

**UNIVERSIDAD PRIVADA DE TACNA**

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**



**TESIS**

**“CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESAS  
COMERCIALIZADORAS DE NEUMÁTICOS EN EL DISTRITO DE ALTO DE LA  
ALIANZA 2014.”**

**Autora: Bach. Aracelly Jennifer Cornejo Escalante**

**Tesis para optar Título Profesional de  
Contador Público con mención en Auditoría**

**TACNA – PERÚ**

**2015**

## **Dedicatoria**

*Esta tesis se la dedico a mi Dios quien supo guiarme por el buen camino, darme fuerzas para seguir adelante.*

*A mi familia quienes por ellos soy la que soy. Para mi madre la Sra. María Escalante Chávez, para mi padre el Sr. Ángel Cornejo Calderón por su apoyo, consejos, comprensión, amor, ayuda en los momentos difíciles y por ayudarme en los recursos necesarios para estudiar. Me han dado todo lo que soy como persona, mis valores, mis principios, mi carácter mi empeño, mi perseverancia, mi coraje para conseguir mis objetivos.*

*A mi prima Sissy Mena Ordoñez, decirle muchas gracias por su ejemplo y su tiempo, a mi querida profesora Mariella Bobadilla que gracias a ella pude culminar mi tesis por su voluntad y su tiempo.*

*A mi amigo José linares por sus consejos, por su apoyo y su motivación por ayudarme a continuar y no dejarme caer.*

## CONTENIDO

Resumen .....	8
Abstract .....	09
Introducción .....	10
Capítulo I Planteamiento del Problema .....	11
1. Planteamiento del Problema .....	11
1.1. Descripción de la realidad problemática.....	11
1.2. Delimitación de la investigación .....	12
1.2.1. Delimitación espacial .....	12
1.2.2. Delimitación temporal .....	12
1.3. Formulación del problema.....	12
1.3.1. Problema General.....	12
1.3.2. Problema específico .....	12
1.4. Objetivos de la investigación.....	12
1.4.1. Objetivo General.....	12
1.4.2. Objetivos Específicos.....	13
1.5. Justificación e importancia de la investigación .....	13
1.5.1. Justificación .....	13
1.5.2. Importancia .....	14
1.6. Alcances y limitaciones de la investigación .....	14
1.6.1. Alcances .....	14
1.6.2. Limitaciones.....	15
1.7. Características de las variables .....	15
Capítulo II Fundamentos Teórico – Científico .....	16

2. Marco teórico.....	16
2.1. Antecedentes.....	16
2.2. Bases Teóricas – Científicas.....	19
Características Mypes .....	20
Lineamientos .....	21
Instrumentos de promoción .....	22
2.2.2. Microempresa.....	23
2.2.3. Origen de la microempresa.....	23
2.2.4. Dificultades de la microempresa .....	27
2.2.5. Gerencia de una microempresa.....	29
2.2.6. La estructura de la microempresa.....	30
2.2.7. Importancia de la microempresa.....	31
2.2.8. Características más significativas a destacar de las microempresas	32
2.2.9. La microempresa en el campo económico.....	34
2.2.10. Crecimiento Empresarial.....	35
La microempresa Familiar .....	36
Importancia del crecimiento.....	36
Ventajas y desventajas del crecimiento .....	36
Procesos del Crecimiento.....	37
Actividades básicas del crecimiento.....	38
Necesidades del crecimiento .....	41
Pasos para el crecimiento.....	42
Fuentes del crecimiento.....	43
Estrategias del crecimiento.....	43
2.2.11. Desarrollo empresarial .....	44
Objetivos del desarrollo de microempresas .....	45

Principales dificultades para el desarrollo de microempresas .....	45
Crecimiento y forma de desarrollo de una microempresa .....	46
Obstáculos y desafíos del desarrollo de microempresas .....	47
Estrategias para el desarrollo de las microempresas .....	47
Globalización y desarrollo económico local.....	47
2.3. Definiciones conceptuales .....	49
Capital de trabajo.....	49
Créditos .....	50
Comercialización .....	50
Competitividad.....	50
Crecimiento Empresarial.....	51
Cultura Organizacional .....	51
Desarrollo Empresarial .....	51
Eficiencia .....	52
Eficacia.....	52
Finanzas.....	52
Liquidez .....	53
Marketing.....	53
Microempresa.....	53
Pequeña empresa .....	54
Planes de mejora.....	54
Planificación .....	54
Planificación estratégica .....	55
Precio .....	55
Préstamo .....	55
Recursos propios.....	55

Rentabilidad.....	55
Servicio al cliente.....	56
Sistema financiero .....	56
Solvencia.....	56
Tecnología.....	56
Ventas .....	57
2.4. Elaboración de hipótesis, variables y definiciones operacionales.....	57
2.4.1. Hipótesis general .....	57
2.4.2. Hipótesis específicos .....	57
Cuadro de Operacionalización de variables.....	58
Capítulo III Marco teórico.....	59
Marco metodológico .....	59
3. Metodología de la investigación.....	59
3.1. Tipo de investigación .....	59
3.2. Diseño de investigación .....	59
3.3. Población y muestra de estudio .....	60
3.3.1. Población.....	60
3.3.2. Muestra.....	61
3.4. Técnicas e instrumentos de la investigación .....	61
3.5. Técnicas de procesamiento de datos.....	61
Capítulo IV resultados y discusión .....	63
4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros.....	63
4.1.1. Actividades preparatorias antes del tratamiento para la recolección De Datos .....	64
Rango de Calificación.....	65
Conclusiones .....	81

Recomendaciones .....	82
Bibliografías .....	83
Referencias .....	83
Anexos .....	86
Anexo 1 .....	87
Anexo 2 .....	88
Anexo 3 .....	89

## ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 01 Valoración y Calificación.....	65
TABLA 02 Confiabilidad del Instrumento de investigación .....	66
TABLA 03 Crecimiento Empresarial.....	67
TABLA 04 Ventas .....	68
TABLA 05 Rentabilidad.....	69
TABLA 06 Solvencia.....	70
TABLA 07 Desarrollo Empresarial .....	71
TABLA 08 Planificación Estratégica.....	72
TABLA 09 Cultura Organizacional .....	73
TABLA 10 Tecnología.....	74
TABLA 11 Tabla de Contingencia Crecimiento y Desarrollo Empresarial ...	75
TABLA 12 Prueba chi Cuadrada.....	76
TABLA 13 Tabla de Contingencia Crecimiento Empresarial .....	77
TABLA 14 Tabla de Contingencia Desarrollo Empresarial .....	79

## RESUMEN

Las microempresas comercializadoras de neumáticos en el Distrito Alto de la desempeñan un papel importante en la economía ya que representan un grupo que se está desarrollando por la necesidad del mercado. La investigación se realizó en la ciudad de Tacna, Perú, su objetivo fue conocer la relación existente entre el crecimiento y el desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos.

Las variables utilizadas fueron crecimiento empresarial y desarrollo empresarial con sus respectivos indicadores, (nivel de ventas, rentabilidad, solvencia, planificación, estratégicas, cultura organizacional, tecnología) siete microempresas encuestadas a dueños o propietarios comercializadoras de neumáticos en el distrito de alto de la alianza.

Se encontró que existe relación directa entre el crecimiento y desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza, ya que los resultados nos dan que el valor  $p$  (0,001) es menor que el nivel de significancia, los cuales se aprecian al medir la variable crecimiento con los indicadores de ventas, rentabilidad y solvencia y el desarrollo empresarial con tecnología, planificación estratégica y cultura organizacional. Se determinó que el nivel de crecimiento empresarial que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es bajo, dando como resultado que el Valor  $p$  (0,002) es menor que el nivel de significancia (0,05), siendo 7 de las 11 empresa las que tienen un crecimiento empresarial bajo. Lo cual está demostrado en las bajas ventas y en los índices bajos de rentabilidad y solvencia.

Se determinó que el nivel de desarrollo empresarial que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es deficiente, dando como resultado que el Valor  $p$  (0,002) es menor que el nivel de significancia (0,05), siendo 7 de las 11 empresa las que tienen un crecimiento empresarial bajo. Lo cual está sustentado con el uso de la tecnología en forma regular y una deficiente planificación estratégica y cultura organizacional.

## ABSTRACT

The trading micro tires in the District Alto play an important role in the economy as they represent a group that is developing the market need. The research was conducted in the city of Tacna, Peru; its objective was to determine the relationship between growth and business development of micro traders tires.

The variables used were business growth and business development with indicators (level of sales, profitability, solvency, planning, strategic, organizational culture, technology) seven surveyed microenterprises owners' or marketing of tires in the Alto de la Alianza District

It was found that there is a direct relationship between growth and business development of micro trading tire Alto district of the Alliance, and the results give us the value  $\_ p$  (0.001) is less than the significance level, which They are seen to measure the variable growth with sales indicators, profitability and solvency and business development with technology, strategic planning and organizational culture. It was determined that the level of business growth presented commercializing micro Alto district tires Alliance is low, resulting in  $\_ p$  value (0.002) is less than the significance level (0.05), 7 of the 11 companies that have a low business growth. Which it is demonstrated in the low sales and low levels of profitability and solvency.

It was determined that the level of business development presented by trading micro Alto district tires Alliance is poor, resulting in the value  $\_ p$  (0.002) is less than the significance level (0.05), 7 of the 11 companies that have a low business growth. This is supported with the use of technology on a regular basis and poor strategic planning and organizational culture

## INTRODUCCIÓN

Las microempresas comercializadoras de neumáticos en el Distrito Alto de la desempeñan un papel importante en la economía ya que representan un grupo que se está desarrollando por la necesidad del mercado. Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en su informe anual sobre el desarrollo de la microempresa, precisa que la microempresa es la forma empresarial más pequeña y se presenta dentro de una amplia gama de formas, desde negocios de subsistencia hasta empresas que emplean métodos de producción relativamente sofisticados, con un rápido crecimiento y que están directamente vinculadas con empresas más grandes en la economía formal.

La presente investigación titulada Crecimiento y Desarrollo empresarial de microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza 2014; se ha desarrollado en cuatro capítulos:

En el Capítulo I se establece el planteamiento del problema; en cuanto a la descripción de la realidad problemática, la formulación del problema, el objetivo general y los objetivos específicos, la importancia y alcance de la investigación, En el Capítulo II se citan los antecedentes del estudio, el estudio de las variables y las hipótesis planteadas Dentro del Capítulo III se establece el tipo, diseño y nivel de investigación, además se establece la población, muestra, los instrumentos de recolección de datos y las técnicas de procesamiento de datos para el presente estudio de investigación. En el Capítulo IV se revelan los resultados del estudio y se hace la contrastación respectiva con el fin de dar una respuesta a las interrogantes planteadas en el Capítulo I. Finalmente se establecen las conclusiones y recomendaciones sobre el presente estudio, así como las referencias y anexos respectivos.

## **CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

### **1.1. Descripción de la realidad problemática**

El comercio de accesorios y repuestos de vehículos es una actividad que se ha ido incrementando en la región de Tacna, específicamente en el distrito Alto de la Alianza donde se han ubicado microempresas dedicadas a este rubro, a la venta de neumáticos.

El transporte público y privado de pasajeros y de carga pesada son necesarios para el desarrollo de otras actividades comerciales, por lo tanto se requiere contar con unidades de negocios que brinden la atención a las necesidades de estas unidades vehiculares de forma inmediata en especial la de los neumáticos principalmente y que sean atendidos oportunamente.

El incremento de la demanda por los neumáticos ha originado que se instalen negocios formales e informales dedicados a este rubro y conllevando a ello al incremento de la competencia entre estos, lo mismo que ha venido originando que estos negocios compitan en un mercado donde el crecimiento y desarrollo, origine la diferencia entre los que realmente pueden seguir avanzando, tomando en consideración que es necesario realizar continuamente un análisis al comportamiento de sus ventas, rentabilidad y solvencia; como también a la aplicación de una planificación estratégica, análisis de una adecuada cultura organizacional y contar con tecnología necesaria, todo orientado para la mejora en las microempresas.

Algunos negocios que han optado por la formalización lo han realizado bajo la creación de las microempresas pero ante la competencia que está creciendo las mismas requieren de la utilización de herramientas financieras y de gestión para promover un crecimiento y desarrollo sostenible que logre consolidarlas en el mercado.

## **1.2. Delimitación de la investigación**

### **1.2.1. Delimitación espacial**

La investigación se realizó en la ciudad de Tacna, Distrito Alto de la Alianza.

### **1.2.2. Delimitación temporal**

La investigación se realizó en el año 2014

## **1.3. Formulación del problema**

### **1.3.1. Problema General**

¿Qué relación existe entre crecimiento y el desarrollo empresarial en las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza 2014?

### **1.3.2. Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es el nivel de crecimiento de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza?
- b) ¿Cuál es el nivel de desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza?

## **1.4. Objetivos de la investigación**

### **1.4.1. Objetivo general**

Determinar el nivel de relación existente entre el crecimiento y el desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza 2014.

#### **1.4.2. Objetivos específicos**

- a) Determinar el nivel de crecimiento de las micro empresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza en Tacna
- b) Determinar el nivel de desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza.

#### **1.5. Justificación e importancia de la investigación**

##### **1.5.1. Justificación**

El presente trabajo se justifica desde el punto de vista científico porque la investigación busca contribuir con el crecimiento y desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticas creadas en el Distrito Alto de Alianza en el año 2014, puesto que incorpora nuevas experiencias para la utilización de las bases teóricas y planteamientos atingentes para determinar las causas que influyen en el crecimiento y desarrollo socioeconómico.

La investigación realizada cuenta con una justificación técnica, porque los resultados de investigación servirán para orientar el mejoramiento del sistema de gestión de las MYPES. Los resultados cualitativos y cuantitativos de la investigación pretende identificar estrategias más eficaces para el desarrollo y crecimiento de las MYPES comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza.

La microempresas por sus características propias de constitución y beneficios son unidades de negocios con ciertas deficiencias de gestión siendo el principal tema que se desarrolla en el presente trabajo de investigación; como ser la planeación, presupuestos, estrategias, políticas y

procedimientos entre otros; que utilizados en forma conjunta permiten un mejor control sobre las actividades de las empresas.

### **1.5.2. Importancia**

La importancia de la presente investigación radica en analizar el crecimiento y desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos e identificar las principales herramientas de gestión y procedimientos a seguir por las mismas para lograr su sostenibilidad en el tiempo.

La competitividad existente en el mercado origina que las microempresas solo se preocupen por el presente es decir comprar, vender y ganar clientes, sin que con ello analicen sobre su crecimiento y desarrollo, lo que les permitiría hacer la diferencia entre las demás unidades de negocios formales o informales establecidas en el distrito.

