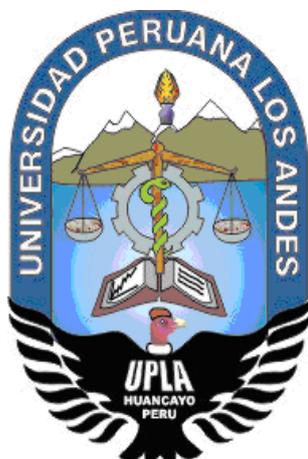


UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Administración y Sistemas



TESIS

Gestión Empresarial en la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del Sector Comercio Rubro Compra y Venta de Café de la Provincia de Satipo, 2018.

Para Optar : Título Profesional de Licenciado en Administración

Autores : Bach. Martinez Varillas Pedro Pablo

Asesor : Mtro. Gutierrez Meza Fredi Paul

Línea de Investigación Institucional : Ciencias Empresariales y Gestión de los Recursos

Fecha de Inicio y Culminación : 02.06.2018 – 01.06.2019

Huancayo – Perú
2019

HOJA DE APROBACIÓN DE LOS JURADOS
UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TESIS

**GESTIÓN EMPRESARIAL EN LA COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO COMPRA Y VENTA DE CAFÉ DE LA
PROVINCIA DE SATIPO**

PRESENTADO POR.

Bach.: Pedro Pablo Martinez Varillas

PARA OPTAR EL TÍTULO DE : LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y SISTEMAS APROBADO POR EL
SIGUIENTE JURADO.

PRESIDENTE :

PRIMER :

MIEMBRO

SEGUNDO :

MIEMBRO

TERCER :

MIEMBRO

Huancayo de ... del 2019

UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
Facultad de Ciencias Administrativas y Contables
Escuela Profesional de Administración y Sistemas



TESIS

**Gestión empresarial en la competitividad de las micro y
pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta
de café de la provincia de Satipo, 2018.**

Para Optar : Título profesional de Licenciado en Administración

Autor : Pedro Pablo Martinez Varillas

Asesor : Lic. Fredi Paul Gutierrez Meza

Línea de investigación institucional: Ciencias Empresariales y Gestión de los recursos

Fecha de Inicio : 02/06/18 al 01/06/19

Huancayo – Perú

2019

Asesor: Lic. Fredi Paul Gutierrez Meza

Dedicatoria

A los cafetaleros por su lucha constante en la agricultura que les dan sustento económico a los pobladores de la Provincia de Satipo.

Pedro Pablo

Agradecimiento

- Al Dr. José Manuel Castillo Custodio rector de la Universidad Peruana los Andes por su denotado esfuerzo de trabajar por la juventud y la educación.
- Al Dr. Wilber Vásquez Vásquez Vice Rectorado de investigación por impulsar trabajos de investigación en las escuelas profesionales y facultades.
- Al Dr. Fredi Gutierrez Martinez Decano de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.
- A los docentes de la Universidad Peruana Los Andes por el apoyo incondicional que me apoyaron en la materialización del presente trabajo de investigación.
- A los representantes Legales y Dueños de las Mypes sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

El autor

Presentación

La pequeña y mediana empresa representa cerca del 92% de las empresas legalmente constituidas en nuestro país. Sin embargo, la falta de políticas coherentes por parte del Estado, así como las deficiencias en su manejo han llevado a que este tipo de empresas atraviesan por uno de sus peores momentos económicos, con claras repercusiones en el campo social y económico para el país .

Por otro lado, el concepto de gestión empresarial, ha evolucionado en la medida que el hombre ha avanzado su consecución de nuevas tecnologías y relaciones para el mejoramiento de nuevos productos y servicios, en la satisfacción de un mercado cada día en crecimiento y complejo. La gestión empresarial ya no es un argumento de carácter local ni tampoco nacional, las distancias de nuestro mundo, en la evolución de nueva sociedad de información y conocimiento, a estos cambios se debe considerarse ahora como un asunto de índole mundial, para el desarrollo de nuevas estrategias para la permanencia en el mercado y satisfacción del cliente en cualquier parte del mundo .

El trabajo de investigación titulado Gestión Empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018, se desarrolló con una finalidad de conocer la relación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes, para lo cual se tomó en cuenta el tipo de investigación siendo el método científico, como método específico se ha empleado el

hipotético deductivo, la investigación fue de corte transversal con diseño correlacional, para la medición se tomó en cuenta la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario para cada una de las variables, el tamaño de población que se aplicó fue del mismo para el tamaño de muestra siendo de 25 representantes legales de las Mypes.

La investigación desarrollada es importante porque con los resultados se evidencia la necesidad de repotenciar la gestión empresarial para mejorar la competitividad teniendo en cuenta que a mayor gestión empresarial hay mayor posibilidad de competir en el mercado interno y externo respecto al rubro; también se ha llegado a conocer que las micro y pequeñas empresas son las principales fuentes de empleo; es importante como herramienta de promoción de empleo en la medida en que solo exige una inversión inicial y permite el acceso a estratos de bajos recursos. También, puede potencialmente constituirse en apoyo importante a la gran empresa resolviendo algunos cuellos de botella en la producción. Con ello se da oportunidad a que personas sin empleo y de bajos recursos económicos puedan generar su propio empleo, y así mismo contribuyan con la producción de la gran empresa del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. El presente trabajo está dividido en capítulos como son:

En el capítulo I se consideró el planteamiento, sistematización y formulación del problema dentro de ello se encuentra la descripción del problema y formulación del problema dividido en el problema general y problemas específicos; continuamos con los objetivos de la investigación dividido en el objetivo general y objetivos específicos; la justificación de la investigación dividida por la justificación teórica, metodológica, social y de convivencia y luego la delimitación de la investigación dividida por la delimitación espacial, temporal y conceptual.

En el capítulo II se consideró el marco teórico dentro de ello se encuentra los antecedentes del estudio, bases teóricas y definición de conceptos.

En el capítulo III se consideró la hipótesis y las variables dentro de ello se encuentran las hipótesis de la investigación, variables de la investigación y operacionalización de la investigación.

En el capítulo IV se consideró la metodología dentro de ello se encuentra el método de la investigación, tipo de la investigación, nivel de investigación, diseño de la investigación, población y muestra y las técnicas e instrumentos de recolección de datos dividido por las técnicas de recolección de datos y los instrumentos de recolección de datos dentro de ello se encuentran los procedimientos de recolección de datos y las técnicas de recolección de datos.

En el capítulo V se consideró los resultados de la investigación y luego le acompaña el análisis, discusión de resultados; también se encuentra inmerso las conclusiones y recomendaciones, la investigación culmina con los anexos.

Para la redacción de la investigación se tomó en cuenta el APA versión sexta edición.

El autor

ÌNDICE

Dedicatoria	v
Agradecimiento	vi
Presentación	vii
Índice	x
Índice de tablas	xiii
Índice de cuadros	xv
Índice de figuras	xvi
Resumen	xviii
Abstract	xix

CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática	20
1.2. Delimitación del problema	22
1.3. Formulación del problema	22
1.3.1. Problema general	22
1.3.2. Problemas específicos	22
1.4. Justificación	23
1.4.1. Social	23
1.4.2. Teórica	23

1.4.3. Metodológico	21
1.5. Objetivos	23
1.5.1. Objetivo general	24
1.5.2. Objetivos específicos	24

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes	26
2.2. Bases teóricas o científicas	42
2.3. Marco conceptual	60

CAPÍTULO III HIPÓTESIS

3.1. Hipótesis general	63
3.2. Hipótesis específicas	63
3.3. Variables (definición conceptual y operacional)	64

CAPÍTULO IV METODOLOGÍA

4.1. Método de investigación	67
4.2. Tipo de investigación	68
4.3. Nivel de investigación	69
4.4. Diseño de investigación	70
4.5. Población y muestra	71
4.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	72
4.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos	76
4.8. Aspectos éticos de la investigación	76

CAPÍTULO V: RESULTADOS

5.1. Descripción de resultados 78

5.2. Contrastación de hipótesis 92

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS 104

CONCLUSIONES 111

RECOMENDACIONES 113

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 114

ANEXOS 126

Matriz de consistencia

Matriz de operacionalización de las variables

Matriz de operacionalización de instrumentos

Instrumento de investigación y consistencia de su aplicación

Confiabilidad valida del instrumento

La data de procesamiento de datos

Consentimiento informado

Fotos de la aplicación del instrumento

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 01. Distribución de frecuencias del nivel de Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.	87
Tabla N° 02. Distribución de frecuencias del nivel de planeación de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	88
Tabla N° 03. Distribución de frecuencias del nivel de organización de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	89
Tabla N° 04. Distribución de frecuencias del nivel de control de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	91
Tabla N° 05. Distribución de frecuencias del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.	92
Tabla N° 06. Distribución de frecuencias del nivel de competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.	93
	94
Tabla N° 07. Distribución de frecuencias del nivel de formalización empresarial de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.	
Tabla N° 08. Distribución de frecuencias del nivel de acceso al financiamiento de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	95

Tabla N° 09. Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad empresarial de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	96
Tabla N° 10. Distribución de frecuencias del nivel de exportación como parte de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.	98
Tabla N° 11. Grado de relación según coeficiente de correlación	100

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro N° 01	72
Operacionalización de la variable Gestión empresarial	
Cuadro N° 02	73
Operacionalización de la variable Competitividad	
Cuadro N° 03	80
Validación por expertos para el análisis de la variable gestión empresarial	
Cuadro N° 04	81
Validación por expertos para el análisis de la variable competitividad	
Cuadro N° 05	81
Baremo para el análisis de las variables	
Cuadro N° 06	82
Resumen del procesamiento de casos de la variable Gestión empresarial	
Cuadro N° 07	82
Estadística de confiabilidad de la variable gestión empresarial	
Cuadro N° 08	82
Resumen del procesamiento de casos de la variable Competitividad de las Mypes	
Cuadro N° 09	83
Estadística de confiabilidad de la variable competitividad de la Mypes	

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica N° 01. Distribución de frecuencias del nivel de Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo	87
Gráfica N° 02. Distribución de frecuencias del nivel de planeación de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo	88
Gráfica N° 03. Distribución de frecuencias del nivel de organización de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo	89
.	
Gráfica N° 04. Distribución de frecuencias del nivel de control de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo	91
.	
Gráfica N° 05. Distribución de frecuencias del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo	92
Gráfica N° 06. Distribución de frecuencias del nivel de competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo	93
Gráfica N° 07. Distribución de frecuencias del nivel de formalización empresarial de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo	94
Gráfica N° 08. Distribución de frecuencias del nivel de acceso al financiamiento de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo	95
Gráfica N° 09. Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad empresarial de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo	96

Gráfica N° 10. Distribución de frecuencias del nivel de exportación como parte de la competitividad las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo 98

RESUMEN

El trabajo de investigación titulado Gestión Empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018; cuyo objetivo fue de determinar la relación de la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018, la investigación se desarrolló teniendo en cuenta el método científico y como método particular el método hipotético deductivo, el tipo de investigación fue básico descriptivo de nivel correlacional, el diseño de investigación fue descriptivo correlacional, la población y muestra estuvieron conformados por 25 representantes legales y/ o dueños de las Mypes, se aplicó la técnica de la encuesta con el instrumento del cuestionario conformado por 32 ítems de los cuales 16 ítems correspondieron a la gestión empresarial y 16 ítems correspondieron a competitividad, llegando a la siguiente conclusión.

El 32% de los representantes legales o dueños de las Mypes se encuentran en el nivel deficiente, el 52% se encuentran en el nivel regular, el 16% en el nivel bueno, es decir los resultados mostrados en la empresa no tienen un buen manejo en la Gestión Empresarial, con lo cual los representantes legales o dueños tiene de manera regular en claro las acciones a seguir con los objetivos trazados; por otro lado, el 36% de los representantes legales de las Mypes se encuentran en el nivel deficiente, el 48% en el nivel regular y el 16% en el nivel bueno, llegando a afirmar que los microempresarios no viene desarrollando una buena optima gestión de competitividad empresarial.

Finalmente, se estableció que la gestión empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.00$, $Rho =0.685$

Palabras claves: *Gestión empresarial, competitividad, Mypes.*

ABSTRACT

The research work entitled Business Management in the competitiveness of micro and small companies in the commerce sector, purchase and sale of coffee from the province of Satipo, 2018; whose objective was to determine the relationship of business management with the competitiveness of micro and small businesses in the commerce sector, purchase and sale of coffee from the province of Satipo, 2018, the research was developed taking into account the scientific method and as a method Particularly the hypothetical deductive method, the type of investigation was basic descriptive of correlational level, the research design was descriptive correlational, the population and sample were made up of 25 legal representatives and / or owners of the Mypes, the survey technique was applied with the instrument of the questionnaire made up of 32 items of which 16 items corresponded to business management and 16 items corresponded to competitiveness, reaching the following conclusion.

32% of the legal representatives or owners of the Mypes are at the deficient level, 52% are at the regular level, 16% at the good level, that is, the results shown in the company do not have a good management in Business Management, with which the legal representatives or owners regularly have clear actions to follow with the objectives set; on the other hand, 36% of the legal representatives of the Mypes are at the deficient level, 48% at the regular level and 16% at the good level, claiming that microentrepreneurs have not been developing good optimal management of business competitiveness. Finally, it was established that business management is significantly correlated, with a considerable positive level, with the competitiveness of micro and small companies in the commerce sector, coffee purchase and grain of the province of Satipo, 2018 with $\alpha = 0.00$, $Rho = 0.685$

Keywords: *Business management, competitiveness, Mypes*

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Según el artículo empleos y desarrollos del banco mundial (2016) que analiza las perspectivas del desarrollo, refiere que la falta de empleo es ahora un problema mundial, las estadísticas indican que aproximadamente 205 millones de personas no tiene trabajo es ahí donde el emprendimiento viene a constituirse en una salida para los países como un articulador de generación de riqueza, empleo, desarrollo de las economías locales y contribuidoras de tributos e impuestos al PBI (producto bruto interno) de una nación.

La investigación desarrollada inicio a examinar e innovar los factores de crecimiento de las Mypes (micro y pequeñas empresas) del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018; los pequeños empresarios afrontan diversos problemas como se puede señalar. Uno de los principales factores que limitan el crecimiento de las empresas es la informalidad, de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística (INEI). El 39.5% de empresas reportó este problema, según la Primera Encuesta Nacional de Empresas (ENE).

Así mismo, el 36.7% de las empresas respondió que la demanda limitada, el 34,8% señaló que existe dificultad para acceder al financiamiento y el 30.6% señaló la excesiva relación tributaria.

La mayoría de empresas (81;2%) consideran que existe competencia informal para su principal producto, A nivel de segmento empresarial, el mayor porcentaje se presenta en la microempresa (84%), mientras que la competencia informal es menor en la mediana y gran empresa (65;3%)

En el Perú los problemas más comunes son la inexistencia de un plan estratégico que le permita a la empresa a fijarse objetivos tanto corporativos como para cada una de sus áreas, con el fin de desarrollar una gestión gerencial del mediano y largo plazo

Generalmente los pequeños y medianos empresarios enfocan todos sus esfuerzos a la gestión del día a día, sin tener en cuenta el establecimiento de un plan a futuro que constituya la carta de navegación de la empresa. El otro el desaprovechamiento de las políticas e instrumentos de promoción a las exportaciones de los programas creados por el gobierno; también, señalo la motivación para exportar que obedece a una coyuntura provocada por la crisis del mercado interno y el estímulo de la devaluación y las políticas de fomento a la exportación. También, la contabilidad no se utiliza para tomar decisiones sino tan solo representa un instrumento útil para cumplir con una obligación fiscal, presenta retrasos y no muestra la situación real económica y financiera de la empresa, por lo tanto, no sirve para tomar decisiones”.

Con estas consideraciones para formular el problema de investigaciones

1.2. Delimitación del problema

1.2.1. Delimitación Espacial

El lugar donde se realizó la investigación fue las Mypes de la provincia de Satipo.

1.2.2. Delimitación Temporal

Para la realización del trabajo de investigación se programó en el periodo 2018.

1.2.3. Delimitación Conceptual o Temática

La investigación ha girado en torno a los conceptos de gestión empresarial, sus dimensiones planeamiento empresarial, organización empresarial, control empresarial, dirección empresarial, el otro concepto fue la competitividad con sus dimensiones formalización empresarial, acceso al financiamiento, asociatividad, exportaciones.

1.3. Formulación del problema

1.3.1. Problema General

¿Cómo se relaciona la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?

1.3.2. Problema Específicos

¿Cómo se relaciona la planificación empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?

¿Cómo se relaciona la organización empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?

¿Cómo se relaciona el control empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?

¿Cómo se relaciona la dirección empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación Social

La Mypes del sector comercio y rubro de compra y venta de café de la provincia de Satipo al igual que otras Mypes, tienen por finalidad llevar los productos al mercado nacional e internacional. Los resultados que brindará la presente investigación serán de suma importancia para que los beneficiarios tengan la oportunidad de saber el nivel de recaudación del impuesto predial.

El resultado de la investigación permitió conocer en qué nivel se encuentra la gestión empresarial y la competitividad para proponer una alternativa de solución en bien de la población Satipeña; También se considera importante que, a partir de los resultados los dueños o representantes legales de las Mypes sean competitivos a nivel nacional e internacional

Las autoridades de la municipalidad provincia de Satipo están de acuerdo para apoyar a las Mypes del sector comercio compra y venta de café que a posteriori sus productos serán promocionados a nivel internacional.

1.4.2. Justificación teórica

La gestión empresarial y la competitividad de las Mypes son conceptos que tuvieron como punto de partida en la investigación, en otras palabras, son conocimientos previos como decía Karl Popper. El método hipotético deductivo tiene su punto de partida en el conocimiento previo, estos conceptos son fundamentados con teorías, definiciones por convención. A sí mismo la estructura sirvió para construir el marco teórico y también servirá para brindar conocimientos a los lectores sobre el tema es por ello considero la importancia teórica de la investigación.

1.4.3. Justificación metodológica

Para el desarrollo de la investigación se empleó el método científico, como método específico el hipotético deductivo. También se hará uso de la estructura metodológica para la redacción del informe de investigación, para la redacción se consideró el APA versión sexta. Con estos métodos y esquemas que se hará uso se considera por antemano que la investigación es científica

1.5. Objetivos

1.5.1. Objetivo General

Determinar la relación de la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

1.5.2. Objetivos específicos

Establecer la relación entre la de planeación empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Establecer la relación entre la organización empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Establecer la relación entre el control empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Establecer la relación entre la dirección empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Flores (2015) en su tesis titulado como *“Proceso administrativo y gestión empresarial en comprobabas Jinotega; con el problema desde su inicio la empresa cooperativa de productos de alimento básicos COMPROABAS”*, surgió con un sinnúmero de problemas, uno de ellos fue la inseguridad de los socios, al no estar de acuerdo con los resultados que debería de dar la cooperativa en momentos futuros, así también la falta de personal para poder ejercer las series de trabajo que se ameritaba desde su arranque; su objetivo es analizar los pasos del proceso administrativos y su incidencia en la gestión empresarial aplicados en la cooperativa COPROABAS Jinotega 2010-2013; su diseño de investigación es un esquema o programa para llevar a cabo el proyecto de investigación de mercados. Aunque se haya desarrollado un enfoque amplio de la investigación de mercado; su tipo de investigación es descriptivo porque a través de él se pueden describir, registrar, analizar e interpretar la situación actual de la empresa, es no experimental ya que se basa en observaciones de las situaciones existentes y en su contexto natural; la técnica que se hace posible la recogida de datos para profundizar en los aspectos deseados

(encuesta); el instrumento es revisión documental: se aplicara esta técnica debido que la información utilizada, fundamenta la base teórica del informe; llegando a la conclusión:

En base a los resultados obtenidos en la presente investigación y de acuerdo a los instrumentos utilizados, se concluye que: el proceso administrativo y gestión empresarial de la cooperativa de productos de alimentos básicos, se lleva acabo de forma parcial ya que no se llevan de forma correcta las funciones del proceso administrativo.

Se realizó una valoración en cuanto a los procesos administrativos y gestión de la empresa, con el fin de ver si se está planteando correctamente de lo que llegamos a la conclusión: que, la gestión empresarial en la cooperativa, se ve limitada por los pobres conocimientos administrativos de los órganos directivos que trabajan en base a su experiencia y el poco compromiso de alguno de ellos.

Gadea (2003) en su tesis titulado *“Factores que intervienen en el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, y su impacto en la economía venezolana”* en Venezuela con el objetivo de analizar factores que intervienen en el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, y su impacto en la Economía Venezolana con el tipo de investigación descriptiva dando con la población y muestra con la técnica de encuestas llegando a la conclusión *“La pequeña y mediana empresa como parte del sector industrial ha tenido participación en la economía como catalizador del crecimiento económico a nivel mundial, desde el llamado milagro Alemán, al igual que Japón, Brasil, Italia y últimamente toda la comunidad económica Europea, han dado muestra de ello al darle significativa atención a las Pymes en la recuperación económica, señales que por demás merecen ser observadas concienzudamente, ya que si bien es cierto que cada país y cada economía tienen sus propios Características también es cierto que algunas experiencias favorables pueden ser compartidas y adecuadas al entorno venezolano”* (p.62).

Lo señalado con respecto a la capacidad que tienen las Pymes de motorizar la economía, no se da por sí sola, existe una serie de factores propios a ella, internos y externos que en conjunto crean un entorno favorable o no a las mismas, estos factores deben ser vigilados periódicamente, porque continuamente están cambiando y su intervención e impacto en la empresa, independientemente del tamaño de esta, es inminente, la diferencia de la gran empresa con respecto a las Pymes en su capacidad para enfrentarlo. Los factores estudiados en este trabajo, han dejado claro que no actúan aisladamente, sino que en muchos casos tienen incidencia unos sobre otros y que el estado y los empresarios tienen que trabajar en conjunto, remando en un mismo sentido, para que salga a flote toda capacidad del sector como generador de riqueza y empleo que es lo que materializa el crecimiento económico y da paso al bienestar de los pueblos en una economía y da paso al bienestar de los pueblos en una economía social sustentable (p.62).

Garrido (2012) en su tesis titulado *“Las estrategias competitivas de las micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución”* en Barcelona con el objetivo de conocer qué estrategias competitivas deben utilizar los micro y pequeñas detallistas para competir con éxito ante la gran distribución con el tipo de investigación descriptiva dando con la muestra compuesta por 101 personas que participaron en los grupos focales con la técnica de encuestas llegando a la conclusión.

“Las conclusiones de la presente investigación se desglosan 11 directrices. Algunas de estas directrices consisten en la interpretación de las conclusiones estadísticas, pero otras van más allá y establecen la base para la intervención, debemos señalar que en su redacción ha entrado en un juego la experiencia del investigador, su conocimiento del campo, la ordenación de conceptos realizada en el marco teórico y su trabajo con los focus group” (p.318).

Los micros y pequeñas detallistas tradicionales pueden utilizar las mismas estrategias competitivas para competir contra la gran distribución, ya que estos últimos presentan unas características competitivas comunes, los micro y pequeñas detallistas tradicionales presentan unas características competitivas comunes, por lo que pueden utilizar las mismas estrategias competitivas para enfrentarse a la gran distribución (p.318).

“Los micro y pequeñas detallistas son conscientes de sus puntos débiles, pero también se sus puntos fuertes y ventajas competitivas, los micro y pequeñas detallistas no poseen suficiente preparación como para generar por sí mismos un cambio competitivo en su negocio a partir de sus puntos fuertes y ventajas competitivas” (p.318).

Lima (2012) en su tesis titulado “*Estrategias de competitividad para Pymes*” en México con el objetivo de presentar metodologías de planteamiento de estrategias para mejorar la competitividad de las empresas pequeñas y medianas por medio de una reconceptualización de la competitividad empresarial, a partir de las tendencias globales, en cuanto a la industria y comercio se refieren, para que se adecuen a los cambios que se darán en futuro no muy lejano con el tipo de investigación descriptivo dando con la población y muestra con la técnica de encuestas llegando a la conclusión.

En este trabajo se muestran pautas de ayuda para las empresas pequeñas y medianas e incluso algunos puntos que podrían ser de utilidad a empresas grandes. Estas pautas representan oportunidades de mejora interna de las empresas, así como oportunidades de negocio y propuestas de desarrollo. “Todo lo que se muestra en este trabajo puede ser de utilidad para las personas que administran las empresas y para quienes toman las decisiones estratégicas del comportamiento futuro de las mismas” (p.101).

