



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Gestion Organizacional y su influencia en el crecimiento empresarial
de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración

AUTOR:

Chirinos Pazos, Juan Carlos (ORCID :0000-0002-1498-0295)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID :0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

PIURA-PERÚ

2021

DEDICATORIA

Esta investigación está dedicada a mi familia, por apoyarme incondicionalmente en este largo recorrido en la carrera de Administración, y por ayudarme a ser mejor persona y profesional cada día, inculcándome valores constantemente.

AGRADECIMIENTO

Un agradecimiento especial a Dios en primer lugar, por haberme guiado de manera correcta; a mi madre Maritza Pazos Albán por su apoyo incondicional, y a mis distintos docentes que a lo largo de la carrera de Administración de se esforzaron por brindarme la mejor enseñanza posible.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Carátula	i
Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
I. Introducción.....	1
II. Marco teórico.....	5
III. Metodología.....	13
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	13
3.2. Variables y operacionalización.....	14
3.3. Población, muestra y muestreo.....	15
3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos.....	15
3.5. Procedimientos.....	16
3.6. Método de análisis de datos.....	16
3.7. Aspectos éticos.....	16
IV. Resultados.....	18
V. Discusión.....	33
VI. Conclusiones.....	41
VII. Recomendaciones.....	43
VIII. Propuesta	44
Referencias.....	52
Anexos	

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Pruebas de Normalidad	18
Tabla 2 Escala de Alternativas de Planeación	19
Tabla 3 Relación entre la Planeación y el Crecimiento Empresarial	20
Tabla 4 Escala de Alternativas de la Organización	21
Tabla 5 Relación entre la Organización y el Crecimiento Empresarial.....	21
Tabla 6 Escala de Alternativas de la Integración	22
Tabla 7 Relación entre la Integración y el Crecimiento Empresarial	23
Tabla 8 Escala de alternativas de la Dirección	24
Tabla 9 Relación de la Dirección y el Crecimiento Empresarial	25
Tabla 10 Escala de alternativas del control	26
Tabla 11 Relación del Control y el Crecimiento Empresarial..	27
Tabla 12 Relación de la Gestión Organizacional y el Crecimiento Empresarial	28
Tabla 13 Análisis FODA de la cadena de Farmacias Solidaria	45
Tabla 14 Cronograma de Actividades de la Estrategia 1	47
Tabla 15 Presupuesto de la Estrategia 1	47
Tabla 16 Cronograma de Actividades de la Estrategia 2	48
Tabla 17 Presupuesto de la Estrategia 2	49

Tabla 18 Cronograma de Actividades de la Estrategia 3	50
Tabla 19 Presupuesto de la Estrategia 3	50
Tabla 20 Cronograma de Actividades de la Estrategia 4	51
Tabla 21 Presupuesto de la Estrategia 4	83

RESUMEN

El presente estudio tuvo como objetivo general: Determinar la influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020. La metodología empleada es de tipo correlacional – causal, el diseño es no experimental, transversal y el enfoque es cuantitativo. La población empleada en el presente estudio es de 50 trabajadores, para lo cual se utilizó el cuestionario y la guía de entrevista como instrumentos. Entre los resultados más resaltantes se obtuvo que existe una clara influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la organización, ya que si cuentan con una correcta gestión, lo cual ha permitido que esta empresa obtenga resultados muy importantes, además cuentan con un organigrama que ayuda a tener claro cuáles son sus funciones y responsabilidades, existe un correcto control por parte de la empresa, cuentan con todas las herramientas para realizar sus operaciones y todos sus objetivos van de acuerdo a la visión y misión de la empresa. Sin embargo existen ciertos puntos que mejorar, por lo que es necesario generar estrategias para una mejor gestión de la que ya cuentan. A través del método Rho de Spearman ($r=0.107$; $p=0.459$) se afirma que existe una relación significativa entre las dos variables.

Palabras Clave: Gestión, planeación, organización, dirección ,control.

ABSTRACT

The present study had as general objective: To determine the influence of organizational management in the business growth of the chain of Farmacias Solidaria - Piura, 2020. The methodology used is correlational - causal, the design is non-experimental, transversal and the approach it is quantitative. The population employed in the present study is 50 workers, for which the questionnaire and the interview guide were used as instruments. Among the most outstanding results, it was obtained that there is a clear influence of organizational management on the business growth of the organization, since if they have correct management, which has allowed this company to obtain very important results, they also have an organization chart It helps to have all the functions clear with their functions and responsibilities, there is correct control by the company, they have the tools to carry out their operations and all their objectives are in accordance with the vision and mission of the company. However, there are certain points to improve, so it is necessary to generate strategies for better management than they already have. Through Spearman's Rho method ($r = 0.107$; $p = 0.459$) it is stated that there is a significant relationship between the two variables.

Keywords: Management, planning, organization, direction ,control.

I. INTRODUCCIÓN

Conscientes de la gran importancia que tiene la gestión organizacional para toda empresa, muchas organizaciones buscan utilizar esta gran herramienta para obtener un crecimiento empresarial muy rápido y conciso, de manera que les permita llegar a obtener y cumplir los objetivos propuestos.

Kent (2020) sustenta que, a nivel internacional, existe una gran preocupación en muchos países de Sudamérica por el crecimiento y desarrollo empresarial de las organizaciones. En muchos países sudamericanos como Argentina o Brasil, la correcta gestión organizacional va de la mano con el desarrollo cultural, una variable que ha evolucionado a lo largo del tiempo, y que, a día de hoy, representa una gran ayuda en la gestión organizacional de estas empresas.

En Chile, la estructura del modelo integrador de muchas empresas se basa en el liderazgo y la gestión como pilares principales en la toma de decisiones para enfrentar problemas perversos que suelen aparecer en el ámbito organizacional. El modelo planteado tuvo como resultado una integración sistemática en donde el equipo directivo, la cultura organizacional y los procesos de la gestión organizacional obtienen un vínculo muy efectivo que conllevó a muchas empresas a tener una gran ventaja en el mundo empresarial. (Riquelme, *et al.*; 2020).

En Brasil, muchas empresas que logran obtener un crecimiento empresarial significativo proporcionan mayores oportunidades de negocio, no solo en Brasil, sino a nivel mundial. Al estudiar la relación que tiene el crecimiento con la rentabilidad, concluyeron que la influencia de esta última es sumamente importante para aquellas empresas en el país que han logrado un mayor crecimiento en la última década, y que la adecuada gestión de los recursos, es uno de los secretos para poder alcanzar dicho crecimiento de forma más efectiva. (Daza, 2016).

En Colombia, los factores que más han ayudado al crecimiento económico y organizacional de las empresas son el capital semilla, y el apoyo que reciben al momento de la creación y mantenimiento de sus propias empresas. Esto demuestra que la mayor parte de empresas creadas en el país que han podido crecer

exponencialmente, lo hicieron con un capital sólido y con apoyo de autoridades. (Naranjo, *et al.*; 2016).