Asimismo, se pretende identificar las ventajas que poseen las microempresas comercializadores de neumáticos instalados en el distrito Alto de la Alianza como factores para mejorar su crecimiento que conlleve a su desarrollo, analizando sus factores cuantitativos y cualitativos.

## **1.6. Alcances y limitaciones en la investigación**

### **1.6.1. Alcances**

Con el presente trabajo de investigación se identificar la relación que existe entre el crecimiento y desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos del Distrito del Alto de la Alianza.

### 1.6.2. Limitaciones

En el desarrollo de la investigación puede presentarse la limitación respecto a que los encuestados tengan temor de que su información se convierta en infidencia.

### 1.7. Caracterización de las Variables:

Variable	Escala	Naturaleza	Indicadores
Crecimiento	Ordinal	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"><li>• Ventas</li><li>• Rentabilidad</li><li>• Solvencia</li></ul>
Desarrollo empresarial	Ordinal	Cualitativa	<ul style="list-style-type: none"><li>• Planificación Estratégica</li><li>• Cultura Organizacional</li><li>• Tecnología</li></ul>

Fuente: Elaboración propia

## **CAPÍTULO II**

### **FUNDAMENTO TEÓRICO - CIENTÍFICO**

#### **2. Marco teórico**

##### **2.1. Antecedentes**

###### **2.1.1. A nivel internacional**

“Estrategias de Crecimiento para la Microempresas Productoras de Helado Artesanal”, para obtener el grado de Maestría en Ciencias en Administración de Negocios, en el Instituto Politécnico Nacional de México.

Autora: L.R.C. Claudia Areli Hernández García

En el trabajo citado presenta las siguientes conclusiones:

“Se concluye que la mayoría de microempresarios les importa más calidad en sus productos dejando de lado el buen manejo los recursos internos de la empresa, también existe el desconocimiento de fuentes de financiamiento para crecer. A continuación se desglosa cada una de las categorías:

- Aunque la mayoría de los líderes considera que la selección del personal es un factor importante, un porcentaje considerable no lleva un control estricto para la adecuada selección de personal, por lo tanto puede ponerse en riesgo la integridad de la empresa, su eficiencia y rendimiento.
- La llamada “operación hormiga” es un factor que se da con frecuencia en este tipo de negocios, lo que provoca que se desequilibrio del establecimiento, por consiguiente es de vital importancia la confianza tanto al personal que se llegue a contratar como a los miembros de la familia (en

caso de empresa exclusivamente familiar) que laboren en el establecimiento, debido a que estos últimos son generalmente los que lo trabajan, por lo que llevar un buen liderazgo se convierte en un factor esencial.” (Hernández García, 2013)

(Kong Ramos Jessica Aracely,2012) opta el título de licenciada en administración de empresas “Influencias de las Fuentes del Financiamiento en el Desarrollo de las Micro empresas de San José” El presente trabajo de investigación se concentra principalmente en determinar la relación que existe entre las fuentes de financiamiento y el desarrollo de las MYPES, por lo que su metodología fue de tipo correlacional y el diseño de investigación de tipo Ex post facto, ya que el análisis se da en un tiempo determinado. Tuvo como sujetos de estudio a 130 gestores de las Mypes y a 4 representantes de las fuentes de financiamiento que tuvieron mayor participación en el mercado del Distrito de San José, obteniendo resultados medidos a través de encuestas y entrevistas. Principalmente se analizó la situación del sector micro empresarial de San José, determinándose que el sector comercial es el de mayor concentración, evidenciado por las bodegas quienes producto de sus ahorros dieron inicio a sus pequeños negocios, pero con el afán de desarrollarse y obtener un crecimiento en el tiempo decidieron optar por otras alternativas para poder financiarse; dando inicio al protagonismo de las fuentes de financiamiento Por otro lado, existe una parte de pequeños negocios que no han destinado de manera correcta su financiamiento, limitando su desarrollo en el tiempo, básicamente afectado por una deficiente gestión empresarial. Ante esta situación se recomendó promover actividades de gestión empresarial con el apoyo de nuevos programas de financiamiento o la reformulación de los ya

existentes, que les permita un correcto direccionamiento del financiamiento contribuyendo en el desarrollo y crecimiento empresarial de las MYPES. Las fuentes de financiamiento han influenciado de manera positiva en el desarrollo de las MYPES del Distrito de San José, gracias a que dichas fuentes les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo, activos fijos y tecnología, impulsándolos a una mejora tanto en su producción como en sus ingresos, ya que ahora cuentan con un mejor inventario para ofrecer a sus clientes. Finalmente se determina como resultado de la investigación que las MYPES han respondido favorablemente al financiamiento recibido por las diferentes fuentes de financiamiento, ya sea por un ahorro personal o por la participación de entidades financieras, pero pese a este progreso aún persiste una carencia de cultura crediticia, una falta de gestión empresarial, escasos recursos económicos y una falta de asesoramiento en temas comerciales; estos son aspectos que limitan a muchos emprendedores de poder invertir en nuevas tecnologías que les pueda generar una reducción en costos y un mejor margen de ingresos. (Quilcate, 2014)

### **2.1.2. A nivel nacional**

Lesly Neydi Tello Correa en su trabajo de Tesis “Financiamiento del Capital de trabajo para contribuir el crecimiento y desarrollo de la Micro pequeña Empresa Comerciales del distrito de Pacasmayo” para optar el título de Contador Público concluye que una de los principales problemas que enfrentan la micro y pequeña empresa del distrito de Pacasmayo es limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo; siendo las Entidades no Bancarias como las Cajas

Municipales, Cajas Rurales, Cooperativas de ahorro y Créditos, Financiera, las que otorgan con mayor política de financiamiento. Entre obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentra en alto costo del crédito la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, existen un tercio de informalidad en las Mypes del distrito de Pacasmayo utilizan la presente investigación lo que genera dificultades para cumplir con los requisitos solicitados para ser sujetos a un financiamiento para su capital de trabajo, hay empresas que financiaban su capital propio con capital ajeno generaron mayor rentabilidad. Entre las principales dificultades de las instituciones financieras tienen en la necesidad de adecuar parte de su estructura administrativa, capacitación especializada del personal.(Tello Correa, 2014)

## **2.2. Bases teóricas – científicas**

### **2.2.1. Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Promulgada el 3 de Julio del 2013)**

#### **Art. 2º Definición de Micro y Pequeña Empresa**

La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Cuando esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante tener tamaños y características propias, tienen igual

tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.

### **Art. 3º Características MYPE**

Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive
- La pequeña empresa abarca de uno(1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales:

- La microempresa hasta el monto máximo de 150 UIT
- La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT.

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

### **Art. 4º Política Estatal:**

El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorarlos niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y

asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido.

#### **Artículo 5°.- Lineamientos**

La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a) Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b) Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intersectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c) Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.
- d) Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e) Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f) Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE

- organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g) Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
  - h) Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscándola convergencia de instrumentos y acciones en los espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.
  - i) Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
  - j) Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
  - k) Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
  - l) Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

#### **Art. 15° Instrumentos de Promoción**

Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a) Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b) Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y

aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.

- c) Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d) Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación, tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

### **2.2.2. Microempresa**

Según el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), en su informe anual sobre el desarrollo de la microempresa, la microempresa es la firma empresarial más pequeña y se presenta dentro de una amplia gama de formas, desde negocios de subsistencia hasta empresas que emplean métodos de producción relativamente sofisticados, con un rápido crecimiento y que están directamente vinculadas con empresas más grandes en la economía formal, dentro de las características típicas de estas en América latina y el Caribe, mencionan las siguientes (Bautista Martín, 2013):

- a) Están dirigidas por un propietario – administrador que en un 30 a 60 por ciento de los casos es mujer.
- b) Tienen diez empleados o menos.
- c) Dependen considerablemente del trabajo familiar.
- d) Tienden a mezclar las finanzas del hogar y de la empresa.
- e) Tienen acceso limitado al sector financiero formal y a los servicios de asistencia a las empresas.
- f) Sus dueños tienen poca formación gerencial y técnica.
- g) Tienen activos fijos hasta US \$20.000

### **2.2.3. Origen de la microempresa** (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006)

Las microempresas tuvieron su partida desde el mundo del

trabajo, ya que nacieron debido a la falta de empleo y a la necesidad de la población pobre de obtener ingresos. Por lo que, al analizar las estadísticas de empleo y buscando definir conceptos que explicaran los procesos de creación de puestos de trabajo por fuera de las actividades “formales” de la economía, es que surgió la denominación de sector informal de la economía.

Durante los años setenta se produjeron una serie de discusiones en torno a la denominación “Informal” de la economía, distinguiéndose en tres direcciones:

- a) Resaltando la informalidad legal en la que operaban, ya que existiría una competencia desleal por parte de las actividades informales, por lo que se planteaba la introducción de reformas en las regulaciones para facilitar la incorporación de dichas actividades a la formalidad. Con ello, se esperaba alcanzar condiciones para promover su desarrollo. Propuestas para orientar a las microempresas a la formalidad fueron los cambios en los mecanismos de inscripción en los registros públicos para posibilitar el acceso al crédito.
- b) Incapacidad estructural del sector formal o moderno de la economía para absorber la mano de obra, así como la necesidad de la población pobre de los sectores urbanos de obtener ingresos que les permitieran vivir, cubriendo ciertas necesidades básicas. Entonces, el sector informal estaba formado por iniciativas económicas cuya característica principal era contar con factores de producción limitados, basados en las habilidades y capacidades del trabajo personal. En este caso, la ilegalidad era sólo una característica secundaria. Medidas para el desarrollo del sector era mejorar el acceso a diversos medios de

producción como la tecnología, capacitación, crédito, etc.

- c) Las actividades eran alternativas económicas diferentes (populares) a los modelos económicos desarrollados hasta el momento, donde se enfatizaba la solidaridad, relaciones de compadrazgo o familiares. Esta última versión empezó a usar cada vez menos el término informal, para referirse como economía solidaria o popular.

En el Perú, estos hechos no fueron ajenos, ya que se las trataba de manera genérica como sector informal, ya que eran consideradas una estrategia de sobre vivencia de los sectores más pobres, ante las políticas económicas sucedidas en los años ochenta y noventa. Ya a fines de los años noventa, las MYPE mostraron el potencial de crecimiento y su dinamismo en la economía, por su adaptación a condiciones cambiantes de la economía, por su alto uso de mano de obra y bajos costos de inversión en activos fijos. Y ya en estos últimos cinco años (2001-2006), las políticas públicas orientadas para la mejora de la competitividad y la productividad de las MYPE se han puesto de manifiesto, y entre ellas se puede nombrar el Acuerdo Nacional, el Plan Nacional Exportador (PENX), Plan Nacional de Competitividad y el Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa 2005-2009, los cuales presentan herramientas para lograr que el Perú pueda ser más competitivo e inclusivo hacia el desarrollo, de la mano de las MYPE. Además, para hacer más eficiente la labor del MTPE con respecto a las micro y pequeñas empresas, el 23 de febrero de 2007, se aprobó, según Decreto Supremo N° 003-2007-TR, la fusión por absorción del Centro de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa – PROMPYME, con el MTPE.

El MTPE a través de su Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE) tiene en estos momentos a su cargo los programas dirigidos a las micro y pequeñas

empresas. Esta Dirección establece la política general y las normas de promoción, formalización y de mejora de las condiciones de empleo en este sector, teniendo como propósito lograr niveles de competitividad en la MYPE que les permita participar en mejores condiciones en el mercado. PROMPYME era antes un organismo público descentralizado adscrito al MTPE cuyo objetivo era promover, coordinar y concertar las acciones necesarias para contribuir con el incremento de la competitividad de la pequeña y micro empresa en los diferentes mercados en que participan. Ahora, el MTPE podrá realizar acciones eficientes y concertadas entre sus distintos programas para la promoción de la MYPE.

Se puede afirmar que la existencia de las microempresas representa nuevas formas de trabajo y de estructuras ocupacionales que cada día van tomando mayor fuerza, por lo que no se puede decir que son el eslabón más débil del capitalismo global, ni los lugares de máxima explotación. Actualmente, en todos los países, las microempresas han dejado de tener un carácter marginal y se les está tomando en las políticas económicas, ya que han contribuido a la reorganización de la producción, resistiendo entornos adversos como crisis económicas, e impactando en la economía a través del empleo y de generación de ingresos. No sólo las crisis económicas o la falta de oportunidades laborales son determinantes del surgimiento de nuevas microempresas.

Son todos estos hechos que hacen necesario conocer y proponer una tipología al interior de las microempresas, ya que como se ha mostrado, las microempresas han venido tomando matices distintos, y hoy en día, muchas se orientan al autoconsumo y sólo subsisten, mientras que otras se manejan de forma empresarial orientadas a la acumulación de excedentes. Se parte de la premisa de que las microempresas son unidades económicas cualitativa y cuantitativamente

distintas entre sí, por lo que es necesaria hacer una distinción y clasificación dentro de ellas.

#### **2.2.4. Dificultades de la microempresa**(Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2006)

Los microempresarios no siempre logran establecer una dirección adecuada, y se ven inmersos en un cúmulo de problemas que pueden deberse a muy diversos factores, en ocasiones incluso son factores externos a la microempresa.

Algunos de los problemas son:

- a) Planta laboral: debido a que en la microempresa muchas veces no se puede conceder salarios muy altos, competitivos en el mercado laboral, tendrá muchas veces en idear alternativas con el fin de captar y conservar al personal que requiere para llevar a cabo sus actividades. Es así que el microempresario debiera proporcionar un clima en donde sus empleados puedan sentirse útiles y satisfacer sus necesidades no sólo económicas, sino también psicológicas
- b) como son la seguridad, reconocimiento, competencia, satisfacción y sensación de pertenencia a la empresa, lo que puede lograr a través de la capacitación de
- c) su personal, implementación de sistemas de retribución a los mejores trabajadores, entre otras cosas.
- d) La competencia de los productos a través del juego de precios: el microempresario muchas veces se ve desfavorecido con las grandes corporaciones por la ausencia de capital de riesgo y de estrategias óptimas de mercadeo. La política de precios en una empresa depende de múltiples factores que afectan su estructura. Por tanto,

es necesario que los gestores de la empresa deben estar preparados para asumir estas situaciones, que conozcan de todas las variables que afectan el precio de producto o servicio y de dar soluciones a dichos hechos. El precio debe reflejar la calidad del producto o servicio, así como incluir el margen de utilidad de la empresa. Además, el empresario debe idear maneras ingeniosas de atar la comercialización y ventas con servicios a brindar, como el trato hacia el cliente en materia de atención, ofertas o descuentos especiales, combos, etc.

