Probablemente no                      Definitivamente no
- P2 ¿Cree Usted que los mecanismos de ventas que utiliza para colocar sus productos, es la mejor forma de ser competitivo en el mercado?  
Siempre                      La mayoría de las veces si                      Algunas veces si, algunas veces no  
La mayoría de las veces no                      Nunca
- P3 ¿Para ser competitivo cree Usted que se debe mejorar su utilidad a través de sus ventas?  
Totalmente de acuerdo                      De acuerdo                      Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo                      Totalmente en desacuerdo
- P4 ¿El uso efectivo de sus recursos productivos garantizan ser competitivos en el espacio donde desarrolla su actividad económica?  
Definitivamente si                      Probablemente si                      Indeciso  
Probablemente no                      Definitivamente no
- P5 ¿Considera Usted que uno de los aspectos importantes para ser competitivo en el mercado, está en el servicio que se le brinda al cliente?  
Totalmente de acuerdo                      De acuerdo                      Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo                      Totalmente en desacuerdo
- P6 ¿Considera Usted que una efectiva gestión financiera se logrará sincerando su actividad económica que desarrolla?  
Totalmente de acuerdo                      De acuerdo                      Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo                      Totalmente en desacuerdo
- P7 Cree usted que si accede a los préstamos bancarios, le permitirían desarrollar una gestión administrativa que desarrolle su infraestructura productiva?  
Definitivamente si                      Probablemente si                      Indeciso  
Probablemente no                      Definitivamente no
- P8 ¿Considera que los nuevos avances de la Tecnología, han influido en la gestión  
Definitivamente si                      Probablemente si                      Indeciso  
Probablemente no                      Definitivamente no
- P9 ¿En su apreciación, considera que los costos para obtener nuevas Tecnologías, han afectado las decisiones de gestión en su empresa?  
Definitivamente si                      Probablemente si                      Indeciso  
Probablemente no                      Definitivamente no
- P10 ¿Cree usted, que los aspectos normativos respecto a la actividad laboral, han terminado afectando el uso masivo del recurso humano?  
Totalmente de acuerdo                      De acuerdo                      Ni de acuerdo ni en desacuerdo  
En desacuerdo                      Totalmente en desacuerdo

**ANEXO N° 03**

<b>PERÚ: MIPYMES FORMALES POR ESTRATO EMPRESARIAL, SEGÚN SECCIÓN CIU, 2015</b>											
						<b>MICRO</b>	<b>PEQUEÑA</b>	<b>MEDIANA</b>	<b>TOTAL</b>	<b>GRAN</b>	<b>TOTAL</b>
						<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>MIPYME</b>	<b>EMPRESA</b>	<b>EMPRESAS</b>
Comercio al por mayor y menor						715500	28704	1091	745295	3275	748570
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler						214783	11236	440	226459	1231	227690
Otras Activ. De servicios comunitarias, sociales y persona						171485	2902	83	174470	199	174669
Industrias manufactureras						140908	7531	293	148732	1327	150059
Transporte, almacenamiento y comunicaciones						121751	8680	292	130723	933	131656
Hoteles y restaurantes						115058	2850	61	117969	141	118110
Construcción						50004	4882	197	55083	469	55552
Agricultura ganadería caza y silvicultura						22165	1926	93	24184	341	24525
Actividades de servicios sociales y de salud (privada)						21557	1088	29	22674	107	22781
Enseñanza(privada)						14165	904	21	15090	89	15179
Explotación de minas y canteras						12767	843	59	13669	349	14018
Pesca						2813	663	21	3497	75	3572
Intermediación financiera						3037	326	20	3383	156	3539
Suministro de electricidad gas y agua						1312	129	12	1453	89	1542
<b>TOTAL</b>						<b>1607305</b>	<b>72664</b>	<b>2712</b>	<b>1682681</b>	<b>8781</b>	<b>1691462</b>
Fuente : SUNAT Registro Unico del Contribuyente, 2015											

## ANEXO N° 04

### Calcular el costo de credito

Jorge Gutierrez Palomino es un próspero mmicroempresario que tiene una negocio de Chifles, y para completar su producción necesita un financiamiento de S/. 10 000, monto que él esta dispuesto a pagar en doce meses. Tras una evaluación de siete entidades financieras, Jorge quiere evaluar las dos entidades que más baja tasa de interés ofrecen. El Banco A le ofrece una tasa efectiva anual del 20%, mientras que el banco B le ofrece una tasa efectiva anual del 25%.

