



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS
MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA
VICTORIA, 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

CHAUPÍN REYNOSO, JULY DORIS

ASESOR:

DR. JIMÉNEZ CALDERÓN, CÉSAR EDUARDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA – PERÚ

2017

PÁGINA DEL JURADO



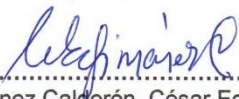
.....
Dr. Dávila Arenaza, Víctor Demetrio

Presidente



.....
Dr. Díaz Saucedo, Antonio

Secretario



.....
Dr. Jiménez Calderón, César Eduardo

Vocal

Dedicatoria

Dedico esta investigación a mi padre Alfredo Chaupín Vivas por su incondicional apoyo desde el inicio a fin de mi carrera universitaria, además, a mi madre Maximina Reynoso Rodríguez, ya que desde el cielo me guarda, guía y me da fuerzas para seguir adelante, siempre estarás en mi corazón. Así mismo, a mi querida abuela, Leonor Vivas Arenas, por sus consejos y motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien.

Agradecimiento

Agradezco a mi asesor Dr. Cesar Eduardo Jiménez Calderón, y a todos las personas que me apoyaron en el desarrollo este proyecto de investigación.

DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD

Yo July Doris Chaupín Reynoso con DNI N° 466450732 a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela Profesional de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presenta en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, noviembre del 2017



July Doris Chaupín Reynoso

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada “La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype’s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017” la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos de aprobación para obtener el título Profesional de Licenciada en Administración.

Chaupín Reynoso, July Doris.

ÍNDICE

CONTENIDO	PÁGINA
PÁGINA DEL JURADO	II
DEDICATORIA	III
AGRADECIMIENTO	IV
DECLARATORIA DE AUTENCIDAD	V
PRESENTACIÓN	VI
ÍNDICE	VII
RESUMEN	VIII
ABSTRACT	VIII
I. INTRODUCCIÓN	1
1.1 Realidad problemática	1
1.2 Trabajos previos	2
1.3 Teorías relacionadas al tema	5
1.4 Formulación del problema	18
1.5 Justificación del estudio	19
1.6 Hipótesis	20
1.7 Objetivo	20
II. MÉTODO	21
2.1 Diseño de investigación	21
2.2 Variables, operacionalización	23
2.3 Población y muestra	24
2.4 Técnicas e Instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	24
2.5 Métodos de Análisis de Datos	27
2.6 Aspectos éticos	28
III. RESULTADOS	29
3.1 Análisis Descriptivos	29
3.2 Prueba de hipótesis	37
IV. DISCUSIÓN	47
V. CONCLUSIONES	48
VI. RECOMENDACIONES	49
VII. REFERENCIAS	52
VIII. ANEXOS	56
Anexo 1. Instrumentos	56
Anexo 2. Matriz de consistencia	58
Anexo 3. Validación de instrumentos	67
Anexo 4. Turnitin	62

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo principal determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, llevándose a cabo con una población y muestra de 60 personas, que son dueños, gerentes, quienes llevan la dirección de sus negocios. Se aplicó la técnica de la encuesta para la recolección de datos empleándose como instrumento el cuestionario tipo Likert, Para la validez de dicho instrumento se recurrió a la técnica de "juicio de expertos ", los datos fueron procesados a través del Software Estadístico Informático SPSS-24, mediante ello, se logró medir el nivel de confiabilidad de las preguntas con el Alfa de Cronbach, también se usó la Prueba "r" de Pearson y finalmente se analizaron y explicaron los gráficos estadísticos, lo cual se obtuvo como resultado que la dirección sí influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Palabras Clave: Dirección, Crecimiento, Actividades Estratégicas

ABSTRACT

The main objective of this research was to determine the influence of management on the growth of the Mype's from the Kristales Gallery in Gamarra, La Victoria, 2017, taking place with a population and sample of 60 people, who are owners, managers , who take the direction of their business. The survey technique was applied to collect data using the Likert questionnaire as an instrument. For the validity of this instrument, the technique of "expert judgment" was used, the data were processed through the Statistical Software SPSS- 24, through this, it was possible to measure the reliability level of the questions with the Cronbach's Alpha, Pearson's "r" test was also used and finally the statistical graphs were analyzed and explained, which was obtained as a result of the management sí has a significant influence on the growth of the Mype's from the Kristales Gallery in Gamarra, La Victoria, 2017. For this reason, it was proved that the hypothesis alternates if it was fulfilled

Keywords: Direction, Growth, Strategic activities

I. INTRODUCCION

1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

En el mundo, las micro y pequeñas empresas juegan un papel importante pues son las principales generadoras de empleos y de ingresos económicos, mayormente estas mypes se sitúan en los países de bajo desarrollo, es por ello que es necesario que el crecimiento de estas se liberen y emerjan. Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), las mypes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a las grandes empresas.

Como se sabe el reto de las mypes a nivel mundial es el crecimiento pero introduciéndonos un poco más a estas generadoras de empleo, el desafío contante es la innovación, y capacitación del personal y del propio líder con la finalidad de que tomen acertadas decisiones de esta manera aprovechen oportunidades de desarrollo.

Las instituciones mundiales se concentraron en aras de desarrollo de las Mypes, como es el caso del Grupo Banco Mundial a través de la Unidad de Innovación y Emprendimiento del Departamento de Prácticas Mundiales de Comercio y Competitividad, se concentra en desarrollar las capacidades de las empresas prometedoras en sectores de alto rendimiento. También ha establecido una red mundial de incubadoras de empresas, con la finalidad de acompañarlos en su desarrollo, brindarles apoyo en el financiamiento, capacitación técnica e información sobre el mercado.

Podemos afirmar que los gobiernos se han manifestado e instituido programas como estrategias de desarrollo en las micro y pequeñas empresas, estas se dan a conocer en capacitaciones, charlas de desarrollo empresarial, ayuda financiera, exportación, etc. Es crucial el crecimiento de las mypes pues estas representan un alto ingreso económico en el ámbito mundial y local.

Pero, ¿qué son las Mypes?, existen muchos conceptos referente a las Micro y pequeña empresa. Sin embargo, en el Perú, según el Art. 2 de la Ley N°28015 Ley de Promoción y Formalización de la 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 prestaciones de servicios”

En nuestro país 9 de cada 10 empresas son mypes, esto conlleva a que los aportes represente el 21.6%, del Producto Bruto Interno, estimó la Sociedad de Comercio Exterior del Perú (Comex). Sin embargo según Jessica Luna, Gerente General del gremio empresarial, existe una gran preocupación ya que 83.1% de estas son informales.

En el Emporio Comercial de Gamarra, La Victoria, es el nido de las micro y pequeñas empresas, Según el último anuario del Ministerio de Producción (2015) “la gran mayoría de empresas son microempresas (95%), las pequeñas empresas representan un (4.3%), mientras que las medianas empresas solo representan un (0.2%)” (p.115).

Otra información muy importante es que solo el 27.9% de las Mypes de Gamarra tiene de 6 a más años mientras que el 63.5% tienen cinco o menos años de actividad, esto quiere decir que la tasa de mortalidad empresarial en Gamarra es elevada.

Es aquí donde surge el problema sobre el crecimiento de las mypes en Gamarra y la subsistencia ante la competencia de en el mismo rubro. La gestión empresarial tiene un papel importante, pues se necesita que el líder de las mypes se encuentre bien capacitado para poder enfrentar situaciones complicadas. En las micro y pequeñas empresas de Gamarra, especialmente en la Galería Kristales se observa carencia de liderazgo, escasa información de mercado, deficiencias en estrategias de competencia y falta de una planeación de dirección y crecimiento de las mypes.

1.2. TRABAJOS PREVIOS

Antecedentes Internacionales

Bautista (2013), en su investigación con título *“Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca”*, realizada en Colombia. Para optar al título de Magister en Administración en la Universidad Nacional de Colombia. Tuvo como objetivo identificar los factores que inciden en el éxito de las microempresas del municipio de Arauca del sector terciario, con mínimo cinco años de existencia. La investigación es de tipo exploratorio, ya que el problema planteado no ha sido investigado concretamente en el municipio de Arauca. Como conclusión el autor enfatizó el desconocimiento por parte de los microempresarios del sector terciario del municipio de Arauca, con respecto a los programas y servicios que brindan las diferentes instituciones del orden nacional y el local en pro del fortalecimiento microempresarial, este desconocimiento ha generado que los microempresarios no busquen capacitarse constantemente lo que refleja el alto nivel de microempresarios sin capacitación en los últimos años.

Centeno (2012), en su investigación denominada *“Liderazgo Empresarial: Visto desde una perspectiva de comunicación organizacional”*, realizada en Bogotá, Colombia, en la universidad Ean. Tuvo como objetivo identificar de qué forma los propietarios de las Pymes colombianas del sector BPO (Business Process Outsourcing) desarrollan competencias de liderazgo organizacional, y analizar como el impacto de la comunicación organizacional influye en la productividad de las mismas. La investigación es de tipo observacional descriptivo porque se pretendió en base a unas bases teóricas definidas, aplicarlas en un caso específico como es el caso del tema a investigar. El autor concluyó en que en Bogotá hace falta una política eficiente a implementar dentro de las organizaciones, respecto al tema del liderazgo y comunicación organizacional, estos son claves para obtener todas las metas y objetivos tanto a nivel administrativo, como comercial y económico que se plantee la organización.

Reyes (2016), en su investigación denominada *“Habilidades gerenciales y desarrollo organizacional”*, realizada en Quetzaltenango, Guatemala. Para optar el título de Psicóloga Industrial en la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Tuvo como objetivo determinar la relación de las habilidades gerenciales y el desarrollo organizacional de los hoteles inscritos en la Asociación de Hoteles de

Quetzaltenango. La investigación es de tipo descriptiva, Concluyó en que existe relación entre las habilidades gerenciales y el desarrollo organizacional, ya que estas permiten que los administradores de cada institución utilicen sus conocimientos, experiencia y sobre todo sus capacidades para organizar, dirigir y motivar al personal, encaminándolos así al logro de las metas establecidas y el mejoramiento de la productividad.

Antecedentes Nacionales

Arrincón (2005), en su investigación titulada *“Estrategias y ventajas competitivas para el desarrollo de las Mypes agroindustriales del Perú”*, realizada en Perú. Para optar por el grado de Magíster en Administración en la Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Tuvo como objetivo principal Determinar las estrategias y ventajas competitivas de las Pymes Agroindustriales del Perú mediante el análisis de la situación de estas empresas para que sean eficientes y eficaces y a la vez competitivas en el mercado nacional e internacional. La investigación es de tipo descriptiva, por un lado describirá el fenómeno objeto de estudio y por otro, las alternativas para optimizar su gestión empresarial. Concluyó en que las deficiencias estructurales que rodean el desarrollo de las Pymes Agroindustriales son: la informalidad, improvisación del personal, carencia de programas de capacitación, ausencia de cuadros técnicos, gestión deficiente dificultad de acceso al financiamiento, tecnología artesanal, falta de planificación y programas entre otros puntos. También concluye en que las Pymes Agroindustriales para desarrollarse en un escenario de competitividad global, que les permite distinguirse en el desempeño con sus competidores, deben innovar las áreas centrales de la empresa: Mercadeo-Costos-Gestión.

Gonzales (2013), En su investigación denominada *“Gestión empresarial y competitividad en las Mypes del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la Victoria, año 2013”*, realizada en Perú. Para optar el título profesional de Contador Público en la Universidad de San Martín de Porres, tuvo como objetivo principal determinar la influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la Ley n° 28015 en el distrito de La Victoria-2013. La investigación es de tipo descriptivo porque se describieron las principales características de las variables

indicadas. El autor concluyó en que el mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una aplicada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial. Además, un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley n°28015.