- e) El apalancamiento: en la medida que el empresario invierta correctamente su dinero, tiene mayores oportunidades de obtener mayor rentabilidad, por lo que es necesario que se asesore correctamente. Muchas veces, el empresario no está dispuesto o simplemente no puede invertir más, por lo que la empresa no puede crecer o expandirse como pudiera, por lo que pierde muchas oportunidades de ganar más dinero para beneficio de la organización.
- f) Malas estrategias de ventas: la persona encargada de las ventas es una de las más importantes ya que de la actividad comercial depende el futuro de la empresa, por lo que debe ser una persona que conozca el tema. La estrategia de ventas debe diseñarse, así sea un negocio muy pequeño, y ser coordinada con todas las áreas de la empresa.
- g) Alta cartera vencida: “una venta no está totalmente realizada hasta no haber sido cobrada” es una frase muy cierta en las microempresas ya que muchas veces las microempresas trabajan a consignación y a crédito. Es común que muchos dueños de negocios se encuentran sin capital en el banco, sino que ésta está representada por las

cuentas por cobrar. Diversos estudios dan cuenta que muchos negocios fracasan por la débil o inexistente políticas de cobro. En muchas microempresas, hay personal que hacen un gran trabajo en ventas pero no así en el área de cobranza.

Todas estas dificultades están relacionadas con el hecho de que los que manejan la microempresa debieran adecuarse a los cambios económicos, ya que su falta de manejo en las diferentes áreas de la empresa, reflejan fallas en la gestión en el manejo del negocio, sea cual fuere el sector económico. La competencia en estos tiempos es voraz y solo se puede competir en condiciones de mayor conocimiento del mercado, por lo que la capacitación de los empresarios es muy importante, sin dejar de lado, a los demás empleados de la empresa. Es decir, los problemas son de falta y desconocimiento de gestión y liderazgo en el manejo de la empresa.

Muchas microempresas se inician en el seno de una familia, como negocios familiar es ante la falta de ingresos y de empleo, para cubrir las necesidades básicas en un hogar. La gran mayoría no logra crecer ni desarrollarse, mientras que otras, sí. Por tanto, es importante analizar las características de las empresas familiares.

### **2.2.5. Gerencia de una Microempresa**

Luego de haber analizado cómo funcionan las empresas, pasaremos a tocar temas importantes que todo gerente, administrador o dueño de un negocio debe saber. Los temas que se tocarán son piezas claves de la teoría de la

administración y por ello necesarios para lograr que una empresa crezca y sea exitosa con el pasar de los años.(Benavides, n.d.)

#### **2.2.6. La estructura de la Microempresa**

- Entidad

Es decir, que una empresa es una colectividad considerada como unidad (por ejemplo, una corporación, compañía, institución, etc., tomada como persona jurídica) o un ente individual conformado por una sola persona (por lo general, el propietario).

- Elementos humanos:

Se refiere a que toda empresa está conformada por personas que trabajan y/o realizan inversiones para su desarrollo.

- Aspiraciones:

Son las pretensiones o deseos por lograr algo que tienen las personas que conforman la empresa.

- Realizaciones:

Se entiende como las satisfacciones que sienten los miembros de la empresa cuando logran cumplir aquello que aspiraban.

- Bienes materiales:

Son todas las cosas materiales que posee la empresa, como; instalaciones, oficinas, mobiliario, etc.

- Capacidad técnica:

Es el conjunto de conocimientos y Habilidades que poseen los miembros de la empresa para realizar o ejecutar algo.

- Capacidad financiera:

Se refiere a las posibilidades que tiene la empresa para realizar pagos e Inversiones a corto, mediano y largo plazo para su desarrollo y crecimiento, además de tener liquidez y margen de utilidad de operaciones (por citar algunas).

- Producción, transformación y/o prestación de servicios:

Se refiere a que la empresa puede realizar una o más de las siguientes actividades:

1. Fabricar, elaborar o crear cosas o servicios con valor económico.
2. transformar o cambiar, por ejemplo, una materia prima en un producto terminado.
3. prestar servicios.

- Satisfacción de necesidades y deseos:

La necesidad humana es el estado en el que se siente la privación de algunos factores básicos (alimento, vestido, abrigo, seguridad, sentido de pertenencia, estimación). En cambio, los deseos consisten en anhelar los satisfactores específicos para éstas necesidades profundas(Espinoza, 2015)

### **2.2.7. Importancia de las Microempresas**

Las microempresas están ganando protagonismo, se están consolidando como una fuente de crecimiento y de creación de empleo en nuestro país. En un sector que ha captado el interés por parte de los diferentes grupos económicos, la cantidad de establecimientos de este tipo que existen en el contexto

internacional y nacional, lo hace un fenómeno de la mayor importancia.

Este factor tiene varias implicaciones acerca de la influencia que tienen las microempresas en el país, se les considera como el núcleo más importante para el aprendizaje empresarial, debido a que la vida de un empresario está llena de retos pero también de decisiones en la actualidad el mercado cada vez es más competido y es necesario conocimientos para poder manejar un negocio con éxito.

Es muy importante mencionar que las microempresas genera una gran cantidad de empleos en los países de vías de desarrollo, las microempresas representan un aspecto trascendental ya que a través de ellas se satisfacen necesidades que la sociedad demanda, además de generar tres cuartas partes de los empleos de comercio, servicio y manufactura en el país.(Galabiz Roman, 2004)

#### **2.2.8. Características más significativas a destacar de las Microempresas**

Algunas de las características que más identifican a las Microempresas pueden ser las siguientes:

- Son de carácter familiar

Un porcentaje muy cercano al cien por ciento de las microempresas sean familiares. La empresa de familiar es aquella en que las decisiones están en manos de una familia, nuclear o extensa. La prioridad está en manos de la familia también. Puede ser que no sea un dueño absoluto, puede ver varios primos o incluso accionistas que no sean de la familia. Estas empresas a diferencia de las no familiares presentan características especiales. Las decisiones se toman por

amistad, algunas veces hay discusiones entre miembros de la familia.

- Falta de liquidez

La mayoría de la microempresas sufren problemas de liquidez, pero en la micro debido a que el flujo de efectivo que circula en las pequeñas y medianas empresas refleja que los ingresos que los ingresos generados por las ventas se deben canalizar para cubrir deudas que la empresa tiene a corto plazo, como son: sueldos, impuestos, pago a proveedores.

- Problemas de solvencia

Si el problema de liquidez es grave, la solvencia es mayor. Falta de liquidez es tener con que pagar, pero no en efectivo, tener cuentas por cobrar, inventarios, etc.

Las microempresas por su falta de planeación y su natural optimismo, tienen hacer planes para salvar su empresa dichos planes deberían estar bien fundamentados, para que la mayoría de las veces funcionen de acuerdo a los resultados esperados. Y poder así enfrentarse a la problemática financiera de la solvencia y liquidez.

- Carencia de formalidad

La mayoría de las microempresas, carecen de una organización interna formal. Es decir se rigen mediante las leyes externamente impuestas para dirigir la empresa, tales como la ley federal de trabajo para regular la conducta de los trabajadores, no están establecidos por escrito las reglas internas de trabajo. Los objetivos, las políticas, los programas, no están plasmados en ningún documento que les permita a las microempresas llevar un orden y una disciplina en el cumplimiento de las metas de la misma. La formalidad establecer orden y disciplina mediante la aplicación de reglas,

programas y procedimientos en el manejo de la empresa y garantizar así el logro de los objetivos de la misma.

Entre otros de los criterios que existen para determinar las características particulares de las microempresas están las que a continuación se mencionan.

1. El poder está concentrado en el dueño de la empresa
2. El servicio al cliente es personalizado.
3. Flexibilidad operativa y capacidad adaptación a las condiciones cambiantes del mercado tanto interno como externo.
4. Su aptitud para integrarse entre sí y a procesos productivos de grandes empresas a través de la subcontratación.
5. Menor tiempo de maduración de sus proyectos de inversión.
6. Permiten la creatividad de las personas que en ella participan.

#### **2.2.9. La Microempresa en el campo económico**

Una vez definidos estos conceptos básicos, podemos proceder al ejercicio de pensar desde ellos el fragmento de realidad social que nos compete.

La microempresa como unidad productiva en la que laboran 1 a 9 personas es una estructura social que funciona como agente en el campo económico. Es decir la microempresa, que muchas veces se reduce a una persona sola que ofrece en el mercado un bien o servicio, toma parte en el juego propio del

campo económico y para hacerlo echa mano de las cantidades de cada uno de los tipos de capital de que dispone.

Como observación complementaria, hay que añadir que el objetivo de la participación en el campo también se define en términos de capital, pues si se participa en el campo es para incrementar la cantidad de capital sobre la que se tiene control.( Sancen Rodriguez, 2011)

## **2.2.10. CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

### **A. Crecimiento Empresarial**

El concepto de crecimiento de la empresa se refiere a modificaciones e incrementos de tamaño que originan que ésta sea diferente de su estado anterior. Es decir, se han producido aumentos en cantidades y dimensión así como cambios en sus características internas (cambios en su estructura económica y organizativa). Estos aumentos se pueden reflejar en todas o varias de las siguientes variables: activos, producción, ventas, beneficios, líneas de productos, mercados etc. (Cruiz, 2005)

El crecimiento de la empresa hace referencia a incrementos de tamaño en variables tales como el volumen de activos, la producción, las ventas, los beneficios o el personal empleado. Es uno de los ingredientes fundamentales en la definición de su estrategia corporativa. Ello se debe a varios motivos:

- El crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza.
- En entornos tan dinámicos y competitivos las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente.
- El objetivo de crecimiento está estrechamente relacionado con la función de utilidad de los directivos de la empresa.(Royo, 2014)

## **B. La Microempresa Familiar**

La microempresa familiar de servicios comerciales es un pequeño negocio establecido por una familia en una comunidad, que ofrece los servicios requeridos, la cual puede ser instalada por pequeños productores. El propósito es que los microempresarios produzcan y vendan el servicio requerido al resto de productores para promover su uso, con lo cual se contribuye a transferir y adoptar la tecnología de interés.(Cortés, 2009)

## **C. Importancia del Crecimiento**

La importancia de esta técnica gerencial radica en que con su aplicación se puede contribuir a mejorar las debilidades y afianzar las fortalezas de la organización.

A través del mejoramiento continuo se logra ser más productivos y competitivos en el mercado al cual pertenece la organización, por otra parte las organizaciones deben analizar los procesos utilizados, de manera tal que si existe algún inconveniente pueda mejorarse o corregirse; como resultado de la aplicación de esta técnica puede ser que las organizaciones crezcan dentro del mercado y hasta llegar a ser líderes.

## **D. Ventajas y desventajas del Crecimiento**

### **Ventajas**

- Se concentra el esfuerzo en ámbitos organizativos y de procedimientos puntuales.
- Consiguen mejoras en un corto plazo y resultados visibles

- Si existe reducción de productos defectuosos, trae como consecuencia una reducción en los costos, como resultado de un consumo menor de materias primas.
- Incrementa la productividad y dirige a la organización hacia la competitividad, lo cual es de vital importancia para las actuales organizaciones.
- Contribuye a la adaptación de los procesos a los avances tecnológicos.
- Permite eliminar procesos repetitivos.

### **Desventajas**

- Cuando el crecimiento se concentra en un área específica de la organización, se pierde la perspectiva de la interdependencia que existe entre todos los miembros de la empresa.
- Requiere de un cambio en toda la organización, ya que para obtener el éxito es necesaria la participación de todos los integrantes de la organización y a todo nivel.
- En vista de que los gerentes en la pequeña y mediana empresa son muy conservadores, el Crecimiento se hace un proceso muy largo.
- Hay que hacer inversiones importantes.

## **E. Proceso de Crecimiento**

La búsqueda de la excelencia comprende un proceso que consiste en aceptar un nuevo reto cada día. Dicho proceso debe ser progresivo y continuo. Debe incorporar todas las actividades que se realicen en la empresa a todos los niveles.

El proceso de crecimiento es un medio eficaz para desarrollar cambios positivos que van a permitir ahorrar dinero tanto para

la empresa como para los clientes, ya que las fallas de calidad cuestan dinero.

Asimismo este proceso implica la inversión en nuevas maquinaria y equipos de alta tecnología más eficientes, el mejoramiento de la calidad del servicio a los clientes, el aumento en los niveles de desempeño del recurso humano a través de la capacitación continua, y la inversión en investigación y desarrollo que permita a la empresa estar al día con las nuevas tecnologías

#### **F. Actividades básicas del Crecimiento**

De acuerdo a un estudio en los procesos de Crecimiento puestos en práctica en diversas compañías, existen diez actividades crecimiento que deberían formar parte de toda empresa, sea grande o pequeña:

- Obtener el compromiso de la alta dirección.
- Establecer un consejo directivo de crecimiento
- Conseguir la participación total de la administración.
- Asegurar la participación en equipos de los empleados.
- Conseguir la participación individual.
- Establecer equipos de mejoramiento de los sistemas (equipos de control de los procesos).
- Desarrollar actividades con la participación de los proveedores.
- Establecer actividades que aseguren la calidad de los sistemas.
- Desarrollar e implantar planes de mejoramiento a corto plazo y una estrategia de mejoramiento a largo plazo.
- Establecer un sistema de reconocimientos.

a. Compromiso de la Alta Dirección:

El proceso de mejoramiento debe comenzarse desde los principales directivos y progresa en la medida al grado de compromiso que éstos adquieran, es decir, en el interés que pongan por superarse y por ser cada día mejor.

b. Consejo Directivo del Mejoramiento:

Está constituido por un grupo de ejecutivos de primer nivel, quienes estudiarán el proceso de mejoramiento productivo y buscarán adaptarlo a las necesidades de la compañía.

c. Participación Total de la Administración:

El equipo de administración es un conjunto de responsables de la implantación del proceso de mejoramiento. Eso implica la participación activa de todos los ejecutivos y supervisores de la organización. Cada ejecutivo debe participar en un curso de capacitación que le permita conocer nuevos estándares de la compañía y las técnicas de mejoramiento respectivas.

d. Participación de los Empleados:

Una vez que el equipo de administradores esté capacitado en el proceso, se darán las condiciones para involucrar a los empleados. Esto lo lleva a cabo el gerente o supervisor de primera línea de cada departamento, quien es responsable de adiestrar a sus subordinados, empleando las técnicas que él aprendió.

e. Participación Individual:

Es importante desarrollar sistemas que brinden a todos los individuos los medios para que contribuyan, sean medidos y

se les reconozcan sus aportaciones personales en beneficio del mejoramiento.

f. Equipos de Mejoramiento de los Sistemas (equipos de control de los procesos):

Toda actividad que se repite es un proceso que puede controlarse. Para ello se elaboran diagramas de flujo de los procesos, después se le incluyen mediciones, controles y bucles de retroalimentación. Para la aplicación de este proceso se debe contar con un solo individuo responsable del funcionamiento completo de dicho proceso.

g. Actividades con Participación de los Proveedores:

Todo proceso exitoso de mejoramiento debe tomar en cuenta a las contribuciones de los proveedores.

h. Aseguramiento de la Calidad:

Los recursos para el aseguramiento de la calidad, que se dedican a la solución de problemas relacionados con los productos, deben reorientarse hacia el control de los sistemas que ayudan a mejorar las operaciones y así evitar que se presenten problemas.

i. Planes de Calidad a Corto Plazo y Estrategias de Calidad a Largo Plazo:

Cada compañía debe desarrollar una estrategia de calidad a largo plazo. Después debe asegurarse de que todo el grupo administrativo comprenda la estrategia de manera que sus integrantes puedan elaborar planes a corto plazo detallados, que aseguren que las actividades de los grupos coincidan y respalden la estrategia a largo plazo.