Alva (2017) argumenta que en un reciente estudio se comprobó que muchas de las microempresas del país conforman el 95% del total de empresas, y a su vez, estas logran generar un ingreso económico a casi la mitad de la población peruana. Lo más llamativo fue determinar que los factores de mortalidad de muchas empresas son la falta de marketing, la economía del país, la alta competencia, la falta de un proyecto para el negocio e instrumentos efectivos de control, además de la poca eficacia gestionando organizacionalmente estas empresas.

Buse, *et al.* (2015) muestran la mejor manera de acceder a los mercados internacionales para PROACHIRKO, comunidad Huanangui en Perú. Ellos analizan la gestión de las PYMES, y aseguran que, para entrar a dicho mercado, dichas PYMES deben estar correctamente gestionadas y tener un modelo de gestión empresarial que permita vincular todos los procesos de la cadena de valor. También aconsejan generar confianza entre los involucrados, para poder lograr la participación de todos, así como también contar con una autoridad que integre a los participantes y reduzca o evite conflictos que puedan ir apareciendo en el camino.

Castellano (2013) señala que la gestión organizacional y el crecimiento de las organizaciones son elementos muy importantes y vitales para el ámbito empresarial, y obviamente el Perú no es ajeno a ello. En muchas empresas aprender sobre gestión es sumamente importante, y últimamente se está volviendo una disciplina que crea valor a la organización, no obstante, se debe tener en cuenta que para ciertos sectores esto puede ser dañino, ya que, en vez de agregar valor, lo termina quitando o peor aún, formando una idea errónea sobre el valor que este presenta.

En la cadena de Farmacias Solidaria, que cuenta con 3 locales en total; 2 ubicados en la Av. Grau, al lado de Boticas Felicidad, frente al Chalán y uno en la Av. Ignacio Merino, la cual tiene 2 años en el mercado; se ha observado una falta de gestión organizacional, la cual impide que esta cadena crezca empresarialmente. Esta empresa, aunque tiene poco tiempo en el mercado, ha

demostrado tener potencial para poder crecer y competir con las grandes empresas farmacéuticas e industrias del rubro.

Sin embargo, la poca gestión organizacional y el deficiente control que se ejerce en la organización impiden el rápido crecimiento de la organización, perdiendo oportunidades en el mercado y generando mayores problemas empresariales.

De continuar esta situación, la empresa podría tener problemas a futuro, como la pérdida de clientes e incluso, el cierre de muchos de sus locales, terminando así con el ciclo empresarial de Farmacias “Solidaria”.

En este sentido es necesario aplicar medidas para contrarrestar, anular y evitar que este problema afecte de manera exponencial a la empresa, y para ello se deberá indagar en el tema, entender la problemática y emplear estrategias que cumplan con los objetivos planteados.

Teniendo en cuenta el Problema General: ¿Cómo influye la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?, tenemos los siguientes problemas específicos: (a) ¿De qué manera influye la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?, (b) ¿De qué forma influye la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?, (c) ¿Cómo influye la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?, (d) ¿De qué manera influye la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?, (e) ¿De qué forma influye el control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?.

Este trabajo es justificable ya que con esta investigación se podrá aclarar el panorama y determinar con mayor certeza el nivel de influencia de las dos variables, y con esto ayudar a la organización en la mejora del problema existente; además se describirá la relación que tienen las 2 variables de estudio, su importancia y la influencia que tiene una sobre la otra, factor fundamental que ayudará a entender el porqué del problema general presentado en la investigación.

La justificación presentada en el presente informe de investigación es práctica ya que se podrán encontrar soluciones al problema dado en la investigación y que afectan a los resultados de la empresa en cuestión, con lo cual se tendrá la posibilidad de proponer parámetros y enmendar dicho problema; y social, porque será importante para la empresa, sus colaboradores y la sociedad, ya que se beneficiaran con la contribución del presente proyecto.

Como Objetivo General se tiene: Determinar la influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020 y como objetivos específicos tenemos: (a) Analizar la influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (b) Establecer la influencia de la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (c) Evaluar la influencia de la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (d) Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (e) Establecer la influencia del control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

La Hipótesis General es: La Gestión Organizacional influye significativamente en el Crecimiento Empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, mientras que las hipótesis específicas son: (a) La planeación influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (b) La organización influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (c) La integración influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (d) La dirección influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, (e) El control influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

II. MARCO TEÓRICO

Sin duda alguna la Gestión Organizacional es fundamental para poder sustentar y dirigir cualquier organización, teniendo en cuenta ciertos aspectos que veremos más adelante.

Campoverde (2016) que en su investigación titulada *Gestión Organizacional para mejorar el desempeño laboral en la Ferretería Colombatti de la ciudad de Babahoyo, Ecuador*, tiene como objetivo analizar la ineficiencia existente del personal de los diferentes departamentos de la organización. El resultado fue el hallazgo de una poca gestión organizacional, debido a una falta del organigrama funcional, inexistente perfil de puesto, procesos pocos definidos y una evidente falta de visión.

López (2016) que en su proyecto de investigación titulado *Crecimiento empresarial a nivel corporativo: el caso de la multinacional The Coca – Cola Company*, proyecto que se realizó en la Universidad de León, en León, México. El principal objetivo de esta investigación fue examinar el concepto que se le da a la variable crecimiento empresarial, así como también sus distintos niveles estratégicos. Como resultado el autor describe que, debido a la dificultad económica de la empresa, la organización debe intentar mejorar su posición en el mercado, diversificando sus actividades comerciales.

Aráuz (2016) en su investigación titulada *Incidencia del crédito en el Crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa Ahorro y Crédito Moderna R.L. del Municipio de La Trinidad en Nicaragua, en el Primer Periodo del 2015*, tiene como finalidad describir los procesos o etapas que se utilizan en la adquisición de crédito de la cooperativa, además de descifrar y reconocer los elementos que decretan el crecimiento empresarial de los socios de dicha Cooperativa. El resultado obtenido indicó que solo el 49% de todos los asociados lograron alcanzar el crecimiento empresarial deseado ya que cumplen con un plan de inversión detallado y preciso. Además, solo este 49% logra cumplir con las obligaciones a tiempo y sin demoras.

Pilamunga (2014) que en su investigación titulada *Modelo de Gestión organizacional que mejore la comunicación entre directivos, colaboradores y personal operativo de Futucorp*, cuyo principal objetivo fue crear un modelo de gestión que permita revertir la falta de comunicación en esta empresa. El resultado final fue un escaso modelo de gestión organizacional y entre los principales problemas se detectaron los siguientes: (a) Pésima comunicación entre los distintos niveles de la organización y mala coordinación entre las áreas. (b) Poca eficacia en el control de los diversos procesos. La propuesta final fue un modelo de gestión innovador, remodelando las áreas administrativas, de recursos humanos, operaciones, producción, etc., logrando así una mejor gestión organizacional en la empresa.

Carrasco (2017) y su investigación titulada *La Gestión Organizacional para el Desarrollo Empresarial en la empresa JOCEMA S.A.C. en el 2015*, cuyo objetivo era resolver el problema en la cual la autora se estaba enfocando: La inadecuada Gestión organizacional de los trabajadores en la empresa Inversiones Jocema S.A.C., y a partir de esto averiguar la relación entre la gestión de la empresa y el desarrollo empresarial que esta llegue a obtener. Como resultado se obtuvo que si existe una conexión importante entre las dos variables de estudio, ya que la mala gestión impide que esta empresa pueda desarrollarse adecuadamente.