Flores (2014), *En su investigación titulada “Modelo empresarial Clúster en negocios internacionales del sector exportador Mypes de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005-2012”, realizada en Perú.* Para optar al grado académico de Doctor en Ciencias Administrativas en la Universidad Nacional de San Marcos. Tuvo como objetivo principal estudiar si el modelo empresarial clúster mejoraría en los negocios internacionales del sector exportador Mypes de confecciones textiles de Gamarra. La investigación es de tipo descriptiva y cuasi experimental debido a que hay ideas vagamente estudiadas y relacionadas al problema de estudio se busca especificar el trabajo asociado de las mypes sometidas al análisis. El autor concluyó en que la gestión comercial es ideal para las Mypes asociadas que forman agrupamientos empresariales, trabajando organizadamente como factor de competitividad y dinamización industrial influyendo significativamente en los negocios internacionales. También concluye en que la competitividad empresarial de los clúster, está integrada por la asociación de pequeñas empresas en Gamarra, que brindan al confeccionista una serie de beneficios como: reducción de costos, acceso al financiamiento, negociación con proveedores y clientes, compartir riesgos, entre otros beneficios.

1.3. TEORÍAS RELACIONADAS AL TEMA

Variable Independiente: Dirección

Una organización ya sea una micro, pequeña o gran empresa necesita de un elemento esencial como lo es la dirección, pues esta se encarga de liderar, llevar el control de la empresa con el fin de dirigirla hacia la cúspide.

El concepto de dirección, lo concretaron Koontz y Weihrich mencionando lo siguiente:

Es un proceso formado por diversas actividades que tienen por objeto garantizar la integración y armonización de los esfuerzos individuales, asegurando que todos converjan hacia los objetivos comunes. Mediante la dirección se coordinan factores como la información, los recursos materiales y financieros y el trabajo de las personas [...]. Por tanto, la tarea directiva consiste en el uso eficiente de los recursos al objeto de producir un excedente que no ocurriría sin su intervención (Catillo y Abad, 2013, p.22).

Según lo citado en el párrafo anterior, se menciona que la dirección tiene como objetivo realizar la unificación y motivación de los recursos, llamados colaboradores con la finalidad de que se orienten a los objetivos en conjunto con la empresa.

“Dirigir consiste en conseguir los objetivos de la empresa mediante la aplicación de los factores disponibles desarrollando las funciones de planificación, organización y control” (Maqueda, 1996, p. 35).

El autor menciona que la dirección es la acción de alcanzar los objetivos propuestos por la empresa, mediante la utilización de los procesos administrativos.

Conesa y Cubel (2008) mencionan que: “[...]. La dirección es la responsable de que todo marche bien, y su labor puede recogerse en estas tres áreas de actividad: actividades estratégicas, actividades ejecutivas y actividades de liderazgo...” (p.45).

Es la dirección la función primordial que se encarga de encaminar a la empresa hacia el logro de sus objetivos, mediante su misión y visión, además de la constante comunicación con el talento humano y el factor liderazgo.

Otro concepto sobre dirección lo obtenemos en Chiavenato (2014) este señala que:

[...] el papel de la dirección: imprimir acción y dinamismo, con ponerla en marcha, y tiene mucho que ver con las personas. Está directamente relacionada con la actuación sobre los recursos

humanos de la empresa. Los empleados deben ser asignados a sus puestos y funciones, capacitados, guiados y motivados para que alcancen los resultados que esperan de ellos. La función de la dirección se relaciona de forma directa con la manera en que se deben alcanzar los objetivos por medios de las actividades de las personas que componen la organización [...] (p.132).

En esta cita se hace referencia de que la dirección es conexas con el talento humano, pues es quien se encarga de motivar y guiar a los trabajadores, además prepara a estos para que sean más competentes con el fin de que aporten a la empresa.

Existen muchos conceptos de diferentes autores sobre dirección de una organización, y entre todos estos enunciados podemos apreciar que guardan relación. La dirección es básicamente realizar diferentes actividades donde se involucran factores externos e internos con la necesidad de poder lograr los objetivos y metas propuestas de la empresa.

Trabajo directivo

Como se mencionó en el punto anterior, las empresas o mypes en el Perú necesitan líderes capaces de lograr el crecimiento de estas mismas. El líder que dirigirá tiene que conocer y saber desarrollar sus funciones gerenciales.

Castillo y Abad mencionan lo siguiente:

La dirección es una tarea compleja que puede verse como un proceso, es decir, como un camino sistemático y ordenado: consiste en el desarrollo de unas funciones que conforman en un ciclo lógico, donde unas tareas anteceden a otras. Las actividades que componen el proceso directivo son llamadas funciones directivas, y son: la planificación, la organización, la dirección del comportamiento humano y el control (2013, p.25).

Por lo tanto, todo directivo realiza procesos administrativos lógicos y entrelazados entre sí, planifican, organizan, dirigen y controlan.

La planificación.

Para Conesa y Cubel (2008) “la planificación abarca la fijación de los objetivos, la formulación de estrategias para alcanzarlos y la elaboración de los planes necesarios para coordinar e integrar todas las actividades mediante las que se va a desarrollar la estrategia” (p.18).

Este es el primer proceso, antes de iniciar alguna gestión en aras del desarrollo de la empresa se tiene que fijar objetivos y metas, ¿A dónde queremos llegar?, ¿Cómo lo haremos?, ¿En qué tiempo lo haremos?.

Organización

Según Chiavenato (2014) “organización significa el acto de organizar, estructurar e integrar los recursos y los órganos implicados en su administración, así como en establecer sus atribuciones y las relaciones entre ellos” (p.129).

Es decir, en este segundo proceso se determina la estructura de la acción a realizar, quienes lo realizarán y como se realizará.

Dirección

Münch (2010) manifiesta que:

Es en la dirección donde se realiza todo lo planeado y se ejecutan todos los elementos de la administración, a tal grado que en muchas ocasiones se confunden con los conceptos de administrar y dirigir [...]. De hecho, al dirigir se aplican todas las etapas del proceso administrativo y el éxito de cualquier empresa se deriva en gran parte de una acertada dirección (p.134).

Este proceso es muy importante ya que es aquí donde se realiza la puesta en acción, el líder se encarga de tomar la decisión correcta según lo planeado y organizado para llevar a cabo el proceso planteado.

Control

Castillo y Abad (2013) proponen que:

Mediante el control, las organizaciones revisan y corrigen las desviaciones que se dan respecto a los objetivos establecidos en la planificación [...] Por tanto, el círculo del proceso administrativo se cierra con el control, que contrasta lo planeado y lo realmente logrado. Por eso es la última función directiva que sirve de revisión de lo realizado [...] (p. 27).

Tal como menciona el autor, es aquí donde se realiza la inspección de lo realizado, se asegura la eficacia del proyecto puesto en marcha, en este proceso se controla lo planeado, organizado y dirigido.

Dimensión 1: Actividades estratégicas

Según Artal (2007), “existen actividades definitivamente estratégicas, es decir, que fijan objetivos y planes generales para alcanzarlos (p.37)”.

Conesa y Cubel (2008), mencionan que: “las Actividades estratégicas son formulación de los objetivos de la organización (p. 45)”.

La dirección es la responsable de realizar estas actividades que tienden al logro de los objetivos propuestos, visionando oportunidades donde otros no lo ven con el fin de lograr un producto vendible consiguiendo el éxito.

Indicadores:

Objetivos

Pérez (2003), menciona que:

El objetivo de la empresa privada, en general, es la obtención de beneficios para sus propietarios o, dicho de otro modo, la empresa nace con la intención de conseguir una rentas suficientes para que la remuneración de los capitales invertidos resulte atractiva (p.14)”.

Oportunidades

Los autores Boland, Carro, Stancatti, Gismano y Banchieri (2007), hacen referencia que las oportunidades son “Futuras acciones de los actores que forman parte del entorno, que podrían brindar un beneficio para la organización si son detectadas a tiempo y aprovechadas oportunamente (p.57)”.

Dimensión 2: Actividades ejecutivas

Conesa y Cubel (2008), mencionan que: “Las actividades ejecutivas es la Especificación y comunicación de las actividades que han de ser realizadas por cada persona para que la organización alcance aquellas metas u objetivos (p. 45)”.

Esta actividad es otra típica de la dirección, según las autoras consiste en lograr comunicar los objetivos de la empresa, además capacitar y asignar roles y funciones a los que el director dirige.

Indicadores

Comunicación

“...la comunicación es, ante todo, un proceso de intercambio, que se completa o perfecciona cuando se han superado todas las fases que intervienen en el mismo (Ogallo, 2007, p. 11)”.

Capacitación

Siliceo (2004), menciona que: “La capacitación es el medio o instrumento que enseña y desarrolla sistemáticamente, y coloca en circunstancias de competencia y competitividad a cualquier persona (p. 23)”.

Roles y Funciones

Nadal, Roberts y Vallejo (1979) menciona que los roles: “Se refiere a los patrones de conducta y de actividad esperados a los individuos en determinadas posiciones de la organización (p.77).

“las funciones definen que es lo que hay que hacer en cada nivel, en cada unidad, en cada posición de la organización en relación con la finalidad y con los objetivos de la misma (Nadal, Roberts y Vallejo, 1979p. 78)”.

Dimensión 3: Actividades de Liderazgo

Según Martos, Crespo, Carrillo, Guerrero, Olmo, Martínez, Albero, Peña, Desongles Y Ponce (2006) “El concepto de liderazgo tiene diferentes significados según autores. Por término general se define el liderazgo como el arte o proceso

de influir sobre las personas para que estas intenten, con buena disposición y entusiasmo, lograr o contribuir a las metas del grupo (p.691)”.

“Las Actividades de liderazgo consiste en la motivación de las personas para que, efectivamente, desarrollen aquellas actividades (Conesa y Cubel, 2008, p. 45)”.

Son aquellas actividades que muestra al directivo líder como ejemplar ante los demás. Estos tienen la finalidad de motivar, enseñar a valorar a los que dirige las consecuencias de sus acciones y guía a sus subordinados a conseguir sus ideales.

Indicadores

Motivación

Para Iborra, Dasí, Dolz, Ferrer (2014) “La motivación se define como la fuerza que activa el comportamiento, que lo dirige y que subyace en toda la acción (pág. 292)”.

Guía

Según la RAE, el vocablo guía se define como: “Persona que enseña y dirige a otra para hacer o lograr lo que se propone” (Fuente: <http://dle.rae.es/?id=JooDg2q>).

Principales Teorías

En la dirección interviene el liderazgo, este tema es uno de los más investigados en los últimos tiempos, es por ello que, a continuación presentamos algunas teorías sobre este importante título.

Teorías de los rasgos de personalidad

Estas teorías se basan en las características diferenciadoras de la personalidad del líder. Entre todas las personas siempre hay uno que resalta por un singular rasgo.

Según Chiavenato (2014) menciona lo siguiente:

[...].Un rasgo es una cualidad o característica distintiva de la personalidad. Según estas teorías, el líder es la persona que posee ciertos rasgos específicos de personalidad que le distinguen de las demás personas, es decir, las características de su personalidad le permiten influir en el comportamiento de los demás (p.91).

En conclusión los directivos en las organizaciones deben contar con cierto perfil que lo diferencie del resto, lo cual generara empatía y trabajo en equipo por parte de los colaboradores, ya que son ellos los encargados de mover masas de personas.

Teorías situacionales del liderazgo

Estas teorías se dan en el ámbito de la situación o el contexto donde se encuentre el líder. No todos actúan de la misma manera ante un escenario.

Chiavenato (2014) propone:

Las teorías situacionales explican el liderazgo dentro de un contexto más amplio, a partir del principio de que no existe un único estilo de liderazgo valido para todas las situaciones. También cabe decir lo contrario: Cada situación requiere de un tipo de liderazgo para conseguir que los subordinados actúen con eficacia (p.93).

Por otro lado, Tannenbaum y Schmidt:

Plantean un enfoque situacional de liderazgo y sugiere una gama muy amplia de patrones de comportamiento de liderazgo que el administrador puede escoger para relacionarse con los subordinados. Cada comportamiento está relacionado con el grado de autoridad que utiliza el líder y al grado de libertad a disposición de los subordinados, dentro de un continuo de estilos de liderazgo [...] (Chiavenato, 2014, p. 93).