#### j. Sistema de Reconocimientos:

El proceso de mejoramiento pretende cambiar la forma de pensar de las personas acerca de los errores. Para ello existen dos maneras de reforzar la aplicación de los cambios deseados: castigar a todos los que no logren hacer bien su trabajo todo el tiempo, o premiar a todos los individuos y grupos cuando alcancen una meta con realicen una importante aportación al proceso de mejoramiento

### **G. Necesidades del Crecimiento**

Los presidentes de las empresas son los principales responsables de un avanzado éxito en la organización o por el contrario del fracaso de la misma, es por ello que los socios dirigen toda responsabilidad y confianza al presidente, teniendo en cuenta su capacidad y un buen desempeño como administrador, capaz de resolver cualquier tipo de inconveniente que se pueda presentar y lograr satisfactoriamente el éxito de la compañía. Hoy en día, para muchas empresas la palabra calidad representa un factor muy importante para el logro de los objetivos trazados. Es necesario llevar a cabo un análisis global y detallado de la organización, para tomar la decisión de implantar un estudio de necesidades, si así la empresa lo requiere.

Resulta importante mencionar, que el éxito del proceso de crecimiento, va a depender directamente del alto grado de respaldo aportado por el equipo que conforma la dirección de la empresa, por ello el presidente está en el deber de solicitar las opiniones de cada uno de sus miembros del equipo de administración y de los jefes de departamento que conforman la organización.

Los ejecutivos deben comprender que el presidente tiene pensado llevar a cabo la implantación de un proceso que beneficie a toda la empresa y además, pueda proporcionar a los empleados con mejores elementos para el buen desempeño de sus trabajos. Se debe estar claro, que en cualquier caso, la calidad es responsabilidad de la directiva.

Antes de la decisión final de implantar un proceso de crecimiento, es necesario calcular un estimado de los ahorros potenciales. Se inician realizando un examen detallado de las cifras correspondientes a costos de mala calidad, además, de los ahorros en costos; el proceso de crecimiento implica un incremento en la productividad, reducción de ausentismo y mejoramiento de la moral. Es importante destacar que una producción de mejor calidad va a reflejar la captura de una mayor proporción del mercado.

Para el logro de estos ahorros, durante los primeros años, la empresa tendrá que invertir un mínimo porcentaje del costo del producto, para desarrollar el proceso de crecimiento; luego de esta inversión, el costo de mantenimiento del programa resultará insignificante.

#### **H. Pasos para el Crecimiento**

1. Paso: Selección de los problemas (oportunidades de mejora)
2. Paso: Cuantificación y subdivisión del problema
3. Paso: Análisis de las causas, raíces específicas.
4. Paso: Establecimiento de los niveles de desempeño exigidos (metas de mejoramiento).
5. Paso: Definición y programación de soluciones
6. Paso: Implantación de soluciones

7. Paso: Acciones de Garantía (Flores, D., Melissa, R., Quijada, V., & Guerra, 2007)

#### **I. Fuentes del Crecimiento.**

Los procesos de producción, bien sea los bienes finales o de bienes intermedios, las diferentes empresas utilizan una cierta cantidad de trabajo y materias primas para operar las máquinas o equipos con que cuentan. A este tipo de combinación se le denomina la tecnología empleada por la empresa. Las empresas privadas realizan sus procesos productivos buscando siempre obtener un beneficio después de descontados los costos en los que incurren. Esto quiere decir que las empresas siempre buscarán el plan de producción más factible desde el punto de vista tecnológico. Es decir, se buscará una combinación óptima de los factores con que cuenta la empresa para generar el producto final.(Bernal Bellón, José Reyes; Vargas Buendía, 2004)

#### **J. Estrategias de Crecimiento(Canals Margalef, 2000)**

- **Penetración:**

Obtener una mayor cuota de mercado, en general los resultados son proporcionales es a la lentitud de reacción de la competencia, si están reaccionan rápidamente pierden todos.

- **Despliegue de Recursos:**

Se aplica los recursos existentes buscando una entrada en negocios diferentes de los actuales mediante un desarrollo exclusivamente interno, contando con los recursos propios.

- **Expansión:**

Expansión geografía en negocios ya existentes con recursos propios o externos, internacionalización o fusiones y adquisiciones.

- **Diversificación Compartida:**

Es semejante el despliegue pero acá comprarte recursos con otras empresas para el crecimiento.

## 2.2.11. DESARROLLO EMPRESARIAL

### A. Desarrollo de una empresa(Royo, 2014)

Concepto de desarrollo de la empresa va algo más allá al plantear modificaciones tanto cuantitativas como cualitativas. Es más amplio que el de crecimiento ya que incluye variaciones cualitativas de la empresa y aunque suele ir acompañado de crecimiento en la mayoría de los casos, no siempre es así. Las estrategias de desarrollo deben estar orientadas hacia la creación de valor, pueden crear valor con crecimiento o sin él mediante una reestructuración.

Las estrategias de desarrollo se refieren, por tanto, a las decisiones que la dirección empresarial adopta en relación con la evolución futura del campo de actividad tanto en lo que se refiere a sus aspectos cuantitativos (crecimiento) como a los cualitativos (composición de la cartera de negocios).

La dirección dispone de diversas opciones que se generan a partir de la respuesta que se dé a los dos problemas básicos:

- **Dirección de desarrollo:** hace referencia a qué dirección seguir en el desarrollo de los negocios, es decir, decidir si la empresa debe centrarse o especializarse en las

actividades que viene realizando, desarrollar otras nuevas o reestructurar el conjunto de sus negocios. Decidir acerca de la modificación o no del campo de actividad.

- **Método de desarrollo:** una vez elegida la dirección, es preciso decidir acerca del método, forma o vía para conseguir los objetivos marcados en la dirección de desarrollo elegida. Las opciones básicas aquí son el desarrollo interno u orgánico, el externo y los acuerdos de cooperación o alianzas como forma intermedia entre las dos anteriores.

## **B. Objetivo del Desarrollo de Microempresas**

Su objetivo del Proyecto de desarrollo de la microempresa es mejorar la competitividad de este tipo de empresas y el clima para los negocios en el que operan. El proyecto consta de cuatro componentes. El primer componente consiste en mejorar el clima para los negocios y la inversión. Este componente tiene por objeto eliminar los obstáculos administrativos y reglamentarios a los que se enfrentan la microempresa(Mundial, 2008)

## **C. Principales dificultades para el Desarrollo de las Microempresas**

Empresas del Estado para su desarrollo es la situación financiera de la empresa, dado la insuficiencia de un sistema bancario que les permita acometer con normalidad su gestión financiera. La repercusión de la turbulencia de la actividad empresarial y los problemas relacionados con la calidad de sus productos o servicios son aspectos que también los

empresarios consideran como limitación para su desarrollo. Sin embargo, factores como problemas de localización, problemas burocráticos con la Administración y elevados costos, son considerados menos importantes para su desarrollo.(Murcia, 2006)

#### **D. Crecimiento y forma de Desarrollo de una Microempresa**

- El concepto de crecimiento de la empresa se refiere a modificaciones e incrementos de tamaño que originan que ésta sea diferente de su estado anterior. Es decir, se han producido aumentos en cantidades y dimensión así como cambios en sus características internas (cambios en su estructura económica y organizativa). Estos aumentos se pueden reflejar en todas o varias de las siguientes variables: activos, producción, ventas, beneficios, líneas de productos, mercados etc.
- Al igual que ocurre con las personas, el crecimiento es interpretado como un signo de salud, vitalidad y fortaleza. Las empresas cuando crecen dan una sensación de tener posibilidades de desarrollo futuro.
- En las economías occidentales caracterizadas por ser muy dinámicas y con un entorno muy competitivo, las empresas tienen que crecer y desarrollarse continuamente, aunque sólo sea para mantener su posición competitiva relativa con otras empresas
- Además el objetivo de crecimiento está muy relacionado con la función de utilidad de los directivos, por lo que estos tratarán de potenciar esta actuación.(Cruiz, 2005)

#### **E. Obstáculos y desafíos del Desarrollo de Microempresa**

Los programas que promueven al sector de la microempresa deben procurar ampliar las oportunidades económicas de las personas que trabajan en él, mediante la creación de las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo de las empresas y los ingresos. La realización exitosa de estos programas tendrá numerosos efectos positivos no solamente para microempresas, sino para toda la sociedad. Un elemento central para promover el desarrollo de este sector es la eliminación de los diferentes obstáculos e impedimentos que encaran los microempresarios.(Ameconi, 2004)

#### **F. Estrategias para el Desarrollo de las Microempresas**

- Una política y un entorno reglamentario favorables.
- Instituciones sólidas y sostenibles que provean los servicios financieros y no financieros necesarios para satisfacer las necesidades de las microempresas.
- Mejoramiento del acceso a los servicios financieros y empresariales de los microempresarios de bajos ingresos y desfavorecidos.
- Una mayor y constante flujo de recursos privados para las inversiones en microempresas.(Ameconi, 2004)

#### **G. Globalización y Desarrollo económico local**

El desarrollo ha transitado por procesos de cambios estructural de amplitud y profundidad considerables. Se trata de una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa afecta tanto a las formas de producción y gestión empresarial, así como al funcionamiento eficiente de cualquier tipo de organizaciones públicas o privadas.

El problema radica en que el ajuste estructural a veces ha conferido prioridad en la estabilidad macroeconómica, tratando de mantener los equilibrios monetarios básicos y orientando las economías a los mercados internacionales, suponen que con ello aseguran el desarrollo económico.

La movilización de los actores sociales territoriales que participan en el proceso de desarrollo local para construir los sistemas de información empresarial pertinentes en cada territorio y mejorar la base empresarial la coordinación de los instrumentos para micro, pequeñas y medianas empresas.

Para mantener la eficiencia productiva y la competitividad es crucial mantener la tensión por la innovación incesante, lo cual No solo compete a las empresas sino a las relaciones de empresas entre sí, esto es válido para todo tipo de empresas más para las micro, pequeñas y medianas empresas que por si solas no pueden disponer de los servicios avanzados de apoyo a la producción que requieren hoy los procesos de innovación productiva y empresarial.

Las micro, pequeña y medianas empresas deben encontrar en su entorno territorial los insumos estrategias para la innovación productiva y de gestión; información sobre tecnologías y mercados, asesoría en gestión empresarial y tecnológica, prospección de mercados y logística comercial, capacitación de recursos humanos, cooperación empresarial y líneas de financiamiento de capital.

Los factores estratégicos para crear entornos innovadores territoriales pueden ser tangibles o intangibles. Entre los primeros figura la composición de la base económica local de tipos y tamaños de empresas la estructura y nivel de costos y precios de los factores, la naturaleza de los productos y procesos productivos, el ambiente, las infraestructuras físicas.

Las nuevas funciones de las administraciones públicas, a fin de determinar cuál es el nivel de gobierno más apropiado para impulsar el desarrollo económico, las políticas han permitido mejorar los indicadores macroeconómicos agregados, pero no han conseguido crear las condiciones de desarrollo ni asegurar el empleo, poner mayor atención al desarrollo local como formas de ajuste flexible desde el territorio, ello permitirá asegurar la innovación tecnológica y organizativa en el tejido empresarial lo cual también implica responsabilidades de la gestión pública.

### **2.3. Definiciones conceptuales**

- **Administración**

La administración es el acto de gobernar, ejercer autoridad y disponer de un conjunto de bienes, de una institución o una nación. El término es amplio y puede hacer referencia tanto al uso que alguien hace de sus propiedades y bienes hasta a la administración política y económica de un Estado. (Definición negocios y administración)

- **Capital de Trabajo**

El capital de trabajo, es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Expresa la parte del activo corriente que se comporta como activo no corriente, es decir, que a pesar de sus contenidos va rotando representa una margen de error en cuanto a solvencia constante en la empresa. Si en un

momento determinado se tuviesen que devolver todas las deudas a corto plazo (pasivo corriente) que ha acumulado la empresa, el CT es lo que quedaría del activo corriente. Por lo tanto, según este punto de vista, cuando mayor sea el capital de trabajo de una empresa menos riesgo habrá de que caiga en insolvencia.(Rovayo Vera, 2010)

- **Créditos**

Es una operación financiera en la que se pone a nuestra disposición una cantidad de dinero hasta un límite especificado y durante un período de tiempo determinado.

En un crédito nosotros mismos administramos ese dinero mediante la disposición o retirada del dinero y el ingreso o devolución del mismo.

- **Comercialización**

Es la actividad como tal que se realiza en el comercio es el intercambio o trueque, que se aplica cuando una persona quiere adquirir un producto y a cambio entrega una cantidad de dinero impuesta. Es todo ese conjunto de actividades que pueden llegar a tener un complejo procedimiento, todo depende de la magnitud de la transacción.(Orozco, 2015)

- **Competitividad**

La competitividad es el resultado de "ofrecer productos de calidad a un buen precio." 12 Gran parte de las compañías padecen problemas competitivos cuando pierden de vista la principal razón de ser: fabricar los productos y servicios que quieren los consumidores, con calidad y a los precios que les parecen razonables. Ahora bien, ante la imposibilidad de satisfacer

particularmente las necesidades de cada consumidor, real o potencial, el administrador debe tomar decisiones estratégicas acerca de la mejor manera en que sus organizaciones pueden satisfacer las prioridades competitivas.(Públicas, n.d.)