García (2017) en su investigación titulada *Gestión organizacional y satisfacción laboral de los trabajadores de la Oficina Regional de Control de Huaraz – 2017* planteó como finalidad precisar la existencia de relación entre la gestión y la satisfacción de los colaboradores de la oficina mencionada. Se obtuvo como conclusión la existencia de una relación directa entre las 2 variables, y que la correcta gestión organizacional ayuda a obtener una buena satisfacción laboral por parte de los trabajadores.

Al igual que la gestión organizacional ha sido estudiada a lo largo del tiempo en este país, el crecimiento empresarial también fue estudiado de igual forma. Ramos (2018) que con su investigación titulada *Los ingresos económicos en el Crecimiento empresarial de la empresa RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018*, tuvo como propósito precisar de qué forma intervienen los ingresos en el crecimiento empresarial de dicha institución. Se determinó como resultado, que

los ingresos económicos de la empresa, tienen mucha contribución en el crecimiento empresarial de la organización mencionada.

Arzola (2017) en su trabajo de investigación titulado *Factores que intervienen en el Crecimiento empresarial de las MYPES en el distrito de Huanchaco, 2017* planteó como objetivo la determinación de aquellos elementos que contribuyen e intervienen en el crecimiento empresarial de dichas MYPES. Los resultados obtenidos fueron que el financiamiento, la gestión de conocimiento, y la motivación del dueño impiden de forma significativa el crecimiento empresarial de dichas MYPES.

La región Piura no ha sido ajena al estudio de estas dos variables que tienen gran importancia en el ámbito empresarial. Alva (2018) con su investigación titulada *Gobernanza Hídrica en la cuenca Chira – Piura, 2016* tuvo como objetivo general los principales problemas que aquejan a la gobernanza de la cuenca mencionada. Dicha investigación dio como resultado que uno de los problemas principales de los recursos hídricos de la cuenca es la ineficacia en cuanto a la distribución del agua hacia todos los usuarios, además de la contaminación de esta que aqueja a todas las zonas rurales.

Lara (2016) realizó una investigación titulada *Análisis de Gestión Empresarial en la empresa TRASEGEN LARA E.I.R.L. Piura, 2016*, en la cual determinó como objetivo principal analizar cómo es la gestión empresarial de la organización mencionada. Los principales resultados fueron que la empresa no realizó su planificación de acuerdo a la misión, visión, metas y objetivos; además de que no existe un detalle sobre las funciones y/o tareas que cada colaborador debe realizar por puesto y/o área.

Por último, tenemos a Cunya (2016) que en su investigación titulada *Capacidad Directiva y su relación con la Gestión Empresarial de la empresa de transportes y servicios generales MI PERÚ S.A., 2016* determinó como objetivo general determinar la relación existente entre las variables capacidad directiva y gestión empresarial de la empresa MI PERÚ S.A., en el año 2016. Como resultado se infirió que existe conexión entre las dos variables, y que el equipo directivo

presenta puntos débiles en cuanto a la gestión empresarial en el rubro de transportes se refiere.

No hay duda que la Gestión organizacional es importante para lograr obtener una empresa eficaz y competitiva, productiva y de máxima calidad máxima. Berrelleza, *et al.* (2018) sustentan que la administración es aquella actividad que todo ser humano realiza en diferentes situaciones en el día a día, ya sea en el hogar, en el trabajo, escuela, deporte, etc. Por ende, la administración se considera, además, un conocimiento necesario e indispensable para la independencia del ser humano en cualquier situación.

Rubio (2014) expresa que cualquier negocio existente, sin importar su tamaño, debe y necesita obtener beneficios. Además, debe de competir con las demás empresas que se desarrollan en el mismo rubro. Si una empresa no genera beneficios, debe de gestionar adecuadamente todos los recursos que la organización posea, y conseguir un equilibrio correcto entre ellos.

Münch (2014) argumenta que la administración y la gestión tienen mucha similitud en cuanto al significado se refieren, y los conceptualiza como un conjunto de acciones que se desarrollan para el funcionamiento de un determinado proceso, o para alcanzar un determinado fin u objetivo. También aclara que es una función institucional de las organizaciones, es global e integra a todos los esfuerzos y recursos de la entidad.

Saltos (2019) afirma que la efectividad de la gestión organizacional para alcanzar evidentes niveles de crecimiento empresarial, no depende del éxito de un proceso o gestión particular, ya sea administrativa, económica o financiera, sino de una coordinación equilibrada entre todos estos procesos, y al éxito conllevado de la buena realización de actividades que a estos se refieren; y de esta manera poder alcanzar el éxito organizacional como resultado de una eficiente gestión. Para este autor, dentro de la Gestión organizacional cualquier decisión tiene una repercusión, ya sea positiva o negativa. Argumenta que la decisión de abordar un problema, puede influir en la gestión financiera, no solo por efectos operativos, si no, además, por costos y gastos que esta restructuración conllevaría.

Carrasco (2017) sostiene que la gestión empresarial es una competencia laboral, que implica la incorporación de estrategias, métodos, o procesos en todos los niveles existentes de la institución, y que consta de ciertas capacidades: (a) Técnicas: Habilidades para utilizar recursos específicos al momento de realizar un trabajo y resolver un problema; (b) Analíticas: Utilización de enfoques y técnicas científicas; (c) Toma de Decisiones: Capacidad de elección de alternativas; (d) Informática: Capacidad para utilizar softwares que ayuden en la resolución de problemas; (e) Conceptuales: Capacidad para observar y analizar la forma en como cada parte de la organización se relacionan entre sí; (f) Comunicación: Capacidad para comunicar de forma clara y precisa el mensaje que deseamos enviar.

García (2017) cita que la figura de una gestión organizacional incluye una estrategia como punto de partida para lograr los objetivos propuestos. Sin embargo, la aplicación de una estrategia no siempre va a ser efectiva, porque se debe de analizar muchos factores aparte de la estrategia, como recursos, la visión, misión, etc., y si se logra compenetrar todo eso, y organizarlo de la mejor manera, se podrá estar más cerca de llegar a obtener resultados.

Cáceres (2016) define que la gestión es un proceso continuo que se realiza a la par con diversas actividades productivas con el fin de crear valor. Para este autor, la gestión se conforma de 4 principales funciones: Planificación, Organización, Dirección y Control. Argumenta que la principal diferencia entre estas funciones administrativas y cualquier otra actividad productiva es que las 4 primeras involucran la necesidad de coordinar e integrar el trabajo de otras personas para lograr cierto fin u obtener resultados.

Münch (2014) define que para que exista una buena gestión organizacional, debe de contar con 5 componentes primordiales: (a) Planeación. (b) Organización. (c) Integración. (d) Dirección y Liderazgo. (e) Evaluación y Control. Toda organización debe de cumplir estos elementos para poder adecuar una correcta Gestión Organizacional a la empresa, y llegar a obtener los resultados requeridos.