También se muestran enfoques de acercamiento en caso de que opten por seguir o adelantarse a alguna tendencia global de la industria en el que se desempeñan. “Aunque solo

se muestran algunas tendencias, las empresas pueden encontrar por su parte, las tendencias que marquen el futuro de su industria y analizar estas tendencias de manera similar a la utilizada atienden a algún nicho relacionado con las industrias de las que se presentan tendencias en este trabajo pues bien podrían aprovechar las propuestas presentadas o tomarlas como base para un estudio más detallado de dicha industria” (p.101).

También podemos concluir que la creación de redes de negocio es indispensable para las empresas sean más competitivas. “Al realizar alianzas estratégicas para compras, ventas, outsourcing y benchmarking, las empresas pueden reducir costos, asegurar ingresos, aumentar el número y la calidad de productos y servicios y comparar sus relaciones financieros u operaciones con otras empresas del mismo ramo con el fin de conocer su desempeño en comparación con la competencia” (p.101).

Quispe (2013) en su tesis titulado *“La gestión empresarial y el impacto en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, gestionado a través del Convenio Binacional ALBA-TCP, entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006 – 2012”* en Bolivia con el objetivo de determinar qué estrategias empresariales no se tomó en cuenta para mejorar el desarrollo económico y social de los proyectos, favorecida con el Convenio Binacional ALBA – TCP entre el Estado Plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006 – 2012, con el tipo de investigación descriptiva dando con la población conformada por 135 unidades productivas considerando a aquellas unidades productivas llegando a la conclusión De acuerdo a la teoría de la integración, la misma estaba basado en principios de cooperación, solidaridad y complementariedad, por tanto, los países forman alianzas con el propósito de intentar atacar los obstáculos que impiden la verdadera integración, como son la pobreza y la exclusión social; el intercambio desigual y las condiciones inequitativas de las relaciones internacionales, el acceso a la información, a la tecnología y al conocimiento;

aspira a construir consensos para repensar los acuerdos de integración en función de alcanzar un desarrollo endógeno nacional y regional, como una alternativa al modelo neoliberal (p.160).

Los programas sociales y solidarios promovidos por la ALBA – TCP, son pasos importantes para saldar la deuda histórica emancipar a nuestro pueblo de los resultados adversos de la división mundial de las naciones, en ese cuadro, Venezuela y Bolivia han trazado aspectos fundamentales de una política social coordinada y solidaria para sus pueblos (p.160).

“Las economías no se han relacionado por falta de conocimiento capacitación, que no solo combata la asimetría con planes sociales, sino que se condicionen cambios estructurales que permitan a los pueblos a aprender a gestionar y desarrollar su entorno, todo ello con el fin de lograr su desarrollo e incrementar sus niveles de conocimiento” (p.161).

Salinas (2000) en su tesis titulado “*Aplicación de un modelo gestión empresarial en un servicio central hospitalario público experiencia cinco años*” en Barcelona con el objetivo de mejorar la eficacia, la efectividad y eficiencia, y establecer un modelo de calidad total en sintonía con los cambios producida en el Hospital General Manresa, con el tipo de investigación descriptiva, con la técnica de encuestas llegando a la conclusión La conclusión de más peso específico, a mi modo de ver, es que, “tanto en la vida como el trabajo, nos hemos de parar a reflexiona sobre nuestras decisiones, los criterios de gestión económica de los servidores hospitalarios, hoy por hoy, no los marcan los profesionales. Son diversas las causas que impiden que los responsables de los servidores asuman sus responsabilidades de gestión económica” (p.208).

Los servidores de hematología y microbiología, en general, consideran que con el buen hacer técnico tiene suficiente. Actualmente es necesario adaptarse a las necesidades de

los tiempos y no sólo disponer de buenos productos, sino que es necesario gestionar bien los recursos para obtener los productos más competitivos (p.208).

La tendencia de la actual medicina es la apuesta por la tecnificación, abandonada el concepto más clásico de la historia clínica y la explotación física para dar valor al anticuerpo monoclonal más sofisticado. La función de los profesionales del laboratorio no es hacer muchas determinaciones, al mejor precio, sino hacer aquellas determinaciones adecuadas para el paciente y que permiten obtener un valor añadido (p.208).

La cartera de productos de cada centro viene modulada por la demanda que generan sus clínicas y por los intereses de los facultativos de los laboratorios, las alianzas estratégicas con los propios competidores en el sector pueden permitir ampliar las carteras de productos mejorar economías de escala (p.209).

Barrios (2015) en su tesis titulado “*Gestión empresarial en las pequeñas empresas que prestan servicios para fiestas en los municipios de Colomba Cuca y Coatepeque*” en Quetzaltenango con el objetivo de determinar la forma que aplican la gestión empresarial en las pequeñas empresas que prestan servicios para fiestas en los municipios de Colomba Cuca y Coatepeque, Quetzaltenango con el tipo de investigación descriptiva dando con la población de 25 pequeñas empresas que prestan servicios a los municipios con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

La gestión empresarial es aplicada en las empresas de manera no adecuada, la cual es manejada únicamente por los propietarios, aunque algunas partes del proceso creen que son asertivas siendo estas: la integración, dirección y parte del control en las empresas no lo son. Si bien dentro del marco de la gestión empresarial los propietarios dicen planear y organizar esto último lo hacen de manera no adecuada, causando así dificultades integrar adecuadamente el proceso que requiere una gestión empresarial (p.120).

Actualmente en las empresas se planifica inadecuadamente, debido que los entrevistados dicen realizar algún tipo de planificación y conocer varios tipos de planes, pero la planificación dicha por los entrevistados la realizan solo para las actividades a corto plazo, siendo así muy difícil fijarse metas u objetivos teniendo así dificultad para la selección de la misión y objetivos, así como de las acciones para lograrlos (p.120).

Las empresas realizan de manera informal la organización ya que no cuenta con una estructura organizacional definida, sin embargo, los propietarios logran establecer las funciones de cada colaborador y éstos últimos lo confirma diciendo que tiene claras sus funciones. Con referencia a lo anterior los entrevistados dicen organizar, pero este tipo de organizaciones es aplicado únicamente a las actividades que se realizan en los eventos (p.120).

Las técnicas de integración de personal que utilizan las empresas con: reclutamiento que es a través de recomendaciones de los mismos colaboradores. La selección la realizan con una entrevista esta misma la hacen los propietarios, quedando a discreción de ellos las preguntas que se le hagan a las personas que busca ocupar el puesto en la empresa. La evaluación del desempeño se hace midiendo el tiempo que el colaborador se tarda en hacer una actividad previamente delegada. No realizan capacitaciones a su personal ya que argumentan que las actividades que realizan no son complejas y por ende creen que no se amerita (p.120).

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Gonzales (2014) en su tesis titulado como “*Gestión empresarial y competitividad en las pymes del sector textil en el marco de la Ley N° 28015*” en el distrito de la Victoria; con su problema formulada ¿ de qué manera influye la gestión empresarial en la competitividad de la micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N°

28015 en el distrito de la Victoria – 2013?; como objetivo general es determinar la influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la ley N.º 28015 en el distrito de la Victoria – 2013. El tipo de investigación que se utilizó en el estudio de acuerdo a la naturaleza del estudio, reúne las condiciones metodológicas suficientes para ser considerada una investigación aplicada. La investigación utilizó el enfoque cuantitativo-educativo, de corte transversal y de tipo descriptivo; su diseño metodológico es una investigación no experimental, de carácter descriptivo, cuyo diseño metodológico es el transaccional; el nivel de estudio es descriptivo; su población la que conformara la investigación estará delimitada por 240 empresarios MYPE del sector textil empadronados a nivel del distrito de la Victoria, según el centro de desarrollo empresarial de la municipalidad de la Victoria en el 2013; su muestra está conformado por 50 personas entre damas y caballeros dedicados al sector textil; la técnica que se emplearon en el proceso de investigación se aplicó la encuesta, caracterizada por su amplia utilidad en la investigación social por excelencia, debido a su utilidad, versatilidad, sencillez y objetividad.; el instrumento fue un cuestionario con sus respectivos interrogaciones para poder agilizar nuestro objetivo; pasando a la siguiente conclusión:

El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial .

La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.

Garibay (2018) en su tesis titulado como *“caracterización del financiamiento, competitividad y formalización de las Mypes del sector turismo-rubro hotelería del distrito*

de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015”; por lo tanto el anuncio del problema de investigación : ¿Cuáles son las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las Mypes del sector turismo-rubro hotelería y hospedaje, del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa, periodo 2014-2015?; como objetivo es determinar las principales características del financiamiento, competitividad y formalización de las Mypes del sector turismo- rubro hotelería y hospedaje del distrito de Cabanaconde, provincia de Caylloma, región Arequipa; el tipo de investigación que se utilizo es el estudio de tipo cuantitativo, puesto que se utilizaron técnicas de conteo y medición. El nivel de investigación del estudio fue descriptivo, porque la recolección de datos se realizó de la realidad natural, sin manipular ninguna de las variables; su diseño de investigación para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó no experimental – transversal

No experimental : porque se estudió conforme a la realidad, sin sufrir modificaciones y transversal, porque se estudió en un tiempo determinado; su población está constituida por 34 representantes legales de hoteles, hostales y hospedajes, los que representan un 100%; su muestra no probabilística o dirigida y estuvo constituida por 28 representante legales de hoteles, hostales y hospedajes del sector turismo; la técnica que se utilizo es el desarrollo de la investigación se aplicó la técnica de la encuesta; los instrumentos para el recojo de la información de la investigación se aplicó un cuestionario; llegando a la conclusión :

La mayor parte de empresarios inversionistas encuestados de rubro hotelería del distrito de Cabanaconde provincia de Caylloma en la región Arequipa, manifiestan tener más de 41 años de edad contando con formación profesional así mismo ser conductores y propietarios de la Mypes.

La mayor parte de las Mypes encuestadas del rubro hotelería del distrito de Cabanaconde tienen más de 5 años de actividad en el área o rubro además de estar debidamente formalizadas.

Rodríguez (2016) en su tesis titulado “*Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de la Mypes en los servicios de venta de electrodomésticos en el distrito de Juanjuí, año 2016*” en Chimbote con el objetivo de conocer características de la gestión de calidad y competitividad de la MYPES en los servicios de venta de electrodomésticos en el Distrito de Juanjuí año 2016 con el tipo de investigación descriptiva dando con la población conformada por los propietarios de las MYPES del sector comercial, rubro electrodomésticos de la ciudad de Juanjuí año 2016 que suma un total de 8 MYPES y la muestra conformada por el 75% de la MYPES del sector comercial, rubro electrodoméstico de la ciudad de Juanjuí año 2016. Es decir, una muestra poblacional de 06 micro y pequeñas empresas con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

La mayoría de los representantes de las MYPES del sector comercial de venta de electrodomésticos del Distrito de Juanjuí tienen de 31 a 50 años de edad, son de sexo masculino, tienen instrucción superior universitaria y son Lic. Administración (p.50).

El total de MYPES del sector comercial de venta de electrodomésticos del Distrito de Juanjuí que la gestión de calidad contribuye a mejorar el rendimiento del negocio (p.50).

Díaz (2015) en su tesis titulado “*Estudio exploratorio de la oferta de comercio electrónico en un conjunto de micro y pequeñas empresas (MYPES) localizadas en diversos distritos de Lima metropolitana*” en Lima con el objetivo de explorar la realidad en la que se encuentra la oferta de comercio electrónico en las Micro y pequeñas empresas (MYPES) materia de estudio, las cuales se encuentran localizadas en diversos distritos de Lima Metropolitana con el tipo de investigación descriptivo dando con la población conformada

por 50 trabajadores y ven tas anuales de hasta 850 unidades Impositivas Tributarias con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

A partir de lastres fuentes de información se colige que el comercio electrónico es una manera de hacer comercio y que puede ser entendido desde diferentes puntos de aristas. Sim embargo, en la realidad peruana y para las empresas que poseen un canal tradicional de ventas, este se constituye como una forma complementaria de hacer comercio, cuya utilización surge como respuesta de las empresas ante la necesidad de crecimiento y ante la exigencia del mercado. Así en la realidad peruana, el comercio electrónico no tiene que manifestarse de manera 100% virtual; basta al menos un elemento tecnológico se encuentre presente, siendo que el pago puede realizarse fuera de línea o al momento de la entrega, Esto se hace a través de la aplicación de encuestas, en donde el 80% de los micro y pequeños empresarios concordaron con esta definición. Además, se sabe que el comercio electrónico involucra una serie de servicios tales como: brindar alternativas de pago, servicios post-venta y, sobre todo, un compromiso de entrega oportuna cumpliendo el principio de idoneidad, el cual consiste en la coherencia entre producto a través de una web o medio electrónico y el producto que recibe el cliente (p.104).

Barbosa (2016) en su tesis titulado “*La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro tueste, molido y empaque de café, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo 2015*” en Lima con el objetivo de determinar las características de la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro tueste, molido y empaque de café, del Distrito de Villa Rica, Provincia de Oxapampa, Departamento de Pasco, período 2015 con el tipo de investigación descriptiva dando con la población conformada por 04 Micro Empresas del sector servicio rubro tueste, molido y empaque de café, del Distrito de Villa Rica, Provincia

de Oxapampa, Departamento de Pasco, periodo 2015 y la muestra conformada con un total de 04 MYPE del sector de Villa Rica, que representa el 100% de la población con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

De las MYPE encuestadas se concluye: en que los representantes legales son en su mayoría personas adultas y sus edades fluctúan a partir de ellos 31 años a más, de sexo masculino, de estado civil casados, con el grado de instrucción, de nivel secundario a universitario. Así mismo, se aprecia que la mayor parte de ellos tienen de gerente dentro de las Mypes, con una experiencia en el ramo no menor de a 01 año (p.84).

La MYPE encuestadas, tienen una constitución de tipo unipersonal y jurídica, en su totalidad están formalizadas, la gran mayoría tienen trabajadores permanentes, y cuentan con un promedio de 1 a 5 trabajadores, del mismo modo tienen una antigüedad de 1 a 2 años y se crearon con la finalidad de generar ingresos para la familia (p.83).

Álvarez (2017) en su tesis titulado *“La gestión empresarial de la Mypes y su relación con la competitividad de ventas en el emporio de gamarra, La Victoria, 2017”* en Lima con el objetivo de determinar cómo se relaciona la gestión empresarial de la Mypes con la competitividad de ventas en el Emporio de Gamarra, La Victoria, 2017 con el tipo de investigación descriptivo dando con la población conformada por 250 empresarios de Mypes del Jr. Humboldt del emporio Gamarra – La Victoria y la muestra determinada por 152 empresarios Mypes con la técnica de encuestas llegando a la conclusión.

Se concluye que la gestión empresarial de las Mypes se relaciona con la competitividad de las ventas en el Emporio Gamarra, La Victoria, 2017 ya que se observó en la prueba de Rho Spearman un valor de 0.389, lo cual indica que existe una correlación positiva baja entre las variables. Asimismo, se determinó un $p = 0.000 < 0.05$, por tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa (p.53).

Se concluye que la gerencia integrada se relaciona con el dinamismo tecnológico de las Mypes en el Emporio Gamarra, La Victoria, 2017 ya que se observó en la prueba Rho Spearman un valor de 0.451, lo cual quiere decir que existe una correlación positiva moderada entre las dimensiones y asimismo un $p = 0.000 < 0.05$, por tanto, se acepta la hipótesis alternativa y se rechaza la hipótesis nula (p.53).

Apac (2017) en su tesis titulado “*Gestión empresarial y el desarrollo de la micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2017*” en Perú con el objetivo de determinar la relación entre la gestión empresarial y el desarrollo de las Pymes en el distrito de Huánuco, 2017 con el tipo de investigación descriptiva dando con la población conformada por el total de las Pymes; que suman un total de 627 del sector comercio en el distrito de Huánuco y la muestra conformada por 84 Pymes en el distrito de Huánuco con la técnica de encuestas llegando a la conclusión.

Se determinó la existencia de una relación positiva y significativa entre gestión empresarial y el desarrollo de las Pymes de la ciudad de Huánuco, esto en base al resultado del cuestionario en general. La utilización de métodos, técnicas e instrumentos propios de las ciencias administrativas inciden en la gestión de las Pymes (p.79).

Existe relación entre la aplicación de las técnicas administrativas y la gestión de las Pymes de la ciudad de Huánuco, se verifico que aquellas empresas que utilizan técnicas administrativas que tiene una mejor gestión que aquellas empresas que no las utilizan (p.79).

Se determinó que el crecimiento económico de la Ciudad de Huánuco tiene una relación positiva con la gestión de las Pymes, En los últimos años la ciudad de Huánuco ha experimentado un crecimiento económico relacionado en gran parte a la iniciativa de

muchos emprendedores que pusieron sus microempresas y que han dinamizado la economía de Huánuco (p,79).

Se verifico que los resultados económicos y financieros de la mayoría de empresas en positivo, sobre todo de aquellas empresas que utilizan técnicas e instrumentos de gestión en constante de los resultados negativos de aquellas empresas que realizan actividad empresarial de manera empírica (p.79).

Sollier & Vega (2011) en su tesis titulado *“Influencia de la gestión estratégica integral en la generación de competitividad de la empresa Chanchamayo Highland Coffe”* en Huancayo con el objetivo de determinar la influencia de la gestión estratégica integral en la competitividad de la empresa Chanchamayo Highland Coffe con el uso adecuado y la implementación de las herramientas de gestión con el tipo de investigación descriptiva dando con la población y muestra con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

En la empresa Agraria Cafetalera Chanchamayo Highland Coffe S.A.C. se desarrolla la Gestión Estratégica Integral a través de la experiencia adquirida en el tiempo que lleva constituida la empresa. Su experiencia es complementada con capacitaciones en el área productiva, administrativa, contable y de comercialización (p.202).

Chanchamayo Highland Coffe S.A.C. es una empresa que brinda productos orgánicos de calidad que demanda el mercado europeo donde las personas consumen productos que no atenten contra su salud ni el medio ambiente; se mantiene en el mercado nacional e internacional debido al énfasis que dan en la calidad de los productos e innovación de sabores y prestaciones y por el poder de negociación en comercialización con los clientes y las Agencias de Viajes y Turismo con las que se tiene un convenio (p.202).

Chanchamayo Highland Coffe es una empresa que día a día busca ubicarse en mercados donde la competencia es fuerte y los clientes son más exigentes, es por ello que realizan

constantes innovaciones como: Implementar tecnología con lo que se satisfaga la demanda interna y externa y Diversificar sus productos dándoles valor agregado (p.202).

En el balance general las variaciones más resaltantes se dieron en: el lado de los activos hay un incremento en el rubro inmuebles, maquinaria y equipo neto de depreciación en 70.54% debido a la renovación de maquinarias de producción las cuales sirven para la elaboración de productos de mayor calidad, en menor tiempo y ahorro en costos en horas hombre, el rubro otras cuentas por pagar varió en 44;43% debido mayormente a las obligaciones que se tiene con entidades financieras en el periodo (p.202).

Camposano (2015) en su tesis titulado *“Influencia de la gestión estratégica en la comercialización del café en la cooperativa agraria cafetalera Satipo LTDA. 2014”* en Huancayo con el objetivo de analizar la gestión estratégica influye en la comercialización de la cooperativa agraria cafetalera Satipo Ltda. Con el tipo de investigación descriptiva dando con la población constituida por todos los trabajadores que realizan labores de toma de decisiones y administrativas en la cooperativa, que son 32 trabajadores y la muestra constituida por 32 trabajadores con la técnica de encuestas llegando a la conclusión

Se ha logrado determinar que la gestión estratégica influye en forma positiva el coeficiente de correlación de Spearman es de $p = 0,900$ en la comercialización del café de la cooperativa agraria cafetalera Satipo Ltda., por consiguiente, se ha confirmado la hipótesis y explicado el problema general (p.89).

El presente estudio nos ha permitido establecer que, la gestión estratégica en la cooperativa agraria cafetalera Satipo Ltda. Se encuentra en condiciones desfavorables, tal como se demuestra en el proceso de prueba de hipótesis correspondiente a la primera específica (p.89).

“Se estableció en el proceso de prueba de hipótesis correspondiente a la segunda hipótesis específica, que la situación actual de la comercialización del café en la cooperativa agraria cafetalera Satipo Ltda. – 2014 es desfavorable, se concluye que la cooperativa agraria cafetalera Satipo Ltda., no aplica las técnicas actuales de gestión empresarial” (p.89).

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Variable 01: Gestión Empresarial

2.2.1.1. Definiciones de gestión Empresarial

Barrios (2008) define “es el proceso en cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectados, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forma como realizan estas acciones y los resultados que se lograrán” (p.46).

a. Gestión

Huergo (2012) define “la palabra gestión proviene de “gestus”, una palabra latina que significa: actitud, gesto, movimiento del cuerpo. En este sentido, la gestión es una serie de acción artística, en cuanto creativa y no repetitiva o meramente estructurada por recetas que tiende a la gestión de procesos colectivos, con los otros y no a pesar de los otros y de lo existente, o con los otros, la gestión implica también una concepción y una práctica respecto del poder, de la administración y la circulación del mismo y de las formas de construir consensos y hegemonías dentro de una determinada institución” (p.2).

Benavides (2011) define “son las guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido

para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución” (p.23).

b. Empresarial

Thompson (2006) define “en un sentido general, la empresa es la más común y constante actividad organizada por el ser humano, la cual, involucra un conjunto de trabajo un fin determinado, por ello, resulta muy importante que toda persona que es parte de una empresa o que piense emprender una, conozca cuál es la definición de empresa para que tenga una idea clara acerca de cuáles son sus características”. (p.1).

Thompson (2006) define “la empresa es una entidad conformada básicamente por personas, aspiraciones, realizaciones, bienes materiales y capacidades técnicas y financieras; todo lo cual, le permite dedicarse a las producciones y transformación de productos y/o la prestación de servicios para satisfacer necesidades y deseos existentes en la sociedad, con la finalidad, con la finalidad de obtener una utilidad o beneficio” (p.1).

c Gestión empresarial

Rubio (2012) define “es la actividad empresarial que busca a través de personas como directores institucionales, gerentes, productores, consultores y expertos mejorar la productividad y por ende la competitividad de las empresas o negocios, implica que éste aplicado en una empresa o en un negocio examine algunos de los objetivos principales correspondientes a la misma la gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo para poder lograr resultados” (p.1)

Graciano (2009) define “la gestión empresarial conocida también como administración de empresas o ciencia administrativa es una ciencia social que estudia la organización de las empresas y la manera como se gestionan los recursos, procesos y

resultado de sus actividades. Son ciencias administrativas o ciencias económicas y financieras, la contabilidad, las finanzas corporativas y la mercadotecnia, la administración, la dirección estratégica, en pocas palabras se puede decir que administrar es planear, organizar, dirigir y controlar todos los recursos de un ente económico para alcanzar unos fines claramente determinadas, se apoya en otras ciencias como la economía, el derecho y la contabilidad para poder ejercer sus funciones” (p.1).

d. Teorías sobre gestión empresarial

Rubio (2016) define “la gerencia puede apreciar que un incremento extraordinario en los niveles de producción será posible si los operarios cooperan de una forma intercisamente efectiva, el problema de la motivación, así llamado por algunos consultores, necesita que se preste la máxima atención, hoy día este problema no es tan difícil resolverlo, como pueden ser otros que se le presentan al empresario, como, por ejemplo, mantener equilibrados los sueldos o controlar la inflación de costes” (p.1).

2.2.1.2. Dimensiones de gestión empresarial según

a. Evaluación de la gestión

Máximo (1988) define “la evaluación de gestión son actividades de apoyo que tienen por finalidad contribuir al logro de una gestión eficiente y eficaz buscando hacer aún más potente la acción basada en el conocimiento y en la habilidad, tanto en el ámbito de la creación estratégica como en el ámbito de la concreción, evolución de gestión, que es el control de gestión y cuáles son los principales aspectos metodológicos a respetar para garantizar los beneficios de su aplicación, cuando se plantea la posibilidad de evaluaciones de la gestión se está en frente a una tarea posible de realizar en un momento determinado con o sin repetición periódica preestablecida, esta tarea podrá será realizada desde adentro

o desde afuera; si lo es desde adentro de la organización se estará frente a un autodiagnóstico que probablemente derivará en un autopronóstico y eventualmente en una autoterapia” (p.8).