En conclusión, consideramos que esta teoría es una de las indicadas para poder aplicar en la dirección de una organización, debido a que el líder se puede adaptar a distintos contextos según el puesto a donde se asigne.

Variable Dependiente: Crecimiento

Martín y Gaspar (2007) definen lo siguiente:

El crecimiento es por tanto un concepto dinámico, que se puede considerar como un objetivo prácticamente innato en la empresa. Si bien el desarrollo o crecimiento ha formado parte siempre de la estrategia empresarial, siendo esta indispensable para la supervivencia de la compañía, en la actual economía globalizada esta tendencia al crecimiento se está produciendo con mayor intensidad que antaño. No obstante, para que este crecimiento se realice con éxito, es necesario llevar a cabo previamente una planificación y elaborar las estrategias de crecimiento (p.43, 46).

De acuerdo con el autor, el crecimiento es una finalidad inherente de las organizaciones, que conlleva a la supervivencia de esta. Para ello, es necesario realizar un plan operativo con la finalidad a cabo alguna estrategia de crecimiento.

Para Robinson “El crecimiento de la empresa viene acondicionado por los factores técnicos, financieros, comerciales y directivos de la misma, así como por la incertidumbre y oscilaciones del mercado y la demanda” (Martín y Gaspar, 2007, p.44).

De lo anterior, podemos mencionar que los factores ya expuestos son los que se desarrollaran dentro de la empresa para el crecimiento de la misma.

Díaz (1998) “El crecimiento es un objetivo y, como tal, debe contar con una estrategia clara que permita alcanzarlo” (p.17).

Según el autor podemos interpretar que el crecimiento es parte de la visión de las empresas y como tal, se debe desarrollar planes estratégicos para poder llevarlo a cabo.

“El crecimiento es un factor que influye en la vitalidad de una empresa y aumenta la motivación de todas las personas empleadas, aunque, como toda actuación empresarial, no está exenta de peligros que se debe ponderar” (Vértice, 2004, p.153).

Tal como se menciona en el párrafo anterior, el crecimiento produce fuerza, ánimos a la empresa, es decir a sus integrantes, sin embargo, no está fuera de riesgos, por el cual se es necesario realizar una estrategia con una adecuada planificación para asegurar su supervivencia.

Dimensión 1: Supervivencia

Gélinier destaca que:

El empresario es el actor que se siente responsable de asegurar la creación o el futuro de la empresa y su supervivencia. Encarna el proyecto de supervivencia y de crecimiento del que procede toda la empresa. El empresario puede ser un grupo financiero, el Estado o los socios de una estructura cooperativa o mutualista (Camisón, Boronat y Villar, 2013, p. 258).

Según Anyesa (2016). “Las posibilidades de supervivencia y de desarrollo de una empresa dependen, en gran medida, de su aumento en la participación del mercado. Cuanto mayor sea esa participación mayor será el beneficio obtenido” (p.43).

Compartimos lo mencionado por el autor, una empresa o negocio aseguraría su supervivencia si es que asegura su posicionamiento en el rubro donde se desarrolla, cuanto más logre posicionarse, conseguirá ser más competitivo y mayores serán los resultados positivos.

Indicadores

Competitividad

Respecto a la competitividad Fernández, Montes y Vázquez (1997) sostienen lo siguiente:

La competitividad hace referencia a la posición competitiva de una empresa en relación a los demás; se pone de manifiesto por su capacidad para producir bienes y servicios en unas condiciones de precios-prestaciones equiparables o superiores a las de sus rivales,

que le permitan mantener o ganar cuota en los mercados nacionales e internacionales (p.10).

El autor nos hace referencia de que la competitividad se manifiesta en una empresa en su volumen de producción, con valores agregados superiores a la de sus competidores.

Crisis

Según Slaikeu (1988) Se define la crisis como: “Un estado temporal de trastorno y desorganización caracterizado principalmente por la incapacidad del individuo para abordar situaciones particulares utilizando métodos acostumbrados para la solución de problemas, y por el potencial para obtener un resultado radicalmente positivo o negativo (Pérez, 2013, p.248)”.

Entorno

Para Ventura (2008) “El entorno se define como el conjunto de factores que desde el exterior pueden afectar a los resultados de la empresa; esta definición no resulta del todo operativa y se requiere hacer un esfuerzo por clasificar y entender la naturaleza del entorno (p.123)”.

Dimensión 2: Planificación

Un concepto de planificación lo encontramos con Maqueda (1996):

La planificación consiste en la previsión del desarrollo de determinados sucesos. Planificar significa establecer un orden de acuerdo con el cual se realizarán determinadas acciones. Una vez determinada la política empresarial, la dirección debe preocuparse de su correcta realización (p.27).

“La planificación estratégica, nos indica las acciones a emprender para conseguir los fines, teniendo en cuenta la posición competitiva relativa, y las previsiones e hipótesis sobre el futuro” (Fernández, 2004, p.9).

De lo anterior podemos mencionar que la planificación estratégica es un proceso ordenado, el cual los directivos, ejecutivos son quienes los realizan, teniendo en cuenta las fortalezas, las oportunidades y amenazas, la planificación

estratégica se desarrolla con la finalidad de conllevar a la empresa al logro de sus objetivos.

Indicadores

Plan operativo

Gordon (2005) Cuando los gerentes de los distintos centros o áreas de responsabilidad de la empresa reciben las instrucciones de planificación de la administración ejecutiva y los planes de proyectos, pueden dar comienzo a actividades intensivas para desarrollar sus planes estratégico y táctico de utilidades respectivos. El plan estratégico de largo alcance y el plan táctico de corto plazo por lo general se desarrollan de forma conjunta (p.57).

Por lo manifestado, son los gerentes los encargados de realizar los planes estratégicos, los de largo plazo y los planes operativos de corto plazo mayormente, estos planes se realizan de forma vinculada.

Fortaleza

El Presupuesto

Según Mendoza (2004). “El presupuesto es un completo plan financiero diseñado para orientar al empresario hacia la consecución de las metas trazadas” (p. 3).

Esto quiere decir, que el presupuesto es el encargado de que los planes estratégicos y operativos se materialicen en aras del cumplimiento de los objetivos. La puesta en marcha de los planes estratégicos dependen de los recursos financieros que posea la empresa, es decir de sus pasivos, fortalezas. Al no contar con disponibilidad económica la empresa puede emprender un apalancamiento financiero.

Dimensión 3: Estrategias de crecimiento

Sobre estrategias de crecimiento Harrison y John (2002) conceptualizan lo siguiente:

Las estrategias de crecimiento están destinadas a incrementar el tamaño y la viabilidad de la actividad a lo largo del tiempo. Al diseñar

este tipo de estrategias, los directivos evalúan los siguientes temas claves: (1) dónde asignar los recursos dentro de la empresa para conseguir el crecimiento deseado, (2) qué cambios detectados en el ámbito de la empresa son compatibles con el crecimiento y la dirección estratégica general y (3) cuándo realizar los movimientos estratégicos de crecimiento en relación a los competidores (p. 71).

Por consiguiente, para que una organización empiece a crecer es fundamental llevar a cabo las estrategias mencionadas las cuales guardan relación y cada una tiene un tiempo adecuado para su realización que comenzaran a ejecutarse por la orden del alto mando de los directivos.

Según Díaz (1998)

Cuando se plantea la búsqueda de estrategias de crecimiento, uno de los modelos que se ha convertido en un clásico es la matriz de opciones de crecimiento propuesta por Igor Ansoff. La matriz de Ansoff indica que cuando una empresa busca oportunidades de crecimiento dispone de cuatro opciones básicas para lograrlo: Penetración del mercado, desarrollo del mercado, lanzamiento de nuevos productos, diversificación (p.55, 56).

Las empresas que están aptas para crecer podrían tomar en cuenta la propuesta de Igor Ansoff, la cual hace referencia a Penetración del mercado, desarrollo del mercado, lanzamiento de nuevos productos, diversificación.

Indicadores

Penetración de mercado

Sainz (2015) acota la siguiente conceptualización sobre penetración de mercado:

La estrategia de penetración de mercado es, por las razones a las que ya hemos aludido, la más “segura” de las estrategias de expansión formuladas. Puede ir dirigida a mejorar la atención al cliente (aumentando la unidad de compra, reduciendo la obsolescencia, haciendo publicidad de otros usos, facilitándole la compra o mediante incentivos en el precio para aumentar los usos),

o a atraer clientes de la competencia (marcando las diferencias con las marcas de la competencia o aumentando los medios de apoyo de las ventas) (p. 216).

Esta estrategia es fundamental cuando la empresa recién se encuentra en el mercado, optando por precios bajos como su punto fuerte atrayendo a los clientes de las organizaciones que se encuentran en el mismo rubro.

Desarrollo de mercado

Díaz (1998) menciona: “Desarrollo del mercado: la empresa recurre a los productos actuales pero incursiona en nuevos mercados”.

“Lanzamiento de nuevos productos: la empresa desarrolla nuevos productos que comercializa en los mercados en los que ya opera” (p.56).

La cita hace mención de que la empresa con sus productos clásicos y también con nuevos se desplace a otros mercados buscando incrementar su cartera de clientes.

Diversificación

“Cuando la alternativa elegida es la de lanzar nuevos productos, en mercados en los que todavía no estamos presentes, estaremos optando por una estrategia de diversificación” (Sainz, 2015, p. 218).

Esta estrategia es ideal cuando los productos que vendemos se encuentran en etapa de madurez, y con los productos nuevos incursionamos en otros mercados acercándonos más a nuestro objetivo el crecimiento.

Con esta última estrategia hemos conceptualizado nuestra variable de crecimiento, ahora acotaremos información sobre las Mypes, y su situación en nuestro país

1.4. Formulación del problema

Problema general

¿Cómo influye la dirección en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?

Problemas específicos

¿Cómo influye las actividades estratégicas en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?

¿Cómo influye las actividades ejecutivas en la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?

1.5. Justificación del estudio

Justificación teórica

La razón de este trabajo es que se buscó conocer la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, esto se dio mediante la aplicación de teorías relacionadas al tema y sobre los conceptos básicos de las dos variables, para que de esta manera se pueda encontrar las explicaciones correspondientes a los fenómenos que acontecen en dicha investigación.

Justificación metodológica

Para cumplir con los objetivos de este estudio, se elaboró un instrumento de medición para las variables de investigación. Es por esto que, una vez elaborado el instrumento fue analizado en el software de análisis estadístico SPSS, lo cual dio a conocer la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Justificación práctica

El trabajo de investigación, tuvo como finalidad proporcionar soluciones que puedan ser aplicables en la dirección, lo cual permita el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, de manera que ayude a los dueños y gerentes de los negocios de este rubro, a que tomen medidas necesarias en cuanto a las deficiencias encontradas, en el proceso de crecimiento de las Mype's.

1.6. Hipótesis

Hipótesis general

La dirección influye significativamente en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Hipótesis específicas

Las actividades estratégicas influye significativamente en la supervivencia de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Las actividades ejecutivas influye significativamente la planificación de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

1.7. Objetivos

Objetivo general

Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Objetivos específicos

Determinar la influencia de las actividades estratégicas en la supervivencia de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Determinar la influencia de las actividades ejecutivas en la planificación de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017

II. METODO

2.1. Diseño de investigación

TIPO APLICADA

Carrasco (2007) indica que:

Se distingue por tener propósitos prácticos inmediatos bien definidos, es decir, se investiga para actuar, transformar, modificar o producir cambios en un determinado sector de la realidad.

Para realizar investigaciones aplicadas es muy importante contar con el aporte de las teorías científicas, que son producidas por la investigación básica y sustantiva (p.44).

NIVEL EXPLICATIVO - CAUSAL

Para Bernal (2010) el nivel explicativo causal son “las investigaciones en que el investigador se plantea como objetivos estudiar el porqué de las cosas, los hechos, los fenómenos o las situaciones, se denominan explicativas. En la investigación explicativa se analizan causas y efectos de la relación entre variables” (p. 115).

Es decir, existe una relación entre las variables estudiadas, puede existir una variable dependiente e independiente, éstas muestran causa y efecto.