Partiendo de la premisa de este autor, se definirá las dimensiones de la investigación, las cuales son: (a) Planeación. (b) Organización. (c) Integración. (d) Dirección. (e) Control, así como sus respectivos indicadores. Münch (2014) afirma

que la planeación sirve para plantear el rumbo en que la empresa se va a dirigir, y es el punto de partida para el proceso organizacional, es por esta razón que la planeación es uno de los pilares más importantes, ya que gran parte del éxito de una empresa yace en este punto. El autor también define ciertas ventajas de la una correcta planeación; como que el definir el rumbo de la organización, muchos recursos y esfuerzos se utilizan de la mejor manera, ya que se dirigen todos a una sola dirección y punto en común; reduce las amenazas en lo mayor posible, y aprovecha las oportunidades que se presentan en el entorno.

El planeamiento, también llamado planeación, es una etapa formal de la gestión en donde se definen los objetivos y caminos que se tomaran la llegar ellos. Consiste principalmente en determinar los fundamentos que direccionen los planes futuros, y ello implica el establecimiento de objetivos que se desean alcanzar, y de las estrategias, que son los lineamientos generales de la toma de acción que se realizaran más adelante. (Marcó, *et al.*; 2016).

Marcó, *et al.* (2016) sustentan además que la planeación se puede entender también como la fase en donde la gerencia toma acción y plasma aquellas ideas que se tienen o tuvieron anteriormente. Es un proceso continuo en donde se procesa información y se toman decisiones, que se traducen en acciones que dan información para la toma de nuevas decisiones.

Münch (2014) sostiene que la organización es el diseño y la iniciativa de todos los sistemas y estructuras, métodos y procesos que corresponden a un trabajo más simplificado y optimizado. Para el autor, la finalidad de la organización es simplificar las labores de la empresa, buscando optimizar recursos y funciones. En otras palabras, la organización es hacer sencillo y practico el funcionamiento de la organización, y que todos sus procesos sean fluidos para clientes y colaboradores.

Gallardo (2016) sostiene que la organización se basa en la asignación de tareas o actividades, y de establecer cierta estructura o formación para que los subordinados puedan alcanzar los objetivos propuestos. Primero se agrupa al personal en departamentos o áreas, y luego se coordina y definen todas las

funciones que estos desempeñaran. El resultado más coherente de la organización empresarial es el organigrama, donde se define todo lo antes mencionado.

La integración es la principal función en la que se eligen y obtienen los recursos necesarios para poder iniciar las decisiones necesarias y poder realizar los planes pertinentes en relación a la arquitectura organizacional, o al modelo de la organización. (Münch, 2014).

Cabrera, *et al.* (2015) testifican que integrar los distintos sistemas que tiene la gestión es sumamente importante, tan importante que se convierte en una necesidad, debido al gran desarrollo organizacional, intereses de la organización y procesos productivos. La tendencia de los últimos años es planificar, controlar y mejorar los procesos de la organización, así se podrá elaborar productos o bienes que cumplan con los parámetros establecidos por los consumidores llegando así a su satisfacción, preservando el ambiente garantizando su salud y seguridad.

Morón (2014) por su parte, testifica que la dirección en una empresa es un pilar importante para el correcto funcionamiento de la organización, ya que de esta dependerá el camino que tomará para poder lograr sus objetivos o acabar en el absoluto fracaso. Por esta razón, constituye la etapa más importante más importante para los directivos de cualquier empresa, ya que, si este punto no está totalmente claro, lo más probable es que surjan problemas futuros que se interpongan en el camino de toda empresa. He de aquí, que la principal idea debe ser trabajar en conjunto, sumando esfuerzos, que trabajando individualmente.

La evaluación y control es la última fase del proceso de gestión en donde se establecen los estándares para poder medir los resultados que se han obtenido, con la finalidad de corregir ciertas desviaciones que se pueden presentar y poder prevenirlas, para así poder mejorar el desempeño de la empresa. (Münch, 2014).

Iborra, *et al.* (2014) sostienen que el termino crecimiento empresarial se puede definir como el desarrollo que una empresa ha alcanzado en un periodo determinada, y que, a su vez, se manifiesta por el incremento de las magnitudes económicas de dicha organización, gracias al incremento de actividad ocurrida por los cambios observados en su estructura económica y organizacional.

Una correcta estrategia de crecimiento organizacional puede aumentar el número tanto de clientes como de ingresos, así como también puede recuperar con creces la inversión realizada. El crecimiento organizacional tiene muchas implicaciones positivas para cualquier organización, entre ellas podemos destacar el aumento de beneficios, mejora en la imagen y marca, etc. Otra implicación, que es una de las más importantes, es la posibilidad de trabajar con y para los mejores clientes; debido a que las grandes empresas pueden darles a muchos de estos clientes un servicio global a lo largo y ancho del planeta. (Medina, *et al.*, 2014).

Álvarez (2017) indica que muchas organizaciones quieren crecer de manera natural, pero lamentablemente no todos tienen la facilidad para lograr permanecer y crecer empresarialmente, debido muchas veces a la gran competitividad que existe en el mercado empresarial. Para este autor, crecer empresarialmente es el resultado de un conjunto de éxitos cuantitativos, y este debe ser objetivo.

La mejora continua es una herramienta que ayuda a las organizaciones a cambiar los servicios, productos y/o procesos que les podrá permitir seguir en el mercado en el tiempo, crecer y ser competitivos. La aplicación de la mejora continua es muy útil y fácil e involucra a todos los niveles de la empresa, dependiendo el área o proceso que la organización desee mejorar. (Iborra, *et al.*, 2014).

Las ganancias son consideradas como el margen de riqueza que se obtiene al realizar una actividad u operación, a comparación con el capital invertido. (Iborra, *et al.*, 2014).

Un bien es aquel objeto tangible o intangible que tiene un valor económico para el propietario. También es considerado como aquel objeto tangible o intangible que se fabrica con el fin de satisfacer una necesidad y de generar cierto beneficio. (Iborra, *et al.*, 2014).

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de Investigación

Hernández, *et al.*, (2017) argumentan que el diseño es aquella estrategia que se emplea en la investigación para analizar la veracidad y precisión de las hipótesis generadas, con el fin de obtener la información necesaria y poder realizar los estudios correspondientes, para responder las preguntas planteadas en el problema principal.

Hernández, *et al.*, (2017) también argumentan que existen distintos tipos de diseño de los cuales disponer, y se debe escoger entre todos, a uno a más de un diseño que se acople a los objetivos de la investigación. Cuando se trate de un enfoque cuantitativo, la calidad de la investigación a realizar se relacionará con el grado en que se aplique el método o diseño en toda su concepción.

Hernández, *et al.*, (2017) sustentan que los estudios de tipo correlacional tienen como objetivo conocer la relación o grado de vinculación existente entre 2 o más variables, generalmente se analizan solo 2 variables. Para evaluar el grado de implicancia entre las variables de estudio, primero es necesario medir adecuadamente cada una de ellas, para luego ser analizadas y poder establecer las asociaciones correspondientes entre ambas, y finalmente ser sustentadas en hipótesis a punto de ser probadas.