Máximo (1988) define “la evaluación de gestión está asociada a la necesaria obtención por parte de las organizaciones de los objetivos de rentabilidad supervivencia y expansión dado que dichos objetivos son esenciales para las organizaciones que pretenden ocupar un determinado lugar en un contexto orientado hacia la innovación y el desarrollo a estas filiaiones grandes es el eficiente uso de los recursos sean materiales o humanos, es prioritario de allí la importancia de la gestión eficaz en corto mediano y a largo plazo en todo tipo de organizaciones” (p.10).

a.1. Planificación de metas

Luque (2003) define “que la metas sirven como filtro para eliminar peticiones extrañas, dando a la vida un orden, significado y propósito que mantiene el interés y la motivación durante un largo periodo de tiempo, la fijación de una meta empieza por tener conocimiento del presente y un deseo de cambiar el futuro, el único propósito del proceso de fijación de metas es el de guiarte durante toda la jornada del deseo a la realización” (p.1).

b.2. Planificación de objetivos

Montero (2005) define “es una estrategia que permite controlar aspectos psicológicos muy importantes que afectan al rendimiento deportivo como puede ser la motivación y la autoconfianza, la mejor forma de conseguir un reto personal preparándolo de una forma progresiva; además, se marcan unos hitos intermedios la motivación crece porque verifica el avance hacia ese objetivo principal, cuando no se planifica se pierden esos puntos de referencia y la meta parece que está demasiado lejos o demasiado alta, con lo que

al apreciarlo así, la confianza que tenemos en nosotros mismos para conseguir lo que nos hemos propuesto se debilita” (p.1).

c.3. Planificación de estrategias

Armijo (2009) define “que es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al que hacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad de bienes y servicios que se proveen, la planificación estratégica consiste en un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos” (p.5).

d.4. Planificación de planes

Bernal (2012) define “la planificación es la primera función administrativa porque sirve de base para las demás funciones, esta función determinada por anticipado cuáles son los objetivos que deben cumplirse y debe hacerse para alcanzarlos; por lo tanto es un modelo teórico para actuar en el futuro, la planificación comienza por establecer los objetivos y detallar los planes necesarios para alcanzarlos de la mejor manera posible, la planificación determina donde pretende llegar, que debe hacerse, como, cuando debe hacerse” (p.2).

b. Organización empresarial

Barrios (2008) define “Actividades que tienen como objetivo obtener recursos necesarios para el funcionamiento de la organización. También se fijan las funciones, autoridades, responsabilidades y relaciones de personal entre las diferentes dependientes” (p.1).

Manene (2011) define “sistema socio técnico abierto compuesto por tres sistemas principales: sistema del entorno, de la empresa y de la comunicación externa e interna, junto a sus subsistemas del comportamiento, estratégico, operativo u organizacional y de dirección toma de decisiones, siguiendo mi visión del sistema empresarial, la organización es una entidad social porque está diseñada para alcanzar resultados, obtener ganancias, proporcionar satisfacción” (p.1).

Ruiz (2013) define “permite que la organización tome parte importante en la formación de su futuro, permitiendo emprender actividades y participar de ellas para controlar su destino, esta planeación ha logrado que las organizaciones tengan mejores estrategias, usando un enfoque sistemático permitiendo fijar un curso concreto de acción, estableciendo principios que permitirá orientarlos; considerando la planeación como una función administrativa que permite la fijación de objetivos, metas, políticas, procedimientos y programas para ejercer la acción planeada”. (p.1).

Gómez (2013) define “la planeación consiste en elegir un curso de acción decidir por anticipado qué es lo que debe hacerse, en que secuencia, cuándo y cómo. La buena planeación interna considera la naturaleza del futuro en el cual se hacen los planes, previo a cualquier ciclo de gestión, o acción administrativa o de negocios, resulta imprescindible precisar cuáles serán los resultados que se espera alcanzar, es decir fijar los propósitos de la acción, así como las condiciones futuras y los recursos necesarios para que éstos se alcancen”. (p.1).

b.1. Organización de su estructura

Vásquez (2012) define “organización de su estructura es fundamental en todas las empresas por lo tanto define muchas características de cómo se va a organizar, tiene la función principal de establecer autoridad, jerarquía, cadena de mando, organigramas y

departamentalizaciones, entre otras pues las organizaciones deben contar con una buena organización de acuerdo a todas las actividades o tareas que se pretenden realizar” (p.1).

b.2. Organización con principios universales

Cruz (2018) define “este concepto consiste en una configuración de principios, creencias y hábitos comunes a un grupo humano determinado, que le da identidad significado y lo diferencia de otros grupos, los miembros se rigen inconscientemente por los supuestos básicos que, en forma implícita, señala lo que es adecuado y lo que no lo es” (p.1).

b.3. Organización de los recursos humanos

Business (2019) define “de acuerdo a nuestra metodología, la organización o estructura de los recursos humanos en la empresa debe estar definida en función de los ciclos de operación las cuáles deben estructurar según segmentos de negocios que a su vez se tienen que definir de acuerdo a los requerimientos de los clientes en base a estos criterios se deben establecer los roles y responsabilidades, equipos de trabajo y organigramas de la empresa para comunicar y coordinar con eficacia de las actividades asignadas a cada uno de los empleados y colaboradores” (p.1).

c. Control empresarial

Barrios (2008) define “actividades que permiten verificar el correcto cumplimiento de los plazos y el logro de los objetivos, mediante la medición de lo realizado” (p.44).

Bartoli (2003) define “las organizaciones son entidades sociales compuestas por dos o más individuos con la finalidad de cumplir metas y objetivos, existe una diversidad de tipos de organizaciones, por ejemplo: universidades, empresas de servicios, colegios, institutos armados, clubs sociales, la familia. Etc.” (p.1).

Goldhaber (2003) define “las organizaciones son entidades como sistemas abiertos cuyas partes están relacionadas entre sí y con su medio ambiente, la naturaleza de esta relación es de interdependencia debido a que todas las partes del sistema afectan y son afectados mutuamente, es decir un cambio en una parte del sistema afectará en otras partes al sistema”.

Bartoli (2003) define “a las organizaciones como un conjunto estructurado de componentes e interacciones del que se obtiene características que no se encuentran en los elementos que la compone, es decir que las relaciones que se generan en una organización X son características propias y que las relaciones que estas no se encuentran en los entes que la componen” (p.2).

Beckles (2003) define “la organización es la estructura de relaciones entre personas, trabajo y recursos, las organizaciones como se ha definido es un grupo de personas que generan relaciones, para no generar caos están regidas por estructuras formales. Las personas dentro las organizaciones intercambian recursos e interactúan con el fin de alcanzar objetivo, por ejemplo, información, procedimientos, ventas, relaciones sociales, etc.” (p.2).

c.1. Control de las operaciones

Vilcarromero (2007) define “toda empresa antes sus operaciones debe medir todas las acciones a tomar, para que en un momento del curso de operaciones pueda detectar las fallas y así corregirlas, para eso del control debe de tener un nivel estratégico, táctico y operativo, a medida que aumenta el tamaño de la empresa el control se vuelve más complejo y por lo tanto más difícil de controlarlo, por ello el administrador debe delegar responsabilidades”. (p.1).

d. Dirección empresarial

Rodriguez (2010) define “la dirección empresarial es la actividad destinada al liderazgo, la conducción y el control de los esfuerzos de un grupo de individuos que forman la empresa, hacia determinados objetivos comunes para definir y estructurar correctamente el trabajo de un directivo debemos tener claras sus funciones y tributaciones, esta puede ser divididas en varios aspectos” (p.1).

Barrios (2008) define “que son actividades que ponen en marcha la organización, haciendo que cada miembro de ella cumpla sus funciones” (p.1).

Esther (2010) define “la dirección empresarial es un proceso continuo que consiste en gestionar los diversos recursos productivos de la empresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos de la empresa, con la finalidad de alcanzar objetivos marcados con la eficiencia posible, dependiendo del tamaño de la empresa la dirección puede ser ejercida por una sola persona o por varias distribuidas en diferentes niveles” (p.1).

Vilchis (2017) define “la dirección empresarial es una declaración de principios generales que la empresa u organización se compromete a cumplir en ella se dan una serie de reglas y directrices básicas acerca del comportamiento que se espera de sus empleados y fija las bases sobre cómo se desarrollarán los demás documentos de la empresa una buena política no debe de ocupar más de una o dos páginas y no debe incluir detalles. Simplemente se deben enumerar las líneas generales que define en la filosofía de la empresa, como pueden ser por ejemplo el compromiso de cumplir la legislación, la voluntad de crear un buen ambiente de trabajo, la implantación de sistemas de mejora continua, la definición de objetivos ambiciosos, la necesidad de gestionar las actividades por proceso de hacer caso a los procedimientos, la expectativa de minimizar el impacto ambiental mediante una buena gestión de los recursos” (p.1).

2.2.2. Variable 02: Competitividad de las Mypes

2.2.2.1. Teorías sobre competitividad

Porter (1990) define “la teoría de la competitividad no tuvo la intención de estudiar los condicionantes internos del subdesarrollo, la misma permite analizar esas condiciones y proponer estrategias para su superación, un ejemplo de tal elaboración se encuentra en la teoría de la competitividad desarrollada por los teóricos de CEPAL, utilizando un enfoque de carácter estructural, cuando explican los determinantes de la competitividad y se habla en la necesidad de crear factores productivos, se está apuntando a un problema largamente discutido en la literatura del desarrollo, pero que había sido reconocido sólo por algunas corrientes” (p.3).

Porter (1990) define “la teoría de la competitividad convierte en generalmente aceptada la idea de que hay la necesidad de crear factores productivos y competencias en economías de escaso desarrollo”. Además, el autor sostiene “Tal tarea debe ser asumida tanto por gobiernos como por todos los sectores interesados en el desarrollo por los gobiernos como por todos los sectores interesados en el desarrollo nacional, el concepto competitividad de ser rescatado en toda su complejidad porque manejarlo en toda su dimensión reviste especial importancia cuando se busca diseñar estrategias de desarrollo inclusivas y de impacto positivo sobre los procesos sociales y económicos de los países” (p.4).

a. Repercusiones económicas financieras

Alvarez (1988) define “detalladas servir de ayuda para seleccionar aquellos elementos o variables del sistema automatizado de fabricación flexible que han de ser considerados al abordar la justificación financiera de dicho sistema lo que supone un importante ahorro del tiempo y esfuerzo directivo, no obstante, es preciso avanzar aún más

en el grado de detalle que debe reunir la información a utilizar de modo que los distintos tipos de flexibilidad puedan ser interpretados en términos de tipos de respuesta a las perturbaciones ambientales, tiempo de respuesta y coste de tales respuestas, en definitiva ha de ser posible interpretarlos en relación con su contribución a la consecución de los objetivos organizacionales para, seguidamente, traducir esta contribución a términos financieros” (p.8).

Álvarez (1988) define “Los avances alcanzados por la informática permiten acceder en la actualidad a una amplia gama de aplicaciones de software, entre las cuales las que gozan de una mayor disfunción entre las empresas son precisamente las relaciones con finanzas y contabilidad, esto hace que algunos de los inconvenientes de las técnicas financieras y contables clásicas, como, por ejemplo, los relacionados con el tiempo del cálculo y la precisión de dicho cálculo, la recogida de datos, su tratamiento y actualización no se dan en la actualidad” (p.9).

b. Gerencia integrada

Maldonado (2011) define “el gerente integral es aquel que debe dominar un sin número de funciones, que le faciliten interactuar con el medio y dirigir con eficiencia los destinos de la empresa, para ello necesita saber hacia dónde va, como va a organizarse y en cada etapa saber ser líder” (p.1).

Sellenave (2005) define “la función principal de los gerentes es la tomar decisiones, este debe estar totalmente familiarizado con el entorno en el que se desenvuelve, el gerente, debe anticiparse a los cambios y aceptar positiva cada cambio que se le presenta, también visualizarlos y percibirlos como una oportunidad y un reto, el reto que enfrenta el gerente consiste en forjar un tipo de gerencia acorde a las necesidades organizacionales para enfrentar no el día a día, si no saber prever el futuro juntamente con sus supervisores” (p.1).

Maldonado (2011) define “los gerentes conducen de forma racional las actividades de la organización, esto implica la planeación, organización, dirección y el control de todas las actividades, funciones o tareas, sin planes de acción bien llevados, las organizaciones jamás tendrían condiciones para existir y crecer, el papel de los gerentes es de suma importancia, son ellos los responsables de lograr que las cosas sucedan, ya sea bien o mal, son responsables de lograr las metas y objetivos propuestas y garantizar el negocio sea rentable y competitivo” (p.1).

c. Toma de decisiones

Gutiérrez (2014) define “tomar decisiones no es algo desconocido para nosotros, lo hacemos todos los días, es probable que al tomar tantas, algunas parezcan automáticas, por lo que hay que tener especial cuidado con estas, las buenas decisiones no se logran fácilmente, son el resultado de arduo ordenado proceso, mental, las condiciones cambian, así que no podemos exponernos a los riesgos de una respuesta mecánica o un enfoque intuitivo, de hecho, las experiencias para tomar decisiones rápida pueden ser tan grandes que nos puede llevar; sin darnos cuentas, a un trampa” (p.1).

Gutiérrez (2015) define “la toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las alternativas o formas para resolver diferentes situaciones de la vida, estas se pueden presentar en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial, etc., es decir, en todo momento se toman decisiones, la diferencia entre cada una de estas es el proceso o la forma en la cual se llega a ellas, la toma decisiones consiste, básicamente, en elegir una alternativa entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial, la toma de decisiones es entonces el proceso durante el cual la persona debe escoger entre dos o más alternativas” (p.4).

Pérez & Gardey (2010) define “una decisión es una resolución o determinación que se toma respecto a algo. Se conoce como toma de decisiones al proceso que consiste en realizar una elección entre diversas alternativas, la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental o familiar, cualquier toma de decisiones debería incluir un amplio conocimiento del problema que se desea superar, ya que solo luego del pertinente análisis es posible comprenderlo y dar con una solución adecuada” (p.2).

2.2.2.2. Dimensiones Competitividad Empresarial

a. Formalización empresarial

Vegas (2017) define “la formalización es transcendental para el empresario, en tanto le garantiza el acceso al crédito, a los programas de capacitación técnica, le permite la ampliación de mercados, el desarrollo de nuevos negocios; genera confianza y reputación como activos intangibles necesarios para la prosperidad empresarial, y le da acceso a los programas y beneficios institucionales, muchas veces de exigencia aplicación como activos intangibles necesarios para la prosperidad empresarial y le da acceso a los programas y beneficios institucionales, muchas veces de exigencia aplicación”. Además, el autor sostiene “Desde la perspectiva de la sociedad como comunidad económica, también implica estabilidad de los mercados y de calidad de los productos y servicios” (p.1).

Arruñada (2010) define “la formalización empresarial que hemos catalogado reduce los costos de las transacciones que tienen lugar libremente en el mercado, por el contrario, la formalización administrativa impone un conjunto de restricciones sobre los contratos originarios de la empresa para facilitar con los contratos originarios de la empresa, para facilitar no los contratos privados, sino la intervención de la actividad empresarial, la

formalización administrativa ayuda así en principio a corregir todo tipo de fallos del mercado”. (p.22).

b. Acceso al financiamiento

Moreno (1998) define “financiamiento es la obtención de recursos de fuentes internos o externas, a corto, mediano o largo plazo, que requiere para su operación normal y eficiente una empresa pública, privada, social o mixta, para las Pymes, obtener financiamiento no ha sido una labor muy fácil, pero es necesario para incrementar su capital de trabajo, para ampliar, renovar o darle manteniendo a las máquinas o simplemente financiarse para sus ventas que realiza a crédito” (p.1).

Moreno (1998) define “que obtener liquidez las actividades propias de la empresa en un período de tiempo, de una forma seguro y eficiente, la mayoría de las Pymes, se financian con recursos externos debido a la falta de liquidez de momento, ya que muchas de estas empresas piensan en expansión y crecimiento a futuro, hay diversos tipos de financiamiento externo, debido a las circunstancias y necesidades de las Pymes, no todas requieren lo mismo, por ello se han ido implementando nuevas formas de financiamiento en acorde a sus necesidades particulares” (p.5).

c. Asociatividad empresarial

Acevedo & Buitrago (2009) define “la asociatividad empresarial se ha convertido en una herramienta capaz de mitigar los efectos de la globalización, ya que permite que las pequeñas empresas y mediana empresas (Pymes) se afiancen no solo en los mercados internos, sino que también pueden competir en los mercados externos, mejorando su estructura de costos, para así, tener precios competitivos y productos de buena calidad” (p.13).

Rosales (1997) define “la asociatividad empresarial es un mecanismo mediante el cual las organizaciones unen voluntades, iniciativas y recursos, alrededor de objetivos comunes, con el propósito de ser más competitivas en el mercado global, en donde cada una de las empresas que participan mantiene su independencia jurídica y autonomía gerencial, decidiendo voluntariamente su integración en un esfuerzo conjunto con los otros participantes para el logro de objetivos comunes” (p.6).

d. Exportaciones

Boríssov & Makárova, (2017) define “exportación es la salida de mercancías, capitales y servicios con destino al mercado exterior, la exportación; como la importación, se halla condicionada para el desarrollo de la producción mercantil y por la división internacional del trabajo, bajo el capitalismo y, sobre todo, en la época del imperialismo, la realización de las mercancías, en los mercados exteriores se convierte en uno de los problemas más graves y difíciles de las causas con la lucha entre los países capitalistas por los mercados, las esferas de inversión de capitales y las fuentes de materias primas” (p.1).

Galindo & Ríos (2015) define “las exportaciones son la venta, trueque o donación de bienes y servicios de los residentes de un país a no residentes; es una transferencia de propiedad entre habitantes de diferentes países, el cálculo de las exportaciones se contabiliza a través de la venta de bienes que formaron parte de algún proceso productivo realizado por residentes, así como los servicios de transporte y de seguros que realizan los residentes dentro de las transacciones” (p.2).

De la Hozm (2013) define “el comercio internacional actual está supeditado y por ende no puede desconocer el contexto global en donde estas relaciones de intercambio se desenvuelven, sin lugar a dudas el concepto de referencia obligada en todos los discursos estudios y análisis de la realidad mundial actual es globalización, con este término se

pretende abarcar las tendencias, las dinámicas y procesos, pero también interpretaciones de la realidad actual, aunque en esencia su intención es explicar los procesos económicos y técnicos de los países, se ve hoy en día que sus implicaciones van más allá del ámbito económico y técnicos de los países, se ve hoy en día que sus implicaciones van más allá del ámbito económico para adentrarse en lo cultural, social hasta moral” (p.1).

2.2.2.3 La competitividad

a. Recursos humanos

Lope & Reyna (2008) define “Recursos humanos es el departamento dentro de una empresa que se encarga de la gestión y la administración del personal, en sus orígenes esta rama de la administración se encarga de las funciones de la administración de personal, ahora con el paso del tiempo ha ido asumiendo progresivamente funciones que se relacionan con la misión del personal, los objetivos principales del área de recursos humanos son seleccionar y desarrolla un conjunto de individuos con habilidades, motivación y satisfacción suficientes para conseguir los objetivos de la organización, lograr la eficiencia de los trabajadores y conseguir que las condiciones de trabajo sean favorables para el desarrollo y la satisfacción concreta de las personas así como para el logro de sus objetivos individuales” (p.16).

2.2.3.1 Gestión empresarial y competitividad en las Mypes

a. Las Mypes

Mares (2013) define “la Micro y Pequeña Empresa es, siguiendo su definición legal, una organización empresarial constituida por una persona natural o jurídica, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Puede ser conducida por su propietario como una

persona individual o constituirse como una persona jurídica, adoptando la forma societaria que voluntariamente desee” (p.1).

Herrera (2011) define “la pequeña y microempresa como una fuente más importante para resolver problemas álgidos y que los gobiernos debían tomarlos en cuenta mediante un conjunto de medida para promocionar e incentivar la creación de nuevas empresas, la importancia de las Mypes para el Perú era de gran magnitud, dada las limitaciones de su economía y la extensión de la pobreza” (p.2).

Obregón (2015) define “la micro y pequeña empresa es la unidad económica constituida, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios, las juntas o asociaciones o agrupaciones de propietarios o inquilinos en régimen de propiedad horizontal o condominio habitacional, así como las asociaciones o agrupaciones de vecinos, podrán acogerse al régimen laboral de la microempresa respecto de los trabajadores que les prestan servicios en común de vigilancia, limpieza, reparación, mantenimiento y similares, siempre y cuando no excedan de diez trabajadores” (p.1).

b. Compra y venta de Café

Tarragona (2017) define “que vivir del café es una posibilidad que no se reduce sólo a prepararlo y servirlo, hay muchas más actividades que se vinculan a esta importantísima materia prima, entre ellas, podemos mencionar la labor de los distribuidores de café, iniciarte como distribuidor de café requiere, en principio, de un uso apropiado de la información, un distribuidor de café es un emprendedor, una persona que busca un sustento, pero realizando un trabajo de forma independiente, gestionando sus horarios, su dedicación, el producto y la clientela con la que trabaja” (p.1).

Tarragona (2017) define “los distribuidores de café han existido siempre, desde que esta materia prima comenzó a ser comercializada, pues es gracias a este perfil profesional, que funciona muchas veces de intermediario, que el café llegó a los lugares que debe llegar, por ejemplo, cafeterías, bares y restaurantes, al convertirse en uno de los proveedores de café que comercializan esta clase de producto” (p.1).

c. Política empresarial

Luis & Encimas (2009) define “la política empresarial es una de las vías para hacer operativa la estrategia, suponen un compromiso de la empresa al desplegarla a través de los niveles jerárquicos de la empresa, se refuerza el compromiso y la participación del personal, la política empresarial suele afectar a más de un área funcional contribuyendo a cohesionar verticalmente la organización para el cumplimiento de los objetivos estratégicos, al igual que la estrategia, la política empresarial proporciona la orientación precisa para los ejecutivos y mandos intermedios elaboren planes concretos de acción que permitan alcanzar los objetivos cuando tenemos la calidad como uno de los objetivos estratégicos, la política de la calidad anima a los directivos funcionales a incorporar la orientación al cliente en la situación de cada unidad organizativa”.(p.1).

Jimeno (2012) define “la política de una organización es una declaración de principios generales que la empresa u organización se compromete a cumplir, ella se dan una serie de reglas y directrices básicas acerca del comportamiento que se espera de sus empleados y fija las bases sobre cómo se desarrollarán que se espera de sus empleados y fija las bases sobre cómo se desarrollarán los demás documentos manuales de la empresa, una buena política no debe de incluir detalles simplemente se deben enumerar la líneas generales que definen la filosofía de la empresa, como pueden ser por ejemplo el compromiso de cumplir la legislación, la voluntad de crear un buen ambiente de trabajo, la

implantación de sistemas de mejora continua, la definición de objetivos ambiciosos, la necesidad de gestionar las actividades por procesos y hacer caso a los procedimientos, la expectativa de minimizar el impacto ambiental mediante una buena gestión de los recursos” (p.1).

Precth (2007) define “la política es el arte, doctrina u opinión referente a los estados o a los asuntos públicos, en otras palabras, el arte o ciencia del gobierno de un grupo de humano de cualquier naturaleza, ya sea una ciudad, un país o en este caso específico, de una organización una empresa, siguiendo con esta definición la política es el ejercicio del poder que busca un fin trascendente, ya que promueve la participación ciudadana y que posee la capacidad de distribuir y ejecutar el poder según sea necesario para promover el bien común, de igual manera este principio aplicas a la empresa, donde las políticas buscan por medio de directrices orientar la acción de las estrategias para el logro de los objetivos, donde se busca la toma de decisiones participativa, donde cada una de las áreas funcionales contribuya con los procesos de planificación y consecución de los objetivos, aportando ideas y sugerencias sobre nuevas formas de hacer las cosas, todos orientados hacia las perspectivas de la satisfacción del cliente” (p.1).

2.3. Marco Conceptos

Mypes Guardia (2018) define “a las micro y pequeñas empresas, como la unidad económica constituida por una persona ya sea natural y/o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios” (p.14).

Café Bembibre (2010) define “entendido como una delas bebidas más populares consumidores actualmente en el mundo entero, el café es el producto obtenido de las

semillas y frutos de la planta de café tiene un color marrón oscuro que puede variar en intensidad de acuerdo a cómo se lo prepara o de acuerdo al agregado de otros elementos como leche, crema o azúcar” (p.1).

Venta Ucha (2012) define “es una de las acciones más difundidas en el mundo entero pro tanto una de las que más realizamos los seres humanos” (p.1).

Compra Navarro (2016) define “que es un término que hace referencia a la acción de obtener o adquirir, a cambio de un precio determinad, un producto o un servicio” (p.1)

Almacenamiento Pérez & Merino (2015) define “que se denomina almacenamiento al proceso y la consecuencia de almacenar. Esta acción se vincula a recoger, depositar, archivar o registrar algo” (p.1).

Rubro Pérez & Merino (2015) define “un rubro comercial es el sector a las empresas que actúan en una misma área” (p.1).

Planeación. Diseñar un plan de acción para el mañana.

Organización. Brindar y movilizar recursos para la puesta en marcha del plan.

Dirección. Dirigir, seleccionar y evaluar a los empleados con el propósito de lograr el mejor trabajo para alcanzar lo planificado.