- **Crecimiento Empresarial**

Se refiere a modificaciones e incrementos de tamaño que originan que esta desea diferente de su estado anterior. Es decir se han producido aumentos en cantidades y dimensiones así como cambios en sus características internas, cambios en su estructura económica y organizativa. Estos aumentos se pueden reflejar en todas o varias en las siguientes variables: activos, producción, ventas, beneficios, líneas de productos, mercados etc. (Aguirre, 2013)

- **Cultura Organizacional**

Cada organización tiene su propia cultura, distinta de las demás, lo que le da su propia identidad. la cultura de una institución incluye los valores, creencias y comportamientos que se consolidan y comparten durante su vida empresarial .La Gerencia Moderna de empresas es asunto de liderazgo. el liderazgo eficaz incluye por lo tanto: Habilidad para comunicar objetivos y metas; Capacidad para tomar decisiones acertadas; Excelentes condiciones para motivar permanentemente a la gente y enorme flexibilidad para adaptarse a condiciones variables o ambientes cambiantes tanto interno como externo.(Granda Escobar, 2012)

- **Desarrollo Empresarial**

El Desarrollo Empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos,

de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa(Bustos, 2011)

- **Eficiencia**

Hace referencia a los recursos empleados y los resultados obtenidos, por ello es una capacidad o cualidad muy apreciada por empresas o organizaciones debido a que en la práctica todo lo que estas hacen tiene como propósito alcanzar metas u objetivos, con recursos (humanos, financieros, tecnológicos, físicos, de conocimientos, etc.) viene a ser la capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un determinado fin. La eficiencia es el nivel de logro en la realización de objetivos por parte de un organismo con el menor coste de recursos financieros, humanos y tiempo ((CETI), 2008)

- **Eficacia**

Se define como la capacidad para lograr el efecto que se desea o se espera y eficaz como aquello que produce el efecto propio o esperado. Este adjetivo se aplica preferentemente a cosas, pero también puede aplicarse a personas con el sentido de competente que cumple perfectamente su cometido.((CETI), 2008)

- **Finanzas**

Las finanzas significan un proceso que implica el manejo eficiente de los recursos de una empresa y el conocimiento y la administración de la relaciones entre el mercado de capitales y la empresa.

Las finanzas contribuyen un equilibrio entre liquidez, riesgo y rentabilidad. Las finanzas corporativas, el tema central de este libro, analizan el proceso que relaciona el mercado de capitales con las empresas (Wong Cam, 2000)

- **Liquidez**

Es la capacidad de una empresa para atender a sus obligaciones de pago a corto plazo, la liquidez puede tener diferentes niveles en función de las posibilidades y volumen de la organización para convertir los activos en dinero en cualquiera de sus formas en caja, en bancos o en títulos monetarios exigibles a corto plazo.

Si una empresa no posee liquidez, cualquier problema que pueda tener ya no será tan prioritario, por la simple razón de que la falta de liquidez provocara un nuevo orden de prioridad de las tareas a llevar a cabo. Es un hecho constatado, que la falta de liquidez provoca un mayor número de cierres de empresas que la pérdida de beneficios.(Pascual, 2007)

- **Marketing**

Muchas grandes y pequeñas empresas buscan el éxito. Y muchos son los factores que contribuye que un negocio triunfe, estrategias y empleados dedicados, buenos sistemas de información y una aplicación excelente. Sin embargo las empresas que en la actualidad tiene éxito en todos los ámbitos comparten un rasgo común; están muy centradas en el cliente y tienen un firme compromiso con el marketing. Estas empresas comparten una dedicación absoluta a la captación atención y satisfacción por parte de estos últimos. Estas organizaciones saben que si se ocupan de sus clientes, el resultado será la obtención de cuota de mercado y beneficios.(Instituto de Formación y Estudios Sociales (IFES), Società Consortile "Ass.forSeo", Second Chance Association, & Romania, 2004)

- **Microempresa**

La empresa es una organización, conformada por un grupo de personas reunidas en vistas un objetivo, para lo cual cuenta con recursos, desarrollando actividades en las áreas rurales,

comerciales, industriales, financieras o de servicios, con fines lucrativos (Cruiz, 2005)

- **Pequeña Empresa**

Son parte importante de la economía Mundial, las pequeñas empresas tienen entre 10 a 49 trabajadores, son entidades independientes, con una alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente excluidas del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la legislación en cuanto al volumen de negocio y de personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa.(Cruiz, 2005)

- **Planes de mejora**

La excelencia de una organización viene marcada por su capacidad de crecer en la mejora continua de todos y cada uno de los procesos que rigen su actividad diaria. La mejora se produce cuando dicha organización aprende de sí misma, y de otras, es decir, cuando planifica su futuro teniendo en cuenta el entorno cambiante que la envuelve y el conjunto de fortalezas y debilidades que la determinan. (Agencia de elaboración de calidad y acreditación)

- **Planificación**

Los esfuerzos que se realizan a fin de cumplir objetivos y hacer realidad diversos propósitos se enmarcan dentro de una planificación. Este proceso exige respetar una serie de pasos que se fijan en un primer momento, para lo cual aquellos que elaboran una planificación emplean diferentes herramientas y expresiones. En otras palabras, la planificación es un método que permite ejecutar planes de forma directa, los cuales serán realizados y supervisados en función del planeamiento.(Definición.de, 2015)

- **Planificación Estratégica**

La capacidad de observación y anticipación frente a desafíos y oportunidades que se generan, tanto de las condiciones externas a una organización, como de su realidad interna.(FUNDIBEQ, 2012)

- **Precio**

Cantidad de dinero que se cobra por un producto no servicio, o la suma de los valores que los consumidores dan a cambio de los beneficios de tener o usar el producto o servicio.

- **Préstamo**

Entrega de un capital a una persona que asume la obligación de devolverlo a quien se lo presto junto con los intereses acordados.

- **Recursos propios**

Los recursos propios o fuentes de financiación propias están constituidas por los recursos financieros aportados por los accionistas o por los propietarios de la empresa, tanto inicial como sucesivamente, a través de ampliación de capital, las reservas, las provisiones de pasivo y los resultados pendientes de aplicación(Rovayo Vera, 2010)

- **Rentabilidad**

La rentabilidad es el beneficio renta expresado en términos relativos o porcentuales respecto a alguna otra magnitud económica como el capital total invertido o los fondos propios. Frente a los conceptos de renta o beneficio que se expresan en términos absolutos, esto es, en unidades monetarias, el de rentabilidad se expresa en términos porcentuales. Se puede diferenciar entre rentabilidad económica y rentabilidad financiera.(Fernández Guadaño, 2015)

- **Servicio al cliente**

Es importante que la empresa sea clara en cuanto en lo que está intentando alcanzar con los programas, la empresa debe ofrecer un producto o servicio para satisfacer las necesidades de los clientes, lograr la satisfacción del cliente es resultado de una buena atención que se da, además de lograr llenar todas las expectativas que tiene al momento de consumir el producto e servicio adquirido.

- **Sistema Financiero**

El sistema financiero es aquel conjunto de instituciones, mercados y medios de un país determinado cuyo objetivo y finalidad principal es la de canalizar el ahorro que generan los prestamistas hacia los prestatarios

- **Solvencia**

La solvencia es la capacidad que tiene una empresa para poder atender el pago de sus compromisos adquiridos a largo plazo.

Las mejores herramientas para medir la solvencia son las que se basan en las proyecciones del futuro financiero previsible de la empresa. Serán menos fiables cuanto mayor sea el plazo temporal que abarque, por la probabilidad general de que este futuro se cumpla. (Pascual, 2015)

- **Tecnología**

Se conoce a la tecnología como un producto de la ciencia y la ingeniería que envuelve un conjunto de instrumentos, métodos, y técnicas que se encargan de la resolución del conflicto.

Como tal, la tecnología designamos al conjunto de conocimientos de orden práctico y científico que, articulados bajo una serie de procedimientos y métodos de rigor técnico, son aplicados para la obtención de bienes de utilidad práctica que puedan satisfacer las necesidades y deseos de los seres humanos.(Significados, 2013)

- **Ventas**

Es una de las actividades más pretendidas por empresas, organizaciones o personas que ofrecen algo (productos, servicios u otros) en su mercado meta, debido a que su éxito depende directamente de la cantidad de veces que realicen ésta actividad, de lo bien que lo hagan y de cuán rentable les resulte hacerlo.(PromonegocioS.net, 2006)

## **2.4. Elaboración de hipótesis, variables y definiciones operacionales**

### **2.4.1. Hipótesis general**

Existe una relación directa entre el crecimiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza, 2014.

### **2.4.2. Hipótesis específicas**

- a) El nivel de crecimiento que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es bajo.
- b) El nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es deficiente.

## 2.5. Operacionalización de Variables

**CUADRO DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	ESCALA	NATURALEZA	INDICADORES
<b>Crecimiento Empresarial</b>	Es el cambio continuo de la producción agregada a través del tiempo.	El crecimiento empresarial es el ritmo al que se incrementa la producción de bienes y servicios, el incremento de ingresos, las ventas de una economía, y por tanto su renta, durante un período determinado.(Uxó González, 2015)	Ordinal	Cualitativa	Nivel Ventas
					Rentabilidad
					Solvencia
VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	ESCALA	NATURALEZA	INDICADORES
<b>Desarrollo Empresarial</b>	Es un proceso de evolución, es la capacidad para generar utilidades	El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa (Bustos, 2011)	Ordinal	Cualitativa	Planificación Estratégica
					Cultura Organizacional
					Tecnología

## **CAPÍTULO III**

### **MARCO METODOLÓGICO**

#### **3. Metodología de la investigación**

##### **3.1. Tipo de investigación**

De acuerdo a la clasificación que señala Hernández Sampieri en su obra Metodología de la investigación Ed. 2014, la presente es una investigación de tipo correlacional.

Los estudios correlacionales tienen como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular. En ocasiones solo se analiza la relación entre dos variables, pero con frecuencia se ubican en el estudio vínculos entre tres, cuatro o más variables.

##### **3.2. Diseño de investigación**

Basado en la clasificación de Hernández Sampieri, la investigación tiene un diseño No experimental, Transeccional, Descriptivo.

El diseño del estudio es no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables, ya que solo se observaron los fenómenos tal como se dieron en su contexto natural, para después analizarlos.

Es una investigación transeccional, porque los datos fueron recolectados en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir las variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado.

Es descriptivo, correlacional causal, debido a que en un primer momento se describen las variables, después se mide el grado de relación de las variables y posteriormente se ve la relación de la variable independiente en la dependiente, por esa razón es causal

### 3.3. Población y muestra del estudio

#### 3.3.1. Población

La población está compuesta por los 11 propietarios y/o administradores de 07 microempresas comercializadoras de neumáticos en el Distrito Alto de la Alianza

**Tabla 1. Población**

Nº	DENOMINACIÓN o RAZÓN SOCIAL	POBLACION
01	COMERCIAL SOL LUNA	1
02	IMPORTACIONES TITUS	1
03	CONSORCIO NEUMÁTICOS S.R.L.	2
04	INVERSIONES INTER RUEDAS E.I.R.L.	2
05	COMERCIAL J.T	1
06	COMERCIAL TICAHUANCA	2
07	NEUMAMERICA TACNA	2
	TOTAL	11

Fuente: SUNAT 2015

### **3.3.2. Muestra**

Este trabajo siendo la población finita e identificada no requiere de muestra porque se trabajó con el 100% de la población indicada.

## **3.4. Técnicas e instrumentos de investigación**

### **3.4.1 Técnica**

#### **Encuesta**

Se aplicó la técnica de la encuesta dirigida a los propietarios y/o administradores de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza, de la región de Tacna con la finalidad de conocer si esta existe relación entre el crecimiento y desarrollo empresarias en las mismas.

### **3.4.2 Instrumentos**

#### **Cuestionario**

Para el presente trabajo de investigación, se utilizó el instrumento del cuestionario, aplicándose a los propietarios y/o administradores de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito del Alto de la Alianza de Tacna.

## **3.5. Técnicas de procesamiento de datos**

El procesamiento de datos se hará de forma automatizada con la utilización de medios informáticos. Para ello, se utilizaran:

El soporte informático SPSS 22.0 Para Windows paquete con recursos para el análisis descriptivo de las variables;

Y Microsoft Office Excel 2013, aplicación de Microsoft Office, que se caracteriza por sus potentes recursos gráficos y funciones específicas

que facilitarán el ordenamiento de datos. Las acciones específicas en las que se utilizarán los programas mencionados son las siguientes:

#### **En cuanto al SPSS 22.0 Para Windows**

- Desarrollo de la prueba Chi cuadrado (X<sup>2</sup>).
- Elaboración de las tablas de doble entrada que permitirá ver el comportamiento conjunto de las variables según sus categorías y clases.

Al igual que con Excel, las tablas y los análisis efectuados serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

#### **En lo que respecta a Microsoft Office Excel 2013:**

Registro de información sobre la base de los formatos aplicados. Este procedimiento permitirá configurar la matriz de sistematización de datos que se adjuntará al informe.

- Elaboración de tablas de frecuencia absoluta y porcentual, gracias a que Excel cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos estableciéndose para ello criterios predeterminados.
- Elaboración de los gráficos de barras que acompañarán a las tablas que se elaborarán para describir las variables. Estos gráficos permitirán visualizar la distribución de los datos en las categorías que son objeto de análisis.

Las tablas y gráficos elaborados en Excel, serán trasladados a Word, para su ordenamiento y presentación final.

### **3.6. Selección y validación de instrumentos de investigación**

La validación del instrumento se realizó mediante el juicio de expertos, con el cual se hizo la corrección de los instrumentos.

Así también se utilizó la prueba Alfa de Cronbach para medir la fiabilidad de los instrumentos que se aplicaron.

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

#### **4.1. Tratamiento estadístico e interpretación de cuadros**

Este capítulo contiene el informe final del diagnóstico del Crecimiento y Desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos del Distrito de Alto de la Alianza, cuyos resultados son manejados a través de factores que determinan el nivel del crecimiento empresarial para determinar la relación con el nivel de desarrollo empresarial en las microempresas.

Los resultados obtenidos se analizan de acuerdo a una evaluación cuantitativa de tres (03) indicadores incidentes en el Crecimiento empresarial y tres (03) indicadores incidentes en Desarrollo empresarial; en una escala de uno (01) a cinco (05), en donde el número uno (01) representa la premisa de “Muy en desacuerdo”, como manifiesto de total disconformidad por los microempresarios y el cinco (05) representa la premisa “Muy de acuerdo”, como manifestación de conformidad, con la intención de identificar cuál ha sido el efecto del nivel de crecimiento empresarial en relación al nivel de desarrollo empresarial en las microempresas.

Los resultados obtenidos se muestran a través de tablas y gráficos, partiendo de un análisis general de los datos suministrados a través del cuestionario y llegando al análisis particular por indicadores evaluados: Ventas, rentabilidad, solvencia, planificación estratégica, cultura organizacional y tecnología.