Tamayo (2014) sustenta que la investigación correlacional busca principalmente determinar el nivel de cambio en el que uno o varios factores contaminan junto a los cambios en otros factores totalmente distintos. La existente y fuerte covariación se determina normalmente a través de datos estadísticos, por medio de coeficientes de correlación. El autor recomienda que estos cambios no determinen o impliquen la existencia de relaciones causales entre los valores de los factores, pues estos son determinados gracias a otros criterios que, además de la covariación, se deben tener en cuenta.

La presente Investigación es de tipo correlacional-causal, ya que permitirá identificar el nivel de influencia de una variable sobre otra, y por ende ver la relación existente entre ambas. El propósito de este tipo de estudios es entender el comportamiento de una variable determinada y asociándolo con el comportamiento de una o más variables relacionadas a esta, de esta manera se podrá saber la relación que existe entre ambas.

Esta investigación es básica ya que permitirá conocer la realidad de la cadena de Farmacias Solidaria, así como también se pondrá en contexto con la problemática que presenta dicha organización; y permitirá responder algunas dudas, cuestionamientos o inquietudes que podrán ser utilizadas en posteriores investigaciones.

El diseño de esta investigación es no experimental ya que no se realizará ningún experimento y solo se analizará el comportamiento de las variables mediante la observación. También es transversal debido a que se reunirá la información en un único momento y tiempo determinado, y es de enfoque cuantitativo.

3.2. Variables y Operacionalización

- Variable Independiente: Gestión Organizacional.

Prieto (2013) argumenta que la Gestión organizacional es una técnica de gerencia que facilita a la empresa aumentar su proactividad al formular sus escenarios futuros, para poder visualizar hechos que probablemente puedan ocurrir, del mismo modo poder ver los resultados a obtener. Se debe entender que una organización proactiva es aquella que aprovecha al máximo los recursos que la propia institución provee, haciendo uso eficaz de los mismos.

- Variable Dependiente: Crecimiento Empresarial.

Iborra, *et al.* (2014) argumentan que el crecimiento empresarial se enfoca en mejorar continuamente las actividades de la empresa, y que para lograr esto, se pueden aplicar diversas estrategias de crecimiento a través de recursos y competencias que la empresa posea, marketing, logística, etc., además de sacar una ventaja competitiva considerable sobre la competencia existente.

3.3. Población, Muestra y Muestreo

Es necesario conocer el tamaño de la población y muestra para poder realizar la investigación de forma correcta. Hernández, *et al.*, (2017) afirma que la población se define como el conjunto finito o infinito de elementos a estudiar, mientras la muestra es una porción o subgrupo de toda la población de interés para poder realizar la respectiva recolección de datos. De acuerdo con la población a estudiar, esta estará compuesta por todos los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria de la Ciudad de Piura, que consta de 50 colaboradores.

Hernández, *et al.*, (2017) afirman que la muestra un pequeño grupo de participantes u objetos pertenecientes a la población de estudio, y en palabras más formales o cultas, la muestra es el subgrupo de toda la población que interesa en la investigación, y sobre el cual se harán los estudios correspondientes, delimitados con precisión, para poder ser analizados posteriormente. El autor recomienda que la muestra sea representativa de la población estudiada.

Para el presente trabajo de investigación la muestra será censal, ya que se trabajará con la población en su totalidad. Por ende, al ser el tamaño de la muestra igual al de la población, no se aplica la técnica de muestreo.

3.4. Técnica e instrumentos de recolección de datos

3.4.1. Técnicas:

- a) Encuesta: Hernández, *et al.*, (2017) sostiene que es una de las técnicas de más utilizadas en el ámbito de la investigación, y permite evaluar a conciencia sobre lo que el investigador desea averiguar, para luego analizarlo con sus objetivos.
- b) Entrevista: Tamayo (2014) afirma que es una técnica de investigación utilizada para el recojo de información, y ayuda a tener información más exacta de lo que queremos investigar.

3.4.2. Instrumentos:

- a) Cuestionario: Aplicado a los trabajadores de la cadena de Farmacias Solidaria para que ayude a tener información más exacta sobre el problema estudiado.
- b) Guía de Entrevista: Aplicada al Gerente de la cadena de Farmacias Solidaria, para tener otro enfoque diferente y más directo del problema.

3.5. Procedimientos

Para determinar los procedimientos de estudio empleados en esta investigación, se basó de acuerdo a 2 instrumentos de recolección de datos: (a) 1 cuestionario aplicado a los colaboradores de la empresa Farmacia Solidaria – Piura 2020 para la variable Gestión organizacional; (b) 1 cuestionario aplicado a los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020 para la variable crecimiento empresarial.

3.6. Método de análisis de datos

Hernández, *et al.*, (2017) sostienen que el análisis cuantitativo se llevara a cabo por computadora, ya que en la actualidad nadie lo hace manualmente ni con la aplicación de fórmulas, sobre todo cuanto existe un volumen determinado de datos. Por otro lado, en muchas instituciones o centros especializados en el área de investigación disponen de sistemas computarizados para el archivo y posterior análisis de datos, es por esta razón que la mayoría de investigaciones se centran en los resultados más no en los procedimientos. Este análisis se realizará sobre la matriz de datos utilizando un programa especializado, llamado SPSS, versión 25.

La presente investigación es de análisis cuantitativo ya que busca identificar la relación existente entre las dos variables a estudiar de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

3.7. Aspectos Éticos

Koepsell, *et al.* (2015) argumentan que los aspectos éticos de una investigación se refieren a la buena conducta científica del investigador y que

propicia una correcta y transparente investigación por parte del mismo. Es muy común observar que muchas investigaciones son retiradas tras ser descubiertas de fraude, tergiversación u otra conducta inapropiada que mancha la investigación científica y los datos que hay en ella.

Muchas veces la conducta errónea de diversos investigadores proviene de reconocer equivocadamente las fuentes de los datos que sostienen una investigación y que resulta, a primera vista, inofensivo. Sin embargo, esto es un grave error, porque luego traerá consecuencias aún mayores; cuando se elija y analice los datos de dicha investigación como referencia para una investigación futura, los resultados no serán los mismos y, por el contrario, serán diferentes en su totalidad y podrían poner en juego la veracidad de la nueva investigación. Por esta razón es importante que los investigadores independientes indaguen sobre la procedencia y datos de una investigación, con el fin de evitar la mala práctica. (Koepsell, *et al.*, 2015)

Koepsell, *et al.* (2015) Señalan también que, para evitar esta mala praxis, todas las características y datos de una investigación, deben ser registrados correctamente por los investigadores; de lo contrario, de no ser así estaremos influyendo en la mala praxis, es decir, estaremos apoyando sin querer, a que dicha investigación no cumpla con las normas y parámetros que debe de cumplir, y que a la larga será perjudicial para el progreso científico de la investigación y de la sociedad.

Por aspectos éticos de esta investigación no se mostrará las identidades de los colaboradores que participaron, y solo se hará referencia a los resultados obtenido con el propósito de cumplir con la confidencialidad pertinente. También es pertinente decir que todos los datos, citas, y referencias citadas en esta investigación están basados y respaldados por libros y autores totalmente reales, que hablan y hacen referencia a los temas y variables tratados en esta investigación.