Control. Garantizar que las cosas ocurran de acuerdo con lo planificado y ejecución de las acciones correctivas necesarias de las desviaciones encontradas.

CAPÍTULO III

HIPÓTESIS

Arnao, Rojas & Hajar (1997) define “etimológicamente el término hipótesis deriva de dos voces griegas: Hipo que significa por debajo de; Thesis, que significa lo que se supone, el producto de la comprobación de lo que se supone es la tesis, que viene a ser una afirmación o explicación con certeza en este sentido la tesis, es el producto demostrado y confirmado de la investigación y no la investigación” (p.126).

Fernández, Baptista & Hernández (2003) define “una variable es una propiedad de que puede fluctuar y cuya variación es susceptible de medirse u observarse, ejemplos de variables son el género, la presión arterial, el atractivo físico, el aprendizaje de conceptos, la religión, la resistencia de un material, la masa, la personalidad autoritaria, la cultura fiscal y la exposición a una compañía de propaganda política” Además, el autor sostiene que “El concepto de la variable se aplica a personas u otros seres vivos, objetos, hechos y fenómenos, las cuales adquieren diversos valores respecto a los valores respecto a las variables referida. Por ejemplo, la inteligencia, ya que es posible de clasificar a las personas de acuerdo con su inteligencia; no todas las personas la poseen en el mismo nivel, es decir, varían en inteligencia” (p.105).

Mejía (2008) define “las hipótesis son conjeturas, suposiciones, intentos de explicar, a priori, los problemas científicos, como toda conjetura, algunas son más sólidas o poseen mayor fundamento, mientras que otras son suposiciones superficiales que tienen trascendencia muy relativa” Además, el autor sostiene que “Las conjeturas sólidamente fundamentadas y racionalmente expuestas lugar a investigaciones de calidad que, con toda seguridad, producirán aportes significativos para el desarrollo del conocimiento científico la hipótesis plantea la relación entre dos o más variables” .(p.27).

La hipótesis planteada fue.

3.1 Hipótesis General.

La gestión empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

3.2. Hipótesis Específicos

La planeación empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

La organización empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

El control empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

La dirección empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

3.3. Variables

Variable 01

Gestión empresarial

- Planeación empresarial
- Organización empresarial
- Control empresarial
- Dirección empresarial

Variable 02

Competitividad

- Formalización empresarial
- Acceso al financiamiento
- Asociatividad empresarial
- Exportaciones

Cuadro N° 01 Operacionalización de la variable: Gestión empresarial

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Gestión empresarial	Barrios, O. (2008) “es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectadas o cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forman como se realizan estas acciones y los resultados que se logran”.	Conjunto de actividades llevadas a cabo por el empresario para la producción e intercambio de bienes y servicios con el objeto de obtener un beneficio máximo o por lo menos satisfactorio.	X1 Planeación empresarial Actividades tendientes a determinar objetivos, políticas, procedimientos y programas. La planificación interna define lo que se propone lograr la organización, en que plazos y en qué forma.	1.1. Planificador de metas 1.2. Planificación de objetivos 1.3. Planificación de estrategias 1.4. Planificación de planes
			X2 Organización empresarial Actividades que tienen como objetivo obtener recursos necesarios para el funcionamiento de la organización. También se fijan las funciones, autoridades, responsabilidades y relaciones de personal entre las diferentes dependientes.	2.1. Organización de su estructura 2.2. Organización del uso de los recursos materiales 2.3. Organización con principios universales 2.4. Organización de los recursos humanos
			X3 Control empresarial Actividades que permiten verificar el correcto cumplimiento de los plazos y el logro de los objetivos, mediante lo realizado.	3.1. Control de las operaciones 3.2. Control programado mediante medidas eficaces. 3.3. Control de las acciones adquisiciones 3.4. Acciones, mecanismos y prácticas que faciliten el autocontrol
			X4 Dirección empresarial Actividades que ponen en marcha la organización, haciendo que cada miembro de ella cumpla sus funciones.	4.1. Actividades de motivación del personal 4.2. Actividades de desarrollo de la comunicación 4.3. Actividades de liderazgo 4.4. Actividades de dirección por objetivos comportamiento grupal

Fuente: elaboración propia

Cuadro N° 02 Operacionalización de la variable Competitividad.

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Competitividad empresarial	Flores, B. (2008) define a la competitividad como “la capacidad de competir y salir victorioso. El desempeño competitivo de la microempresa depende de manejar aspectos como la formalización, acceder a fuentes de financiamiento, formar un clúster mediante la asociatividad empresarial, y exportar para poder crecer en los mercados”.	La competitividad es el resultado del entretreído de una serie de factores económicos geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación.	Y1 Formalización empresarial Según Regalado, R. (2007) afirma que: la formalización es un medio de inclusión económica, ambiental y social de las empresas en los mercados, para que estas aumenten sus índices de productividad, accedan al sistema financiero y sean sostenibles en el tiempo.	1.1. Beneficios de inscripción al REMYPE 1.2. Ventajas de la formalización 1.3. Atributos de la formalización 1.4. Ámbito de la formalidad.
			Y2 Acceso al financiamiento Según Regalado, R. (2007) afirma que: el acceso al crédito se refiere a la oportunidad que presenta una empresa para obtener capital y de esa manera incrementar su actividad comercial. Los micros y pequeñas empresas son fundamental para su crecimiento económico y su desarrollo social.	2.1. Fuente de funcionamiento 2.2. Tipo de financiamiento 2.3. Requisitos de acceso al financiamiento 2.4. Beneficios del financiamiento
			Y3 Asociatividad empresarial Según Regalado, R. (2007) afirma que: la asociatividad empresarial es un esquema de cooperación entre dos o más empresas que persiguen un objetivo común, para lo cual establecen relaciones basados en decisiones voluntarias y esfuerzos conjuntos, que posibilitan solucionar sus necesidades mutuas, contando para ello con una planeación a largo plazo y de una visión estratégica.	3.1. Modelo de asociatividad 3.2. Causa del fracaso de asociaciones 3.3. Factor clave para el éxito 3.4. Beneficio de la asociatividad
			Y4 Exportaciones Según Regalado, R. (2007) afirma que: una exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo, aéreo hasta digital.	4.1. Mecanismo de exportación 4.2. Estrategias de desarrollo de mercado 4.3. Ventaja de la exportación 4.4. Modalidad de exportación

Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1. Método de Investigación

Arnao, Rojas & Hajar (1997) define “es frecuente que, para explicar el significado del método, se recurra a su etimología. Se produce así debido, probablemente a que en el sentido que tenía dicha palabra en la lengua griega es muy semejante a la actual; la palabra griega *methodos* significa hacer algo con arreglo o un orden o significado, un camino para alcanzar un fin determinado o una meta”. Además, el autor sostiene “claramente, que el logro de un cierto fin o de una meta, depende sustancialmente de que se cuente con un derrotero o camino que los griegos llamados *hedos*, sin embargo, la explicación anterior será insuficiente sino resaltamos algo muy importante en el significado de la palabra griega que es a menudo” (p.81).

Arnao, Rojas & Hajar (1997) define “el término método, significa el camino a seguir mediante una serie de operaciones y reglas prefijados, que nos permite alcanzar un resultado propuesto, como es consenso, es el camino para llegar a un fin o una meta. También puede considerarse el método, como, un procedimiento para tratar un conjunto de problemas desconocidos, procedimientos en el cual se hace fundamentalmente del pensamiento lógico. Es decir, el método es la manera sistematizada en que se efectúa el pensamiento reflexivo que nos permita llevar a cabo un proceso de indagación o investigación científica” (p.83).

Respecto a la investigación sea utilizado como método general el científico y como método particular el hipotético deductivo.

Método científico

Bunge (2000) el método científico “es un proceso creativo de resolución de problemas y en general consta de las etapas: planteamiento del problema, construcción de una hipótesis, deducción de consecuencias particulares prueba de hipótesis y conclusiones. La investigación se ha desarrollado teniendo en cuenta estos parámetros por ello se considera que es científico.

Método hipotético deductivo

Popper (2010) el método hipotético deductivo “es el procedimiento o camino que sigue el investigador para hacer de su actividad una práctica científica”

En la presente investigación desarrollado se ha utilizado el método hipotético deductivo, que inicialmente se partió de conocimientos previos sobre la gestión empresarial y competitividad siguiendo los pasos hasta llegar a la conclusión manteniendo la estructura establecido por la Universidad Peruana Los Andes

4.2. Tipo de la Investigación

Básica

Arnao, Rojas & Hajar (1997) define “investigación es el proceso, a través del cual, la ciencia incorpora, desarrolla y perfecciona los conocimientos de la realidad el objetivo de la investigación es descubrir respuestas a determinadas interrogantes, a través de la aplicación de procedimientos científicos, el punto de partida o génesis de la investigación es la existencia de un problema que habrá que definir, examinar, valorar y analizar, para

poder luego formular y atender su solución, la investigación siempre tiene sus comienzos en una pregunta o en un problema específico” (p.64).

Arnao, Rojas & Hajar (1997) define “la investigación básica está destinada a aportar un cuerpo organizado de conocimientos científicos y produce necesariamente resultados de utilidad práctica inmediata. Se preocupa de recoger datos de la realidad para enriquecer el conocimiento teórico científico, orientado al descubrimiento de principios y leyes”. Además, el autor sostiene “El investigador se esfuerza por conocer y entender mejor, algún asunto o problema sin preocuparse por la aplicación de la práctica de los nuevos conocimientos adquiridos. la investigación básica no significa necesariamente que se acompleja, y difícil de ejecutar, aunque buena parte de lo que se clasifica comúnmente como investigación básica de naturaleza muy complejo, muchos estudios llevados a cabo en el ámbito de los programas de investigación básica” (p.69).

4.3. Nivel de Investigación

Descriptivo

Arnao , Rojas & Hajar (1997) define “nivel descriptivo: tiene como objetivo determinar las características de un fenómeno, así como establecer relaciones entre algunas variables, en un determinado lugar o momento, permite tener un conocimiento actualizado del fenómeno tal como se presente, en estos estudios descriptivos se deben determinar y definir previamente las variables, algunas veces se pueden formular hipótesis para probarse por métodos estadísticos, se trabaja con muestras representativas”. Además, el autor sostiene que “Puede estar basada en la ejecución de diseños formularios estos obedecen a la necesidad de esclarecer adecuadamente un problema de investigación que se presenta confuso; a la necesidad de precisar el marco de referencia en el cual proyecta realizar la

investigación o bien a la de especificar los conceptos que requiere la constitución del objeto del problema de investigación” (p.70).

Correlacional

Carrasco (2016) sostiene “Determinar el grado de relación y semejanza que pueda existir entre dos o más variables, es decir, entre características y conceptos de un fenómeno. Ella no pretende establecer una explicación completa de la causa - efecto de lo ocurrido, solo aporta índicos sobre las posibles causas de un acontecimiento” (p.24).

La investigación desarrollada fue de nivel descriptivo y correlacional en el cual se ha asociado la variable Gestión empresarial y Competitividad.

4.4. Diseño de la Investigación

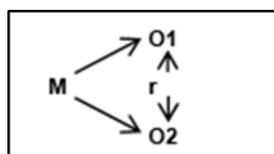
El diseño de la investigación es no experimental

Hernandez (2016) “estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de las variables y en los que sólo observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos”.

Los diseños de investigación transeccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único (Liu,2008 y Tucker,2004).

Diseños transeccionales correlacionales- causales. “Describen relaciones entre dos o más categorías, conceptos o variables en un momento determinado, ya sea en términos correlacionales, o en función de la relación causa efecto”. (Hernández 2016, p.158).

El esquema del diseño de investigación es el siguiente:



Donde:

O1: Observación de la variable: Gestión empresarial

O2: Observación de la variable. Competitividad

R: relación entre las variables

M: Muestra

Por lo tanto, la investigación comprendió un diseño transeccional de tipo correlacional

4.5. Población y Muestra

4.5.1. Población

Mejía (2008) define “una población es la totalidad de sujetos o elementos que tienen características comunes” además el autor sostiene que “una población es la totalidad de miembros de la unidad de análisis” por otro lado “El concepto de población equivale al concepto de conjunto y éste es delimitado por el investigador según los criterios que considere pertinentes”. Además, el autor sostiene que “Una población así conceptualizada será más grande o más pequeña, es decir, el tamaño de la población dependerá de la definición que el investigador formule al respecto” (p.169).

La población que se ha investigado estuvo conformada por 25 micro empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018.

4.5.2. Muestra

Mejía (2008) define “La muestra es parte de los elementos del sub conjunto de una población que se selecciona para el estudio de esa característica o condición” en la investigación desarrollada la población es finita y por lo tanto se tomó en cuenta en su totalidad, es decir la muestra está compuesto al 100%.

Por su parte Hernández citado en Castro (2003) expresa que “si la población es menor a (50) individuos, la población es igual a la muestra” (p.69).

Por lo tanto, La muestra es censal en donde estuvo conformado por 25 micro empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018.

4.6. Técnicas e instrumentos de Recolección de Datos

4.6.1. Técnicas

Mejía (2008) indica “las técnicas son procedimientos sistematizados, operativos que sirven para la solución de problemas prácticos. Las técnicas deben ser seleccionadas teniendo en cuenta lo que se investiga”. (p.47).

Las técnicas empleadas en la investigación fueron: fueron la encuesta y la estadística

a. Encuesta. La encuesta persigue indagar la opinión que tiene un sector de la población sobre determinado problema. Por esta razón se ha utilizado en la investigación la técnica de la encuesta.

b. Estadística. La técnica estadística está constituida por reglas para procesar los datos generados en la investigación. La investigación contiene las técnicas apropiadas como la tabla y grafica en cuanto a la estadística descriptiva y en la estadística inferencial se tiene la prueba de hipótesis de Rho de Spearman.

4.6.2. Instrumentos

Mejía (2008) señala “los instrumentos son medios auxiliares para recoger y registrar los datos obtenidos a través de las técnicas” (p.47)

El instrumento empleado fue el cuestionario.

Cuestionario

Hernández (2016) señala “el cuestionario es un conjunto de preguntas respecto de una o más variables que se van a medir” los cuestionarios fueron construidos a partir de la operacionalización de la variable, la variable Gestión Empresarial contiene 16 ítems y la variable competitividad contiene 16 ítems respectivamente

Validez

Mejía (2008) define sobre la validez “la validez es una cualidad en que consiste en que las pruebas midan lo que pretende medir. Las pruebas deben medir las características específicas de las variables para las cuales diseñadas. Las pruebas que no tienen validez no tienen utilidad alguna. La validez también se le denomina veracidad, exactitud, autenticidad, o solidez de la prueba” (p.132).

Hernández (2016) señala sobre la validez de experto “Grado en que un instrumento realmente mide la variable de interés, de acuerdo con expertos en el tema” (p.236).

En la investigación se ha empleado la validez por expertos.

Cuadro N° 03

Validación por expertos para el análisis de la variable gestión empresarial

Apellidos y Nombres	Especialidad	Puntaje	Categoría
Ventura Hurtado Tolomeo	Lic. Administración	79.54	Adecuado
Cordova Quispe Santiago	Lic. Administración	80.91	Adecuado
Huamán Monoragón Eusebio	Lic. Administración	85	Adecuado
Carrasco Castro Julio Cesar	Lic. Administración	87.73	Adecuado
Cabanillas Plaza Luis Ernesto	Lic. Administración	84.09	Adecuado
Total		83.454	

Fuente: elaboración propia

Para la variable gestión empresarial se observó que los valores son superiores al tercer cuartil por lo tanto procede su aplicación del instrumento Gestión empresarial.

Cuadro N° 04

Validación por expertos para el análisis de la variable competitividad.

Apellidos y Nombres	Especialidad	Puntaje	Categoría
Ventura Hurtado Tolomeo	Lic. Administración	89.09	Adecuado
Córdova Quispe Santiago	Lic. Administración	77.27	Adecuado
Huamán Monoragón Eusebio	Lic. Administración	84.09	Adecuado
Carrasco Castro Julio Cesar	Lic. Administración	85.9	Adecuado
Cabanillas Plaza Luis Ernesto	Lic. Administración	84.09	Adecuado
Total		84.088	

Fuente: elaboración propia

Los resultados de la segunda variable son mayores que el tercer cuartil por lo tanto procede su aplicación. Entonces se deduce que la variable competitividad de las Mypes es aplicable.

Confiabilidad

Según Mejía (2016) la confiabilidad “Se estima que un instrumento de medición es confiable cuando permite determinar que el mismo, mide lo que el investigador quiere medir, y que, aplicado varias veces, replique el mismo resultado”. (p.137).

Hernández (2026) señala “la confiabilidad de un instrumento de medición, se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto, produce iguales resultados”

Cuadro N° 05

Baremo para el análisis de las variables.

Rangos	Niveles
0.81 a 1.00	Muy alta
0.61 a 0.80	Alta
0.41 a 0.60	Moderada
0.21 a 0.40	Baja
0.01 a 0.20	Muy baja

Fuente. Instrumentos de investigación. Ruiz, C. (2002)

Ahora procedemos a la corrida con el SPSS25

Cuadro N° 06

Resumen del procesamiento de casos de la variable Gestión empresarial

		N	%
Casos	Válido	25	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	25	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Cuadro N° 07

Estadística de confiabilidad de la variable gestión empresarial

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,964	16

Fuente: elaboración propia

Como se muestra en los resultados el coeficiente de confiabilidad de Alfa Cronbach es de $0.964 > 0.8$ mínimo, esto significa que el instrumento es confiable, es decir hay una confiabilidad muy alta respecto al instrumento gestión empresarial.

Cuadro N° 08

Resumen del procesamiento de casos de la variable Competitividad de las Mypes.

		N	%
Casos	Válido	25	100,0
	Excluido	0	,0
	Total	25	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Cuadro N° 09

Estadística de confiabilidad de la variable competitividad de la Mypes

Alfa de Cronbach	N de elementos
,932	16

Fuente: elaboración propia

Como el resultado de la confiabilidad es 0.932 mayor que 0.80, ubicándose el Alfa de Cronbach en el intervalo se encuentra en el intervalo de 0,81 a 1.00 entonces, hay una confiabilidad muy alta.

El instrumento tanto de la primera variable y la segunda variable tiene validez y confiabilidad por lo tanto se procedió a aplicar el instrumento.

4.7. Técnicas de procesamiento y análisis de datos

Los procedimientos que se realizaron fueron.

Se ha seleccionado las variables o constructos, luego se pasó a la operacionalización de la variable en dimensiones, de cada una de las variables se ha construido los cuestionarios, se pasó a calcular la validez y confiabilidad, se pidió el permiso respectivo a las Mypes. Luego se aplicó el instrumento para la recolección de datos, se procesó en el Excel clasificándola debidamente y luego con la ayuda del programa de Spss 25 se procedió al cálculo del coeficiente de Rho de Separan

4.8. Aspectos éticos de la investigación

Se tuvieron en cuenta las siguientes consideraciones.

Se tomaron en cuenta las precauciones en la aplicación del instrumento de investigación.

Se solicitaron los permisos adecuados a los encuestados.

Se garantizaron, mediante la oportuna consulta a profesionales para realizar la investigación.

Se redactaron teniendo en cuenta las normas APA sexta edición.

Trató de eliminar los sesgos sobre el trabajo basados en las diferencias culturales, recolección de información y procesamiento de información.

Se reconoció la libre participación que tuvieron los usuarios, los docentes y estudiantes en la investigación.

El trabajo es auténtico y basado en los prototipos de la universidad.

El desarrollo de la investigación fue consultado oportunamente al docente tutor.

Los datos estadísticos se procesaron con el programa Excel, SPSS 25.

CAPÍTULO V

RESULTADOS

5.1. Descripción de Resultados

Para generar los resultados se han aplicado la técnica de la estadística descriptiva e inferencial de la siguiente manera.

Estadística descriptiva

Para la estadística descriptiva se procedió a desarrollar de la siguiente manera.

La variable Gestión empresarial estuvo conformado del ítem 01 al ítem 16; las dimensiones planeación empresarial comprende del ítem 01 al ítem 04, la dimensión organización empresarial comprende del ítem 05 al 08, la dimensión control empresarial comprende del ítem 09 al ítem 12, la dimensión dirección empresarial comprende del ítem 13 al ítem 16.

La variable competitividad estuvo conformado del ítem 17 al ítem 32; la dimensión formalización empresarial compren del ítem 17 al ítem 20, la dimensión acceso al financiamiento comprende del ítem 21 al ítem 24, la dimensión asociatividad empresarial

comprende del ítem 25 al ítem 28, y la dimensión exportación comprende del ítem 29 al ítem 32.

El cuestionario con la escala de Likert que tuvo cinco valores o categorías se ha transformado a tres valores para el análisis adecuado de las tablas y gráficas correspondientes de cada una de las variables.

Estadística inferencial

La correlación se refiere a la relación recíproca entre dos variables. Esto es, dos variables se dicen correlacionada si un cambio en la magnitud de ellas está asociada a un cambio en la magnitud de la otra viceversa.

En la investigación desarrollada se ha correlacionado la variable gestión empresarial con la variable competitividad de las Mypes.

Hernández (2016) “cuando dos variables se correlacionan, el resultado es un coeficiente de correlación. Este un número decimal que pueda tomar un valor entre -1 y 1. Si el coeficiente de correlación está cerca de “1”, las variables están correlacionadas positivamente.”

En la investigación que se desarrolló se ha tenido en cuenta la correlación positiva. Para probar las hipótesis se aplicó el estadístico Rho de Spearman por que los valores de la variable son de tipo ordinal por ordinal.

Los resultados se presentan en dos fases, primero se consideró la descripción de los resultados con la estadística descriptiva y en segundo lugar la estadística inferencial que conforma la prueba de hipótesis.

Descripción de resultados

En este acápite se describen en los cuadros y gráficas luego la interpretación correspondiente iniciando con la variable Gestión empresarial y sus respectivas dimensiones y luego la variable competitividad con sus respectivas dimensiones, veamos a continuación.

Tabla N° 01

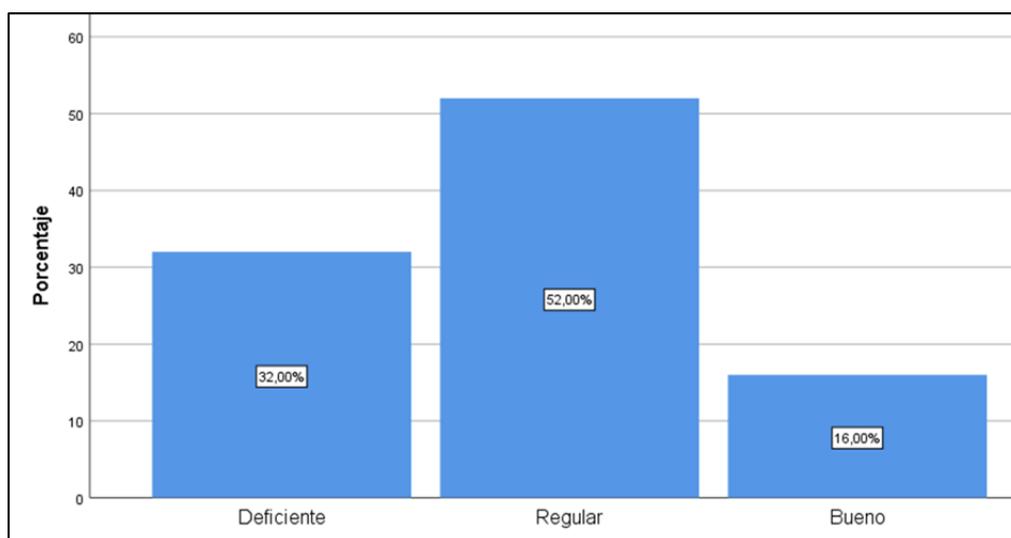
Distribución de frecuencias del nivel de Gestión Empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Gestión empresarial	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	8	32,0
Regular	13	52,0
Bueno	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 01

Distribución de frecuencias del nivel de Gestión Empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación.

En la tabla y gráfica N° 01 se observó respecto a la variable Gestión Empresarial de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la

provincia de Satipo., tenemos que el 32% de ellas tiene nivel deficiente, el 52% tiene un nivel regular y el 16% tiene un nivel bueno.

Según los resultados mostrados las empresas no tienen un buen manejo en la Gestión Empresarial, con lo cual los directivos no tienen en claro las acciones a seguir tomando en cuenta sus objetivos institucionales y necesidades que tiene la empresa.