#### **4.1.1. Actividades Preparatorias antes del Tratamiento para la recolección de datos**

##### **4.1.1.1. Antes del tratamiento**

Para el presente estudio se ha utilizado la investigación de nivel descriptiva que ha permitido identificar las condiciones para determinar si existe relación entre el nivel de crecimiento empresarial y el nivel de desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos del Distrito Alto de la Alianza.

Se realizó con la participación de los propietarios y /o administradores de las 07 microempresas del Distrito de Alto de la Alianza, siendo un total de 11 los encuestado, quienes completaron el cuestionario compuesto por 30 preguntas, cuyos datos obtenidos posteriormente se tabularon y analizaron, y se preparó el documento con los resultados.

##### **4.1.1.2. Después del tratamiento**

El diseño muestral se elaboró teniendo como marco muestral básico el total de la población conformada por las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza, sumando un total de 07 que representa el 100% de la población.

- **Unidad de Muestra:**

Microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza en el año 2014.

- **Rango de Calificación:**

La valoración que se asignó para calificar la percepción de los propietarios y/o administradores de las microempresas comercializadoras de neumáticos sobre cada uno de los indicadores del Crecimiento y Desarrollo empresarial, se elaboró realizando preguntas a través de escala de Likert, según como se muestra a continuación:

**Tabla 1**

***Valoración y calificación***

Descripción	Valor
Muy en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Indeciso	3
De acuerdo	4
Muy de acuerdo	5

Fuente: Elaboración propia

Para la realización del análisis del trabajo de investigación y bajo el entendimiento del mismo por los propietarios y/o administradores de las microempresas, se utilizó la valoración del crecimiento y desarrollo empresarial, compuesta de una calificación numérica y su correspondiente calificación cualitativa, las cuales son base para realizar el análisis

Para la recolección de datos se hizo previamente la validación de la validez y la confiabilidad de los ítems. En el caso de la validez se construyó un instrumento para la realización de la validez de contenido por parte de los expertos, para verificar:

- La redacción y claridad adecuada del instrumento, si esta formulado con el lenguaje apropiado.

- Coherencia, si esta expresado en conductas Observables.
- Pertinencia, adecuado al avance de la ciencia y tecnología.
- Coherencia, entre los índices, indicadores y las dimensiones.

En el caso de la confiabilidad para el instrumento que se utilizó para el estudio de la investigación fue también positiva y aceptable estadísticamente, como se muestra a continuación en la Tabla 3, obteniéndose el valor de 0.789 haciendo uso del método Alfa de Cronbach.

**Tabla 2**  
***Confiabilidad del Instrumento de Investigación - Cuestionario***

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,789	30

Fuente: Elaboración propia en SPSS, a partir del cuestionario.

## 4.2. Presentación de resultados (tablas y figuras)

### 4.2.1. Resultado del Crecimiento empresarial

Tabla 3

*Crecimiento Empresarial*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6	63.64
Regular	5	36.36
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

F

Fuente: Elaboración propia en SPSS

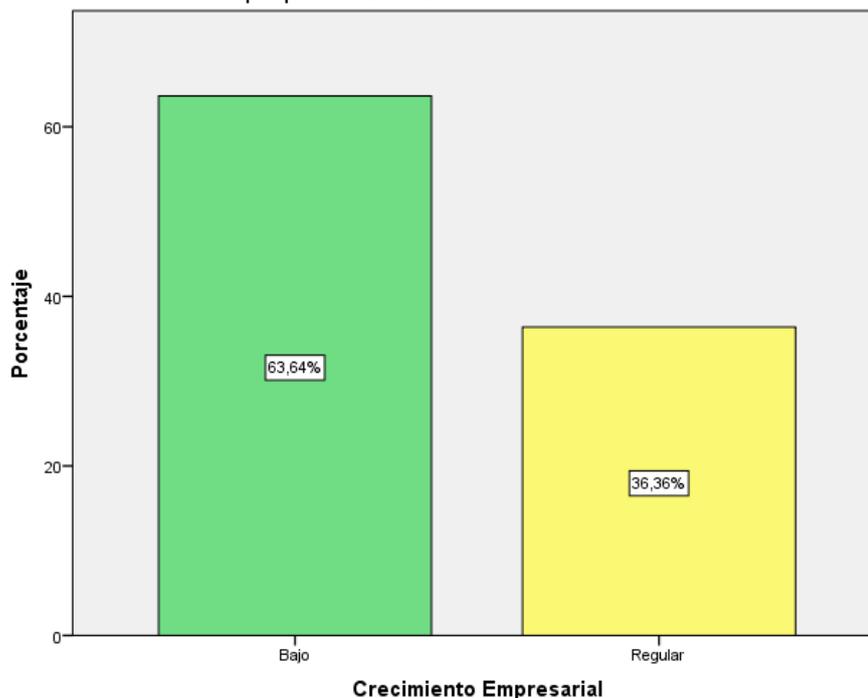


Figura 1: Crecimiento empresarial

Fuente: Elaboración propia en SPSS

#### **Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 4 y Figura 1, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen un bajo crecimiento empresarial y el 36.36% tiene un crecimiento empresarial regular. Es decir que 7 microempresas tienen un crecimiento empresarial bajo del total de las 11 microempresas.

Tabla 4

Indicador 1: Ventas

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	6	54,55
Regular	5	45,45
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

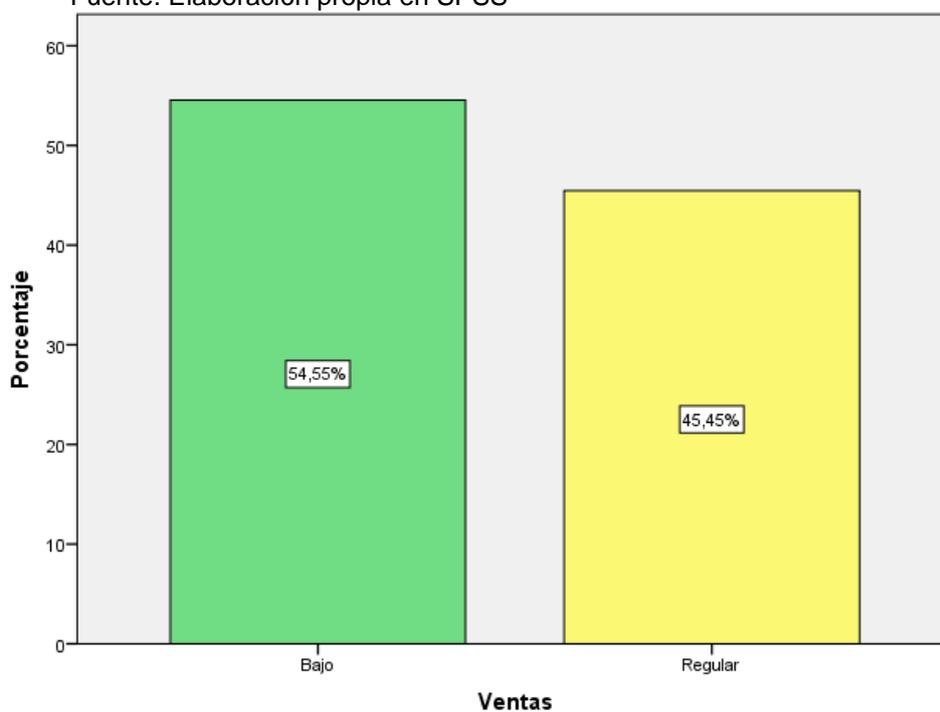


Figura 2: Ventas

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 5 y Figura 2, referidos a la ventas se puede afirmar que el 54.55% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza sus ventas son bajas y el 45.45% sus ventas son regulares. Es decir que 6 microempresas tienen ventas bajas del total de 11 microempresas.

Tabla 5

Indicador 2: Rentabilidad

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7	63,64
Regular	4	36,36
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

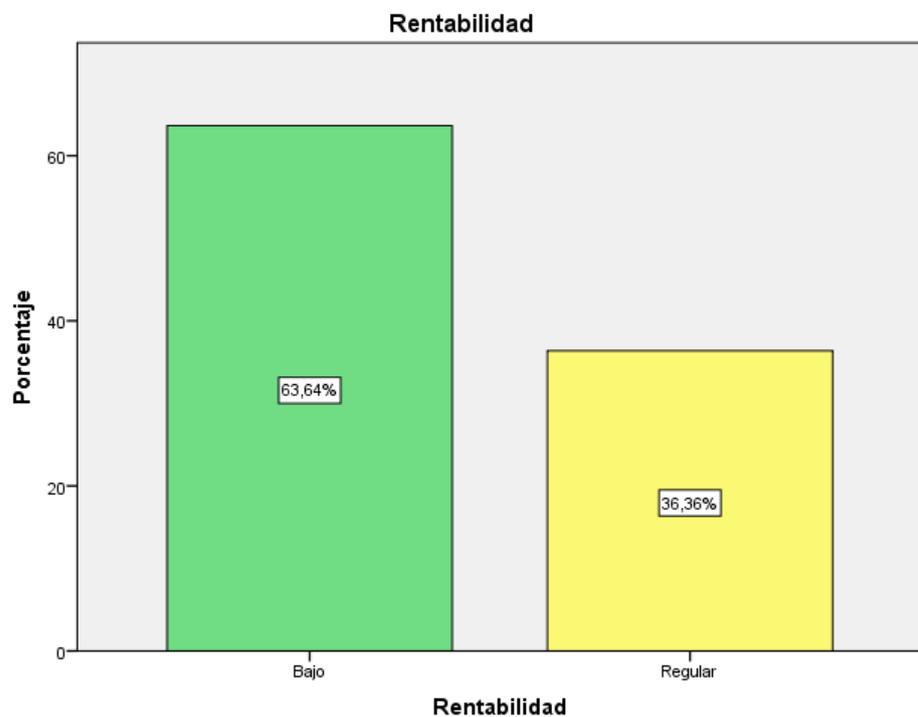


Figura 3 Rentabilidad

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 6 y Figura 3, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen un bajo nivel de rentabilidad y el 36.36% tiene un nivel de rentabilidad regular. Es decir que 7 microempresas tienen un nivel de rentabilidad bajo del total de las 11 microempresas.

Tabla 6

Indicador 3: Solvencia

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Bajo	7	63,64
Regular	4	36,36
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

F

fuelle: Elaboración propia en SPSS

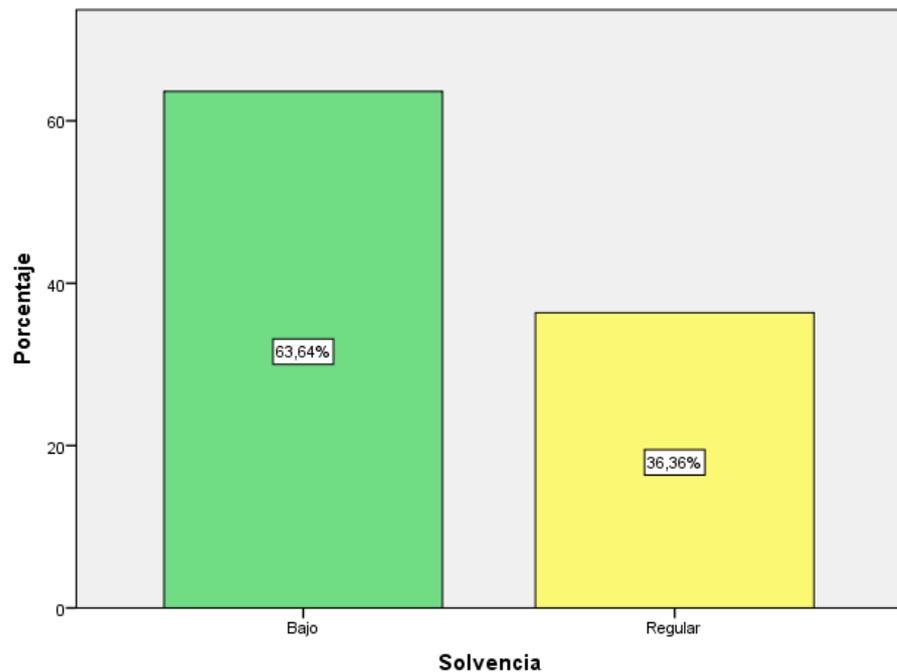


Figura 4: Solvencia

Fuente: Elaboración propia en SPSS

#### Interpretación:

De los resultados de la Tabla 7 y Figura 4, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen una baja capacidad de solvencia, el 36.36% tiene una capacidad de solvencia regular. Es decir que 7 microempresas tienen una capacidad baja del total de 11 microempresas.

#### 4.2.2. Resultado del Desarrollo empresarial

Tabla 7

Desarrollo Empresarial

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	7	63,64
Regular	4	36,36
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

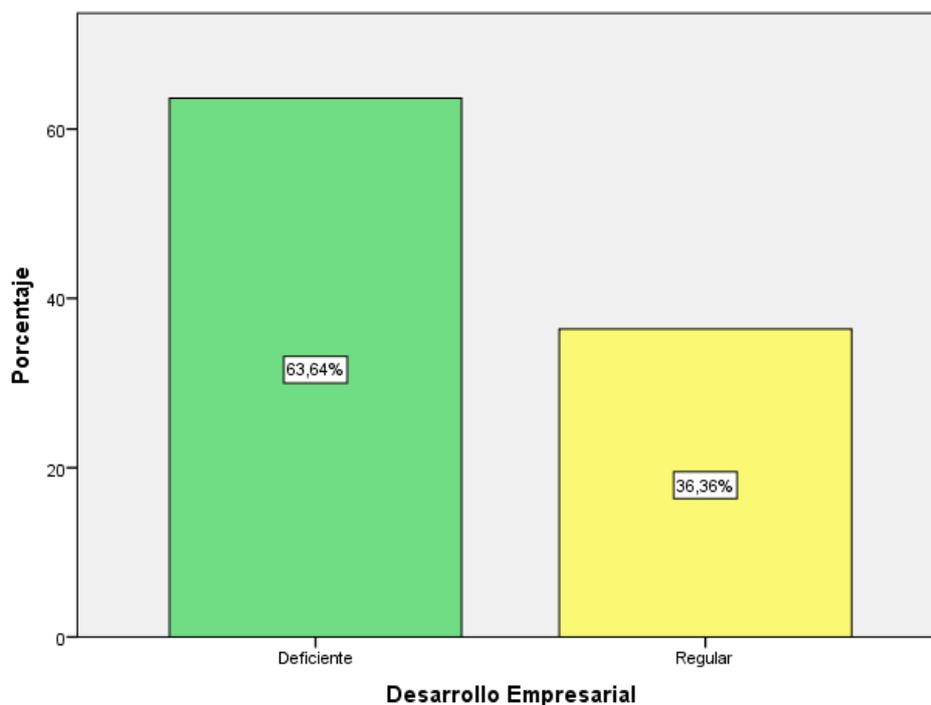


Figura 5: Desarrollo Empresarial

Fuente: Elaboración propia en SPSS

#### **Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 8 y Figura 5, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen un deficiente desarrollo empresarial y el 36.36% tiene un desarrollo empresarial regular. Es decir que 7 microempresas tienen una capacidad baja del total de 11 microempresas.