DISEÑO NO EXPERIMENTAL DE CORTE TRANSVERSAL

Valderrama (2007) define lo siguiente:

La investigación no experimental es investigación sistemática y empírica en la que las variables independientes no se manipulan porque ya han sucedido. Las inferencias sobre las relaciones entre variables se realizan sin intervención o influencia directa y dichas relaciones se observan tal y como se han dado en su contexto natural (p.75).

Respecto al diseño de corte transversal Hernández, Fernández y Baptista (2014) indica que “su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado” (p. 154).

2.2. Variables, operacionalización

Variable Independiente

Dirección.

Conesa y Cubel mencionan que:

[...]. La dirección es la responsable de que todo marche bien, y su labor puede recogerse en estas tres áreas de actividad:

Actividades estratégicas. Formulación de los objetivos de la organización.

Actividades ejecutivas. Especificación y comunicación de las actividades que han de ser realizadas por cada persona para que la organización alcance aquellas metas u objetivos.

Actividades de liderazgo. Motivación de las personas para que, efectivamente, desarrollen aquellas actividades (2008, p.45).

Variable dependiente

Crecimiento

Martín y Gaspar (2007) definen lo siguiente:

El crecimiento es por tanto un concepto dinámico, que se puede considerar como un objetivo prácticamente innato en la empresa. Si bien el desarrollo o crecimiento ha formado parte siempre de la estrategia empresarial, siendo esta indispensable para la supervivencia de la compañía, en la actual economía globalizada esta tendencia al crecimiento se está produciendo con mayor intensidad que antaño. No obstante, para que este crecimiento se realice con éxito, es necesario llevar a cabo previamente una planificación y elaborar las estrategias de crecimiento (p.43, 46).

Tabla 1. Matriz de Operacionalización

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Variable INDEPENDIENTE Dirección	<p>Conesa y Cubel (2008) mencionan que: (...). La dirección es la responsable de que todo marche bien, y su labor puede recogerse en estas tres áreas de actividad: Actividades estratégicas. Formulación de los objetivos de la organización. Actividades ejecutivas. Especificación y comunicación de las actividades que han de ser realizadas por cada persona para que la organización alcance aquellas metas u objetivos. Actividades de liderazgo. Motivación de las personas para que, efectivamente, desarrollen aquellas actividades (p.45).</p>	<p>Se elaborará una encuesta con 10 ítems para medir las siguientes dimensiones: Actividades Estratégicas, Actividades Ejecutivas y Actividades de Liderazgo</p>	Actividades Estratégicas	Objetivos	1	ORDINAL
				Oportunidades	2	
				Éxito	3	
			Actividades Ejecutivas	Comunicación	4	
				Capacitación	5	
				Roles y Funciones	6	
			Actividades de Liderazgo	Ejemplo	7	
				Motivación	8-9	
				Guía	10	
			Variable DEPENDIENTE Crecimiento	<p>Martín y Gaspar (2007) definen lo siguiente: El crecimiento es por tanto un concepto dinámico, que se puede considerar como un objetivo prácticamente innato en la empresa. Si bien el desarrollo o crecimiento ha formado parte siempre de la estrategia empresarial, siendo esta indispensable para la supervivencia de la compañía, en la actual economía globalizada esta tendencia al crecimiento se está produciendo con mayor intensidad que antaño. No obstante, para que este crecimiento se realice con éxito, es necesario llevar a cabo previamente una planificación y elaborar las estrategias de crecimiento (p.43, 46).</p>	<p>Se elaborará una encuesta con 10 ítems para medir las siguientes dimensiones: Supervivencia, Planificación y Estrategias</p>	
Crisis	12-13					
Entorno	14					
Planificación	Plan Operativo	15				
	Fortaleza	16				
	Presupuesto	17				
Estrategias	Penetración de mercado	18				
	Desarrollo de mercado	19				
	Diversificación	20				

2.3. Población y muestra

Población

La población a la cual nos hemos dirigido en esta investigación está compuesta por 60 personas que son dueños, gerentes, quienes llevan la dirección de sus negocios Mypes. Estos están distribuidos entre hombres y mujeres, desde los 25 a 55 años, dicha población realiza su jornada laboral de lunes a viernes de 9:00 am., hasta las 7:00 pm y sábados desde las 9:00 am., hasta las 4:00 pm.

Según Jany el concepto de población es: “la totalidad de elementos o individuos que tienen ciertas características similares y sobre las cuales se desea hacer inferencia o bien, unidad de análisis” (Bernal, 2010, p)

Muestra

La muestra utilizada en la presente investigación fue igual a la población, que constó de 60 dueños de Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, quienes se dedican a la comercialización textil (venta de telas y prendas de vestir para hombres, mujeres y niños). Por lo tanto, la muestra es censal y el muestreo es no probabilístico.

Hernández, Fernández y Baptista (2010) indican que “La muestra es en esencia, un subgrupo de la población. Digamos que es un subconjunto de elementos que pertenecen a ese conjunto definido en sus características al que llamamos población [...]” (p.235).

Respecto a muestreo no probabilístico Carrasco (2007) señala que “en este tipo de muestras, no todos los elementos de la población tienen la probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra, por ello no son tan representativos” (p. 243).

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad

Técnicas de Recolección de datos

Para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta, para poder obtener los datos requeridos de todos los participantes del sector estudiado, Galería Kristales de Gamarra.

Bernal (2010) define que:

Es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas (p. 194).

Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario tipo Likert.

El instrumento utilizado para la recolección de datos fue un cuestionario diseñado por el investigador con preguntas cerradas, en escala Likert; cuyas alternativas fueron: Totalmente de acuerdo, de acuerdo, indiferente, en desacuerdo, totalmente en desacuerdo. Cada una de las preguntas guarda relación con los indicadores.

Respecto al concepto de cuestionario García (2004) señala que “Es un sistema de preguntas racionales, ordenadas en forma coherente [...] expresadas en un lenguaje sencillo y comprensible, que generalmente responde por escrito la persona interrogada, sin que sea necesaria la intervención de un encuestador” (p. 29).

Respecto a escalamiento de Likert, Namakforoosh (2005) indica que “Es una escala aditiva con un nivel ordinal. Likert tenía dos preocupaciones [...] asegurar que todos los ítems midieran la misma cosa y eliminar la necesidad de un grupo de jueces para analizar los ítems” (p. 238).

Validez

Los cuestionarios fueron sometidos a juicios de expertos que a continuación se presenta en la Tabla 2. Estos expertos validaron con su firma respectiva dando como resultado al instrumento de la investigación como Aplicable.

Tabla 2*Validación de Expertos*

N°	Experto	Calificación Instrumento
Experto 1	Mg. Edith Geobana Rosales Domínguez	APLICABLE
Experto 2	Dr. Carlos Casma Zarate	APLICABLE
Experto 3	Dra. Ofelia Santos Jiménez.	APLICABLE

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Confiabilidad

Respecto a la conceptualización de confiabilidad Bernal (2010) comenta que “La confiabilidad de un cuestionario se refiere a la consistencia de las puntuaciones obtenidas por las mismas personas, cuando se las examina en distintas ocasiones con los mismos cuestionarios” (p. 247).

En la presente investigación se aplicó una prueba piloto considerando a 20 dueños, gerentes de mypes de la Galería San Pedro de Gamarra, que tienen características similares a los elementos que se estudió en la muestra. Con la finalidad de medir la confiabilidad del instrumento se utilizó el estadístico de Alfa de Cronbach, y los datos fueron procesados en el programa SPSS versión 24.

Tabla 3*Resumen de procesamiento de casos*

Resumen de procesamiento de casos			
		N	%
Casos	Válido	20	100,0
	Excluido ^a	0	,0
	Total	20	100,0

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

Fuente. Programa IBM–Statistical Package for the Social Sciences 24 (SPSS-24).

Tabla 4*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,825	20

Fuente: Programa IBM–Statistical Package for the Social Sciences 24 (SPSS-24).

Como criterio general, George y Mallery (2003) “sugieren las recomendaciones siguientes para evaluar los coeficientes de alfa de Cronbach” (p. 231).

Tabla 5*Rango, nivel de fiabilidad*

Evaluación de Coeficientes de Alfa de Cronbach	
Coeficiente alfa >.9	Excelente
Coeficiente alfa >.8	Bueno
Coeficiente alfa >.7	Aceptable
Coeficiente alfa >.6	Cuestionable
Coeficiente alfa >.5	Pobre
Coeficiente alfa <.5	Inaceptable

Fuente: George y Mallery (2003).

Interpretación:

De acuerdo a la información que se analizó en el programa SPSS utilizando el Alfa de Cronbach, con una muestra de 20 personas y 20 preguntas, se obtuvo como resultado el nivel de fiabilidad de **0.825**, lo cual según la tabla 4, nos indica que tiene una buena fiabilidad.

2.5. Métodos de Análisis de Datos

Se utilizará el método hipotético deductivo y se hará uso de la estadística descriptiva mediante la presentación de tablas, figuras e interpretaciones y

también usaremos la estadística inferencial, mediante la cual se llevará a cabo la generalización de resultados con la que se contrastará las hipótesis.

Para analizar con mayor precisión, nuestros datos serán sometidos al programa estadístico SPSS, versión 24.

2.6. Aspectos Éticos

Respecto a la elaboración del proyecto de investigación se desarrolló aplicando los principios éticos de la carrera de administración, por lo tanto se tendrá una reservada discreción de la información adquirida y expuesta.

III. RESULTADOS

3.1. Análisis descriptivos de resultados

Variable Independiente: Dirección

Tabla 6

Variable Dirección

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	35	58,3	58,3	58,3
	De acuerdo	14	23,3	23,3	81,7
	Totalmente de acuerdo	11	18,3	18,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

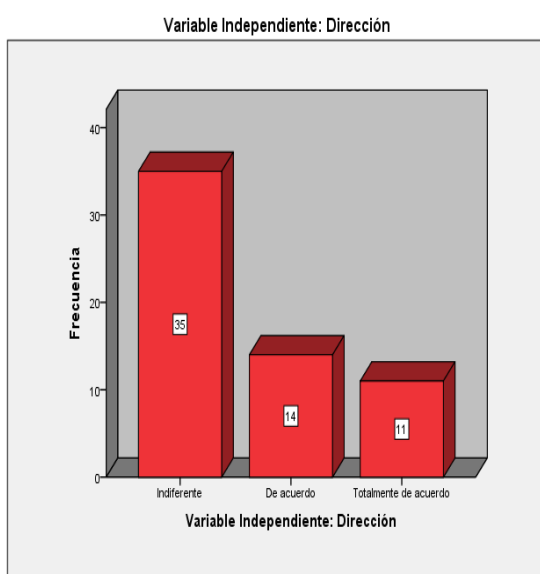


Figura 1. Variable independiente. Dirección

Interpretación

Según los resultados, notamos que 35 personas representando el 58.3% respondieron Indiferente en relación de la variable Dirección de las Mype's de la

Galería Kristales, La Victoria, 2017, mientras que 14 personas representadas por el 23.3% de los encuestados respondieron De acuerdo.

Variable Dependiente: Crecimiento

Tabla 7

Variable Crecimiento

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	14	23,3	23,3	23,3
	Indiferente	21	35,0	35,0	58,3
	De acuerdo	21	35,0	35,0	93,3
	Totalmente de acuerdo	4	6,7	6,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

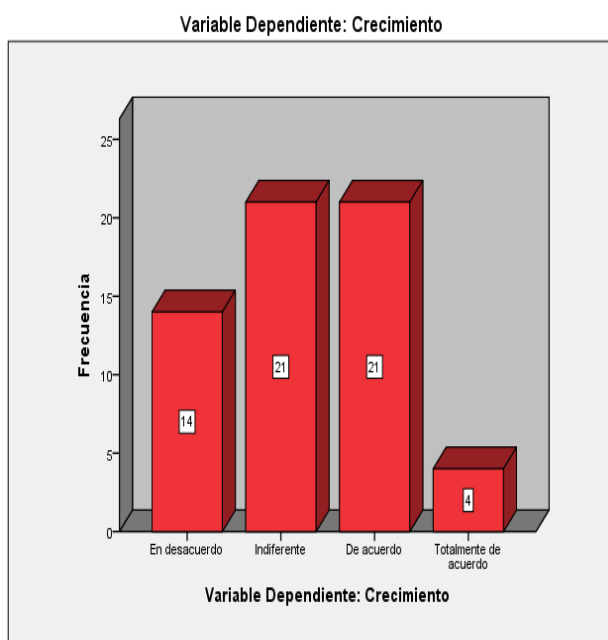


Figura 2. Variable dependiente. Crecimiento

Interpretación

Según los resultados, notamos que 21 personas, representados por el 35% respondieron Indiferente al igual que de acuerdo, en relación a la variable Crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017; mientras que 4 personas representando el 6.7% de los encuestados respondieron Totalmente de acuerdo.