IV. RESULTADOS

Luego de haber realizado los respectivos instrumentos a los trabajadores de la cadena de Farmacias Solidaria, se obtuvieron los siguientes resultados de acuerdo a los objetivos establecidos, utilizando la escala de Likert, siendo analizada por el programa SPSS.

Antes de analizar los resultados de los objetivos de la investigación, se realizó la prueba de normalidad para saber que coeficiente de correlación se debía de utilizar, dando como resultado el coeficiente de correlación de Spearman.

Tabla 1

Pruebas de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VI	,135	50	,023	,959	50	,079
VD	,355	50	,000	,793	50	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

Fuente: SPSS

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1: Analizar la influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla 2
Escala de alternativas

PLANEACIÓN	(5) TA		(4) DA		(3) NA/ND		(2) ED		(1) TD		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
La visión de la empresa es muy clara	8	16%	42	84%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
Está familiarizado con la misión de la empresa.	4	8%	43	86%	3	6%	0	0%	0	0%	50	100%
Los objetivos establecidos son consistentes con la misión, visión y valores de la empresa.	4	8%	43	86%	3	6%	0	0%	0	0%	50	100%
Los objetivos establecidos son consistentes con la misión, visión y valores de la empresa.	2	4%	45	90%	3	6%	0	0%	0	0%	50	100%
Los objetivos se establecen correctamente.	2	4%	47	94%	1	2%	0	0%	0	0%	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de la cadena de Farmacias, Piura – 2020.

Los resultados de la Tabla N° 2, indican que tanto la misión, visión y objetivos planteados es muy clara, y está correctamente explicado a todos los miembros de la empresa, comprometiendo así a los trabajadores a seguir los lineamientos presentados por la organización.

Tabla 3*Relación entre la Planeación y el Crecimiento Empresarial.*

		Correlaciones		
			PLANEACIÓN	VD
Rho de Spearman	PLANEACIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	-,069
		Sig. (bilateral)	.	,632
		N	50	50
	VD	Coeficiente de correlación	-,069	1,000
		Sig. (bilateral)	,632	
		N	50	50

Fuente: SPSS

Los resultados de la tabla N° 3 indican que existe una relación negativa entre la planeación y el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020., lo cual hace referencia en que sí existe influencia por parte de la planeación, pero de manera inversa.

Contrastación de la Hipótesis Específica 1

H1: La planeación influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

El análisis de correlación indica que la planeación influye sobre el crecimiento empresarial, lo cual conduce a aceptar la hipótesis presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera inversa o indirecta. ($r=-0.069$; $p=0.632$)

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2: Establecer la influencia de la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla 4
Escala de Alternativas

ORGANIZACIÓN	(5) TA		(4) DA		(3) NA/ND		(2) ED		(1) TD		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Las tareas y funciones que realiza en el establecimiento van de acuerdo a su capacidad.	3	6%	47	94%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
Existe un organigrama en la organización.	3	6%	47	94%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
Coordinan cada tarea o función entre compañeros y empleador antes de realizar alguna actividad.	2	4%	47	94%	1	2%	0	0%	0	0%	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020.

En la tabla N° 4, se puede observar que existe una correcta y sincera organización en la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020, teniendo en cuenta factores importantes como la correcta distribución de funciones, jerarquización y coordinación de cada función u actividad.

Tabla 5
Relación entre la Organización y el Crecimiento Empresarial.

		Correlaciones		
	ORGANIZACIÓN		ORGAIZACIÓN	VD
Rho de Spearman		Coefficiente de correlación	1,000	-,063
		Sig. (bilateral)	.	,661
		N	50	50
	VD	Coefficiente de correlación	-,063	1,000
		Sig. (bilateral)	,661	.
		N	50	50

Fuente: SPSS

Contrastación de la Hipótesis Específica 2

H2: La organización influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

El análisis de correlación presentado en esta investigación indica que la organización influye sobre el crecimiento empresarial, lo cual conduce a aceptar la hipótesis presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera inversa o indirecta. ($r=-0.063$; $p=0.661$).

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3: Evaluar la influencia de la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla 6
Escala de Alternativas

INTEGRACIÓN	(5) TA		(4) DA		(3) NA/ND		(2) ED		(1) TD		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
El personal de la empresa está de acuerdo con los valores, políticas y objetivos.	2	4%	48	96%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
La empresa brinda las herramientas, recursos y/o materiales para realizar un buen trabajo.	8	16%	39	78%	3	6%	0	0%	0	0%	50	100%
Cuenta con todos los recursos tecnológicos para realizar su trabajo.	8	16%	41	82%	1	2%	0	0%	0	0%	50	100%
Se administra y se utiliza el dinero correctamente en la organización.	5	10%	42	84%	3	6%	0	0%	0	0%	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020.

En la tabla N° 6, se puede observar que la integración en la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020 es la adecuada ya que hace lo posible por

engranar cada elemento que permita integrar al personal con los objetivos que tiene la organización, teniendo en cuenta factores importantes como darles las herramientas adecuadas a los colaboradores para realizar sus funciones, utilizar la tecnología como elemento principal y administrar correctamente los recursos financieros de la empresa.

Tabla 7

Relación entre la Integración y el Crecimiento Empresarial.

		Correlaciones		
Rho de Spearman			INTEGRACIÓN	VD
	INTEGRACIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,185
		Sig. (bilateral)	.	,197
		N	50	50
	VD	Coeficiente de correlación	,185	1,000
		Sig. (bilateral)	,197	.
		N	50	50

Fuente: SPSS

Contrastación de la Hipótesis Específica 3

H3: La integración influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

El análisis de correlación presentado en esta investigación indica que la integración influye sobre el crecimiento empresarial, lo cual conduce a aceptar la hipótesis presentada en la investigación. Además de esto, es necesario indicar que dicha influencia o relación es directa, y que a medida que hay más integración en la organización, esta aumenta en cuanto a su crecimiento o desarrollo como organización. ($r=0.185$; $p=0.197$).

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 4: Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla N° 8
Escala de Alternativas

DIRECCIÓN	(5) TA		(4) DA		(3) NA/ND		(2) ED		(1) TA		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Se toman correctamente las decisiones por parte de autoridades para solucionar problemas.	2	4%	46	92%	2	4%	0	0%	0	0%	50	100%
Se delegan correctamente las funciones y/o tareas en la empresa.	1	2%	49	98%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
La empresa desarrolla planes para atender las necesidades de los trabajadores.	3	6%	46	92%	1	2%	0	0%	0	0%	50	100%
La empresa toma en cuenta las opiniones de los trabajadores para mejorar sus decisiones.	4	8%	46	92%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
La empresa se preocupa por incentivar a los colaboradores.	1	2%	47	94%	2	4%	0	0%	0	0%	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020.

En la tabla N° 8, se puede observar que la dirección en la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020 es óptima, ya que, según los colaboradores de esta organización, la empresa cuenta con ellos y los guía de forma correcta, teniendo en cuenta factores importantes como incentivar a sus colaboradores, prestar atención a sus opiniones, y delegar funciones de manera correcta.