Tabla 8

Indicador 1: Planificación Estratégica

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	7	63,64
Regular	4	36,36
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

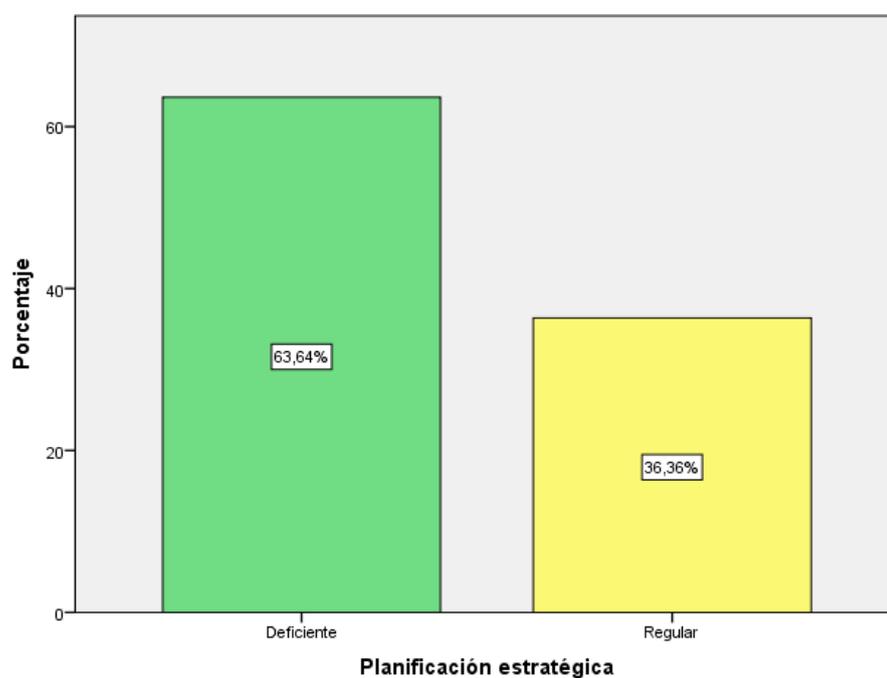


Figura 6: Planificación Estratégica

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 9 y Figura 6, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen una deficiente planificación estratégica y el 36.36% tiene una planificación estratégica regular. Es decir que 7 microempresas tienen una planificación baja del total de 11 microempresas.

Tabla 9

Indicador 2: Cultura Organizacional

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	6	54.55
Regular	5	45.45
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

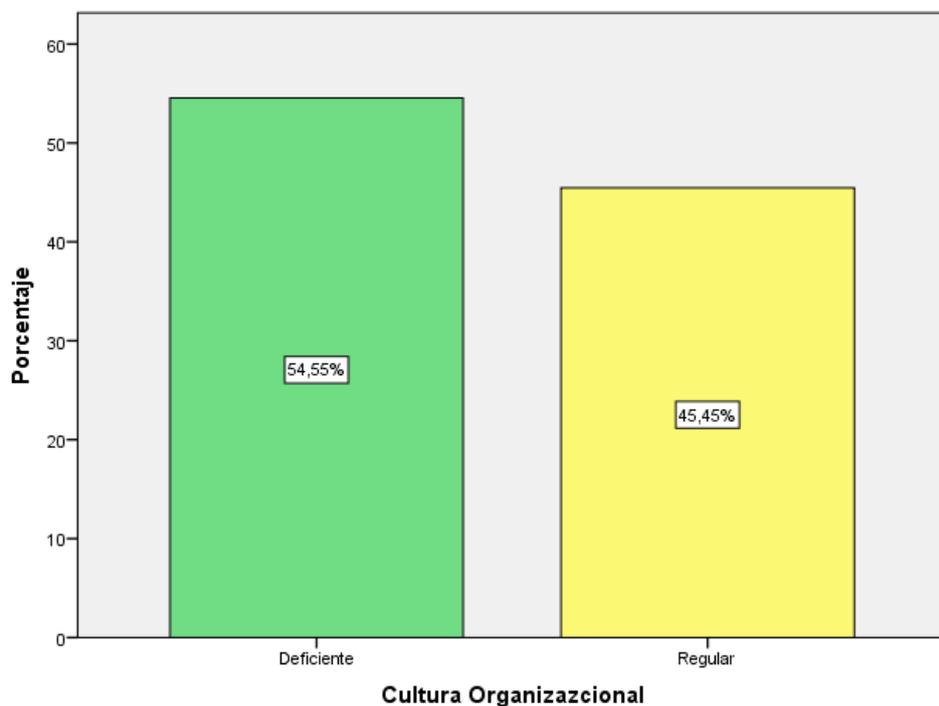


Figura 7: Cultura Organizacional

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 10 y Figura 7, referidos a la ventas se puede afirmar que el 54.55% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen una cultura organizacional baja y el 45.45% tiene cultura organizacional regular. Es decir que 6 microempresas tienen una cultura organizacional baja del total de 11 microempresas.

Tabla 10

*Indicador 3: Tecnología*

Categoría	Frecuencia	Porcentaje
Deficiente	4	36,36
Regular	7	63,64
<b>Total</b>	<b>11</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Elaboración propia en SPSS

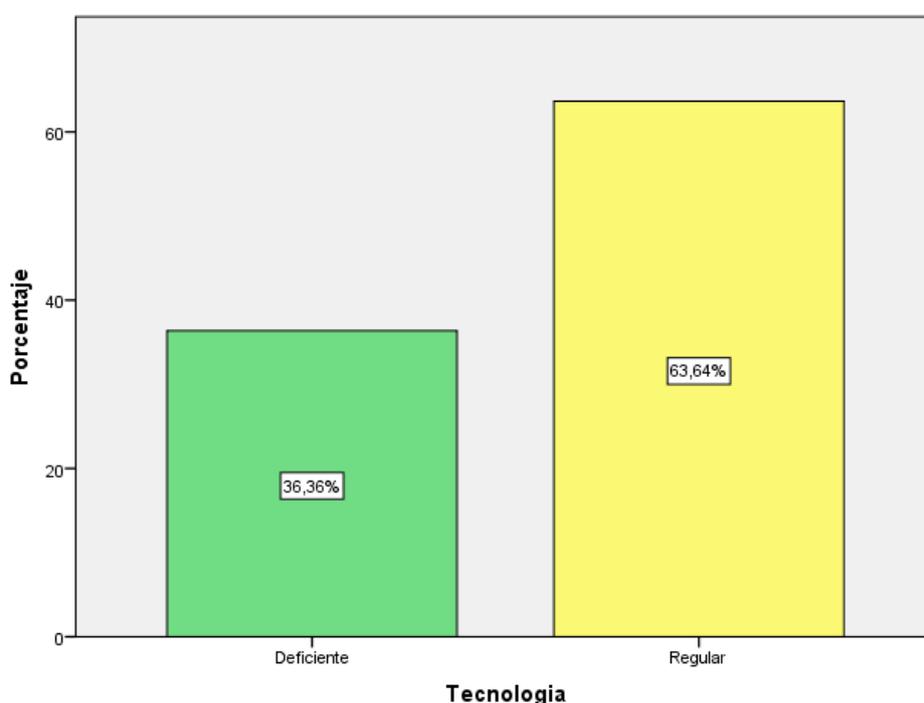


Figura 8: *Tecnología*

Fuente: Elaboración propia en SPSS

**Interpretación:**

De los resultados de la Tabla 11 y Figura 8, se puede afirmar que el 63.64% de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza tienen una tecnología regular y el 36.36% tiene una tecnología deficiente. Es decir que 7 microempresas tienen una tecnología regular del total de 11 microempresas.

### 4.3. Contraste de hipótesis:

#### 4.3.1. Hipótesis General:

##### a) Planteamiento de la Hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** No existe relación directa entre el crecimiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza, 2014.

**H<sub>1</sub>:** Existe una relación directa entre el crecimiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza, 2014.

##### b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05, se rechaza la H<sub>0</sub>.

##### c) Elección de la prueba estadística: Chi-cuadrado

Tabla 11

*Tabla de contingencia Crecimiento y Desarrollo Empresarial*

		DESARROLLO EMPRESARIAL		
		Deficiente	Regular	Total
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Bajo	7	0	7
	Regular	0	4	4
Total		7	4	11

Fuente: Elaboración Propia

**Tabla 12**

***Prueba de Chi-cuadrado***

	Valor	gl	Sig. asintótica (2 caras)
Chi-cuadrado de Pearson	11,000 <sup>a</sup>	1	,001
Prueba exacta de Fisher			
Asociación lineal por lineal	10,000	1	,002
N de casos válidos	11		

Fuente: Elaboración Propia

**a) Regla de decisión:**

Rechazar  $H_0$  si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar  $H_0$  si el valor-p es mayor a 0.05

**b) Conclusión:**

Los resultados de la Tabla 13 dan como resultado que el valor – p (0,001) es menor que el nivel de significancia (0,05), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se concluye que con un nivel de confianza del 95% que existe relación directa entre el crecimiento y desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza.

#### 4.3.2. Primera Hipótesis Específica:

##### a) Planteamiento de la Hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** El nivel de crecimiento que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es alto.

**H<sub>1</sub>:** El nivel de crecimiento que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es bajo.

##### Hipótesis Estadística:

H<sub>0</sub>:  $\mu = 2.00$

H<sub>1</sub>:  $\mu \neq 2.00$

##### Categoría:

De 0 – 1.00: Bajo.

De 1 – 2.00: Regular

De 2 – 3.00: Alto.

**Variable:** Crecimiento empresarial

##### b) Nivel de significancia: 0,05

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05, se rechaza la H<sub>0</sub>.

##### c) Elección de la prueba estadística: Prueba t

**Tabla 13**

**Tabla de contingencia Crecimiento Empresarial**

°Prueba t muestra única				
	Valor de prueba = 2			
	t	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Diferencia de media
Crecimiento Empresarial	-4,183	10	,002	-,636

**d) Regla de decisión:**

Rechazar  $H_0$  si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar  $H_0$  si el valor-p es mayor a 0.05

**e) Conclusión:**

Los resultados de la Tabla 14 dan como resultado que el valor  $p(0,002)$  es menor que el nivel de significancia (0,05), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se concluye que con un nivel de confianza del 95% que el nivel de crecimiento empresarial que presentan microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es bajo.

**4.3.3. Segunda Hipótesis Específica:**

**a) Planteamiento de la Hipótesis:**

**$H_0$ :** El nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es eficiente..

**$H_1$ :** El nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es deficiente.

**Hipótesis Estadística:**

$H_0: \mu = 2.00$

$H_1: \mu \neq 2.00$

**Categoría:**

De 0 – 1.00: Deficiente.

De 1 – 2.00: Regular

De 2 – 3.00: Eficiente.

**Variable:** Desarrollo empresarial

**b) Nivel de significancia: 0,05**

Para todo valor de la probabilidad igual o menor que 0,05, se rechaza la  $H_0$ .

**c) Elección de la prueba estadística: Prueba t**

**Tabla 14**

**Tabla de contingencia Desarrollo Empresarial**

°Prueba t muestra única				
	Valor de prueba = 2			
	t	gl	Sig. asintótica (bilateral)	Diferencia de media
Crecimiento Empresarial	-4,183	10	,002	-,636

**d) Regla de decisión:**

Rechazar  $H_0$  si el valor-p es menor a 0.05

No rechazar  $H_0$  si el valor-p es mayor a 0.05

**e) Conclusión:**

Los resultados de la Tabla 15 dan como resultado que el valor  $p$  (0,002) es menor que el nivel de significancia (0,05), por lo tanto se rechaza la hipótesis nula y se concluye que con un nivel de confianza del 95% que el nivel de desarrollo empresarial que presentan microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es deficiente.

#### **4.4. Discusión de resultados:**

Como se sabe la finalidad de la presente investigación, en cuanto a la hipótesis general, fue determinar la relación existente entre el crecimiento y desarrollo empresarial de la microempresas comercializadoras de neumáticos del Distrito de Alto de la Alianza. Esta hipótesis fue demostrada, aplicando los métodos estadísticos correspondientes, tomando los datos que se obtuvieron de la encuesta aplicada a los propietarios y/o administradores de las microempresas. Siendo los propietarios/administradores son elementos clave, ya que son quienes se encargan de la gestión de las microempresas, por ello Jean Hernández Escobar. (2013), en su tesis "Modelo de Gestión Empresarial según nuevas tendencias" ha descrito el modelo GESINCA (Gestión-intangibles-calidad) de gestión basado en los conceptos de capital intelectual y calidad total. El modelo propuesto está compuesto por cinco elementos: capacidades humanas, organizativas, comerciales y sociales, tendencias del pasado y expectativas futuras.

Así mismo el objetivo, en cuanto a las hipótesis específicas, la encuesta aplicada contempló los indicadores de ventas, rentabilidad y solvencia para la variable crecimiento empresarial y planificación estratégica, cultura organizacional y tecnología para la variable de desarrollo empresarial, teniendo como resultados que las microempresas comercializadoras de neumáticos tienen un bajo crecimiento empresarial y un deficiente desarrollo empresarial.

Finalmente, por la información bibliográfica analizada si las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito Alto de la Alianza continúan en este mismo esquema de trabajo les será difícil superar sus expectativas de crecimiento y desarrollo empresarial en el tiempo.

## **CONCLUSIONES**

### **PRIMERA**

Se determinó que existe relación directa entre el crecimiento y desarrollo empresarial de las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza, ya que los resultados nos dan que el valor  $p(0,001)$  es menor que el nivel de significancia, los cuales se aprecian al medir la variable crecimiento con los indicadores de ventas, rentabilidad y solvencia y el desarrollo empresarial con tecnología, planificación estratégica y cultura organizacional.