Dimensión 1

Tabla 8

Actividades Estratégicas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	20	33,3	33,3	33,3
	Indiferente	29	48,3	48,3	81,7
	Totalmente de acuerdo	11	18,3	18,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

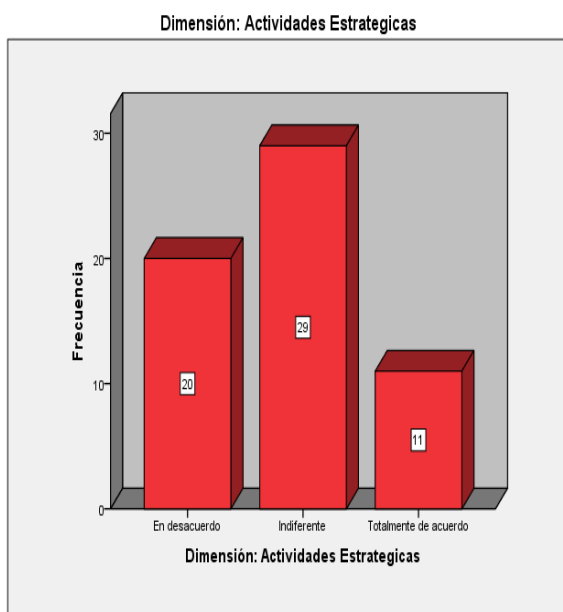


Figura 3. Dimensión. Actividades estratégicas

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 29 personas representados por el 48.3% respondieron Indiferente en relación a la Dimensión de actividades estratégicas de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 11 personas siendo representado por un 18.3% del total de los encuestados respondieron Totalmente de acuerdo.

Dimensión 2

Tabla 9

Actividades Ejecutivas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	49	81,7	81,7	81,7
	Totalmente de acuerdo	11	18,3	18,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

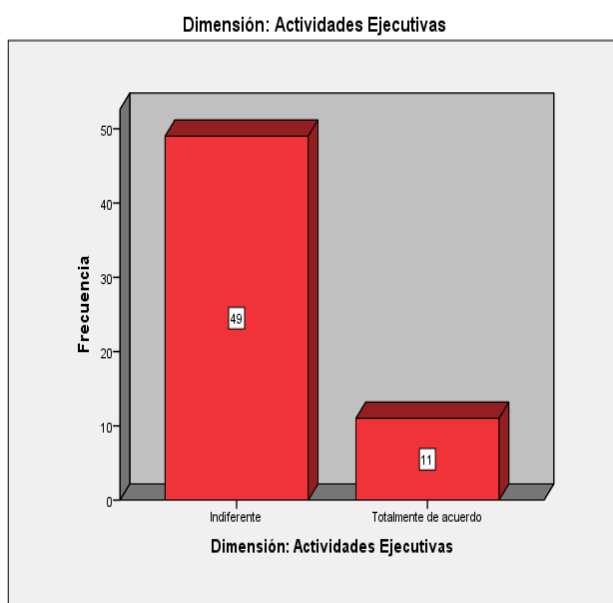


Figura 4. Dimensión. Actividades ejecutivas.

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 49 personas representados por el 81.7% respondieron Indiferente en relación a la Dimensión de actividades ejecutivas de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 11 personas siendo representado por un 18.3% del total de los encuestados respondieron Totalmente de acuerdo.

Dimensión 3

Tabla 10

Actividades de Liderazgo

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	23	38,3	38,3	38,3
	De acuerdo	11	18,3	18,3	56,7
	Totalmente de acuerdo	26	43,3	43,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

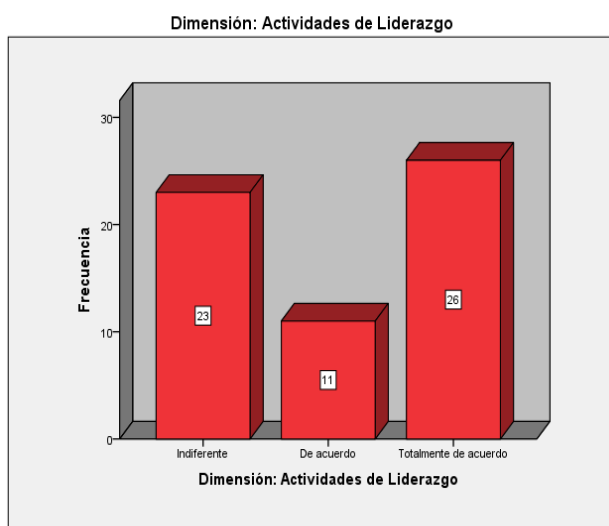


Figura 5. Dimensión. Actividades de liderazgo

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 26 personas representados por el 43.3% respondieron Totalmente de Acuerdo en relación a la Dimensión de actividades de Liderazgo de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 11 personas siendo representado por un 18.3% del total de los encuestados respondieron De acuerdo.

Dimensión 4

Tabla 11

Supervivencia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	29	48,3	48,3	48,3
	De acuerdo	6	10,0	10,0	58,3
	Totalmente de acuerdo	25	41,7	41,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

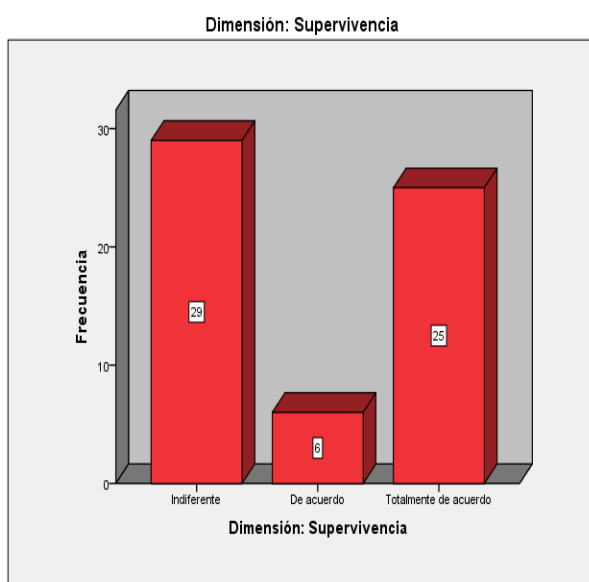


Figura 6. Dimensión. Supervivencia.

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 29 personas representados por el 48.3% respondieron Indiferente en relación a la Dimensión de Supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 6 personas siendo representado por un 10% del total de los encuestados respondieron De acuerdo

Dimensión 5

Tabla 12

Planificación

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	5	8,3	8,3	8,3
	De acuerdo	8	13,3	13,3	21,7
	Totalmente de acuerdo	47	78,3	78,3	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

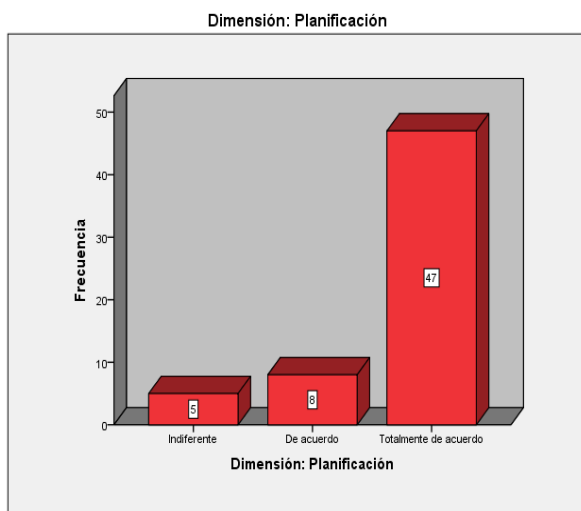


Gráfico 7. Dimensión. Planificación.

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 47 personas representados por el 78.3% respondieron Totalmente de acuerdo en relación a la Dimensión de Planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 5 personas siendo representado por un 8.3% del total de los encuestados respondieron Indiferente

Dimensión 6

Tabla 13

Estrategias

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Indiferente	35	58,3	58,3	58,3
	Totalmente de acuerdo	25	41,7	41,7	100,0
	Total	60	100,0	100,0	

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

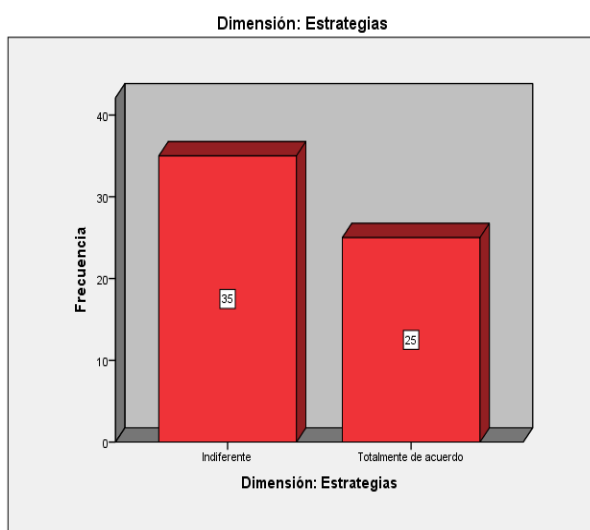


Gráfico 8: Dimensión. Estrategias.

Interpretación:

Según los resultados, notamos que 35 personas representados por el 58.3% respondieron Indiferente en relación a la Dimensión de Estrategias de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017, mientras que 25 personas siendo representado por un 41.7% del total de los encuestados respondieron Totalmente de acuerdo.

3.2. Prueba de las hipótesis

3.2.1. Correlación y relación de las variables

Para realizar las pruebas de hipótesis, se estableció que las variables y las dimensiones en dicha investigación tiene una distribución normal, por lo tanto, para dicho estudio se ejecutó las pruebas paramétricas, tomando la prueba de correlación "R" de Pearson.

Tabla 14

Escala de Coeficientes de Correlación

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

Fuente: Hernández, R., Fernández, C. & Baptista (2014, p. 305).

HG. La dirección influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₀. La dirección NO influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₁. La dirección SI influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Significancia: Sig.: 0.05; (95%; Z = 1.96)

- a) Sig E < 0.05; Entonces se rechaza H₀
- b) Sig E > 0.05; Entonces se acepta la H₁

Tabla 15.

Correlación de las variables

Correlaciones			
		Variable Independiente: Dirección	Variable Dependiente: Crecimiento
Variable Independiente: Dirección	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	1 60	,747** 60
Variable Dependiente: Crecimiento	Correlación de Pearson Sig. (bilateral) N	,747** 60	1 60

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

En la tabla 15 podemos observar “R” el coeficiente de correlación de Pearson cuyo valor es 0.747 y al ser comparado en la Tabla 14 de Hernández, Fernández, y Bautista (2014), podemos decir que las variables Dirección y Crecimiento tienen una correlación positiva media.

La significancia encontrada es menor a la significancia planteada en la investigación (0,000 < 0,05) con lo cual y según lo planteado en la regla de decisión se rechaza la hipótesis nula y aceptamos la hipótesis alterna, por lo tanto la variable Dirección si influye significativamente con la variable Crecimiento.

Se concluye que entre las variables de investigación si hay influencia.

3.2.2. Regresión Lineal

Hipótesis General

HG. La dirección influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₀. La dirección NO influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₁. La dirección SI influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Tabla 16

Resumen del modelo de hipótesis general

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,747 ^a	,559	,551	,600

a. Predictores: (Constante), Variable Independiente: Dirección

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación.