En primera instancia, vemos que el banco A ofrece la tasa más baja del mercado y su opción más cercana evidentemente es esa, sin embargo lo que Jorge debe tener en cuenta es que la tasa de interés no necesariamente decide si el credito que va a tomar es más barato, como vamos a ver a continuación:

#### BANCO A:

CALENDARIO DEL SERVICIO DE LA DEUDA( S/.)								
P	=	10000	R	=	918.51	Portes	=	10.5
i	=	1.53%	Gastos	=	16.67	Seg. Desgrav.	=	8.05
n	PRESTAMO	AMORTIZACION	INTERESES	CUOTA	Gastos	Portes	Seguro Desgrav.	CUOTA TOTAL
0	10000.00	-	-	-				
1	9234.49	765.51	153.00	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
2	8457.26	777.23	141.29	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
3	7668.14	789.12	129.40	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
4	6866.95	801.19	117.32	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
5	6053.50	813.45	105.06	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
6	5227.60	825.90	92.62	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
7	4389.07	838.53	79.98	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
8	3537.71	851.36	67.15	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
9	2673.32	864.39	54.13	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
10	1795.71	877.61	40.90	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
11	904.67	891.04	27.47	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
12	0.00	904.67	13.84	918.51	16.67	10.50	8.05	953.73
		10000.00	1022.17	11022.17	200.04	126.00	96.60	11444.81

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Economía y finanzas

**BANCO B:**

CALENDARIO DEL SERVICIO DE LA DEUDA( S/.)								
<b>P</b>	=	10000	R	=	938.64	Portes	=	3
<b>i</b>	=	1.88%	Gastos	=	4	Seg. Desgrav.	=	5.05
<b>n</b>	<b>PRESTAMO</b>	<b>AMORTIZACION</b>	<b>INTERESES</b>	<b>CUOTA</b>	<b>Gastos</b>	<b>Portes</b>	<b>Seguro Desgrav.</b>	<b>CUOTA TOTAL</b>
0	10000.00	-	-	-				
1	9249.36	750.64	188.00	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
2	8484.61	764.75	173.89	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
3	7705.48	779.13	159.51	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
4	6911.70	793.78	144.86	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
5	6103.00	808.70	129.94	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
6	5279.09	823.90	114.74	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
7	4439.70	839.39	99.25	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
8	3584.52	855.17	83.47	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
9	2713.27	871.25	67.39	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
10	1825.64	887.63	51.01	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
11	921.32	904.32	34.32	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
12	0.00	921.32	17.32	938.64	4.00	3.00	5.05	950.69
		10000.00	1263.69	11263.69	48.00	36.00	60.60	11408.29

Fuente: Elaboración propia. Ministerio de Economía y finanzas

Dependiendo del monto a financiarse, la tasa de interés y el período, usualmente los bancos efectúan este tipo de ejercicio, denominado "Comida", y solo le diran a Jorge la cuota mensual a pagar y él podrá comparar las opciones

En el Banco A, la cuota que va a pagar S/.953.73 mensuales, mientras que en el banco B pagará S/. 950.69 mensuales. Esto se debe a que, si bien el banco A ofrece la tasa más baja del mercado, los gastos administrativos y el seguro de desgravamen que cobra son más caros que en el banco B.

Cabe destacar que los cobros adicionales bancarios también pueden incluir la comisión de desembolso, mantenimiento de cuenta, interés moratorio, interés compensatorio, gastos por atraso o morosidad, entre otros.