Tabla 9*Relación entre la Dirección y el Crecimiento Empresarial.*

		Correlaciones		
			DIRECCIÓN	VD
Rho de Spearman	DIRECCIÓN	Coeficiente de correlación	1,000	,229
		Sig. (bilateral)	.	,110
		N	50	50
	VD	Coeficiente de correlación	,229	1,000
		Sig. (bilateral)	,110	.
		N	50	50

Fuente: SPSS

Contrastación de la Hipótesis Específica 4

H4: La dirección influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

El análisis de correlación presentado en esta investigación indica que la dirección influye sobre el crecimiento empresarial, lo cual conduce a aceptar la hipótesis presentada en la investigación. Además de esto, es necesario indicar que dicha influencia o relación es directa, y que a medida que hay una mejor dirección en la organización, esta aumenta en cuanto a su crecimiento o desarrollo como organización. ($r=0.229$; $p=0.110$).

OBJETIVO ESPECÍFICO N° 5: Establecer la influencia del control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla 10
Escala de Alternativas

CONTROL	(5) TA		(4) DA		(3) NA/ND		(2) ED		(1) TD		TOTAL	
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
Los reportes (stock, recepción, almacén) son confiables y realistas.	2	4%	46	92%	2	4%	0	0%	0	0%	50	100%
La información brindada sobre cualquier proceso u área en la empresa, es veraz y sincera.	2	4%	48	96%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
Las auditorías son confiables y minuciosas.	6	12%	44	88%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%
Existen estándares establecidos para la medición de metas y objetivos.	3	6%	47	94%	0	0%	0	0%	0	0%	50	100%

Fuente: Encuesta realizada a los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020.

En la tabla N° 10, se puede observar que el control en la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020 es óptimo, puesto que, según los colaboradores de la cadena de Farmacias Solidaria, la empresa cuenta con estándares, auditorías e información veraz y sincera, que ayuda al correcto control y monitoreo de la organización, ayudando así a que la empresa pueda cumplir con sus objetivos y a su vez, generar beneficios a corto plazo.

Tabla N° 11*Relación entre el Control y el Crecimiento Empresarial.*

		Correlaciones		
			CONTROL	VD
Rho de Spearman	CONTROL	Coeficiente de correlación	1,000	-,090
		Sig. (bilateral)	.	,533
		N	50	50
	VD	Coeficiente de correlación	-,090	1,000
		Sig. (bilateral)	,533	.
		N	50	50

Fuente: SPSS

Contrastación de la Hipótesis Específica 5

H4: El control influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

El análisis de correlación presentado en esta investigación indica que el influye sobre el crecimiento empresarial, lo cual conduce a aceptar la hipótesis presentada en la investigación. Sin embargo, es necesario indicar que dicha influencia o relación es indirecta o inversa. ($r=-0.90$; $p=0.533$).

OBJETIVO GENERAL: Determinar la influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Tabla 12

Relación entre la Gestión Organizacional y el Crecimiento empresarial

		Correlaciones		
			VI	VD
Rho de Spearman	VI	Coeficiente de correlación	1,000	,107
		Sig. (bilateral)	.	,459
		N	50	50
	VD	Coeficiente de correlación	,107	1,000
		Sig. (bilateral)	,459	.
		N	50	50

Fuente: SPSS

Los resultados de la Tabla N° 12, reflejan una clara influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020, ya que se muestra una relación significativa de las dos variables. (r=0.107; p=0.459).

Resultados de la entrevista

Luego de analizar los resultados obtenidos en el cuestionario, se procede a analizar la entrevista realizada al Gerente de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura - 2020. Esta entrevista fue realizada al Dr. Deyvi Torres el día 12 de Octubre del 2020 en una de las instalaciones de la cadena de Farmacias “Solidaria” ubicada en la Av. Grau, frente al Chalán.

Este método se utilizó para saber con más certeza y obtener información de primera mano sobre cómo es la gestión organizacional que se ejerce en la organización, y su influencia en el crecimiento y desarrollo empresarial de la misma. Para ello se formularon un total de 29 preguntas de forma abierta, para recoger la opinión del Gerente de acuerdo a los objetivos planteados en la investigación.

Objetivo Específico N° 1: Analizar la influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Luego de analizar la entrevista al Dr. Deyvi Torres, Gerente General y dueño de la cadena de Farmacias Solidaria, Piura – 2020, se pudo precisar e inferir que para la organización es muy importante que todos sus colaboradores sepan y estén comprometidos con la visión, misión y objetivos de la organización, ya que para él, “es un requisito indispensable que todo colaborador sepa el motivo del porqué y para qué forma parte de la empresa”.

La planeación de toda organización es importante, ya que es el inicio de la etapa empresarial de cualquier organización, y en ella se podrá prever todo lo necesario en las distintas fases de crecimiento de una empresa. Para Farmacias Solidaria, el estar un paso delante de toda circunstancia es un buen indicio de lo correcta que es la planeación en la organización. Según palabras del Dr. Deyvi, semanas antes del inicio de la cuarentena, se hicieron compras de medicamentos como Ivermectina e Hidroxicloroquina, ya que, según el testimonio del gerente de Farmacias Solidaria, el éxito de esta organización siempre ha sido la correcta y sabia anticipación a los eventos médicos y organizacionales.

Objetivo Específico N° 2: Establecer la influencia de la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Toda empresa debe tener y contar con una correcta organización que respalde toda decisión que se deba tomar, para tomar acción de manera adecuada. Sin embargo, son pocas las empresas que se toman en serio dicha labor. En la cadena de Farmacias Solidaria, organizarse de manera adecuada es fundamental; y según el Dr. Deyvi Torres, gerente general de la empresa, es un factor imprescindible al momento de tomar una decisión.

Cuando fue consultado sobre las funciones del colaborador y los parámetros que se utilizan para asignar al personal adecuado en dichas tareas, el gerente comentó que la principal virtud que observa en un colaborador es la iniciativa, acompañada claro está, con el buen desempeño y el conocimiento que todo técnico en química farmacéutica o medicinal debe de poseer para ocupar un lugar tan delicado, como es el de un personal de la salud. Teniendo en cuenta que, la principal función de los colaboradores es vender medicamentos, es lógico y válido que se deba mirar por sobre todas las cosas los conocimientos que estos poseen, para poder ofrecer una adecuada asesoría a los pacientes que llegan a cada una de las farmacias. Sin embargo, el Dr. Deyvi Torres, también nos hacía referencia que, cuando se trataba de un Químico Farmacéutico, quien es el encargado de cada local que conforma dicha cadena de farmacias, ponía más énfasis en dos factores, que son el liderazgo y la empatía. Él explica que, en su amplia experiencia en el rubro, el optar con un buen liderazgo siempre le ha ayudado a organizar mejor cada acción, proyecto o actividad a realizar, y que es algo que busca en cada Químico que tiene a cargo en su local.

Adicional a ello, también comentó la importancia que tiene un organigrama en una empresa, ya que esto le ha ayudado a delimitar funciones, y aclarar los rangos que, al ser una empresa en crecimiento, no es tan complicado de saber. Además, el Dr. Deyvi también especificó que todo colaborador sabe cuál es el organigrama de la empresa, ya que al saberlo, se sienten parte de esta familia, y de paso ayuda a la coordinación de cada actividad u procedimiento que se tenga que llevar a cabo.