Tabla N° 02

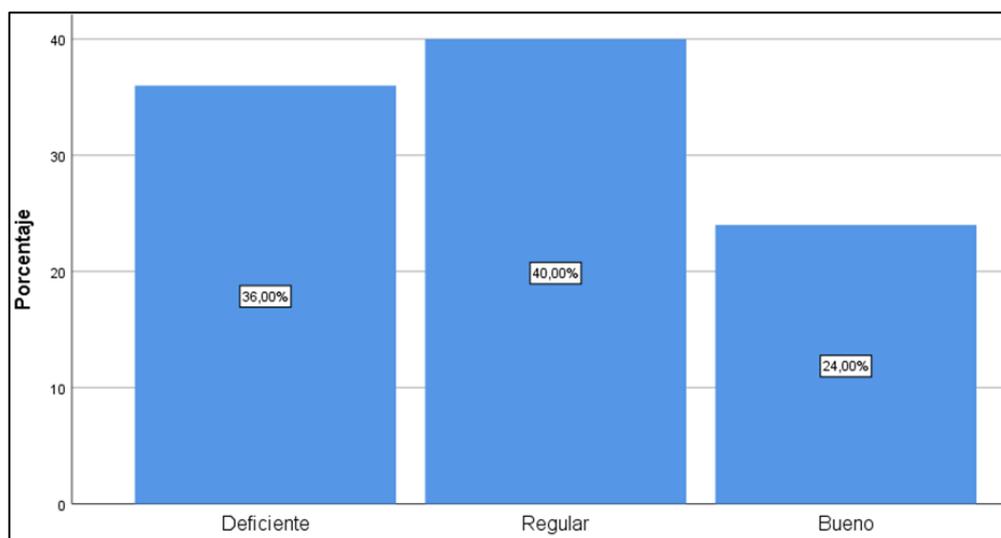
Distribución de frecuencias del nivel de planeación de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.

Planeación	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	9	36,0
Regular	10	40,0
Bueno	6	24,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 02

Distribución de frecuencias del nivel de planeación de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 02. Respecto a la dimensión Planeación Empresarial de la Gestión

de café de la provincia de Satipo, tenemos que el 36,0% de ellas tiene un nivel Deficiente, el 40,0% tiene un nivel Regular y el 24,0% tiene un nivel Bueno

Las empresas (Mypes) en su mayoría no vienen aplicando de Planeación Empresarial del negocio, por lo cual no les ha permitido definir objetivos concretos de organización o establecer los sistemas de control y gestión, lo cual serán lo más resaltantes productos de realizar una planificación de la gestión entre otras opciones, con la mejora de la planeación es posible el incremento de porcentaje a favor del nivel regular y bueno.

Tabla N° 03

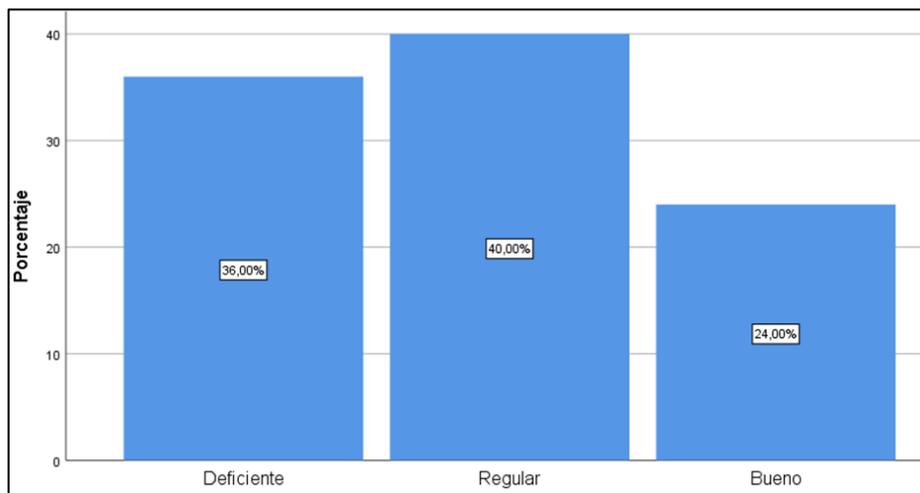
Distribución de frecuencias del nivel de organización de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.

Organización	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	9	36,0
Regular	10	40,0
Bueno	6	24,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 03

Distribución de frecuencias del nivel de organización de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 03. Respecto al nivel de organización de la Gestión Empresarial de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, tenemos que el 36,00% de ellas tiene un nivel Deficiente, el 40,00% tiene un nivel Regular y el 24,00% tiene un nivel Bueno.

Según los resultados mostrados las empresas no tienen una buena organización de la Gestión Empresarial, por ello no están determinando de manera correcta la configuración adecuada que logre determinar las tareas y responsabilidades de sus empleados.

Por lo que se infiere que, todavía hay algunas actividades, así como los medios, materiales y humanos por organizar correctamente en una estructura.

Tabla N° 04

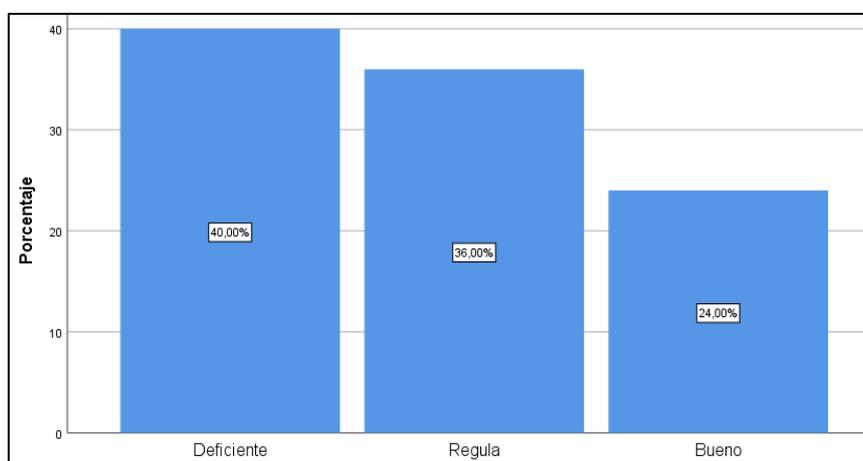
Distribución de frecuencias del nivel de control de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.

Control	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	10	40,0
Regular	9	36,0
Bueno	6	24,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 04

Distribución de frecuencias del nivel de control de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes - Satipo

Interpretación

En la Tabla y gráfica N° 04, respecto al control empresarial de las Mypes en estudio, el 40% de ellos tiene un nivel de deficiente, el 36% de ellos nivel regular y el 24% de nivel bueno.

Los microempresarios del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo no aplican tipologías del sistema de control de gestión.

Tabla N° 05

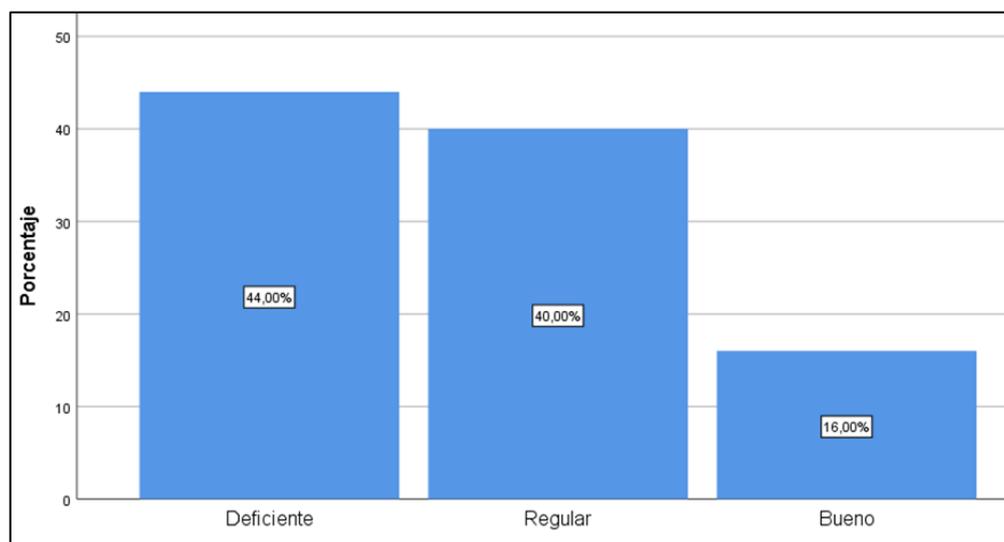
Distribución de frecuencias del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Dirección	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	11	44,0
Regular	10	40,0
Bueno	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 05

Distribución de frecuencias del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 05. Respecto del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las Mypes se observó, el 44% de ellos se encuentran en el nivel Deficiente, el 40% en el nivel regular y solo el 16% se encuentran en el nivel bueno. Concluyéndose que no hay una buena dirección de la gestión empresarial de las Mypes.

Tabla N° 06

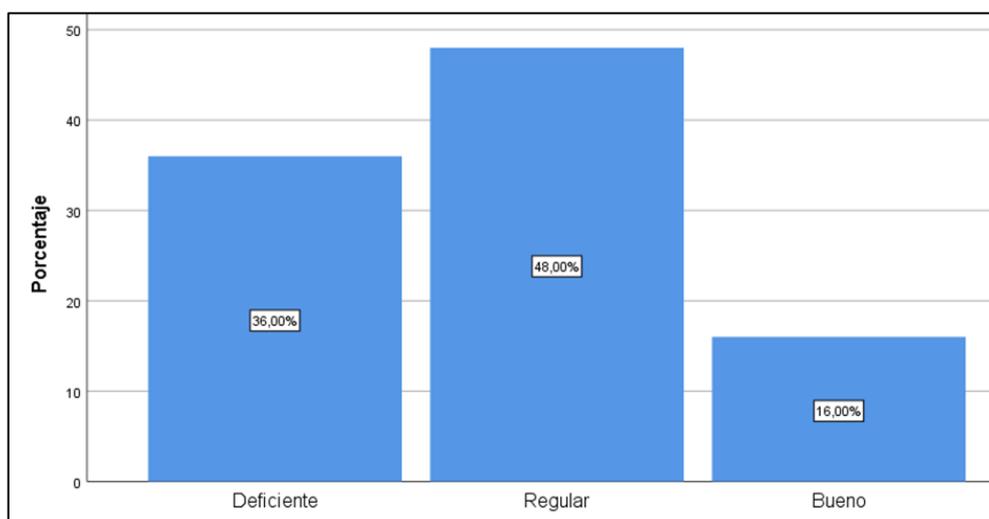
Distribución de frecuencias del nivel de competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Competitividad	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	9	36,0
Regular	12	48,0
Bueno	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 06

Distribución de frecuencias del nivel de competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo.

Interpretación. En la Tabla y Gráfica N° 06. Con respecto a la variable competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. El 36% respondieron encontrarse en el nivel deficiente, el 48% de ellos se encuentra en el nivel regular y el 16% se encuentra en el nivel Bueno. Por lo tanto.

Los microempresarios no vienen desarrollando una buena optima gestión de competitividad empresarial. Es una debilidad en el que a través del estudio se pueden

mejorar para desarrollar mayor cantidad de ventas y obtener una posición sólida en el entorno económico.

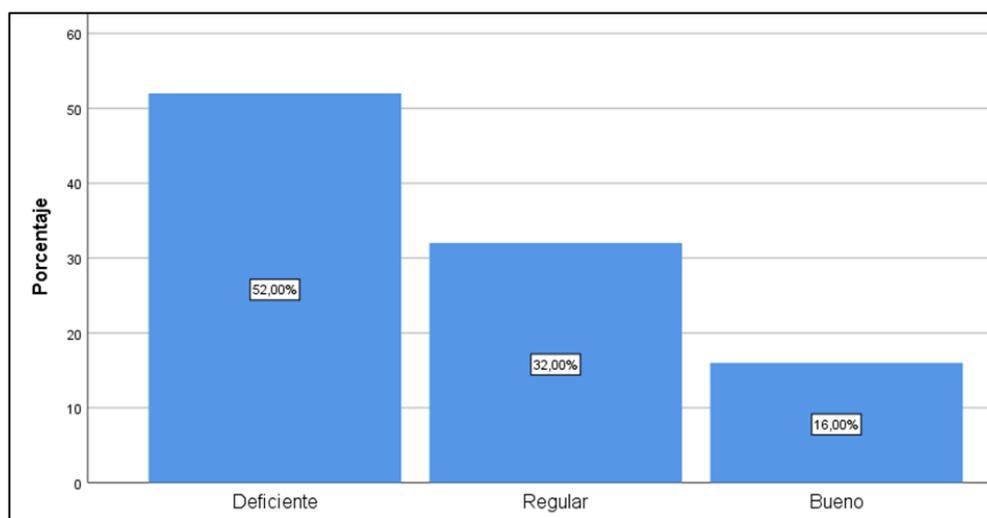
Tabla N° 07

Distribución de frecuencias del nivel de formalización empresarial de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Formalización empresarial	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	13	52,0
Regular	8	32,0
Bueno	4	16,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 07. Distribución de frecuencias del nivel de formalización empresarial de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo.

Interpretación.

En la Tabla y Gráfica N° 07 de la formalización empresarial de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. El 52% de ellos tienen un nivel deficiente, el 32% tienen un nivel regular, el 16% tienen un

nivel bueno. Siendo uno de los mayores impedimentos de la formalización de las Mypes es la inversión de tiempo que toma constituir una empresa, por los diversos documentos y trámites a realizar por parte de los empresarios. Las empresas cuando estén formalizadas les brinda mayores oportunidades de negocio, como poder participar en concursos públicos, además de opciones nuevas de financiamiento.

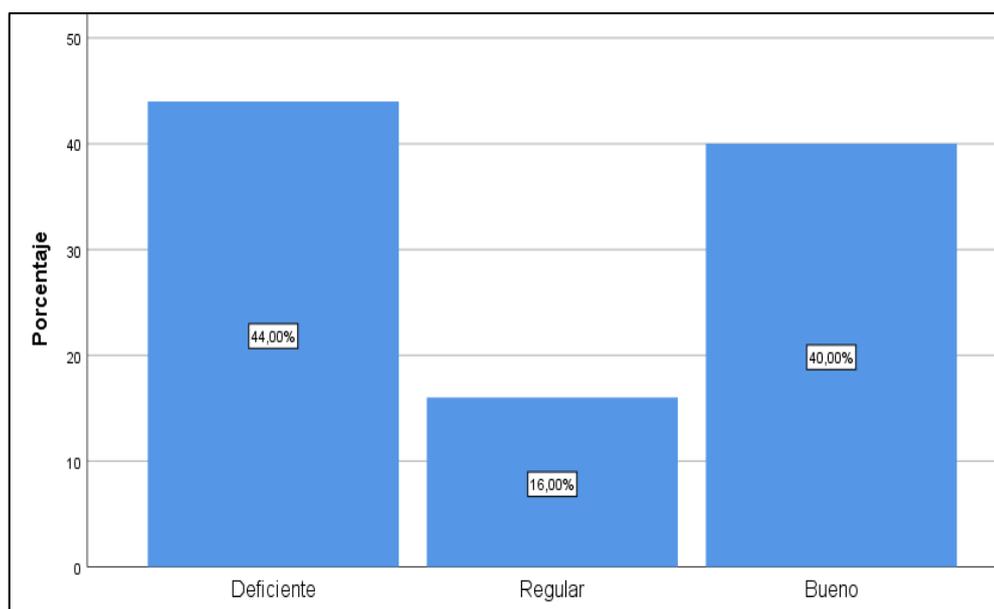
Tabla N° 08. *Distribución de frecuencias del nivel de acceso al financiamiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.*

Acceso al financiamiento	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	11	44,0
Regular	4	16,0
Bueno	10	40,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 08

Distribución de frecuencias del nivel de acceso al financiamiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 08. En el análisis de la dimensión acceso al financiamiento de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. Tenemos que el 44% de ellos tienen un nivel deficiente, el 16% de los encuestados respondieron estar en el nivel regular, el 40% de ellos tiene un nivel bueno. Un porcentaje debajo de la mitad tiene acceso al financiamiento por lo que los beneficios son pocos, esto es porque las empresas en su mayoría no siguen el proceso de formalización. Por otro lado, aquellos que llegan acceder un crédito, como es el más común crédito empresarial, son aquellos que tienen un historial y buen comportamiento en el sistema financiero, o aquellos que ya tiene tiempo en el mercado.

Tabla N° 09

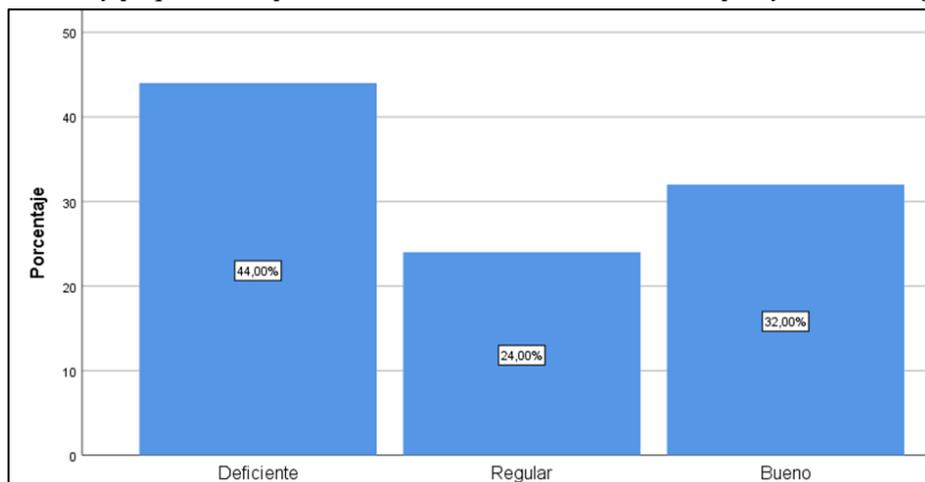
Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad empresarial de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.

Asociatividad	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	11	44,0
Regular	6	24,0
Bueno	8	32,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 09

Distribución de frecuencias del nivel de asociatividad empresarial de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 09. El análisis de la dimensión asociatividad empresarial de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. El 44% de ellos se encuentran en el nivel deficiente, 24% de ellos tiene un nivel regular y el 32% tiene un nivel bueno.

Por lo general las Mypes no trabajan en conjunto para lograr un cumplimiento de un objetivo mayor, es decir, no buscan alianzas o cooperatividad para acceder a oportunidades de negocios que les puedan brindar una mayor generación de recursos y beneficios. El objetivo de la asociatividad empresarial es buscar mecanismos de cooperación entre micro y pequeñas empresas que compartan las mismas necesidades, manteniendo cada empresa su independencia y autonomía, para que puedan participar en conjunto en la búsqueda de objetivos comunes en el sector económico.

Tabla N° 10

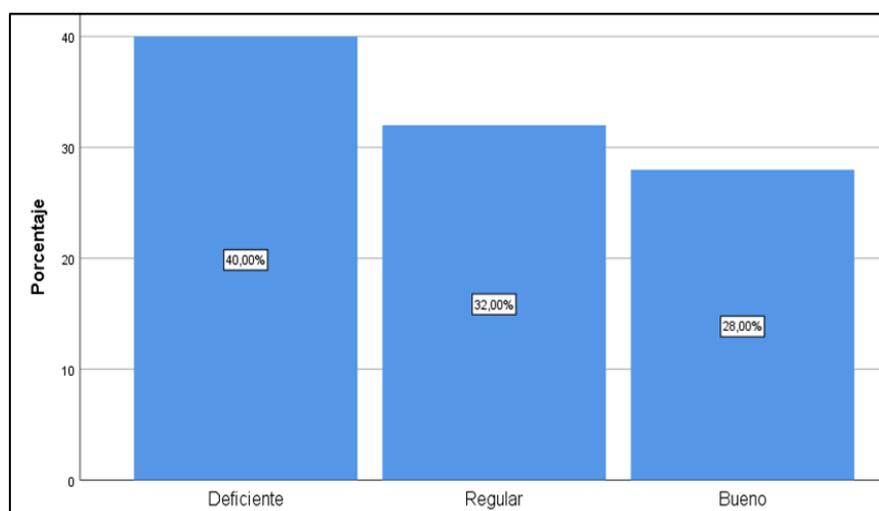
Distribución de frecuencias del nivel de exportación como parte de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.

Exportación	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	10	40,0
Regular	8	32,0
Bueno	7	28,0
Total	25	100,0

Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Gráfica N° 10

Distribución de frecuencias del nivel de exportación como parte de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café, Satipo.



Fuente: Encuesta realizada a las Mypes-Satipo

Interpretación

En la Tabla y Gráfica N° 10. En la dimensión nivel de exportaciones como parte de la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo. Se observó, el 40% de ellos tienen un nivel deficiente, el 32% tiene un nivel regular y el 28% tiene un nivel bueno.

La gran mayoría de las Mypes no tiene acceso a mercados extranjeros, debido a que no aplican mecanismos de exportación, sin embargo, si ellos realizaran exportación la mayor ventaja obtenida sería nuevas oportunidades comerciales y tendrían nuevas puertas en el mercado extranjero.

5.2. Contrastación de hipótesis

5.2.1. Prueba de hipótesis General

La gestión empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018.

a. Formulación de las hipótesis

H_o : La gestión empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; son mutuamente independientes.

$$H_o: \rho = 0$$

H_A : La gestión empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

$$H_A: \rho > 0$$

b. Nivel de significancia

Tomando $\alpha = 5\%$ ó $\alpha = 0.05$

c. Estadística de prueba

Las medidas de las variables gestión empresarial y la variable competitividad son de escala ordinal, por lo tanto, se utilizó el estadístico de rho de Spearman.

d. Cálculo del coeficiente

		Gestión empresarial	Competitividad
Rho de Spearman	Gestión empresarial	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,685**
		N	25
Competitividad	Competitividad	Coeficiente de correlación	,685**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	25

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

Dado que el valor calculado de $r_s = 0685$ es menor que el valor crítico para Rho de Spearman, en un nivel de significancia 0.05. Además, el p valor es menor que 0.05; por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna estableciendo que, la gestión empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes

e. Ubicación el nivel de correlación en la tabla N° 11

Tabla N° 11. Grado de relación según coeficiente de correlación

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -.010	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, basado en Hernández Sampieri

El valor calculado de Rho =0.685 se encuentra en entre el intervalo +0.51 a +0.75; en donde la correlación es positiva considerable.

Conclusión

Por lo tanto: se establece que la gestión empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha= 0.00$, Rho =0.685.

5.2. 2.. Prueba de hipótesis específico 01

La planeación empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018

a. Formulación de las hipótesis

H_o : La planeación empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; son mutuamente independientes.

$$H_o: \rho = 0$$

H_A : La planeación empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

$$H_A: \rho > 0$$

b. Nivel de significancia

Tomando $\alpha= 5\%$ ó $\alpha= 0.05$

c. Estadística de prueba

Las medidas de las variables gestión empresarial en su dimensión planeación empresarial y la variable competitividad son de escala ordinal, por lo tanto, se utilizó el estadístico de rho de Spearman.

d. Cálculo del coeficiente

		Planeación empresarial	Competitividad	
Rho de Spearman	Planeación empresarial	Coefficiente de correlación	1,000	,474*
		Sig. (bilateral)	.	,017
		N	25	25
	Competitividad	Coefficiente de correlación	,474*	1,000
		Sig. (bilateral)	,017	.
		N	25	25

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

Dado que el valor calculado de $r_s = 0.474$ es menor que el valor crítico para Rho de Spearman, en un nivel de significancia 0.05, que es, se rechaza la hipótesis nula. Además, el p valor (0.017) es menor que 0.05; por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna estableciendo que, la planeación empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

e. Ubicación el nivel de correlación en la tabla N° 11

Tabla N° 11

Grado de relación según coeficiente de correlación

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, basado en Hernández Sampieri

El valor calculado de $Rho = 0.474$ se encuentra en entre el intervalo +0.11 a +0.50 ; en donde la correlación es positiva media

Conclusión

Por lo tanto: se establece que la planeación empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha = 0.05$, $Rho = 0.474$.

5.2.3. Prueba de hipótesis específico 02

La organización empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018,

a. Formulación de las hipótesis

H_o : La organización empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; son mutuamente independientes.

$$H_o: \rho = 0$$

H_A : La organización empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

$$H_A: \rho > 0$$

b. Nivel de significancia

Tomando $\alpha = 5\%$ ó $\alpha = 0.05$

c. Estadística de prueba

Las medidas de las variables gestión empresarial en su dimensión organización empresarial y la variable competitividad son de escala ordinal, por lo tanto, se utilizó el estadístico de rho de Spearman.

d. Cálculo del coeficiente

		Organización empresarial	Competitividad
Rho de Spearman	Organización empresarial	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,624**
		N	,001
Competitividad		Coeficiente de correlación	25
		Sig. (bilateral)	,624**
		N	,001
			25

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

Dado que el valor calculado de $r_s = 0.624$ es menor que el valor crítico para Rho de Spearman, en un nivel de significancia 0.05, y se rechaza la hipótesis nula. Además, el p

valor (0.001) es menor que 0.05; por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna estableciendo que, la organización empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

e. Ubicación el nivel de correlación en la tabla N° 11

Tabla N° 11

Grado de relación según coeficiente de correlación

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -.050	Correlación negativa media
-0.01 a -.010	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, basado en Hernández Sampieri

El valor calculado de Rho =0.624 se encuentra en entre el intervalo +0.51 a +0.75; en donde la correlación es positiva considerable.