De acuerdo a los datos de la tabla 16, se obtiene un coeficiente R de Pearson de 0.747, tiene el mismo valor que la Tabla 15, mientras que el Coeficiente de Determinación R cuadrado nos indica que la variable dependiente Crecimiento está variando en 55.9% por efecto de la variable Dirección

Tabla 17.

Análisis de Contrastación de la hipótesis general

Prueba de ANOVA

Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	26,401	1	26,401	73,446	,000 ^b
	Residuo	20,849	58	,359		
	Total	47,250	59			

a. Variable dependiente: Variable Dependiente: Crecimiento

b. Predictores: (Constante), Variable Independiente: Dirección

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Regla de Decisión

Si valor $p < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Si valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 .

$0,000 < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Interpretación.

De acuerdo a los resultados de la Tabla 17 de ANOVA, se observó que, el valor (F) Fisher es de 73.446, el cual se encuentra en la zona de rechazo. También se observó, un nivel de significancia de 0.000, la cual es menor que 0.05 ($0.000 < 0.05$) por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Es decir, La dirección si influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Por tal motivo se probó que la hipótesis alterna si se cumplió.

Tabla 18

Análisis de regresión lineal

Modelo	Coeficientes				t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados			
	B	Error estándar	Beta			
1	(Constante)	,184	,366		,503	,617
	Variable Independiente: Dirección	,852	,099	,747	8,570	,000

a. Variable dependiente: Variable Dependiente: Crecimiento

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación

Según la tabla 18, el valor de "t" de Student, dio como resultado 8.570 y está ubicado en la zona de rechazo; según la significancia que se encontró para t es 0.000, la que es menor a la significancia del trabajo 0.05 por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. También, se observó que el

coeficiente Beta (B) es de 0.184, así como el coeficiente de la variable independiente Dirección es 0.852 lo que nos sirvió para generar la ecuación de regresión lineal simple:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X \rightarrow \text{Crecimiento} = 0.184 + 0.852 (\text{Dirección})$$

La variable Dirección influyó en un 85.2% para que la variable Crecimiento cambie y además se observó que el punto de corte de la recta de regresión lineal con la variable independiente Dirección es 0.184.

Hipótesis Específica 1

HE1. Las actividades estratégicas influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₀. Las actividades estratégicas no influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₁. Las actividades estratégicas si influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Tabla 19

Resumen de modelo de hipótesis específica 1.

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,719 ^a	,517	,508	,669

a. Predictores: (Constante), Dimensión: Actividades Estratégicas

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación.

De acuerdo a los datos de la Tabla 19, el Coeficiente de Correlación tiene el valor de 0.719 y al ser comparado en la Tabla 14, nos indica que existe una correlación positiva media. El Coeficiente de Determinación R cuadrado nos indica que la

variable dependiente Supervivencia está variando en 51.7% por efecto de la dimensión Actividades estratégicas.

Tabla 20

Análisis de Contrastación de la hipótesis específica 1

Prueba de ANOVA						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	27,767	1	27,767	62,021	,000 ^b
	Residuo	25,967	58	,448		
	Total	53,733	59			

a. Variable dependiente: Dimensión: Supervivencia
b. Predictores: (Constante), Dimensión: Actividades Estratégicas

Regla de Decisión

Si valor $p < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Si valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 .

$0,000 < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Interpretación:

De acuerdo a los resultados de la Tabla 20 de ANOVA, se observó que el valor de Fisher (F) es de 62,021, el cual se encuentra en la zona de rechazo, según el gráfico 9. La campana. También se observó, en la Tabla 20, un nivel de significancia de 0.000, la cual es menos que 0.05 ($0.000 < 0.05$), por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. Las actividades estratégicas si influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Por tal motivo, se probó que la hipótesis alterna si se cumplió.

Tabla 21*Análisis de regresión lineal*

Modelo		Coeficientes ^a			t	Sig.
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	1,934	,268		7,214	,000
	Dimensión: Actividades Estratégicas	,659	,084	,719	7,875	,000

a. Variable dependiente: Dimensión: Supervivencia

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación

Según la tabla 20, el valor de "t", dio como resultado 7.875 y está ubicado en la zona de rechazo; según la significancia que se encontró para t es 0.000, la que es menor a la significancia del trabajo 0.05 por lo que se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la hipótesis alterna. También se observó que el coeficiente Beta (B) es de 1.934, así como el coeficiente de la dimensión Actividades Estratégicas es 0.659 lo que nos sirvió para generar la ecuación de regresión lineal simple:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X \rightarrow \text{Supervivencia} = 1.934 + 0.659 (\text{Actividades estratégicas})$$

La variable Dirección influyó en un 85.2% para que la variable Crecimiento cambie y además se observó que el punto de corte de la recta de regresión lineal con la variable independiente Dirección es 1.934.

Hipótesis Específica 2

HE2. Las actividades ejecutivas influye significativamente la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₀. Las actividades ejecutivas no influye significativamente la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

H₁. Las actividades ejecutivas si influye significativamente la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Tabla 22*Resumen del modelo de hipótesis específica 2*

Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	,049 ^a	,002	-,015	,623

a. Predictores: (Constante), Dimensión: Actividades Ejecutivas

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación

De acuerdo a los datos de la Tabla 22, el Coeficiente de Correlación tiene el valor de 0.49 y al ser comparado en la Tabla 14, nos indica que existe una correlación positiva débil. El Coeficiente de Determinación R cuadrado nos indica que la dimensión dependiente planificación está variando en 0.2% por efecto de la dimensión actividades ejecutivas.

Tabla 23*Análisis de Contrastación de la hipótesis específica 2*

Prueba de ANOVA						
ANOVA ^a						
Modelo		Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1	Regresión	,055	1	,055	,140	,709 ^b
	Residuo	22,545	58	,389		
	Total	22,600	59			

a. Variable dependiente: Dimensión: Planificación

b. Predictores: (Constante), Dimensión: Actividades Ejecutivas

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Regla de Decisión

Si valor $p < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_1 .

Si valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 y se rechaza la H_1 .

0,000 < 0.05, se rechaza la H₀ y se acepta la H₁.

Interpretación.

De acuerdo a los resultados de la tabla de ANOVA, se observó que el valor Fisher (F) es de 0.140, el cual se encuentra en la zona de aceptación. También, se observó en la Tabla 22 un nivel de significancia de 0.709, la cual es mayor que 0.05 (0.709 > 0.05) por lo tanto, se aceptó la hipótesis nula y se rechazó la hipótesis alterna. Las actividades ejecutivas no influye significativamente la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Por tal motivo, se probó que la hipótesis nula si se cumplió.

Tabla 24

Análisis de regresión lineal

Modelo		Coeficientes ^a				
		Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados	t	Sig.
		B	Error estándar	Beta		
1	(Constante)	4,831	,359		13,446	,000
	Dimensión: Actividades Ejecutivas	-,039	,104	-,049	-,375	,709

a. Variable dependiente: Dimensión: Planificación

Fuente: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

Interpretación.

Según la Tabla 24, el valor de "t", dio como resultado -0.049 y está ubicado en la zona de aceptación; según la significancia que se encontró para t es 0.709, la que es mayor a la significancia del trabajo 0.05 por lo que se aceptó la hipótesis nula y se rechazó la hipótesis alterna. También se observó que el coeficiente Beta (B) es de 4.831, así como el coeficiente de la dimensión Actividades ejecutivas es -0.039 lo que nos sirvió para generar la ecuación de regresión lineal simple:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X \rightarrow \text{Planificación} = 4.831 + (-0.039) (\text{Actividades ejecutivas})$$

La dimensión actividades ejecutivas influyó de manera negativa con un 3.9% para que la dimensión planificación cambie y además se observó que el punto de corte de la recta de regresión lineal con la dimensión actividades ejecutivas es 4.831.

IV. DISCUSIÓN

Discusión por Objetivo

Esta investigación tuvo como objetivo general Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Se observó que dicho objetivo guarda similitud con la tesis Gonzales (2013), En su investigación denominada “Gestión empresarial y competitividad en las Mypes del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la Victoria, año 2013”, realizada en Perú. El cual tuvo como objetivo principal determinar la influencia de la gestión empresarial en la competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector textil en el marco de la Ley n° 28015 en el distrito de La Victoria-2013. En el cual mencionan a su dos variables, Gestión empresarial y competitividad y la influencia de una variable sobre la otra, por lo

Discusión por Metodología

En la presente investigación denominada “La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017” la metodología es de nivel Explicativo causal ya que según Bernal (2010) el nivel explicativo causal son “las investigaciones en que el investigador se plantea como objetivos estudiar el porqué de las cosas, los hechos, los fenómenos o las situaciones, se denominan explicativas. En la investigación explicativa se analizan causas y efectos de la relación entre variables” (p. 115). El tipo de la investigación es aplicada y el diseño es no experimental de corte transversal

Esta investigación no guarda similitud con la metodología de investigación realizada por Centeno (2012) titulada “Liderazgo Empresarial: Visto desde una perspectiva de comunicación organizacional”, realizada en Bogotá, En la cual el tipo de investigación que se utilizó fue observacional descriptivo, de tipo transversal, además se consideró como observacional descriptivo porque se realizó en bases teóricas definidas

Discusión por Hipótesis

La presente tesis tuvo como hipótesis general lo siguiente: La dirección influye significativamente en el crecimiento de las Mype´s de la Galería Kristales de

Gamarra, La Victoria, 2017. El cual guarda coherencia con la hipótesis general de Gonzáles (2013), siendo la siguiente: si la Gestión Empresarial adopta estrategias empresariales agresivas que le permita mantenerse en el mercado local, entonces mantendrá y mejorará la competitividad de la Micro y Pequeñas Empresas del sector textil en el marco de la Ley 28015 en el distrito de La Victoria – 2013.

Por medio de la prueba de correlación de Pearson se obtuvo un nivel de significancia menor a 0.05, por lo tanto, se rechazó la hipótesis nula y se aceptó la alterna teniendo como resultado: La dirección sí influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Estos resultados concuerdan con la tesis de Gonzales (2013), el cual obtuvo como resultado que se rechazó la hipótesis nula y la aceptación de alterna. Por lo tanto, "Si se determina una aplicación adecuada de los factores que favorecen la evaluación de Gestión Empresarial, entonces Sí influyen en la Formalización empresarial de las Micro y Pequeñas Empresas del sector textil en el Marco de la Ley 28015, en el distrito de La Victoria – 2013".

Discusión por Conclusiones

Esta investigación tuvo como objetivo general Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

De acuerdo a los resultados obtenidos estadísticamente se ha concluido que la dirección sí influye significativamente en el crecimiento de las Mype's, ya que, mediante la dirección utilizando los recursos eficientemente y unificando esfuerzos se cumplirá los objetivos trazados. Esto repercutirá directamente en el crecimiento de la empresa.

Esta conclusión guarda relación con la investigación realizada por Reyes (2016), en su investigación titulada "Habilidades gerenciales y desarrollo organizacional", realizada en Quetzaltenango, Guatemala Para optar el título de Psicóloga Industrial en la Universidad Rafael Landívar de Guatemala. En el cual concluyó en que en Bogotá hace falta una política eficiente a implementar dentro de las organizaciones, en el caso específico, de las pymes del sector BPO (Business Process Outsourcing), respecto al tema de liderazgo y comunicación

organizacional. La importancia de dicha implementación radica principalmente del hecho de que en la capital de la república el sector de las empresas que prestan servicios de BPO (Business Process Outsourcing) son en su mayoría extranjeras; por lo tanto, si las pocas empresas colombianas que se dedican a actividades de este tipo quieren ser competitivas dentro de este sector deberán esforzarse por ser cada día más eficientes y en esto, tanto el liderazgo como la comunicación organizacional son claves para obtener todas las metas y objetivos tanto a nivel administrativo, como comercial y económico que se plantee la organización.