### **Tabla de contenido de Cuadros**

Tabla N° 2.1 PERÚ: MIPYMES FORMALES, SEGÚN TIPO DE CONTRIBUYENTE 2015.....	9
Tabla N° 2.2 DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS MYPES LIMA METROPOLITANA, 2015.....	11
Tabla N° 2.3 DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS, SEGÚN SECTOR ECONÓMICO, DISTRITO DE SAN MIGUEL 2015 .....	11
Tabla N° 2.4 DISTRITO DE SAN MIGUEL DISTRIBUCIÓN DE ESTABLECIMIENTOS POR PRINCIPALES ACTIVIDADES ECONÓMICAS, 2015.....	13

### **Tabla de contenido de Gráfico**

Gráfico 5.1 NIVELES DE RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO .....	64
Gráfico 5.2 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO .....	65
Gráfico 5.3 COMPETITIVIDAD Y UTILIDAD A TRAVES DE SUS VENTAS	67
Gráfico 5.4 RECURSOS PRODUCTIVOS Y SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO .....	68
Gráfico 5.5 COMPETITIVIDAD Y SERVICIO QUE SE LE BRINDA AL CLIENTE. ....	70
Gráfico 5.6 GESTIÓN FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA. ....	71
Gráfico 5.7 PRÉSTAMOS BANCARIOS, GESTION ADMINISTRATIVA Y SU INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	73
Gráfico 5.8 TECNOLOGIA EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE SU EMPRESA.....	74
Gráfico 5.9 COSTOS PARA OBTENER NUEVAS TECNOLOGIAS, AFECTAN LAS DECISIONES DE GESTIÓN EN SU EMPRESA.....	76
Gráfico 5.10 ACTIVIDAD LABORAL, AFECTAN EL USO MASIVO DEL RECURSO HUMANO.....	78

Gráfico 5.11 NIVELES DE RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO .....	80
Gráfico 5.12 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO .....	82
Gráfico 5.13 COMPETITIVIDAD Y SU UTILIDAD A TRAVES DE SUS VENTAS .....	83
Gráfico 5.14 COMPETITIVIDAD Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA .....	85
Gráfico 5.15 COMPETITIVIDAD Y EL SERVICIO QUE SE LE BRINDA AL CLIENTE .....	87
Gráfico 5.16 GESTIÓN FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA .....	88
Gráfico 5.17 PRESTAMOS BANCARIOS Y SU INFRAESTRUCTURA PRODUCTIVA .....	90
Gráfico 5.18 TECNOLOGIA Y LA INFLUENCIA EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE SU EMPRESA .....	91
Gráfico 5.19 COSTOS Y TECNOLOGIA, EN LAS DECISIONES DE GESTIÓN EN EMPRESA .....	93
Gráfico 5.20 ASPECTOS NORMATIVOS Y LA ACTIVIDAD LABORAL, AFECTANDO EL RECURSO HUMANO .....	95
Gráfico Nº 6.1 TIPO DE EMPRESA DISTRITO DE SAN MIGUEL 2015	116
Gráfico Nº 6.2 ESTABLECIMIENTOS: ORGANIZACIÓN JURIDICA 2015 DISTRITO DE SAN MIGUEL 2015.....	117
Gráfico Nº 6.3 EMPRESA Nº01: RAZON ENDEUDAMIENTO .....	117
Gráfico Nº 6.4 EMPRESA Nº03: RAZON ENDEUDAMIENTO .....	118
Gráfico Nº 6.5 EMPRESA Nº01: ROTACIÓN ACTIVO FIJO .....	119
Gráfico Nº 6.6 EMPRESA Nº03: ROTACIÓN ACTIVO FIJO .....	120

## **Tabla de contenido de tablas**

Tabla N° 4.1 DISTRIBUCIÓN DE LAS EMPRESAS MYPES SEGÚN SECTOR ECONÓMICO .....	59
Tabla N° 4.2 POBLACIÓN OBJETIVO Y DISTRIBUCIÓN DE LA MUESTRA POR ESTRATO .....	60
Tabla N° 5.1 NIVELES DE RENTABILIDAD Y POMPETITIVIDAD DE LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL .....	63
Tabla N° 5.2 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	65
Tabla N° 5.3 COMPETITIVIDAD Y SU UTILIDAD A TRAVES DE SUS VENTAS, DE LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	66
Tabla N° 5.4 RECURSOS PRODUCTIVOS COMPETITIVOS Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	68
Tabla N° 5.5 MECANISMOS PARA SER COMPETITIVO AL SERVICIO DEL CLIENTE EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	69
Tabla N° 5.6 GESTION FINANCIERA A TRAVES DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA EN LAS MYPES, MERCADO SAN MIGUEL.....	71
Tabla N° 5.7 ACCESO A LOS PRESTAMOS BANCARIOS, PARA DESARROLLAR UNA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	72
Tabla N° 5.8 AVANCES DE LA TECNOLOGIA Y LA INFLUENCIA EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	74
Tabla N° 5.9 CONSIDERACIÓN DE LOS COSTOS EN LAS MUEVAS TECNOLOGIAS, EN LAS DECISIONES DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	75
Tabla N° 5.10 NORMAS LABORALES Y EL RECURSO HUMANO EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	77
Tabla N° 5.11 NIVELES DE RENTABILIDAD Y COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	79