Conclusión

Por lo tanto: se establece que la organización empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha= 0.05$, Rho =0. 624.

5.2.4. Prueba de hipótesis específico 03

El control empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018.

a. Formulación de las hipótesis

H_o : El control empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; son mutuamente independientes.

$$H_o: \rho = 0$$

H_A : El control empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

$$H_A: \rho > 0$$

b. Nivel de significancia

Tomando $\alpha = 5\%$ ó $\alpha = 0.05$

c. Estadística de prueba

Las medidas de las variables gestión empresarial en su dimensión control empresarial y la variable competitividad son de escala ordinal, por lo tanto, se utilizó el estadístico de rho de Spearman.

d. Cálculo del coeficiente

		Control empresarial	Competitividad
Rho de Spearman	Control empresarial	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	25
	Competitividad	Coefficiente de correlación	,607**
		Sig. (bilateral)	,001
		N	25

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

Dado que el valor calculado de $r_s = 0.609$ es menor que el valor crítico para Rho de Spearman, en un nivel de significancia 0.05, que es, se rechaza la hipótesis nula. Además, el p valor (0.001) es menor que 0.05; por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna estableciendo que, el control empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

e. Ubicación el nivel de correlación en la tabla N° 11

Tabla N° 11. Grado de relación según coeficiente de correlación

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -.50	Correlación negativa media
-0.01 a -.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, basado en Hernández Sampieri

El valor calculado de $Rho = 0.609$ se encuentra en entre el intervalo $+0.51$ a $+0.75$; en donde la correlación es positiva considerable

Conclusión

Por lo tanto: se establece que el control empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha = 0.05$, $Rho = 0.624$.

5.2.5. Prueba de hipótesis específico 04

La dirección empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

a. Formulación de las hipótesis

H_0 : La dirección empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; son mutuamente independientes.

$$H_0: \rho = 0$$

H_A : La dirección empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

$$H_A: \rho > 0$$

b. Nivel de significancia

Tomando $\alpha = 5\%$ ó $\alpha = 0.05$

c. Estadística de prueba

Las medidas de las variables gestión empresarial en su dimensión dirección empresarial y la variable competitividad son de escala ordinal, por lo tanto, se utilizó el estadístico de rho de Spearman.

d. Cálculo del coeficiente

		Dirección empresarial	Competitividad
Rho de Spearman	Dirección empresarial	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	25
	Competitividad	Coefficiente de correlación	,429*
		Sig. (bilateral)	,032
		N	25

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

Dado que el valor calculado de $r_s = 0.429$ es menor que el valor crítico para Rho de Spearman, en un nivel de significancia 0.05, que es, se rechaza la hipótesis nula. Además, el p valor (0.032) es menor que 0.05; por ello se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna estableciendo que, la dirección empresarial y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018; no son mutuamente independientes.

e. Ubicación el nivel de correlación en la tabla N° 11

Tabla N° 11

Grado de relación según coeficiente de correlación.

Rango	Relación
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a + 0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaboración propia, basado en Hernández Sampieri

El valor calculado de $Rho = 0.429$ se encuentra en entre el intervalo +0.11 a +0.50; en donde la correlación es positiva media

Conclusión

Por lo tanto: se establece que la dirección empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha = 0.05$, $Rho = 0.429$.

ANÁLISIS Y DISCUSIÓN

La discusión se realizó teniendo en cuenta el objetivo general y específico seguido de la triangulación del antecedente de la investigación previa con las teorías y los resultados obtenidos.

Determinar la relación de la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Según las investigaciones previas, así como de Barbosa (2016) en su tesis titulado “La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio – rubro tueste, molido y empaque de café, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo 2015” de las MYPE encuestadas se concluye: en que los representantes legales son en su mayoría personas adultas y sus edades fluctúan a partir de ellos 31 años a más, de sexo masculino, de estado civil casados, con el grado de instrucción, de nivel secundario a universitario. Así mismo, se aprecia que la mayor parte de ellos tienen de gerente dentro de la presentación con una experiencia en el rango no menor de a 01 año. Además, La MYPE encuestadas, tienen una constitución de tipo unipersonal y jurídica, en su totalidad están formalizadas, la gran mayoría tienen trabajadores permanentes, y cuentan

con un promedio de 1 a 5 trabajadores, del mismo modo tienen una antigüedad de 1 a 2 años y se crearon con la finalidad de generar ingresos para la familia. Así mismo, de acuerdo con (Garrido,2012, p.318) en su tesis titulado “Las estrategias competitivas de las micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución” concluye que los micros y pequeñas detallistas tradicionales pueden utilizar las mismas estrategias competitivas para competir contra la comercialización y distribución de su negocio.

Por otro lado, en la teoría; (Barrios, 2008, p.46) define “es el proceso en cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectados, cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forma como realizan estas acciones y los resultados que se lograrán”.

La práctica y teoría se relacionan como se describe los resultados de la estadística. En la Tabla y Gráfica N° 02. Respecto a la dimensión Planeación Empresarial de la Gestión de café de la provincia de Satipo, se tuvo que el 36,0% de ellas tiene un nivel Deficiente, el 40,0% tiene un nivel Regular y el 24,0% tiene un nivel Bueno. Las empresas (Mypes) en su mayoría no vienen aplicando de Planeación Empresarial del negocio, por lo cual no les ha permitido definir objetivos concretos de organización o establecer los sistemas de control y gestión, lo cual serán lo más resaltantes productos de realizar una planificación de la gestión entre otras opciones, con la mejora de la planeación es posible el incremento de porcentaje a favor del nivel regular y bueno.

En la estadística inferencial se llegó a establecer que la gestión empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018 con $\alpha=0.00$, $Rho =0.685$. con estos resultados se corrobora la hipótesis general.

Establecer la relación entre la de planeación empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Según Hernández, Fernández y Sampieri (2016) indica que el enfoque de investigación es cuantitativo es decir “utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con la base en la medición numérica y análisis estadístico, con el fin de establecer pautas de comportamiento y probar teorías” por ello la investigación es de carácter cuantitativo; en la investigación previa de Mez (2013) con cuyo título “Diagnostico empresarial de la Macro y Pequeña empresa del sector carpintería en el Municipio de San Juan Chameló, Alta Verapaz” concluye que en la mayoría de las empresas no existen planes escritos que permitan profundizar en todas fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una idea generalidad, por tanto, no consideran aspectos estratégicos como: el establecimiento de la visión, misión y objetivos; no existe una estructura organizacional ni funciones definidas para cada puesto. De la misma manera la teoría define (Armijo, 2009, p.5) “que es una herramienta de gestión que permite apoyar la toma de decisiones de las organizaciones en torno al que hacer actual y al camino que deben recorrer en el futuro para adecuarse a los cambios y las demandas que les impone el entorno y lograr la mayor eficiencia, eficacia, calidad de bienes y servicios que se proveen, la planificación estratégica consiste en un ejercicio de formulación y establecimiento de objetivos de carácter prioritario, cuya característica principal es el establecimiento de los cursos de acción para alcanzar dichos objetivos”.

En la Tabla y Gráfica N° 02. Respecto a la dimensión Planeación Empresarial sobre la Gestión empresarial de café de la provincia de Satipo, tenemos que el 36,0% de ellas tiene un nivel Deficiente, el 40,0% tiene un nivel Regular y el 24,0% tiene un nivel Bueno. Las empresas (Mypes) en su mayoría no vienen aplicando de Planeación Empresarial del negocio, por lo cual no les ha permitido definir objetivos concretos de organización o establecer los sistemas de control y gestión, lo cual serán lo más resaltantes productos de realizar una planificación de la gestión entre otras opciones, con la mejora de la planeación es posible el incremento de porcentaje a favor del nivel regular y bueno.

Por lo tanto: se establece que la planeación empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, $Rho =0.474$.

Establecer la relación entre la organización empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018

Según Barrios (2008) define a la organización como las “Actividades que tienen como objetivo obtener recursos necesarios para el funcionamiento de la organización. También se fijan las funciones, autoridades, responsabilidades y relaciones de personal entre las diferentes dependientes” (p.1). De igual manera, añade Manene, (2011) define “sistema socio técnico abierto compuesto por tres sistemas principales: sistema del entorno, de la empresa y de la comunicación externa e interna, junto a sus subsistemas del comportamiento, estratégico, operativo u organizacional y de dirección toma de decisiones, siguiendo mi visión del sistema empresarial, la organización es una entidad social porque está diseñada para alcanzar resultados, obtener ganancias, proporcionar satisfacción” (p.1).

En la investigación realizada se llegó a los siguientes resultados

En la Tabla y Gráfica N° 03. Respecto al nivel de organización de la Gestión Empresarial de las Mypes del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, tenemos que el 36,00% de ellas tiene un nivel Deficiente, el 40,00% tiene un nivel Regular y el 24,00% tiene un nivel Bueno. Según los resultados mostrados las empresas no tienen una buena organización de la Gestión Empresarial, por ello no están determinando de manera correcta la configuración adecuada que logre determinar las tareas y responsabilidades de sus empleados. Por lo que se infiere que, todavía hay algunas actividades, así como los medios y materiales y humanos por organizar correctamente en una estructura.

Con respecto a la estadística inferencial se llegó a la conclusión. Se establece que la organización empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, $Rho =0.624$.

Establecer la relación entre el control empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

El control para Barrios (2008) define “actividades que permiten verificar el correcto cumplimiento de los plazos y el logro de los objetivos, mediante la medición de lo realizado” (p.44). también añade Bartolí (2003) “las organizaciones son entidades sociales compuestas por dos o más individuos con la finalidad de cumplir metas y objetivos, existe una diversidad de tipos de organizaciones, por ejemplo: universidades, empresas de servicios, colegios, institutos armados, clubs sociales, la familia. Etc.” (p.1), y Goldhaber (2003) define “las

organizaciones son entidades como sistemas abiertos cuyas partes están relacionadas entre sí y con su medio ambiente, la naturaleza de esta relación es de interdependencia debido a que todas las partes del sistema afectan y son afectados mutuamente, es decir un cambio en una parte del sistema afectará en otras partes al sistema”.

Los resultados de acuerdo a la estadística descriptiva se tienen. En la Tabla y Gráfica N° 05. Respecto del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las Mypes se observó, El 44% de ellos se encuentran en el nivel Deficiente, el 40% en el nivel regular y solo el 16% se encuentran en el nivel bueno. Concluyéndose que no hay una buena dirección de la gestión empresarial de las Mypes.

El resultado de la estadística inferencia se obtuvo lo siguiente. Se establece que el control empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, $Rho = 0.624$

Con este resultado se corrobora la hipótesis específica.

Establecer la relación entre la dirección empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Según Rodríguez (2010) define “la dirección empresarial es la actividad destinada al liderazgo, la conducción y el control de los esfuerzos de un grupo de individuos, que formar la empresa, hacia determinados objetivos comunes para definir y estructurar correctamente el trabajo de un directivo debemos tener claras sus funciones y tributaciones, esta puede ser divididas en varios aspectos” (p.1). por otro lado también, Barrios (2008) define “que son actividades que ponen en marcha la organización, haciendo que cada miembro de ella cumpla sus funciones” (p.1), también acompaña Esther (2010) define “la

dirección empresarial es un proceso continuo que consiste en gestionar los diversos recursos productivos de la empresa, con la finalidad de alcanzar los objetivos de la empresa, con la finalidad de alcanzar objetivos marcados con la eficiencia posible, dependiendo del tamaño de la empresa la dirección puede ser ejercida por una sola persona o por varias distribuidas en diferentes niveles” (p.1).

Siendo los resultados de la investigación. En la Tabla y Gráfica N° 05. Respecto del nivel de dirección de la Gestión Empresarial en las Mypes se observó, El 44% de ellos se encuentran en el nivel Deficiente, el 40% en el nivel regular y solo el 16% se encuentran en el nivel bueno. Concluyéndose que no hay una buena dirección de la gestión empresarial de las Mypes.

Concluyendo con la estadística. Se estableció que la dirección empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, $Rho =0.429$.

CONCLUSIONES

- Se determinó que la gestión empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.00$, $Rho =0.685$. el 52% de las Mypes se encuentran en el nivel regular es decir no tiene un buen manejo en la Gestión Empresarial, con lo cual los directivos no tienen en claro las acciones a seguir tomando en cuenta sus objetivos institucionales y necesidades de la empresa.
- Se estableció que la planeación empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.00$, $Rho =0.474$. el 40% de los representantes legales o dueños de las Mypes manifestaron encontrarse en el nivel regular, en el cual no viene aplicando la planeación empresarial.
- Se estableció que la organización empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha= 0.05$, $Rho =0. 624$. El 40% de los las Mypes se encuentran en el nivel regular respecto a la organización empresarial.

- Se estableció que la control empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo considerable con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, Rho =0. 624, el 40% de las Mypes se encuentran en el nivel deficiente respecto al control empresarial.
- se establece que la dirección empresarial se correlaciona significativamente, de nivel positivo media con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo, 2018 con $\alpha=0.05$, Rho =0. 429. El 44% de las Mypes se encuentran en el nivel deficiente respecto a la dirección empresarial.

RECOMENDACIONES

- Las universidades de la provincia de Satipo deben apoyar a las Mypes en el uso de la tecnología de la información y comunicación (TIC) para el desarrollo de las charlas virtuales sobre los temas de formalización empresarial, exportación y asociación.
- Las financieras de la provincia de Satipo deben apoyar a las Mypes con respecto al acceso financiero para mejorar la competitividad.
- La SUNAT de la provincia de Satipo deberían dar charlas e información de los beneficios de la formalización empresarial con el Estado Peruano.
- El Gobierno local debería apoyar a las Mypes de este rubro a participar en la expo ferias a nivel nacional e internacional brindando facilidades de pago con las licencias de funcionamiento.
- Las Mypes del sector en estudio deben estructurar su organización a fin de dividir los trabajos de acuerdo a los cargos y funciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo Camacho, M. L., & Buitrago Rodriguez, M. V. (2009). *Asociatividad empresarial, crecimiento productivo e innovación. El caso de la Pymes del sector textiles y confecciones en Bogotá*. Bogotá. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/11684/T10.09%20A21a.pdf;jsessionid=2E228F624EFC156AB5B10680B438B9C3?sequence=2>
- Alvarez Gil, M. J. (1988). *Repercusiones economicas y financieras de la fabricación: Bases para su determinación*. Madrid. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de https://www.researchgate.net/profile/Maria_Alvarez_Gil/publication/28216737_Repercusiones_economicas_y_financieras_de_la_fabricacion_flexible_bases_para_su_determinacion/links/0c96052bc0b03711dc000000/Repercusiones-economicas-y-financieras-de-la-fabricaci
- Alvarez Pianto, J. K. (2017). *La gestión de la Mypes y su relación con la competitividad de ventas en el emporio de gamarra, La Victoria, 2017*. Lima. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/3055/Alvarez_PJK.pdf?sequence=1
- Apac Acosta, J. L. (2017). *Gestión empresarial y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas del distrito de Huánuco 2017*. Huánuco. Recuperado el 19 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/2369/GESTION_APAC_ACOSTA_JHUL_%20LEONARD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Armijo, M. (2009). *Manual de planificación estrategica e indicadores de desempeño en el sector pu ´blico*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de

https://www.cepal.org/ilpes/noticias/paginas/3/38453/manual_planificacion_estragica.pdf

Arnao Quispe, J., Rojas Torres, J., & Hijar Guzmán, J. (1997). *Metodología de la investigación*. Recuperado el 18 de Enero de 2019

Arruñada, B. (2010). *Formalización de empresas costes frente a eficiencia institucional*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://www.arrunada.org/files/research/ARRU%20%91ADA_2010_Extractos_Formalizaci%C3%B3n_de_empresas.pdf

Baque Cumbe, E., Chuiza Chavez, A., & Plúas Montoya, J. (2013). *Análisis de los cierres de cooperativas de ahorro y crédito en el año 2012. Diseño de estrategias de coaching ejecutivo para directivos*. Para optar el título de Ingeniero en Gestión Empresarial, Guayaquil. Recuperado el 9 de Febrero de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/13669/1/TESIS%20-%20COACHING%20EJECUTIVO.pdf>

Barbosa Decada, A. D. (2016). *La rentabilidad en la micro y pequeñas empresas, del sector servicio - rubro Tueste, Molido y Empaque de café, del distrito de Villa Rica, provincia de Oxapampa, departamento de Pasco, periodo 2015*. Lima. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1079/RENTABILIDAD_MYPE_BARBOZA_DECADA_ANGIE_DEL_PILAR.pdf?sequence=1

Barrios. (2008). Obtenido de <http://cybertesis.urp.edu.pe/bitstream/urp/1429/1/UGAZ%20D%C3%8DAZ%20FLORENTINO-CON-2018.pdf>

Barrios Gil, D. A. (2015). *Gestión emprearial en la pequeñas empresas que prestan los servicios para fiestas en los municipios de Colombia Cuca Y Coatepeque*. Tesis de grado, Quetzaltango. Recuperado el 11 de Febrero de 2019, de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/01/01/Barrios-Darvin.pdf>

Bartoli. (2003). *Definiciones de organización empresarial*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/definiciones-organizacion-empresarial/>

- Beckles. (2003). *definiciones de organizaciones*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de <https://es.scribd.com/document/283040806/Definiciones-de-Organizacion-Empresarial>
- Bembibre, C. (2010). *Definición del café*. Recuperado el 18 de Enero de 2019, de <https://www.definicionabc.com/?s=Caf%C3%A9>
- Benavides Gaibor, L. H. (2011). *Gestión*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/2039/3/Benavides_Gaibor_Luis_Hernan.pdf
- Bernal, M. (2012). *L aplanificación conceptos básicos, principios, componentes, características y desarrollo del proceso*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://nikolayaguirre.files.wordpress.com/2013/04/1-introduccion-a-la-planificacion.pdf>
- Boríssov, Z., & Makárova. (2017). *Diccionario de la economía política*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://www.eumed.net/cursecon/dic/bzm/e/exporta.htm>
- Bunge, M. (2000). *La investigación científica*. Argentina: Ariel.
- Business. (2019). *Organización de recursos humanos*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://www.taktik.com.mx/index.php/page/8.html>
- Calderón Díaz, M. A. (2015). *Análisis de la competitividad empresarial en las Pymes del sector del calzado del barrio el restrepo de la ciudad de Bogotá, a partir del factor humano*. Bogotá. Recuperado el 14 de Enero de 2019, de <http://www.bdigital.unal.edu.co/50858/1/1098663057.2015.pdf>
- Camposano de la Cruz, I. G. (2015). *Influencia de la gestión estratégica en la comercialización del café en la cooperativa agraria cafetalera Satipo LTDA. 2014*. Recuperado el 21 de Enero de 2019, de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4085/Camposano%20De%20La%20Cruz.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cañari, A. (2017). *Las Pymes peruanas en el marco de los acuerdos comerciales*. Recuperado el 18 de Enero de 2019, de <http://blogs.usil.edu.pe/relaciones-internacionales/las-pymes-peruanas-en-el-marco-de-los-acuerdos-comerciales>

- (2016). *Caraterización del financiamiento y la capacitación de las Mype turísticas-rubro hospedajes, distrito sullana, año 2016*. Recuperado el 19 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1077/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_TORRES_MIRANDA_YESENIA_LISET.pdf?sequence=1
- Carrasco Díaz. (2016). *Metodología de la investigación científica*. (San Marcos, Ed.) Recuperado el 23 de Febrero de 2019, de https://kupdf.net/download/metodologia-de-la-investigacion-cientifica-carrasco-diaz_59065f94dc0d60a122959e9d_pdf
- Chambi Villanueva, G. N. (2016). *La formalización de las Mypes de fabricación de muebles parque industrial y su influencia en la rentabilidad del periodo*. Lima. Recuperado el 19 de Enero de 2019, de <http://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/AUTONOMA/351/1/CHAMBI%20VILLANUEVA%2C%20GIESELA%20NILA.pdf>
- Costa Marcé, A. (2015). *Liderazgo y dirección de empresas*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://openaccess.uoc.edu/webapps/o2/bitstream/10609/40121/6/acostamaTFG0115memoria.pdf>
- Cruz, A. (2018). *Conoce principios universales de la innovación*. Chile. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://claseejecutiva.emol.com/articulos/alfonso-cruz/principios-universales-de-la-innovacion/>
- de la Hozm Correa, P. A. (2013). *Generalidades de Comercio Internacional* (92 ed.). Medellín. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de <https://colmayorbolivar.edu.co/files/generalidadesdecomerciointernacional.pdf>
- Díaz Ydones, D. K. (2015). *Estudio exploratorio de la oferta de comercio electrónico en un conjunto de micro y pequeñas empresas (Mypes) localizadas en diversos distritos de Lima metropolitana*. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/6769/DIAZ_DAYSY_VALENCIA_BLANCA_ESTUDIO.pdf?sequence=1
- Esther. (2010). *Dirección Empresarial*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://www.tiemposmodernos.eu/direccion-empresarial-ret/>

- Fernández Collado, C., Baptista Lucio, P., & Hernández Sampieri, R. (2003). *Metodología de la investigación*. Mexico. Recuperado el 18 de Enero de 2019
- Flores Orozco, S. E. (2015). *Proceso administrativo y gestión empresarial en coproabas Jinotega*. Matagalpa. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://repositorio.unan.edu.ni/1800/1/5330.pdf>
- Gadea Lovera, M. D. (2003). *Factores que intervienen*. Venezuela. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ1735.pdf>
- Galindo, M., & Ríos, V. (2015). *Exportaciones*. México. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201507_mexicoexports.pdf?m=1453513184
- Garibay Fabian, S. (2018). *Cultura tributaria y competitividad en las MYPE del sector metalmecánico, distrito de independencia, 2017*. Lima. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/23441/Garibay_FSYJL.pdf?sequence=4
- Garrido Pavia, J. (2012). *Las estrategias competitivas e las micro y pequeñas empresas detallistas ante la gran distribución*. Barcelona. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/104512/Tesi_Jordi_Garrido.pdf?sequence=1
- Goldhaber. (2003). Recuperado el 28 de Enero de 2019, de <https://es.scribd.com/document/283040806/Definiciones-de-Organizacion-Empresarial>
- Gómez Nodarse, I. (2013). *Planeación empresarial*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/planeacion-empresarial-principios-proposito-importancia-y-errores-a-evitar/>
- Gonzales Luquillas, J. (2014). *Gestión empresarial y competitividad en als Mypes del sector textil en el marco de laa ley N° 28015 en el distrito de la Victoria - año 2013*. Lima.