### **SEGUNDA**

Se determinó que el nivel de crecimiento empresarial que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es bajo, dando como resultado que el Valor  $p(0,002)$  es menor que el nivel de significancia(0,05), siendo 7 de las 11 empresa las

Que tienen un crecimiento empresarial bajo. Lo cual está demostrado en las bajas ventas y en los índices bajos de rentabilidad y solvencia

### **TERCERA**

Se determinó que el nivel de desarrollo empresarial que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza es deficiente, dando como resultado que el Valor  $p(0,002)$  es menor que el nivel de significancia(0,05), siendo 7 de las 11 empresa las que tienen un crecimiento empresarial bajo. Lo cual está sustentado con el uso de la tecnología en forma regular y una deficiente planificación estratégica y cultura organizacional.

## **RECOMENDACIONES**

A los microempresarios comercializadoras de neumáticos del distrito de Alto de la Alianza:

- Incrementar las ventas, desarrollando algún tipo de asociación u otra forma para lograrlo.
- La rentabilidad es un indicador muy importante por lo que es necesario maximizar los ingresos y reducir los costos y gastos.
- Capacitarse para mejorar la planificación estratégica y lograr crecer ordenadamente, así como y lograr aun cultura organizacional.
- El uso del a tecnología es muy importante por lo que debe hacerse uso de ella sobre todo para darse a conocer y sistematizar los procesos.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aguirre, J. A. (2013). Crecimiento empresarial. Retrieved from <http://es.slideshare.net/jagui62/crecimiento-empresarial-wiki>
- Ameconi, O. E. (2004). *Microempresas en acción*. (M. grupo S.A., Ed.). México, Buenos Aires, Bogotá, Caracas.
- Aula Aragon. (2012). Tema6: Patrimonio de la empresa y análisis de los estados contables. *Seminario de Profesores de Economía*. Madrid.
- Bautista Martín, P. A. (2013). *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo de cinco años de existencia del sector terciario del Municipaio de Arauca*. Arauca, Colombia: Universidad Nacional de Colombia.
- Benavides, F. C. (n.d.). Gerenciando una Mype. In Gerencia Empresarial (p. Capítulo 3). Retrieved from <http://gerenciaempresarial.wikispaces.com/file/view/GERENCIANDO+UNA+PYME.pdf>
- Bernal Bellón, José Reyes; Vargas Buendía, J. manuel. (2004). Crecimiento y desarrollo a partir de la pequeña y mediana empresa: un enfoque teórico.
- Bustos. (2011). Desarrollo Empresarial Y Mejoramiento De La Calidad De Vida Laboral En La Empresa Gloria. *Club de Ensayos*. Retrieved from <https://www.clubensayos.com/Temas-Variados/Desarrollo-Empresarial-Y-Mejoramiento-De-La-Calidad-De/1066675.html>
- Canals Margalef, J. (2000). LA GESTION DEL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA. Madrid: MC Graw Hill. Cortés, J. (2009). Establecimiento de Microempresas Familiares de Servicios para Promover la Producción Agropecuaria. ( desarrollo rurla pesca y alimentación Secretaría de agricultura, ganadería, Ed.). México: SUBSECRETARÍA DE DESARROLLO RURAL. dirección. SAGARPA. Retrieved from <http://www.sagarpa.gob.mx/desarrolloRural/Documents/fichasaapt/Establecimiento de microempresas familiares.pdf>
- Cruiz. (2005). Crecimiento y formas de desarrollo de la empresa (p. Capítulo 4). Retrieved from <http://www4.ujaen.es/~cruiz/diplot-4.pdf> De conceptos.com. (n.d.). Retrieved from <http://deconceptos.com/general/microempresa>
- Definición.de*. (2015). Obtenido de Concepto de Planificación: <http://definicion.de/planificacion/>

- Espinoza, B. C. (2015). Concepto y estructura de una empresa. Retrieved from. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos75/concepto-estructura-empresa/concepto-estructura-empresa2.shtml>
- Fernández Guadaño, J. (2015). *Expansión*. Obtenido de <http://www.expansion.com/diccionario-economico/rentabilidad.html>
- Flores, D., Melissa, R., Quijada, V., & Guerra, A. (2007). Metodología de los 7 pasos de la mejora continua, aplicación. Retrieved from. Retrieved from <http://www.monografias.com/trabajos98/metodologia-7-pasos-mejora-continua-aplicacion/metodologia-7-pasos-mejora-continua-aplicacion.shtml>
- FUNDIBEQ. (2012). *La Planificación Estratégica*. Obtenido de <http://www.fundibeq.org/opencms/export/sites/default/PWF/downloads/gallery/methodology/tools/PlanificacionEstrategica.pdf>
- Galabiz Roman, A. (2004). . Neumáticos y servicios Bonardel, una pequeña empresa en proceso de maduración. Universidad Iberoamericana Ciudad de México. Retrieved from. Retrieved from <http://www.bib.uia.mx/tesis/pdf/014415/014415.pdf>.
- Granda Escobar, R. D. (2012). *Gestiopolis*. Obtenido de <http://www.gestiopolis.com/control-e-indicadores-de-gestion-para-el-desarrollo-empresarial/>
- Hernández García, C. A. (2013). Estrategias de Crecimiento para las microempresas productoras de Helado Artesanal. México.
- Ley Nº 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. (03 de Julio de 2003). Lima, Perú.
- Marcela, D., Gomez, R., Berrio, D. R. A. M., Javeriana, P. U., Ciencias, F. D. E., & Administrativas, E. Y. (n.d.). LAS PYMES Y EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN COLOMBIA (años 1990-2000). Retrieved from. Retrieved from <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis11.pdf>
- Mic, S. D. S. (n.d.). Estrategia para el desarrollo de la microempresa, (Mic). Mundial, B. (n.d.). Desarrollo de micropresas y las pequeñas y medianas empresarias, Proyectos. Retrieved from. Retrieved from <http://www.worldbank.org/projects/P109691/micro-small-medium-enterprise-development?lang=es&tab=overview>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2006). *La Microempresa: Una propuesta tipológica y ejercicio de aplicación en Lima Sur*. Lima.
- Mundial, B. (2008). Desarrollo de las microempresas y las pequeñas y medianas empresas.

- Murcia, U. P. de C. U. de C. y U. V. (2006). Análisis estratégico para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.
- Orozco, D. (2015). Concepto de definición de. Retrieved from <http://conceptodefinicion.de/comercializacion/>
- Quilcate, J. K. R. J. M. (2014). Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012. Retrieved from <http://tesis.usat.edu.pe/jspui/handle/123456789/338>
- Pascual, M. (2015). *Tres Conceptos Financieros*. Obtenido de [http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601\\_tresconceptos.pdf](http://webs.ono.com/martinpascual/pv70601_tresconceptos.pdf)
- PromonegocioS.net. (Julio de 2006). *Definición de venta*. Obtenido de <http://www.promonegocios.net/mercadotecnia/definicion-concepto-venta.htm>
- Rovayo Vera, G. (2010). Fondo maniobra. *Finanzas Para Directivos*, (9789942029836).
- Royo, G. (20 de 04 de 2014). *Capital libre*. Recuperado el 20 de 09 de 2015, de <http://capitalibre.com/2014/04/crecimiento-desarrollo-empresa>
- Sancen Rodriguez, A. Julian. (2011). *La microempresa como estrategia de crecimiento económico y digificación del trabajo. el desarrollo de las aptitudes empresariales de las micropresas en México: una aproximación desde la sociología económica y la política pública*. Flacso México. fac. Latinoamericana de Ciencias Sociales. Retrieved from <http://repositorio.flacsoandes.edu.ec/bitstream/10469/2917/1/TFLACSO-2011AJSR.pdf>
- Significados. (2013). *Significado de Tecnología*. Obtenido de <http://www.significados.com/tecnologia/>
- SUNAT, M. (2015). (2015). ¿cómo se constituye una empresa? Retrieved from <http://guiatributaria.sunat.gob.pe/formalizacion-mype/68-mype/formalizacion2/constitucion/222-como-se-constituye-una-empresa.html>
- Tello Correa, N. L. (2014). financiamiento del capital de trabajo para construir el crecimiento y desarrollo de la micro y pequeña empresas comerciales en el distrito de Pacasmayo.
- Uxó González, J. (2015). Crecimiento económico. Retrieved from <http://www.expansion.com/diccionario-economico/crecimiento-economico.html>

## **ANEXOS**

**ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA: “CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE NEUMÁTICOS EN EL DISTRITO DE ALTO DE LA ALIANZA 2014.”**

PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES E INDICADORES	
			VARIABLES	INDICADORES
<p><b>Problema Principal</b> ¿Qué relación existe entre el crecimiento y el desarrollo en las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza 2014?</p>	<p><b>Objetivo Principal</b> Establecer la relación existente entre el crecimiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza 2014.</p>	<p><b>Hipótesis Principal</b> Existe una relación directa entre el crecimiento y el desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza, 2014.</p>	<b>Crecimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Ventas</li> <li>-Rentabilidad</li> <li>-Solvencia</li> </ul>
<p><b>Problemas Secundarios</b> a) ¿Cuál es el nivel de crecimiento de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza?  a) ¿Cuál es el nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza?</p>	<p><b>Objetivos Secundarios</b> a) Determinar el nivel de crecimiento de microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza en Tacna.  b) Determinar el nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza.</p>	<p><b>Hipótesis Secundarios</b> a) El nivel de crecimiento que presentan las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es bajo.  b) El nivel de desarrollo de las microempresas comercializadoras de neumáticos en el distrito de Alto de la Alianza es deficiente.</p>		

**ANEXO 2: OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES**

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	ESCALA	NATURALEZA	INDICADORES
<b>Crecimiento Empresarial</b>	Es el cambio continuo de la producción agregada a través del tiempo.	El crecimiento empresarial es el ritmo al que se incrementa la producción de bienes y servicios, el incremento de ingresos, las ventas de una economía, y por tanto su renta, durante un período determinado.(Uxó González, 2015)	Ordinal	Cualitativa	Ventas
					Rentabilidad
					Solvencia
<b>Desarrollo Empresarial</b>	Es un proceso de evolución, es la capacidad para generar utilidades	El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa (Bustos, 2011)	Ordinal	Cualitativa	Planificación estratégica
					Cultura organizacional
					Tecnología

## ANEXO N° 03

### INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

#### ENCUESTA

##### ESTIMADO ENCUESTADO:

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación titulada: "CRECIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DE MICROEMPRESAS COMERCIALIZADORAS DE NEUMÁTICOS EN EL DISTRITO DE ALTO DE LA ALIANZA 2014"

Se aplicará este instrumento dirigido a los propietarios y/o administradores con la finalidad de conocer si existe relación entre el crecimiento y desarrollo empresarial de las microempresas.

#### INSTRUCCIONES

Todas las preguntas tienen diversas opciones de respuesta, pero deberá elegir SOLO UNA.

Cada opción tiene un número, encierre el número correspondiente a la opción elegida, de la siguiente forma:

Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	2	3	4	5

Si la alternativa que encerró es inferior a 3, indique a que se debe en la columna izquierda (comentario)

Si se equivoca puede tachar el número rodeado con un círculo y colocar una //, para volver a rodear con un círculo la opción correcta.

Muy en desacuerdo	En desacuerdo	Indeciso	De acuerdo	Muy de acuerdo
1	<del>2</del>	3	4	5

La información es de carácter confidencial y reservado; ya que los resultados serán manejados solo para la investigación.

**MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**

### SECCIÓN III: CUESTIONARIO

MUY EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	INDECISO	DE ACUERDO	MUY DE ACUERDO
1	2	3	4	5

		PREGUNTAS Y RESPUESTAS					
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	Ventas	DESCRIPCIÓN	VALORACIÓN				
		1. Considera que su microempresa genera los recursos suficientes para continuar con sus operaciones.	1	2	3	4	5
		2. La rotación de los productos comercializados son los esperados	1	2	3	4	5
		3. Considera importante analizar el nivel de ventas obtenido por cada rubro de productos comercializados	1	2	3	4	5
		4. El ingreso recaudado por sus ventas en el año 2014, han sido superiores a los del año anterior.	1	2	3	4	5
	5. Considera relevante analizar si los precios de venta de sus productos han sufrido incrementos en el 2014, en comparación al año anterior.	1	2	3	4	5	
	Rentabilidad	6. Es necesario generar los reportes de los estados financieros de su negocio.	1	2	3	4	5
		7. Considera necesario analizar sus costos de ventas para efectos de mejorar su nivel de rentabilidad	1	2	3	4	5
		8. Los resultados financieros obtenidos en el 2014, han sido superiores en relación al año anterior	1	2	3	4	5
		9. Considera relevante analizar los ingresos obtenidos en sus ventas para mejor sus resultados financieros.	1	2	3	4	5
		10. Es relevante incrementar los fondos en el capital de la empresa para mejorar el nivel de rentabilidad	1	2	3	4	5
	Solvencia	11. Considera importante para solventar sus deudas a largo plazo que su microempresa debe solicitar financiamiento.	1	2	3	4	5
		12. Considera que el respaldo económico de su microempresa le permiten acceder a créditos en el sistema financiero con facilidad.	1	2	3	4	5
		13. Es importante para su microempresa mejorar su nivel de solvencia	1	2	3	4	5
		14. El monto de sus deudas en comparación de patrimonio le permite controlar su nivel de solvencia.	1	2	3	4	5
		15. Considera relevante analizar los montos que se adeudaron en el 2014, en comparación al año anterior.	1	2	3	4	5

		DESCRIPCIÓN	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	<b>Planificación Estratégica</b>	1. Considera necesario implementar estrategias de planificación en su microempresa para mejorar su nivel de ventas.	1	2	3	4	5
		2. Considera que los valores o principios en la microempresa están claramente definidos	1	2	3	4	5
		3. Es importante contar con un presupuesto bien elaborado	1	2	3	4	5
		4. Para la toma de decisiones considera las actividades que realizan sus competidores	1	2	3	4	5
		5. Considera relevante que su microempresa cuente con una filosofía (misión y visión)	1	2	3	4	5
	<b>Cultura Organizacional</b>	6. Considera relevante hacer un organigrama organizacional de su microempresa	1	2	3	4	5
		7. Es conveniente dirigir los recursos internos de su microempresa	1	2	3	4	5
		8. Es necesario la selección de personal para su microempresa	1	2	3	4	5
		9. Es importante la capacitación de su personal	1	2	3	4	5
		10. Considera que la comunicación que existe en la microempresa es fluida	1	2	3	4	5
	<b>Tecnología</b>	11. Es trascendental instalar un buen equipo de cómputo	1	2	3	4	5
		12. Es importante contar con equipos de marca	1	2	3	4	5
		13. Para el desarrollo de las actividades de su microempresa es imprescindible el uso del internet	1	2	3	4	5
		14. Considera necesario que su empresa tenga equipos para el control de calidad	1	2	3	4	5
		15. Es necesario que en su microempresa se gestione banca electrónica y otros servicios financieros	1	2	3	4	5