Tabla N° 5.12 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD DE LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	81
Tabla N° 5.13 COMPETITIVIDAD Y SU UTILIDAD A TRAVES DE SUS VENTAS, DE LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	83
Tabla N° 5.14 RECURSOS PRODUCTIVOS COMPETITIVOS Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONOMICA EN LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	84
Tabla N° 5.15 MECANISMOS PARA SER COMPETITIVO AL SERVICIO DEL CLIENTE EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	86
Tabla N° 5.16 GESTION FINANCIERA A TRAVES DE SU ACTIVIDAD ECONOMICA EN LAS MYPES, MERCADO SAN MIGUEL.....	88
Tabla N° 5.17 ACCESO A LOS PRESTAMOS BANCARIOS, PARA DESARROLLAR UNA GESTION ADMINSTRATIVA EN LAS MYPES, EN EL MERCADO DE SAN MIGUEL.....	89
Tabla N° 5.18 AVANCES DE LA TECNOLOGIA Y LA INFLUENCIA EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	91
Tabla N° 5.19 CONSIDERACIÓN DE LOS COSTOS EN LAS NUEVAS TECNOLOGIAS, EN LAS DECISIONES DE LA GESTION EMPRESARIAL EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	92
Tabla N° 5.20 NORMAS LABORALES Y EL RECURSO HUMANO EN LAS MYPES, MERCADO DE SAN MIGUEL.....	94
Tabla cruzada N° 6.1 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO VS. GESTION FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONOMICA.....	99
Tabla N° 6.2 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	100
Tabla cruzada N° 6.3 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO VS. GESTIÓN FINANCIERA Y EL DESARROLLO DE SU ACTIVIDAD ECONÓMICA.....	101
Tabla N° 6.4 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	102

Tabla cruzada N° 6.5 RECURSOS PRODUCTIVOS Y LA COMPETITIVIDAD EN SU ACTIVIDAD ECONÓMICA VS. AVANCES DE LA TECNOLOGIA Y SU INFLUENCIA EN LA GESTION ADMINISTRATIVA DE SU EMPRESA.....	103
Tabla N° 6.6 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	104
Tabla cruzada N° 6.7 COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO Y EN EL SERVICIO AL CLIENTE VS. ASPECTOS NORMATIVOS Y LA ACTIVIDAD LABORAL, AFECTAN EL USO MASIVO DEL RECURSO HUMANO. ....	105
Tabla N° 6.8 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	106
Tabla cruzada N° 6.9 MECANISMOS DE VENTAS PARA MEJORAR SU COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO VS FACTORES DE GESTIÓN FINANCIERA.....	108
Tabla N° 6.10 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	109
Tabla cruzada N° 6.11 NIVELES DE RENTABILIDAD Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO VS. GESTION FINANCIERA Y SU ACTIVIDAD ECONÓMICA QUE DESARROLLA.....	110
Tabla N° 6.12 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	111
Tabla cruzada N° 6.13 MECANISMOS DE VENTAS Y LA COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO VS NUEVAS TECNOLOGIAS, EN LA GESTIÓN ADMINISTRATIVA DE SU EMPRESA.....	112
Tabla N° 6.14 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	113
Tabla cruzada N° 6.15 COMPETITIVIDAD EN EL MERCADO Y EL SERVICIO QUE SE LE BRINDA AL CLIENTE VS ASPECTOS NORMATIVOS Y ACTIVIDAD LABORAL, AFECTAN EL USO MASIVO DEL RECURSO HUMANO.....	114
Tabla N° 6.16 PRUEBAS DE CHI-CUADRADO PEARSON .....	115