Recuperado el 16 de Enero de 2014, de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf

González Zúñiga, G. I., & Naranjo Mosquera, J. L. (2015). *Análisis de una propuesta de la creación e uan oficina de asesoría empresarial gratuita en el área administrtiva para artesanos del barrio Garay, administrada por la dirección de la carretera de ingeniería en gestión empresarial de la facultad de ciencias*. Para la optención del título de ingeniero en gestión empresarial, Guayaquil. Recuperado el 9 de Febreo de 2019, de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11188/1/TESIS%20DE%20GISELLA%20GONZALEZ%20Y%20JOSELIN%20NARANJO.pdf>

Graciano, E. (2009). *Gestión empresarial*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://erickgraciano.blogspot.com/2009/09/origenes-y-teorias-de-la-gestion.html>

Guardia Chávez, M. (2018). *Gestion de calidad en la capacitación de las Micro y Pequeñas empreas, sector comercio, rubro centro de acopio de compra y venta de grano de cacao y café del distrito de José cresco y Castillo - Aucayacu, año 2017*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/4244/CALIDAD%20DE%20GESTION_GUARDIA_CHAVEZ_MIGUEL.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gutiérrez Díaz, A. (2015). *Toma de decisiones*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://cursos.aiu.edu/Toma%20de%20Decisiones/PDF/Tema%201.pdf>

Gutiérrez Hernández, G. D. (2014). *Toría de la toma de decisiones*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-toma-de-decisiones-definicion-etapas-y-tipos/>

Hernandez Sampieri, R. (2016). *Metodología de la investigación*. Mexico: McgrawHill Education. Recuperado el 23 de Febrero de 2019

Herrera García, B. (2011). *Análisis estructural de la MYPES y PYMES*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/viewFile/3706/2970>

- Huergo, J. (2012). *Los procesos de gestión*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://servicios.abc.gov.ar/lainstitucion/univpedagogica/especializaciones/seminario/materialesparadescargar/seminario4/huergo3.pdf>
- Jimeno, B. J. (2012). *Definición de política fiscal*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de <https://www.pdcahome.com/2551/como-crear-la-politica-de-tu-empresa-definiciones-requisitos-y-tipos-de-politicas/https://www.pdcahome.com/2551/como-crear-la-politica-de-tu-empresa-definiciones-requisitos-y-tipos-de-politicas/>
- L. A., & Encimas, V. (2009). *Política empresarial*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://politicaempresarialfaca.blogspot.com/>
- Lima Guerrero, C. (2012). *Estrategias de competitividad para pymes*. Mexico. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de <http://www.ptolomeo.unam.mx:8080/jspui/bitstream/132.248.52.100/2171/1/Tesis.pdf>
- Lope Diaz , L. H., & Reyna Palomo, C. (2008). *Recursos humanos: la importancia de la motivación e incentivos para los trabajadores*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://mba.americaeconomia.com/sites/mba.americaeconomia.com/files/recursos-humanos.pdf>
- Luque Martínez, J. A. (2003). *Planificación y fijación de metas personales*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/planificacion-fijacion-metas-personales/>
- Maldonado, T. (2011). *Gerencia integral habilidades especiales*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://princesstm.blogspot.com/>
- Management. (2016). *Qué es gestión empresarial y cuáles son sus funciones*. Europa. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <http://www.escuelamanagement.eu/direccion-general-2/que-es-gestion-empresarial-y-cuales-son-sus-funciones>

- Manene, L. M. (2011). *Organización empresarial*. Recuperado el 19 de Enero de 2019, de <http://www.luismiguelmanene.com/2011/05/06/la-organizacion-empresarial-definiciones-evolucion-y-escuelas-organizativas/>
- Mares, C. (2013). *Las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en el Perú*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/ulima/4711/Mares_Carla.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Máximo Kralj, F. (1988). Buenos Aires. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tesis/1501-1118_KraljFM.pdf
- Mejía Mejía, E. (2008). Lima. Recuperado el 18 de Enero de 2019
- Mez Hor, D. A. (2013). *Diagnóstico empresarial de la Micro y Pequeña empresa del sector carpintería en el municipio de San Juan Chamelco, alta Verapaz*. Guatemala. Recuperado el 14 de Enero de 2019, de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2013/01/01/Mez-Dimas.pdf>
- Montero, E. (2005). *Planificación de objetivos*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://psicologiaclinicaydeldeporte.es/ciclismo-planificacion-objetivos/>
- Moreno, A. (1998). *Fuentes de financiamiento para un plan de negocios*. México. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de <http://tesis.uson.mx/digital/tesis/docs/17740/capitulo3.pdf>
- Navarro, J. (2016). *Definición de compra*. Recuperado el 18 de Enero de 2019, de <https://www.definicionabc.com/?s=Orden%20de%20Compra>
- Obregón Sevillano, T. (2015). *Las Mypes*. Recuperado el 25 de Enero de 2019, de http://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdfhttp://aempresarial.com/web/revitem/4_17969_74866.pdf
- Pérez Porto , J., & Gardey , A. (2010). Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://definicion.de/toma-de-decisiones/>
- Pérez Porto, J., & Merino, M. (2015). *Definición de almacenamiento*. Recuperado el 18 de Enero de 2019, de <https://definicion.de/almacenamiento/>

- Popper, K. (2010). *La lógica de la investigación científica*. Austria. Recuperado el 23 de Febrero de 2019
- Porter, M. (1990). *Aspectos teóricos de la competitividad*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- Precth. (2007). *Qué es la política empresarial*. Recuperado el 28 de Enero de 2019, de http://www.academia.edu/15493761/Lecci%C3%B3n_1._Qu%C3%A9_es_una_pol%C3%ADtica_empresarial
- Quiñonez Ramirez, S. E. (2016). *Carecterización de la capacitación de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio - rubro venta de alimentos y bebida, mercado la perla, distrito de Chimbote, 2013*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/979/REPRESENTANTE_CAPACITACION_QUINONES_RAMIREZ_SHIRLEY_ELISIA.pdf?sequence=4
- Quispe Apaza, L. S. (2013). *La gestión empresarial y el impacto en el desarrollo de la micro y pequeña empresa, gestionado a través del convenio binacional ALBA-TCP, entre el estado plurinacional de Bolivia y la República Bolivariana de Venezuela, en las gestiones 2006-2012*. Para optar el título de licenciado, La paz - Bolivia. Recuperado el 9 de Febrero de 2019, de <https://repositorio.umsa.bo/bitstream/handle/123456789/3844/T-1445.pdf?sequence=1>
- Requejo La Torre, D. S., & Medina Bermeo, S. A. (2017). *Plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de la MYPES de la provincia de Jaén - 2014*. Jaén. Recuperado el 15 de Enero de 2019, de http://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/UCV/4654/requejo_ltd.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Roderick Stafell, A. C. (2017). *La gestión empresarial a través de la competitividad en empresas de tiendas comerciales del centro poblado de Paucarbamba - 2017*. Recuperado el 19 de Enero de 2019, de <https://es.slideshare.net/roderickayalacrispin/tesis-gestion-amp-competitividad>
- Rodríguez Escudero, A. I., & Rodríguez Pinto, J. (2015). *Gestión empresarial del sistema de reclamos y órgano antecedentes y resultados*. Para optar el grado de doctor por

la Universidad de Valladolid, Valladolid. Recuperado el 9 de Febrero de 2019, de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/16798/1/Tesis981-160415.pdf>

Rodríguez Pinedo, M. (2016). *Caractrización de la gestión de calidad y competitividad de la Mypes en los servicios de venta de electrodomésticos en el distrito de Juanjuí, año 2016*. Chimbote. Recuperado el 14 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/629/GESTION_DE_CALIDAD_COMPETITIVIDAD_RODRIGUEZ_PINEDO_MILAGROS%20.pdf?sequence=1

Rodriguez Ponce, F. A. (2017). *Gestión administrtriva y crecimiento de las Mypes del calzado en el distrito el Porvenir, provincia de Trujillo 2016*. Trujillo. Recuperado el 15 de Enero de 2017, de http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3494/1/RE_ADMI_FIORELLA.RODRIGUEZ_GESTION.ADMINISTRATIVA_DATOS.PDF

Rodriguez, M. (2010). *La dirección empresarial*. Obtenido de <https://empresasygestion.wordpress.com/2010/12/14/la-direccion-empresarial-sus-funciones/>

Rosales. (1997). *Procesos de asociatividad empresarial: Aproximaciones conceptuales e impacto económico, social y organizacional*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de http://repository.urosario.edu.co/bitstream/handle/10336/3783/BI_44_5_2_10.pdf?sequence=5

Rosales. (2016). *Enfoque de la asociatividad*. Recuperado el 25 de Enero de 2019, de <http://teoriasmodernasorganizacion.blogspot.com/>

Rubio Domínguez. (s.f.). Recuperado el 16 de Enero de 2019, de https://www.ecured.cu/Gesti%C3%B3n_empresarial

Rubio Dominguez, P. (2016). *Gestión empresarial*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de <https://www.monografias.com/trabajos53/libro-gestion-empresarial/libro-gestion-empresarial.shtml>

- Ruiz Escobar, A. A. (2013). *Planeación empresarial dentro del proceso administrativo*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/planeacion-empresarial-dentro-del-proceso-administrativo/>
- Salinas Argente, R. (2000). *Aplicación de un modelo de gestión empresarial en eun servicio central hospitalario público, experiencia de cinco años*. Barcelona. Recuperado el 9 de Febero de 2019, de <https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/42302/rsa1de1.pdf>
- Sanchez Agurto, I. Y. (2017). *Caracterización de la capacitación y gestión de calidad de las Mype del sector transporte*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1681/CAPACITACION_GESTION_DE_CALIDAD_SANCHEZ_AGURTO_INGRID_YAJAIRA.pdf?sequence=1
- Sellenave, J. P. (2005). *La gerencia integral*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/gerencia-integral-jean-paul-sellenave/>
- Sollier Condori, J. G., & Vega Condor, H. A. (2011). *Influencia de la gestión estrategica integral en la generación de competitividad de la empresa Chanchamayo Highland Coffe*. Huancayo. Recuperado el 21 de Enero de 2019, de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/4052/Sollier%20Condori-Vega%20Condor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Tarragona, R. (2017). *Distribuidor de café: cómo empezar tu negocio*. Recuperado el 17 de Enero de 2019, de <https://www.productosdelcafe.com/curiosidades-consejos-para-baristas/distribuidor-de-cafe-como-empezar-tu-negocio.html>
- Thompson, I. (2006). *Definición de empresa*. Recuperado el 17 de Enero de 2017, de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/empresa-definicion-concepto.html>
- Torres Miranda, Y. L. (2016). *Caracterización del financiamiento y la capacitación del financiamiento y la capacitación*. Piura. Recuperado el 21 de Enero de 2019, de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1077/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_TORRES_MIRANDA_YESENIA_LISET.pdf?sequence=1&isAllowed=y

- Ucha, F. (2012). *Definición de venta*. Recuperado el 18 de Enero de 2019, de <https://www.definicionabc.com/?s=Venta>
- Vásquez Rojas, C. (2012). *Estructua organizacional*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <https://www.gestiopolis.com/estructura-organizacional-tipos-organizacion-organigramas/>
- Vegas Molina, I. (2017). *Formalización empresarial: más que un costo, una oportunidad*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <https://www.ambitojuridico.com/noticias/general/mercantil-propiedad-intelectual-y-arbitraje/formalizacion-empresarial-mas-que-un>
- Vilcarromero Ruiz, R. (2007). *Gestión de producción*. Recuperado el 16 de Febrero de 2019, de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2013a/1321/control.html>
- Vilchis, J. (2017). *Definición de Política Empresarial*. Recuperado el 16 de Enero de 2019, de <https://es.scribd.com/document/326961363/Definicion-de-Politica-Empresarial>
- Villacorta Copia, C. E. (2017). *El benchmarking y su influencia en la ventaja competitiva de las micro y pequeñas empresas del sector comercio de prendas de vestir en la ciudad de Tarapoto, 2015*. Tarspoto. Recuperado el 14 de Enero de 2019, de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/UNSM/2459/Christian%20Enmanuel%20Villacorta%20Copia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

ANEXOS

Matriz de consistencia

Matriz de operacionalización de variables

Matriz de operacionalización

Instrumento de investigación y consistencia de su aplicación

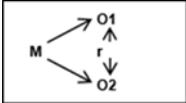
Confiabilidad válida del instrumento

La data de procesamiento de datos

Consentimiento informado

Fotos de la aplicación del instrumento

Matriz de consistencia Gestión empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018.

Problema	Objetivo	Hipótesis	Variables	Metodología
<p>Problema general ¿Cómo se relaciona la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?</p> <p>Problema específico ¿Cómo se relaciona la planificación empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?</p> <p>¿Cómo se relaciona la organización empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?</p> <p>¿Cómo se relaciona el control empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?</p> <p>¿Cómo se relaciona la dirección empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo, 2018?</p>	<p>Objetivo general Determinar la relación de la gestión empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>Objetivo específico Establecer la relación entre la de planeación empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018</p> <p>Establecer la relación entre la organización empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018</p> <p>Establecer la relación entre el control empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>Establecer la relación entre la dirección empresarial con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018.</p>	<p>Hipótesis general La gestión empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>Hipótesis específico La planeación empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>La organización empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y veta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>El control empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018.</p> <p>La dirección empresarial se relaciona con la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo,2018.</p>	<p>Variable 01 Gestión empresarial</p> <ul style="list-style-type: none"> • Planeación empresarial • Organización empresarial • Control empresarial • Dirección empresarial <p>Variable 02 Competitividad</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formalización empresarial • Acceso al financiamiento • Asociatividad empresarial • Exportaciones 	<p>Método Científico Hipotético deductivo</p> <p>Tipo de investigación Básica</p> <p>Nivel de investigación Descriptiva</p> <p>Diseño de investigación Descriptivo correlacional</p> <div style="text-align: center;">  <pre> graph TD M --> O1 M --> O2 O1 <--> r((r)) O2 <--> r style r fill:none,stroke:none </pre> </div> <p>Población y muestra Población: 25 Muestra:25</p> <p>Estadística descriptiva</p> <p>Estadística inferencial</p>

Fuente: elaboración propia

Operacionalización de la variable: Gestión empresarial

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Gestión empresarial	Barrios, O. (2008) “es el proceso mediante el cual el directivo o equipo directivo determinan las acciones a seguir según los objetivos institucionales, necesidades detectadas o cambios deseados, nuevas acciones solicitadas, implementación de cambios de mandos o necesarios y la forman como se realizan estas acciones y los resultados que se logran”.	Conjunto de actividades llevadas a cabo por el empresario para la producción e intercambio de bienes y servicios con el objeto de obtener un beneficio máximo o por lo menos satisfactorio.	<p>X1 Planeación empresarial Actividades tendientes a determinar objetivos, políticas, procedimientos y programas. La planificación interna define lo que se propone lograr la organización, en que plazos y en qué forma.</p>	1.5. Planificador de metas 1.6. Planificación de objetivos 1.7. Planificación de estrategias 1.8. Planificación de planes
			<p>X2 Organización empresarial Actividades que tienen como objetivo obtener recursos necesarios para el funcionamiento de la organización. También se fijan las funciones, autoridades, responsabilidades y relaciones de personal entre las diferentes dependientes.</p>	2.1. Organización de su estructura 2.2. Organización del uso de los recursos materiales 2.3. Organización con principios universales 2.4. Organización de los recursos humanos
			<p>X3 Control empresarial Actividades que permiten verificar el correcto cumplimiento de los plazos y el logro de los objetivos, mediante de lo realizado.</p>	3.1. Control de las operaciones 3.2. Control programado mediante medidas eficaces. 3.3. Control de las acciones adquisiciones 3.4. Acciones, mecanismos y prácticas que faciliten el autocontrol
			<p>X4 Dirección empresarial Actividades que ponen en marcha la organización, haciendo que cada miembro de ella cumpla sus funciones.</p>	4.1. Actividades de motivación del personal 4.2. Actividades de desarrollo de la comunicación 4.3. Actividades de liderazgo 4.4. Actividades de dirección por objetivos comportamiento grupal

Fuente: elaboración propia

Operacionalización de la variable: Competitividad

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores
Competitividad empresarial	Flores, B. (2008) define a la competitividad como “la capacidad de competir y salir victorioso. El desempeño competitivo de la microempresa depende de manejar aspectos como la formalización, acceder a fuentes de financiamiento, formar un clúster mediante la asociatividad empresarial, y exportar para poder crecer en los mercados”.	La competitividad es el resultado del entretrejido de una serie de factores económicos geográficos, sociales y políticos que conforman la base estructural del desarrollo de una nación.	Y1 Formalización empresarial Según Regalado, R. (2007) afirma que: la formalización es un medio de inclusión económica, ambiental y social de las empresas en los mercados, para que estas aumenten sus índices de productividad, accedan al sistema financiero y sean sostenibles en el tiempo.	1.5. Beneficios de inscripción al REMYPE 1.6. Ventajas de la formalización 1.7. Atributos de la formalización 1.8. Ámbito de la formalidad.
			Y2 Acceso al financiamiento Según Regalado, R. (2007) afirma que: el acceso al crédito se refiere a la oportunidad que presenta una empresa para obtener capital y de esa manera incrementar su actividad comercial. Los micros y pequeñas empresas son fundamental para su crecimiento económico y su desarrollo social.	2.1. Fuente de funcionamiento 2.2. Tipo de financiamiento 2.3. Requisitos de acceso al financiamiento 2.4. Beneficios del financiamiento
			Y3 Asociatividad empresarial Según Regalado, R. (2007) afirma que: la asociatividad empresarial es un esquema de cooperación entre dos o más empresas que persiguen un objetivo común, para lo cual establecen relaciones basados en decisiones voluntarias y esfuerzos conjuntos, que posibilitan solucionar sus necesidades mutuas, contando para ello con una planeación a largo plazo y de una visión estratégica.	3.1. Modelo de asociatividad 3.2. Causa del fracaso de asociaciones 3.3. Factor clave para el éxito 3.4. Beneficio de la asociatividad
			Y4 Exportaciones Según Regalado, R. (2007) afirma que: una exportación es un bien o servicio que es enviado a otra parte del mundo con fines comerciales. El envío puede concretarse por distintas vías de transporte, ya sea terrestre, marítimo, aéreo hasta digital.	4.1. Mecanismo de exportación 4.2. Estrategias de desarrollo de mercado 4.3. Ventaja de la exportación 4.4. Modalidad de exportación

Fuente: elaboración propia



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

N°	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realizan la planificación mediante un análisis situacional?					
02	¿Planean los objetivos establecidos por la empresa?					
03	¿Formulan estrategias para la ejecución de un plan?					
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?					
	Organización empresarial					
05	¿Establecer objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?					
06	¿Establecer la importancia del uso de la gestión empresarial?					
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?					
08	¿Establecer una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?					
	Control empresarial					
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?					
10	¿Establece sistemas de control y evaluación eficaces?					
11	¿Realiza el control programado de adquisiciones?					
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?					
	Dirección empresarial					
13	¿Emplea las Tics en el desarrollo de la comunicación en la organización?					
14	¿Utiliza la motivación para obtener mejoras en la producción?					
15	¿Utiliza un liderazgo adecuado para dirigir al personal?					
16	¿Establece una dirección para los objetivos?					

Se le agradece por su colaboración



CUESTIONARIO

Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

N°	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?					
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?					
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?					
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?					
	Acceso al financiamiento					
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?					
06	¿Les permite acceder a créditos de cuentas por cobrar?					
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?					
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?					
	Asociatividad empresarial					
09	¿Les permite ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?					
10	¿Evita la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?					
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?					
12	¿Permite la subcontratación por outsourcing mediante la asociatividad empresarial?					
	Exportaciones					
13	¿Les permite la exportación por envío de muestras a los clientes?					
14	¿Tiene planes para la exportación no tradicional?					
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?					
16	¿Les permite ser parte de la exportación por TLC?					

Base de datos de la variable Gestión Empresarial

N°	Gestión empresarial															
	Planeación empresarial				Organización empresarial				Control empresarial				Dirección empresarial			
	item01	item02	item03	item04	item05	item06	item07	item08	item09	item10	item11	item12	item13	item14	item15	item16
1	5	2	3	3	2	3	1	2	3	3	3	3	3	2	2	3
2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	2	1	1	1
3	1	2	2	3	3	2	3	3	3	3	5	3	4	3	4	5
4	5	4	3	4	5	1	4	3	4	3	3	3	2	3	3	3
5	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
6	3	3	3	4	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
7	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
8	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
9	4	1	4	1	4	4	4	4	4	4	1	4	2	1	1	1
10	4	4	4	5	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
12	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
14	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	4	3	3	4	3	3	3	3	2	3	3	1	3	3	2	4
16	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	1	2	2	1	2	2	2	2	2	1	2	2	3	2	2	1
18	1	1	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2
19	5	2	5	2	2	2	2	5	5	5	5	3	3	3	3	2
20	2	3	3	2	1	3	2	2	2	2	3	2	3	2	4	4
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	2	1	1
24	3	3	3	3	3	4	3	4	5	4	5	4	2	2	2	1
25	5	5	5	5	3	1	4	3	4	4	1	4	4	4	4	2

Fuente. Elaboración propia

Base de datos de la variable competitividad

N°	Competitividad de la Mypes															
	Formalización empresarial				Accesos al financiamiento				Asociatividad empresarial				Exportaciones			
	item17	item18	item19	item20	item21	item22	item23	item24	item25	item26	item27	item28	item29	item30	item31	item32
1	2	3	3	3	5	5	5	5	1	1	1	3	5	5	5	5
2	2	1	1	1	1	1	2	1	1	1	2	1	1	1	1	1
3	2	1	1	1	2	1	3	3	4	4	4	4	5	5	4	5
4	4	1	3	5	2	2	2	2	1	1	1	1	2	3	3	3
5	2	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	2	2	2	2
6	3	3	3	4	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
7	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	4	2
8	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4
9	2	1	2	2	4	4	4	4	4	4	1	4	2	2	3	3
10	1	1	1	1	5	5	4	4	4	4	5	4	5	5	4	4
11	3	3	3	3	5	5	5	5	3	3	3	3	3	3	3	3
12	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	1
13	4	2	3	3	5	5	5	5	3	2	3	2	3	2	3	3
14	1	2	1	2	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
15	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5
16	5	5	5	5	1	1	1	5	5	5	5	5	5	5	5	5
17	1	2	2	1	5	5	5	5	2	1	2	2	3	2	2	1
18	1	1	2	2	3	2	3	2	2	1	2	2	2	2	2	2
19	1	2	5	2	2	2	2	5	5	5	5	3	3	3	3	2
20	3	1	3	2	1	1	2	2	1	2	3	1	3	2	1	2
21	3	2	3	3	2	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
23	5	4	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	1	2	1	1
24	2	3	2	3	4	2	2	4	5	4	5	4	2	2	2	1
25	2	2	2	1	1	1	2	3	1	1	1	1	5	4	4	5

Fuente. Elaboración propia

Corridas de la transformación de data

Su periodo de uso temporal para IBM SPSS Statistics caducará en 6159 días.

```
GET
  FILE='E:\Asesoramiento 2017\UPLA\UPLA PRE GRADO\upla 2018\PEDRO PABLO
MARTINEZ\ConjuntoDatos18 de febrero del 2019.sav'.
DATASET NAME ConjuntoDatos1 WINDOW=FRONT.
COMPUTE
Gestiónempresarial=mean(ítm01,ítm02,ítm03,ítm04,ítm05,ítm06,ítm07,ítm08,
ítm09,ítm10,ítm11,
  ítm12,ítm13,ítm14,ítm15,ítm16).
EXECUTE.
COMPUTE
CompetitividaddelaMypes=mean(ítm17,ítm18,ítm19,ítm20,ítm21,ítm22,ítm23,í
tm24,ítm25,ítm26,
  ítm27,ítm28,ítm29,ítm30,ítm31,ítm32).
EXECUTE.
COMPUTE Planeaciónempresarial=mean(ítm01,ítm02,ítm03,ítm04).
EXECUTE.
COMPUTE Organizaciónempresarial=mean(ítm05,ítm06,ítm07,ítm08).
EXECUTE.
COMPUTE Controlempresarial=mean(ítm09,ítm10,ítm11,ítm12).
EXECUTE.
COMPUTE Direcciónempresarial=mean(ítm13,ítm14,ítm15,ítm16).
EXECUTE.
COMPUTE Formalizaciónempresarial=mean(ítm17,ítm18,ítm19,ítm20).
EXECUTE.
COMPUTE Accesoalfinanciamiento=mean(ítm21,ítm22,ítm23,ítm24).
EXECUTE.
COMPUTE Asociatividadempresarial=mean(ítm25,ítm26,ítm27,ítm28).
EXECUTE.
COMPUTE Exportaciones=mean(ítm29,ítm30,ítm31,ítm32).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
*Gestiónempresarial.
RECODE Gestiónempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
  (ELSE=SYSMIS) INTO Gestiónempresariall.
VARIABLE LABELS Gestiónempresariall 'Gestiónempresarial (Agrupada)'.
FORMATS Gestiónempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Gestiónempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3 'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Gestiónempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
*CompetitividaddelaMypes.
RECODE CompetitividaddelaMypes (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
  (ELSE=SYSMIS) INTO CompetitividaddelaMypes.
VARIABLE LABELS CompetitividaddelaMypes 'CompetitividaddelaMypes
(Agrupada)'.
FORMATS CompetitividaddelaMypes (F5.0).
VALUE LABELS CompetitividaddelaMypes 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL CompetitividaddelaMypes (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
*Planeaciónempresarial.
```

```

RECODE Planeaciónempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
      (ELSE=SYSMIS) INTO Planeaciónempresariall.
VARIABLE LABELS Planeaciónempresariall 'Planeaciónempresarial
(Agrupada)'.
FORMATS Planeaciónempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Planeaciónempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Planeaciónempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
* Organizaciónempresarial.
RECODE Organizaciónempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
      (ELSE=SYSMIS) INTO Organizaciónempresariall.
VARIABLE LABELS Organizaciónempresariall 'Organizaciónempresarial
(Agrupada)'.
FORMATS Organizaciónempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Organizaciónempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Organizaciónempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
* Controlempresarial.
RECODE Controlempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
      (ELSE=SYSMIS) INTO Controlempresariall.
VARIABLE LABELS Controlempresariall 'Controlempresarial (Agrupada)'.
FORMATS Controlempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Controlempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regula' 3 'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Controlempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
* Direcciónempresarial.
RECODE Direcciónempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
      (ELSE=SYSMIS) INTO Direcciónempresariall.
VARIABLE LABELS Direcciónempresariall 'Direcciónempresarial
(Agrupada)'.
FORMATS Direcciónempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Direcciónempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Direcciónempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
* Formalizaciónempresarial.
RECODE Formalizaciónempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
      (ELSE=SYSMIS) INTO Formalizaciónempresariall.
VARIABLE LABELS Formalizaciónempresariall 'Formalizaciónempresarial
(Agrupada)'.
FORMATS Formalizaciónempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Formalizaciónempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Formalizaciónempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
DATASET ACTIVATE ConjuntoDatos1.

SAVE OUTFILE='E:\Asesoramiento 2017\UPLA\UPLA PRE GRADO\upla 2018\PEDRO
PABLO '+
      'MARTINEZ\ConjuntoDatos18 de febrero del 2019.sav'

```

```

/COMPRESSED.
* Agrupación visual.
*Accesoalfinanciamiento.
RECODE Accesoalfinanciamiento (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
(ELSE=SYSMIS) INTO Accesoalfinanciamientoo.
VARIABLE LABELS Accesoalfinanciamientoo 'Accesoalfinanciamiento
(Agrupada)'.
FORMATS Accesoalfinanciamientoo (F5.0).
VALUE LABELS Accesoalfinanciamientoo 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Accesoalfinanciamientoo (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
*Asociatividadempresarial.
RECODE Asociatividadempresarial (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU
3.7=2) (LO THRU HI=3)
(ELSE=SYSMIS) INTO Asociatividadempresariall.
VARIABLE LABELS Asociatividadempresariall 'Asociatividadempresarial
(Agrupada)'.
FORMATS Asociatividadempresariall (F5.0).
VALUE LABELS Asociatividadempresariall 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3
'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Asociatividadempresariall (ORDINAL).
EXECUTE.
* Agrupación visual.
*Exportaciones.
RECODE Exportaciones (MISSING=COPY) (LO THRU 2.3=1) (LO THRU 3.7=2) (LO
THRU HI=3) (ELSE=SYSMIS)
INTO Exportacioness.
VARIABLE LABELS Exportacioness 'Exportaciones (Agrupada)'.
FORMATS Exportacioness (F5.0).
VALUE LABELS Exportacioness 1 'Deficiente' 2 'Regular' 3 'Bueno'.
VARIABLE LEVEL Exportacioness (ORDINAL).
EXECUTE.
DATASET ACTIVATE ConjuntoDatos1.

SAVE OUTFILE='E:\Asesoramiento 2017\UPLA\UPLA PRE GRADO\upla 2018\PEDRO
PABLO '+
'MARTINEZ\ConjuntoDatos18 de febrero del 2019.sav'
/COMPRESSED.
FRECUENCIES VARIABLES=Gestiónempresariall CompetitividaddelaMypess
Planeaciónempresariall
Organizaciónempresariall Controlempresariall Direcciónempresariall
Formalizaciónempresariall
Accesoalfinanciamientoo Asociatividadempresariall Exportacioness
/BCART PERCENT
/ORDER=ANALYSIS.