V. CONCLUSIONES

1. Se ha cumplido con el objetivo general el cual fue determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Además, se concluyó en que la dirección si influye significativamente en el crecimiento de las Mype's, ya que, mediante la dirección utilizando los recursos eficientemente y unificando esfuerzos se cumplirá los objetivos trazados. Esto repercutirá directamente en el crecimiento de la empresa.

2. Se cumplió con el objetivo específico uno, el cual fue determinar la influencia de las actividades estratégicas en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Así mismo, se concluye en que las actividades estratégicas si influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la zona estudiada, debido a que proponiendo objetivos a corto y largo plazo, y contando con un plan operativo se logrará la supervivencia de la empresa en el mercado.

3. Se cumplió con el objetivo específico dos, el cual fue determinar la influencia de las actividades ejecutivas en la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017. Por ello, se concluye en que las actividades ejecutivas no influyen significativamente en la planificación de las Mype's, ya que, las actividades ejecutivas mayormente se basa en hacer conocer al trabajador sus roles y funciones, dar a saber los objetivos de la empresa para que en conjunto puedan cumplirlo, esto no influye en la planificación ya que lo antes especificado no pertenece al proceso directivo de planificación.

VI. RECOMENDACIONES

1. Se sugiere a los dueños, gerentes quienes llevan la dirección de las Mype's, asistir a cursos, charlas, talleres relacionados a la administración, con ello se mantendrán actualizados en los procesos administrativos, ya que el que dirige tiene que estar capacitado para la toma de decisiones y asumir riesgos, esto conllevará al crecimiento de sus negocios o empresas.

2. Se recomienda, aplicar alianzas estratégicas por ejemplo: Joint Venture o branding, esto permitirá la supervivencia de la empresa en el mercado, ya que, se realizarán acuerdos entre dos o más mype's con un fin común, de esta manera se logrará una mayor competencia en el mercado y posicionamiento.

3. Se sugiere, a los dueños o gerentes, que designen áreas en las cuales el personal se encargue de realizar sus funciones de forma correcta, Además, Es importante, realizar un organigrama donde se especifique clara y directa la jerarquía.

VII. REFERENCIAS

- Artal, M. (2007). Dirección de Ventas: *Organización del departamento de ventas y gestión de vendedores*. (7ma. Ed.). Madrid: ESIC.
- Arrincon, J. (2005). *Estrategias y ventajas competitivas para el desarrollo de las Mypes agroindustriales del Perú*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima, Perú.
- Ayensa, Á. (2016). *Empresa en el aula*. España: Paraninfo.
- Bautista, P. (2013). *Factores que inciden en el éxito de las microempresas con mínimo cinco años de existencia del sector terciario del municipio de Arauca*. (Tesis de Magíster). Universidad Nacional de Colombia. Arauca, Colombia.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la Investigación*. (3ra.ed.). Colombia: Pearson
- Boland, L., Fernanda, C., Stancatti, M., Gismano, Y., Banchieri, L. (2007). *Funciones de la Administración. Teoría y Práctica*. Argentina: Universidad Nacional del Sur
- Camisón, C., Boronat, M., Villar, A. (2013). *Los factores de crecimiento de las empresas innovadoras y de base tecnológica de la comunidad valenciana*. España: Universitat Jaume.
- Carrasco, S. (2007). *Metodología de la investigación científica. Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Perú: Editorial San Marcos
- Castillo, A., Abad, I. (2013). *Dirección de empresas*. Madrid: Pirámide.
- Centeno, M. (2012). *Liderazgo Empresarial: Visto desde una perspectiva de comunicación organizacional*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Ean. Bogotá, Colombia.
- Chiavenato, I. (2014). *Introducción a la teoría general de la administración*. (8va ed.). México: Mc Graw-Hill.

- Conesa, P., Cubel, R. (2008). *Administración y dirección de las organizaciones: Una visión humana*. España: Universidad Politécnica de Valencia.
- Díaz de Santos (1998). *Estrategias de crecimiento*. España: Díaz de Santos.
- Fernández, A. (2004). *Dirección y planificación estratégicas en las empresas y organizaciones*. España: Díaz de Santos.
- Fernández, E., Montes, J., Vázquez, C. (1997). *La competitividad de la empresa: un enfoque basado en la teoría de los recursos*. España: Universidad de Oviedo.
- Flores, G. (2014). *Modelo empresarial Clúster en negocios internacionales del sector exportador Mypes de confecciones textiles de Gamarra, Lima 2005-2012*. (Tesis de Doctorado). Universidad Nacional de San Marcos. Lima, Perú.
- García, F. (2004). *El cuestionario: Recomendaciones metodológicas para el diseño de un cuestionario*. (1ra ed.). México: Editorial Limusa
- George, D., Mallery, P. (2003). *Spss para Windows paso a paso: una guía sencilla y referencia*. (4ta ed.). Estados Unidos: Allyn y Bacon
- Gonzales, J. (2013). *Gestión empresarial y competitividad en las Mypes del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la Victoria, año 2013*. (Tesis de Licenciatura). Universidad de San Martín de Porres. Lima, Perú.
- Gordon, W. (2005). *Presupuestos: planificación y control*. (6ta.ed.). México: Pearson.
- Harrison, J., John, C. (2002). *Fundamentos de la dirección estratégica*. (2da ed.). España: Paraninfo.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2010) *Metodología de la Investigación*. (5ta Ed.). México: Mc Graw-Hill.
- Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014) *Metodología de la Investigación*. (6ta Ed.). México: Mc Graw-Hill.

- Iborra, M., Dasí, A. Dolz, C., Ferrer, C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas: Conceptos y habilidades directivas*. (2da. Ed.). España: Paraninfo.
- Maqueda, J. (1996). *Cuadernos de dirección estratégica y planificación*. España: Díaz de Santos
- Martín, I. Gaspar, A. (2007). *Crecimiento e internacionalización de empresas*. Madrid: Síntesis.
- Martos, F., Crespo, T., Carrillo, C., Guerrero, J., Olmo, L., Martínez, M., Albero, J., Peña, J., Desongles, J. Ponce, E. (2006). *Acceso a la condición de personal estatuario del servicio murciano de salud*. Sevilla: MAD.
- Mendoza, C. (2004). *Presupuestos para empresas de manufactura*. Barranquilla: Uninorte.
- Ministerio de Producción. (2015). *Anuario Estadístico Industrial, Mipyme y Comercio Interno*. Recuperado de: <http://www.produce.gob.pe/documentos/estadisticas/anuarios/anuario-estadistico-mype-2015.pdf>
- Münch, L. (2010). *Fundamentos de administración: casos y prácticas*. (3ra ed.). México: Trillas.
- Nadal, F. Roberts, P., Carlos D., Vallejo, C. (1979). *Programa manejo de proyectos: Organización y coordinación institucional*. Costa Rica: IICA.
- Namakforoosh, N. (2005). *Metodología de la investigación*. (2da ed.). México: Limusa
- Ogallo, C. (2007). *Manual de comunicación: Guía para gestionar el Conocimiento, la información y las relaciones humanas en empresas y organizaciones*. (2da. Ed.). Madrid: Dykinson.
- Pérez, J. (2003). *Administración, Gestión y Comercialización en la Pequeña Empresa*. Madrid: Visión Net.

- Pérez, J. (2013). *Aprender de los grandes cambios vitales*. Valencia: PUV.
- Real Academia Española. (s.f.). Recuperado de <http://dle.rae.es/?id=JooDg2q>.
- Reyes, K. (2016). *Habilidades gerenciales y desarrollo organizacional”, realizada en Quetzaltenango*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Rafael Landívar de Guatemala. Quetzaltenango, Guatemala.
- Sainz, J. (2015). *El plan estratégico en la práctica*. (4ta ed.). Madrid: ESIC.
- Siliceo, A. (2004). *Capacitación y desarrollo de personal*. (4ta. Ed.). México: LIMUSA.
- Valderrama, S. (2007). *Pasos para elaborar proyectos y tesis de investigación científica*. Perú: San Marcos
- Ventura, J. (2008). *Análisis estratégico de la empresa*. España: Paraninfo.
- Vértice (2004). *Dirección estratégica: dirección y gestión de empresas*. España: Vértice.

ANEXOS

Cuestionario de las variables Dirección y Crecimiento

La presente encuesta tiene por objetivo conocer su opinión, conscientes de la importancia de ella para así determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.

INSTRUCCIONES:

- Marque con una (x) la respuesta que usted crea conveniente.
- Contestar con sinceridad y claridad.

ALTERNATIVAS:

ALTERNATIVA	ESCALA VALORATIVA
Totalmente en desacuerdo	1
En desacuerdo	2
Indiferente	3
De acuerdo	4
Totalmente de acuerdo	5


PREGUNTAS	1	2	3	4	5
ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS					
1	Su negocio, tiene objetivos o metas a corto o largo plazo.				
2	Considera que existen mayores oportunidades en el sector donde se desempeña				
3	Realiza una correcta dirección de su negocio hacia el éxito				
ACTIVIDADES EJECUTIVAS					
4	Tiende a comunicarse constantemente con el personal, proveedores, etc.				
5	Su personal es capacitado de forma periódica				
6	Su personal sabe perfectamente su función o rol a desempeñar				
ACTIVIDADES DE LIDERAZGO					
7	Considera que es un líder ejemplar, según sus acciones o actividades que realiza.				
8	Su personal se encuentra motivado				
9	Pone en marcha actividades con el fin de motivar a su personal				
10	Realiza acciones para que su personal logre sus objetivos				
SUPERVIVENCIA					
11	Considera que la tecnología es fundamental para la competitividad de su negocio.				
12	Su negocio suele atravesar crisis económica constantemente.				
13	Cuenta con algún plan de contingencia ante alguna crisis nacional.				
14	Considera que su entorno empresarial es competitivo.				
PLANIFICACIÓN					
15	Cuenta con un plan operativo para lograr sus objetivos.				
16	Considera que su negocio cuenta con las fortalezas necesarias para el cumplimiento de sus metas.				
17	Cuenta con presupuesto suficiente para llevar a cabo algún				

	proyecto de crecimiento.					
ESTRATEGIAS						
18	Introduce constantemente nuevos productos en el mercado					
19	Considera obtener otros puntos de venta fuera de la localidad.					
20	Introduce nuevas líneas de productos.					

MATRIZ DE CONSISTENCIA				
PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES INDICADORES	METODOLOGÍA
<p>PROBLEMA GENERAL:</p> <p>¿Cómo influye la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?</p> <p>PROBLEMA ESPECÍFICO:</p> <p>¿Cómo influye las actividades estratégicas en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?</p> <p>¿Cómo influye las actividades ejecutivas en la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL:</p> <p>Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.</p> <p>OBJETIVO ESPECÍFICO:</p> <p>Determinar la influencia de las actividades estratégicas en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.</p> <p>Determinar la influencia de las actividades ejecutivas en la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017</p>	<p>HIPÓTESIS GENERAL:</p> <p>La dirección influye significativamente en el crecimiento de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.</p> <p>HIPÓTESIS ESPECIFICA:</p> <p>Las actividades estratégicas influye significativamente en la supervivencia de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.</p> <p>Las actividades ejecutivas influye significativamente la planificación de las Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.</p>	<p>VARIABLE INDEPENDIENTE:</p> <p>Dirección</p> <p>DIMENSIONES</p> <p>Actividades estratégicas</p> <p>Actividades ejecutivas</p> <p>Actividades de liderazgo</p> <hr/> <p>VARIABLE DEPENDIENTE:</p> <p>Crecimiento</p> <p>DIMENSIONES</p> <p>Supervivencia</p> <p>Planificación</p> <p>Estrategias</p>	<p>TIPO DE INVESTIGACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Aplicada <p>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN:</p> <ul style="list-style-type: none"> • No experimental de corte transversal <p>NIVEL DE INVESTIGACIÓN.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Explicativo causal <p>POBLACIÓN:</p> <p>Población: La población de la presente investigación estuvo conformada por 60 dueños de Mype's de la Galería Kristales de Gamarra, La Victoria, 2017</p> <p>INSTRUMENTO:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Encuesta.

VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS								
Título de la investigación: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la galería kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.								
Apellidos y nombres del investigador: CHAUPIN REYNOSO JULY DORIS								
Apellidos y nombres del experto: Mg. CASHA BARATE, CARLOS								
ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO				
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS	
DIRECCIÓN	ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS	Objetivos	1.¿En su negocio, tiene trazados objetivos o metas a corto o largo plazo?	Escala de Likert:	X			
		Oportunidades	2.¿En el sector donde se desempeña considera que existen mayores oportunidades de negocio?		X			
		Exito	3.¿Cree que realiza una correcta dirección de su negocio hacia el éxito?		X			
	ACTIVIDADES EJECUTIVAS	Comunicación	4.¿En su negocio, tiende a comunicarse constantemente con el personal, proveedores, etc.?	Siempre	X			
		Capacitación	5.¿En su negocio, el personal es capacitado de forma periódica?		Casi siempre	X		
		Roles y funciones	6.¿En su negocio, el personal sabe perfectamente su función o rol a desempeñar?		A veces	X		
	ACTIVIDADES DE LIDERAZGO	Ejemplar	7.¿Según sus acciones o actividades que realiza, considera que es un líder ejemplar?	Casi nunca	X			
		Motivación	8.¿Su personal se encuentra motivado?		Nunca	X		
		Guía		10.¿Ud, realiza acciones para que su personal logre sus objetivos?		X		

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
CRECIMIENTO	SUPERVIVENCIA	Competitividad	11.¿Considera que la tecnología es fundamental para la competitividad de su negocio?	Escala de Likert:	X		
		Crisis	12.¿Su negocio suele atravesar crisis económica constantemente?		X		
			13.¿Cuenta con algún plan de contingencia ante alguna crisis nacional?		X		
		Entorno	14.¿Considera que su entorno empresarial es competitivo?		X		
	PLANIFICACIÓN	Plan operativo	15.¿Cuenta con un plan operativo para lograr sus objetivos?	Siempre	X		
		Fortaleza	16.¿Considera que su negocio cuenta con las fortalezas necesarias para el cumplimiento de sus metas?	Casi siempre	X		
			Presupuesto	17.¿Cuenta con presupuesto suficiente para llevar a cabo algún proyecto de crecimiento?	A veces	X	
	ESTRATEGIAS	Penetración de mercado	18.¿Introduce constantemente nuevos productos en el mercado?	Casi nunca	X		
		Desarrollo de mercado	19.¿Cuenta con otros puntos de venta fuera de la localidad?	Nunca	X		
		Diversificación	20.¿Introduce nuevas líneas de productos?		X		
Firma del experto 			Fecha 26/6/17				
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS							
Título de la investigación: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la galería kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.							
Apellidos y nombres del investigador: CHAUPIN REYNOSO JULY DORIS							
Apellidos y nombres del experto: Mg. CASHA ZARATE, CARLOS							
ASPECTO POR EVALUAR				OPINIÓN DEL EXPERTO			
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
DIRECCIÓN	ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS	Objetivos	1.¿En su negocio, tiene trazados objetivos o metas a corto o largo plazo?	Escala de Likert:	X		
		Oportunidades	2.¿En el sector donde se desempeña considera que existen mayores oportunidades de negocio?		X		
		Exito	3.¿Cree que realiza una correcta dirección de su negocio hacia el éxito?		X		
	ACTIVIDADES EJECUTIVAS	Comunicación	4.¿En su negocio, tiende a comunicarse constantemente con el personal, proveedores, etc.?	Siempre	X		
		Capacitación	5.¿En su negocio, el personal es capacitado de forma periódica?		Casi siempre	X	
		Roles y funciones	6.¿En su negocio, el personal sabe perfectamente su función o rol a desempeñar?		A veces	X	
	ACTIVIDADES DE LIDERAZGO	Ejemplar	7.¿Según sus acciones o actividades que realiza, considera que es un líder ejemplar?	Casi nunca	X		
			8.¿Su personal se encuentra motivado?		Nunca	X	
		Motivación	9.¿Pone en marcha actividades con el fin de motivar a su personal?	Nunca	X		
			10.¿Ud, realiza acciones para que su personal logre sus objetivos?		X		

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
CRECIMIENTO	SUPERVIVENCIA	Competitividad	11.¿Considera que la tecnología es fundamental para la competitividad de su negocio?	Escala de Likert:	X		
		Crisis	12.¿Su negocio suele atravesar crisis económica constantemente?		X		
			13.¿Cuenta con algún plan de contingencia ante alguna crisis nacional?		X		
	Entorno	14.¿Considera que su entorno empresarial es competitivo?	Siempre	X			
	PLANIFICACIÓN	Plan operativo		15.¿Cuenta con un plan operativo para lograr sus objetivos?	Casi siempre	X	
		Fortaleza		16.¿Considera que su negocio cuenta con las fortalezas necesarias para el cumplimiento de sus metas?	A veces	X	
		Presupuesto	17.¿Cuenta con presupuesto suficiente para llevar a cabo algún proyecto de crecimiento?	Casi nunca	X		
	ESTRATEGIAS	Penetración de mercado	18.¿Introduce constantemente nuevos productos en el mercado?	Nunca	X		
		Desarrollo de mercado	19.¿Cuenta con otros puntos de venta fuera de la localidad?		X		
		Diversificación	20.¿Introduce nuevas líneas de productos?		X		
Firma del experto			Fecha	26/06/17			
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES, solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE OBTENCIÓN DE DATOS							
Título de la investigación: La dirección y su influencia en el crecimiento de las Mype's de la galería kristales de Gamarra, La Victoria, 2017.							
Apellidos y nombres del investigador: CHAUPIN REYNOSO JULY DORIS							
Apellidos y nombres del experto: <i>Dr. Ofelia Santos Jimenez</i>							
ASPECTO POR EVALUAR					OPINIÓN DEL EXPERTO		
VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
DIRECCIÓN	ACTIVIDADES ESTRATÉGICAS	Objetivos	1.¿En su negocio, tiene trazados objetivos o metas a corto o largo plazo?	Escala de Likert:	✓		
		Oportunidades	2.¿En el sector donde se desempeña considera que existen mayores oportunidades de negocio?		✓		
		Exito	3. ¿Cree que realiza una correcta dirección de su negocio hacia el éxito?		✓		
	ACTIVIDADES EJECUTIVAS	Comunicación	4.¿En su negocio, tiende a comunicarse constantemente con el personal, proveedores, etc.?	✓			
		Capacitación	5.¿En su negocio, el personal es capacitado de forma periódica?	Siempre	✓		
	ACTIVIDADES DE LIDERAZGO	Roles y funciones	6.¿En su negocio, el personal sabe perfectamente su función o rol a desempeñar?	Casi siempre	✓		
			Ejemplar	7.¿Según sus acciones o actividades que realiza, considera que es un líder ejemplar?	A veces	✓	
		Motivación	8.¿Su personal se encuentra motivado?	Casi nunca	✓		
			9.¿Pone en marcha actividades con el fin de motivar a su personal?	Nunca	✓		
		Guía	10.¿Ud, realiza acciones para que su personal logre sus objetivos?	✓			

VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEM /PREGUNTA	ESCALA	SI CUMPLE	NO CUMPLE	OBSERACIONES / SUGERENCIAS
CRECIMIENTO	SUPERVIVENCIA	Competitividad	11.¿Considera que la tecnología es fundamental para la competitividad de su negocio?	Escala de Likert:	✓		
		Crisis	12.¿Su negocio suele atravesar crisis económica constantemente?		✓		
			13.¿Cuenta con algún plan de contingencia ante alguna crisis nacional?		✓		
		Entorno	14.¿Considera que su entorno empresarial es competitivo?		✓		
	PLANIFICACIÓN	Plan operativo	15.¿Cuenta con un plan operativo para lograr sus objetivos?	Siempre	✓		
		Fortaleza	16.¿Considera que su negocio cuenta con las fortalezas necesarias para el cumplimiento de sus metas?	Casi siempre	✓		
		Presupuesto	17.¿Cuenta con presupuesto suficiente para llevar a cabo algún proyecto de crecimiento?	A veces	✓		
	ESTRATEGIAS	Penetración de mercado	18.¿Introduce constantemente nuevos productos en el mercado?	Casi nunca	✓		
		Desarrollo de mercado	19.¿Cuenta con otros puntos de venta fuera de la localidad?	Nunca	✓		
		Diversificación	20.¿Introduce nuevas líneas de productos?	✓			
Firma del experto	<i>Ofelia C. Santos Jimenez</i>	Fecha	21/6/17				
Nota: Las DIMENSIONES e INDICADORES solo si proceden, en dependencia de la naturaleza de la investigación y de las variables.							

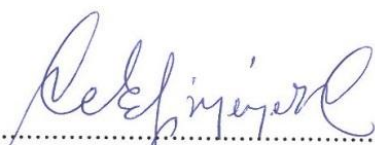
 UCV UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS	Código : F06-PP-PR-02.02 Versión : 09 Fecha : 23-03-2018 Página : 1 de 1
--	---	---

Yo, **Dr. CÉSAR EDUARDO JIMÉNEZ CALDERÓN**, docente de la Facultad de Ciencias Empresariales y Escuela Profesional de Administración de la Universidad César Vallejo filial Lima, sede Lima Norte, revisor de la tesis titulada "**LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2017**" de la estudiante **CHAUPÍN REYNOSO JULY DORIS**, constato que la investigación tiene un índice de similitud de **21 %** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El suscrito analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.



Los Olivos, 10 de Octubre de 2018



 Dr. CÉSAR EDUARDO JIMÉNEZ CALDERÓN
 DNI: 16436847
 DOCENTE DEL ÁREA DE INVESTIGACIÓN
 DE LA ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



ACTA DE APROBACIÓN DE ORIGINALIDAD DE TESIS

Código : F06-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Feedback Studio - Google Chrome
Es seguro | https://examturnitin.com/app/carta/esi/70a-8903320128sm-12u=1065247908650ieng-es

feedback studio

LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2017

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2017

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

AUTORA:
CHAUPIN REYNOSO, JULY DORIS

ASESOR:
DR. JIMÉNEZ CALDERÓN, CÉSAR EDUARDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:
ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA - PERÚ
2017

Resumen de coincidencias
21 %

Se están viendo fuentes estándar
Ver fuentes en inglés (Beta)

Coincidencias

1	repositorio.uldech.edu...	3 %
2	cybertesis.uniam.edu...	2 %
3	repositorio.aan.edu.co	1 %
4	www.silidehva.net	1 %
5	Entregado a Universida...	1 %
6	Entregado a Universida...	1 %
7	repositorio.lasalle.edu.co	1 %
8	es.scribd.com	1 %



Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS
MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA
VICTORIA, 2017**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

CHAUPÍN REYNOSO, JULY DORIS

ASESOR:

DR. JIMÉNEZ CALDERÓN, CÉSAR EDUARDO

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

ADMINISTRACIÓN DE OPERACIONES

LIMA – PERÚ

2017





**AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE
TESIS EN REPOSITORIO INSTITUCIONAL
UCV**

Código : F08-PP-PR-02.02
Versión : 09
Fecha : 23-03-2018
Página : 1 de 1

Yo **JULY DORIS CHAUPÍN REYNOSO**, identificado con DNI N° **46645072**,

egresado de la Escuela Profesional de ADMINISTRACIÓN de la Universidad César Vallejo, autorizo (**X**), No autorizo () la divulgación y comunicación pública de mi trabajo de investigación titulado "**LA DIRECCIÓN Y SU INFLUENCIA EN EL CRECIMIENTO DE LAS MYPE'S DE LA GALERÍA KRISTALES DE GAMARRA, LA VICTORIA, 2017**"; en el Repositorio Institucional de la UCV (<http://repositorio.ucv.edu.pe/>), según lo estipulado en el Decreto Legislativo 822, Ley sobre Derechos de Autor, Art. 23 y Art. 33

Fundamentación en caso de no autorización:



FIRMA

DNI: 46645072

FECHA: 10 de Octubre del 2018

Elaboró	Dirección de Investigación	Revisó	Responsable de SGC	Aprobó	Vicerrectorado de Investigación
---------	----------------------------	--------	--------------------	--------	---------------------------------