```



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realiza la planificación mediante un análisis situacional?				X	
02	¿Planea los objetivos establecidos por la empresa?				X	
03	¿Formula estrategias para la ejecución de un plan?				X	
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?				X	
Organización empresarial						
05	¿Establece objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?				X	
06	¿Establece la importancia del uso de la gestión empresarial?				X	
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?			X		
08	¿Establecer una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?				X	
Control empresarial						
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?				X	
10	¿Establece sistemas de control y evaluación eficaces?				X	
11	¿Realiza el control programado de adquisiciones?				X	
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?				X	
Dirección empresarial						
13	¿Emplea las TICs en el desarrollo de la comunicación en la organización?				X	
14	¿Utiliza la motivación para obtener mejoras en la producción?				X	
15	¿Utiliza un liderazgo adecuado para dirigir al personal?			X		
16	¿Establecer una dirección para los objetivos?				X	

Se le agradece por su colaboración


 ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
 DE CULTIVOS TROPICALES TICHARAGUI
 Yury Chipana Mitma
 DNI 43881888
 VICE PRESIDENTE



CUESTIONARIO

Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?				X	
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?				X	
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?			X		
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?				X	
	Acceso al financiamiento					
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?				X	
06	¿Les permite acceder a créditos de cuentas por cobrar?		X			
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?			X		
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?				X	
	Asociatividad empresarial					
09	¿Les permite ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?			X		
10	¿Evita la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?				X	
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?				X	
12	¿Permite la subcontratación por outsourcing mediante la asociatividad empresarial?			X		
	Exportaciones					
13	¿Les permite la exportación por envío de muestras a los clientes?				X	
14	¿Tiene planes para la exportación no tradicional?				X	
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?				X	
16	¿Les permite ser parte de la exportación por TLC?				X	

Se le agradece por su colaboración

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
 DE CULTIVOS TROPICALES PICHARAOUI

 Yury Chipana Mitma
 DNI 43881868
 VICE PRESIDENTE



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realizan la planificación mediante un análisis situacional?				X	
02	¿Planean los objetivos establecidos por la empresa?					X
03	¿Formulan estrategias para la ejecución de un plan?				X	
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?				X	
	Organización empresarial					
05	¿Establecen objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?				X	
06	¿Establecen la importancia del uso de la gestión empresarial?					X
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?				X	
08	¿Establecen una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?				X	
	Control empresarial					
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?				X	
10	¿Establecen sistemas de control y evaluación eficaces?					X
11	¿Realiza el control programado de adquisiciones?					X
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?					X
	Dirección empresarial					
13	¿Emplean las TICs en el desarrollo de la comunicación en la organización?				X	X
14	¿Utilizan la motivación para obtener mejoras en la producción?				X	
15	¿Utilizan un liderazgo adecuado para dirigir al personal?					X
16	¿Establecen una dirección para los objetivos?					X

Se le agradece por su colaboración

J/C COFFEE NATIVO S.A.C

J. EDUARDO CASTILLO ANCALLI
GERENTE GENERAL

Liz Valenzuela Nolasco
TESORERA
ASCAPP
DNI N° 70344868

Representante
J/c. coffee nativo S



CUESTIONARIO

Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

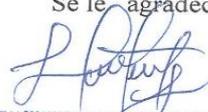
Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?					X
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?				X	
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?					X
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?					X
	Acceso al financiamiento					
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?				X	
06	¿Les permite acceder a créditos de cuentas por cobrar?					X
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?					X
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?					X
	Asociatividad empresarial					
09	¿Les permite ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?				X	
10	¿Evita la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?					X
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?					X
12	¿Permite la subcontratación por outsourcing mediante la asociatividad empresarial?					X
	Exportaciones					
13	¿Les permite la exportación por envío de muestras a los clientes?				X	
14	¿Tiene planes para la exportación no tradicional?				X	
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?				X	
16	¿Les permite ser parte de la exportación por TLC?					X

Se le agradece por su colaboración

J/C COFFEE NATIVO S.A.C

J. EDWARD CASTILLO ANCALLI
GERENTE GENERAL


 Liz Valenzuela Nolasco
 TESORERA
 ASCAPP
 DNI N° 76344866

Rep. J/C coffee nativo Sacc



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realizan la planificación mediante un análisis situacional?				X	
02	¿Planean los objetivos establecidos por la empresa?				X	
03	¿Formulan estrategias para la ejecución de un plan?				X	
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?				X	
	Organización empresarial					
05	¿Establecen objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?				X	
06	¿Establecen la importancia del uso de la gestión empresarial?			X		
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?			X		
08	¿Establecen una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?				X	
	Control empresarial					
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?				X	
10	¿Establecen sistemas de control y evaluación eficaces?			X		
11	¿Realizan el control programado de adquisiciones?				X	
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?				X	
	Dirección empresarial					
13	¿Emplean las TICs en el desarrollo de la comunicación en la organización?				X	
14	¿Utilizan la motivación para obtener mejoras en la producción?				X	
15	¿Utilizan un liderazgo adecuado para dirigir al personal?				X	
16	¿Establecen una dirección para los objetivos?		X			

Se le agradece por su colaboración

COOPERATIVA AGRARIA CAFETAL
 "LA FLOR"

 FEDERICO VILLAFUERTE HUILLCA
 PRESIDENTE
 CONSEJO DE ADMINISTRACION



CUESTIONARIO

Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?				X	
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?				X	
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?			X		
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?				X	
	Acceso al financiamiento					
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?				X	
06	¿Les permiten acceder a créditos de cuentas por cobrar?				X	
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?				X	
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?				X	
	Asociatividad empresarial					
09	¿Les permiten ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?			X		
10	¿Evitan la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?				X	
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?			X		
12	¿Realizan la subcontratación por OUTSOURCING mediante la asociatividad empresarial?			X		
	Exportaciones					
13	¿Envían muestras de exportación a los clientes?				X	
14	¿Tienen planes para la exportación no tradicional?				X	
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?			X		
16	¿Les beneficia ser parte de la exportación por TLC?				X	



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realizar la planificación mediante un análisis situacional?					X
02	¿Planear los objetivos establecidos por la empresa?					X
03	¿Formular estrategias para la ejecución de un plan?					X
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?					X
	Organización empresarial					
05	¿Establecer objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?			X		
06	¿Establecer la importancia del uso de la gestión empresarial?				X	
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?				X	
08	¿Establecer una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?				X	
	Control empresarial					
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?				X	
10	¿Establece sistemas de control y evaluación eficaces?					X
11	¿Realiza el control programado de adquisiciones?					
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?				X	
	Dirección empresarial					
13	¿Emplear las TICs en el desarrollo de la comunicación en la organización?				X	
14	¿Utilizar la motivación para obtener mejoras en la producción?				X	
15	¿Utilizar un liderazgo adecuado para dirigir al personal?				X	
16	¿Establecer una dirección para los objetivos?				X	

Se le agradece por su colaboración

ALCAFESA E.I.R.L.

 Jorge Luis Allaga Portocarrero
 GERENTE GENERAL



CUESTIONARIO

Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?		X			
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?				X	
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?	X				
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?				X	
Acceso al financiamiento						
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?					X
06	¿Les permite acceder a créditos de cuentas por cobrar?					X
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?					X
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?			X		
Asociatividad empresarial						
09	¿Les permite ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?			X		
10	¿Evita la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?			X		
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?			X		
12	¿Permite la subcontratación por outsourcing mediante la asociatividad empresarial?			X		
Exportaciones						
13	¿Les permite la exportación por envío de muestras a los clientes?		X			
14	¿Tiene planes para la exportación no tradicional?		X			
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?	X				
16	¿Les permite ser parte de la exportación por TLC?		X			

Se le agradece por su colaboración

ALCAFESA S.R.L.


 Luis Aliaga Portocarrero
 PRESIDENTE GENERAL



CUESTIONARIO

Gestión empresarial

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será realizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni en acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Planeación empresarial	1	2	3	4	5
01	¿Realizan la planificación mediante un análisis situacional?					X
02	¿Planean los objetivos establecidos por la empresa?				X	
03	¿Formulan estrategias para la ejecución de un plan?				X	
04	¿La empresa cuenta con planes de acción para sus operaciones?					X
	Organización empresarial					
05	¿Establecen objetivos concretos organizacionales en las diferentes áreas?				X	
06	¿Establecen la importancia del uso de la gestión empresarial?					X
07	¿El principio universal que desarrolla la organización?				X	
08	¿Establecen una estructura funcional que adoptado la empresa para división del trabajo?				X	
	Control empresarial					
09	¿La empresa realiza un control eficiente de sus operaciones?					X
10	¿Establece sistemas de control y evaluación eficaces?				X	
11	¿Realiza el control programado de adquisiciones?					X
12	¿La empresa cuenta con los mecanismos y prácticas que faciliten el ejercicio de autocontrol?				X	
	Dirección empresarial					
13	¿Emplean las TICs en el desarrollo de la comunicación en la organización?				X	
14	¿Utilizan la motivación para obtener mejoras en la producción?					X
15	¿Utilizan un liderazgo adecuado para dirigir al personal?					X
16	¿Establecen una dirección para los objetivos?				X	

Se le agradece por su colaboración



Edyrd Castillo Ancalle
PRESIDENTE
ASCAPP
ENI N° 48673364



CUESTIONARIO Competitividad de las Mypes

La gestión empresarial de Mypes y su relación con la competitividad de las Micros y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de café de la provincia de Satipo.

Señor empresario le agradecemos su colaboración participando en esta encuesta sobre la competitividad y gestión empresarial que se desarrolla para obtener el título en Administración. Esta es una encuesta voluntaria y anónima. La información que se obtenga será analizada en forma grupal, nunca individual.

Para responder las preguntas debe leer atentamente y marcar con una X la alternativa de respuesta de mayor valoración:

Muy en desacuerdo (1), En desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni en desacuerdo (3), De acuerdo (4) y Muy de acuerdo (5).

Nº	Formalización empresarial	1	2	3	4	5
01	¿La formalización de la empresa les permite acceder a los beneficios de la Ley MYPE?					X
02	¿La formalización de la empresa les permite acceder a las asesorías y conferencias laborales?				X	
03	¿La formalización de la empresa les permite participar en concursos y/o licitaciones municipales?					X
04	¿La formalidad les permite realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional?					X
Acceso al financiamiento						
05	¿Les permiten solicitar créditos en el sistema financiero formal?					X
06	¿Les permite acceder a créditos de cuentas por cobrar?					X
07	¿Les permiten acceder a leasing financiero?				X	
08	¿En la empresa realizan evaluaciones de sus resultados contables para conocer el rendimiento de las inversiones?				X	X
Asociatividad empresarial						
09	¿Les permite ser compatibles con el modelo de asociatividad de redes que fomenta un mayor desarrollo de la empresa?				X	
10	¿Evita la falta de información y de transparencia en los programas y planes de acción?					X
11	¿Obtienen beneficios con la asociatividad empresarial en el ingreso a nuevos mercados?				X	
12	¿Permite la subcontratación por outsourcing mediante la asociatividad empresarial?					X
Exportaciones						
13	¿Les permite la exportación por envío de muestras a los clientes?					X
14	¿Tiene planes para la exportación no tradicional?				X	
15	¿Realizan exportación directa sin intermediarios?				X	
16	¿Les permite ser parte de la exportación por TLC?				X	X

Se le agradece por su colaboración




Edward Castillo Ancalle
PRESIDENTE
ASCAPP
DNI N° 48573704



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

CONSOLIDADO DE VALORACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

INDICADORES	CRITERIOS	JUECES					PROMEDIO	
		I	II	III	IV	V		
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.	70	70	70	75	80	73
		Cada ítem contiene una sola pregunta.	75	80	80	80	85	80
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.	75	70	75	80	80	76
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.	80	70	75	85	80	78
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	85	80	85	90	80	84
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.	75	85	90	95	85	86
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.	80	85	90	90	90	87
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.	80	90	95	90	90	89
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.	80	85	90	90	85	86
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.	85	85	90	95	90	89
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.	90	90	95	95	95	93
		PROMEDIO						83.73
			VALIDEZ DEL INSTRUMENTOS					

Fecha... 20 / junio del 2019

Responsable del Consolidado... Karsenitz Arri S.
993085500



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: VENTURA HURTADO TELOMELO
 1.2. Cargo e Institución donde labora: PLANEAMIENTO - HOSPITAL SATIPO
 1.3. Nombre del instrumento: GESTION EMPRESARIAL
 1.4. Autor (a) del instrumento: PEORO PABLO MARTINEZ VALLAS

II. ASPETOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.													X							70
		Cada ítem contiene una sola pregunta.															X					
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.														X						75
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.															X					80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																X				85
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.														X						75
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.															X					80
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.															X					80
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.															X					80
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																X				85
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																	X			90
		TOTAL DE PUNTAJES																			875	
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																			79.54	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

GOBIERNO REGIONAL JUNIN
 DIRECCION REGIONAL DE SALUD JUNIN
 RED SALUD SATIPO
 Hospital "Manuel Ángel Ugarriza" Sattipo

[Signature]
 Lic. Adm. Tolomeo Ventura Hurtado
 UNIDAD DE PLANEAMIENTO
 PRESUPUESTO Y MODERNIZACIÓN
 TEL. 076 4579

DNI. 21010311
 TELEF. 938160484



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: Huiman Honoración Eusebio
- 1.2. Cargo e Institución donde labora: ADMINISTRADOR HOSPITAL SATIPO
- 1.3. Nombre del instrumento: GESTIÓN EMPRESARIAL
- 1.4. Autor (a) del instrumento: Pedro Pablo Martínez Varrillas

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL																				
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100																					
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.																																							70	
		Cada ítem contiene una sola pregunta.																																								80
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																																								75
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																																								75
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																																								85
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																																								90
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																																								90
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																																								95
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																																								90
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																																								90
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																																								95
		TOTAL DE PUNTAJES																																								935
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																																								85

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

GOBIERNO REGIONAL JUNÍN
 DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD JUNÍN
 RED SALUD SATIPO
 Hospital "Marcelo Arana Huga Arakaki" Satipo

[Firma]

Lic. Adm. Eusebio Huiman Mondragon
 DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA
 CLAD 15266

DNI: 20962100
 TELEF: 966171533



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: Carrasco Castro Julio Cesar
 1.2. Cargo e Institución donde labora: Jefe Oficina de Recursos Humanos
 1.3. Nombre del instrumento: Gestión Empresarial
 1.4. Autor (a) del instrumento: Pedro Pablo Martínez Varillas

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	CLARIDAD. Esta formulado en lenguaje apropiado. Cada ítem contiene una sola pregunta.															X						75
																		X				
2	OBJETIVIDAD Esta expresado en conductas observables.															X						80
3	ACTUALIDAD Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																	X				85
4	ORGANIZACIÓN Existe una organización lógica.																		X			90
5	SUFICIENCIA Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																			X		95
6	INTENCIONALIDAD Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																			X		90
7	CONSISTENCIA Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																			X		90
8	COHERENCIA Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																			X		90
9	METODOLOGÍA La estrategia responde al propósito de la investigación.																				X	95
10	PERTINENCIA Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																				X	95
		TOTAL DE PUNTAJES																				965
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																				87.73

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

GOBIERNO REGIONAL JUNIN
 DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD JUNIN
 DIRECCIÓN DE RED SALUD SATIPO

 LIC. JULIO CARRASCO CASTRO
 CLAD N° 10679
 (*) Oficina de Recursos Humanos

DNI. 20659866
 TELEF. 943787804



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: CABANILAS PLAZA LUIS ERNESTO
 1.2. Cargo e Institución donde labora: USUARIO SUPERVISOR - CEPLAN
 1.3. Nombre del instrumento: Gestión Empresarial
 1.4. Autor (a) del instrumento: Pedro Pablo Martínez Varillas

II. ASPETOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.																X				80
		Cada ítem contiene una sola pregunta.																		X		
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																X				80
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																X				80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																X				80
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																	X			85
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																	X			90
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																	X			90
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																X				85
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																	X			90
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																		X		95
		TOTAL DE PUNTAJES																			940	
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																			85.45	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

.....

[Signature]
 CLAD: 23254

DNI: 20961786
 TELEF: 964 035 828



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
CONSOLIDADO DE VALORACIÓN POR JUICIO DE EXPERTOS

INDICADORES	CRITERIOS	JUECES					PROMEDIO	
		I	II	III	IV	V		
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.	75	70	75	70	75	73
		Cada ítem contiene una sola pregunta.	75	75	75	75	75	75
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.	80	70	80	80	80	78
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.	85	80	80	80	75	80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.	90	70	80	80	80	80
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.	95	75	85	85	85	85
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.	90	75	85	90	85	85
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.	100	85	90	95	90	92
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.	100	80	90	90	90	90
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.	95	80	95	100	95	93
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.	95	90	90	100	95	94
		PROMEDIO						84.09
			VALIDEZ DEL INSTRUMENTOS					

Fecha... 20 de julio del 2019

Responsable del Consolidado... Kuncowitz Cerrón Salvo.
09665700



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: Ventura Hurtado Tolomeo
 1.2. Cargo e Institución donde labora: PLANEAMIENTO - HOSPITAL SATIPO
 1.3. Nombre del instrumento: COMPETITIVIDAD
 1.4. Autor (a) del instrumento: PE德罗 PABLO MARTINEZ VARILLAS

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100		
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.																					75
		Cada ítem contiene una sola pregunta.																					
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																					80
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																					85
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																					90
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																					95
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																					90
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																					100
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																					100
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																					95
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																					95
		TOTAL DE PUNTAJES																					980
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																					89.09

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

GOBIERNO REGIONAL JUNIN
 DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD JUNIN
 RED SALUD SATIPO
 Hospital "Manuel Ángel Hiriya Atakali" Satipo

[Handwritten Signature]

Lic. Adm. Tolomeo Ventura Hurtado
 UNIDAD DE PLANEAMIENTO
 PRESUPUESTO Y MODERNIZACIÓN
 CIAD 4630

DNI. 21010311
 TELEF. 938160484



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del informante: Cordova Quispe Santiago
 1.2. Cargo e Institución donde labora: Gerente de Rentas M.P.S.
 1.3. Nombre del instrumento: Competitividad
 1.4. Autor (a) del instrumento: Pedro Pablo Martinez Varillas

II. ASPETOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.													X							70
		Cada ítem contiene una sola pregunta.															X					
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.													X							70
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.															X					80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.													X							70
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.														X						75
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.														X						75
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																X				85
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.															X					80
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.															X					80
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																	X			90
		TOTAL DE PUNTAJES																				850
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																				77,27

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....



MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE SATIPO

Santiago Cordova Quispe
 Lic/Adm. Santiago Cordova Quispe
 GERENTE DE RENTAS

DNI. 20960354
 TELEF. 964594757



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES
INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: Aliman Monragnón Fosebio
 1.2. Cargo e Institución donde labora: ADMINISTRADOR HOSPITAL SATIPO
 1.3. Nombre del instrumento: COMPETITIVIDAD
 1.4. Autor (a) del instrumento: Pedro Pablo MARTINEZ VARRILLAS

II. ASPETOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE		REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL			
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90		95	100	
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.																					75
		Cada ítem contiene una sola pregunta.																					
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																					80
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																					80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																					80
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																					85
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																					85
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																					90
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																					90
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																					95
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																					90
		TOTAL DE PUNTAJES																					925
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																					84.09

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

GOBIERNO REGIONAL JUNIN
 DIRECCIÓN REGIONAL DE SALUD JUNIN
 RED SALUD SATIPO
 Hospital "Mamuel Ayta" "Yakakali" Satipo

Lic. Adm. Eusebio Aliman Monragnón
 DIRECCIÓN ADMINISTRATIVA
 CLAD 13266

DNI. 20962100
 TELEF. 966171533



UNIVERSIDAD PERUANA LOS ANDES

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS

I. DATOS GENERALES

- 1.1. Apellidos y Nombres del informante: *Carrasco Castro Julio Cesar*
 1.2. Cargo e Institución donde labora: *Jefe Oficina de Recursos Humanos*
 1.3. Nombre del instrumento: *Competitividad*
 1.4. Autor (a) del instrumento: *Pedro Pablo Martínez Varillas*

II. ASPETOS DE VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE				REGULAR				BUENA				MUY BUENA				EXCELENTE				TOTAL
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1	CLARIDAD	Esta formulado en lenguaje apropiado.														X						70
		Cada ítem contiene una sola pregunta.																X				
2	OBJETIVIDAD	Esta expresado en conductas observables.																X				80
3	ACTUALIDAD	Adecuado avance de las organizaciones contemporáneas.																	X			80
4	ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica.																	X			80
5	SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad tanto en preguntas como respuestas.																		X		85
6	INTENCIONALIDAD	Adecuado para identificar el nivel de la variable de estudio.																		X		90
7	CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos- científicos de la variable de estudio.																			X	95
8	COHERENCIA	Entre los ítems, indicadores, variables y objetivos.																		X		90
9	METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.																			X	100
10	PERTINENCIA	Adecuada para aplicar a la población o muestra de estudio seleccionada.																			X	100
		TOTAL DE PUNTAJES																			945	
		PROMEDIO DE VALORACIÓN																			85.90	

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD:

.....

GOBIERNO REGIONAL JUNIN
 DIRECCION REGIONAL DE SALUD JUNIN
 DIRECCION DE RED SALUD SATIPO

 LIC. ADM. JULIO CARRASCO CASTRO
 CLAD N° 10679
 (e) Oficina de Recursos Humanos

DNI. *20659866*
 TELEF. *942787804*