Objetivo Específico N° 3: Evaluar la influencia de la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

La integración es otro pilar importante dentro de la gestión organizacional, y en Farmacias Solidaria lo tienen muy en claro. Para el Dr. Deyvi Torres, el dar todos los recursos necesarios es fundamental para la realización de sus funciones. Aparte del compromiso que deben tener todos los colaboradores con la misión, visión, valores y objetivos de la empresa, estos deben contar con todos los recursos necesarios para no tener ningún percance, y así poder lograr los objetivos plasmados.

Según palabras del gerente de Farmacias Solidaria, la empresa siempre está atenta a cualquier necesidad que tengan los colaboradores para realizar sus funciones, desde maquinas, el correcto funcionamiento del sistema, el correcto funcionamiento de la parte logística, así como suministrar el dinero necesario para cualquier eventualidad.

Además de ello, el Dr. Deyvi Torres hizo énfasis en la correcta administración del dinero que se hace en la empresa, prueba de ello son las distintas compras de medicamentos específicos que se han hecho en la pandemia, medicamentos que otras farmacias o boticas no tenían, dándole una gran ventaja competitiva a la organización, lo que ha permitido aumentar las ventas en esta pandemia, haciendo que los beneficios incrementen y sean una de las pocas empresas beneficiadas en esta difícil situación.

Objetivo Específico N° 4: Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

La dirección en la cadena de Farmacias Solidaria, según los colaboradores de la empresa es muy buena. Al preguntar sobre esto al Dr. Deyvi Torres, él hizo énfasis en lo importante que es saber tomar decisiones para poder dirigir de manera adecuada, tanto con tus colaboradores, tus clientes, tus proveedores.

Según el gerente de la empresa, se tiene que tomar decisiones continuamente, no solo para poder dirigir correctamente, si no en todas las fases de la gestión organizacional. Al preguntarle por las decisiones más importantes que tiene que tomar en el día a día, este aseguró que entre las decisiones más

importantes están los pedidos a proveedores, con la cantidad exacta de medicamentos, y en el día adecuado, ya que si no se calcula bien el día que se enviará el pedido, pueden haber problemas logísticos y de transporte por el tiempo de demora, producto de todos los problemas que la pandemia ha conllevado.

Además de ello, el gerente resalta la importancia de incentivar a los colaboradores constantemente y de optar por escuchar sus opiniones, ya que esto ayudará a que se comprometan más con la organización. Para el Dr. Deyvi Torres, la opinión de los colaboradores siempre será bien recibida, ya que ellos son el primer filtro de la empresa con el cliente, de ellos depende que las ventas vayan bien y se obtengan los objetivos propuestos.

Objetivo Específico N° 5: Establecer la influencia del control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

Como último punto, al tocar el tema del control que se ejerce en la organización, el gerente nos aseguró que este se ejerce siempre. Al preguntarle sobre qué entendía por control y de qué forma lo ejercía, este aseguró que era, al igual que las otras etapas, muy importante para gestionar adecuadamente una empresa. Él asegura que se ejerce control de distintas formas, empezando por controlar las ventas, el nivel de atención, el desempeño de los colaboradores, el ingreso y salida de mercadería, etc.

También hizo referencia a las auditorías continuas que hay en la organización. Según el Dr. Deyvi Torres, gerente general de la organización, todo proceso en la organización es descrito mediante reportes que ayudan a controlar de mejor manera los procesos o procedimientos que se emplean. Además de esto, el establecer estándares o parámetros para fijar objetivos es importante en la consecución de los mismos, según el gerente de Farmacias Solidaria.

V. DISCUSIÓN

Como objetivo específico uno, el cual es analizar la influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020; Münch (2014) afirma que la planeación sirve para plantear el rumbo en que la empresa se va a dirigir, y es el punto de partida para el proceso organizacional, es por esta razón que la planeación es uno de los pilares más importantes, ya que gran parte del éxito de una empresa yace en este punto. Por la definición del autor, se puede concluir que en los resultados obtenidos existe una correcta planificación por parte de la empresa, ya que el 90% de los colaboradores asegura que se planifican los objetivos en base a la visión y misión de la empresa y que permite tener las nociones claras y las bases correctamente construidas para poder afrontar el futuro empresarial, esto se ve reflejado en la situación vivida debido al Covid - 19, ya que la empresa supo cómo enfrentar dicha situación y convirtió esta desdicha en una oportunidad para incrementar sus ventas.

Aráuz (2016) que en su investigación titulada Incidencia del crédito en el Crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa Ahorro y Crédito Moderna R.L. del Municipio de La Trinidad en Nicaragua, en el Primer Periodo del 2015 encontró una total falta de planificación en cuanto a la inversión de los trabajadores, lo cual impedía que estos crezcan empresarialmente. Los resultados del análisis demuestran algo totalmente distinto a lo dicho por Aráuz, ya que el 84 % están de acuerdo con la misión y visión de la empresa, y cerca del 90% asumen su conformidad de acuerdo a los objetivos de la empresa; sin embargo, algunos colaboradores mencionaron su disconformidad con la forma y presión en la que se establecen los objetivos, y cerca del 12% consideran que se deberían poner objetivos más realistas a la magnitud de la empresa, por lo que se recomienda establecer objetivos más simples que lleven a la empresa a un lugar cómodo, para obtener y cumplir las metas propuestas.

Así mismo a través del análisis de la aplicación de la entrevista realizada al gerente de la cadena de Farmacias Solidaria, este sostuvo que la misión y visión es algo muy importante, tanto que al contratar personal, es requisito indispensable

que demuestren estar comprometidos con lo que la empresa desea, concordando con los resultados obtenidos en la encuesta a los colaboradores.

En cuanto a la *primera hipótesis específica*: la planeación influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que la planeación influye sobre el crecimiento empresarial (Sig. = 0.632) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera inversa o indirecta.

Como objetivo específico dos, el cual es establecer la influencia de la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020; Gallardo (2016) sostiene que la organización se basa en la asignación de tareas o actividades, y de establecer cierta estructura o formación para que los subordinados puedan alcanzar los objetivos propuestos. Primero se agrupa al personal en departamentos o áreas, y luego se coordina y definen todas las funciones que estos desempeñaran. El resultado más coherente de la organización empresarial es el organigrama, donde se define todo lo antes mencionado. Luego de obtener los resultados de la investigación realizada, se puede precisar que existe una correcta organización dentro de la cadena de farmacias, ya que el 94% de los colaboradores está de acuerdo con la forma en cómo se establecen las tareas en la empresa y piensan que el organigrama es muy claro y conciso. Esto sin duda alguna ayuda al correcto desenvolvimiento de las actividades y permite que se desarrollan completamente en el cargo y las funciones que ocupan, ayudando así a obtener un correcto clima laboral.

Campoverde (2016) que en su investigación titulada gestión organizacional para mejorar el desempeño laboral en la Ferretería Colombatti de la ciudad de Babahoyo, Ecuador, tiene como objetivo analizar la ineficiencia existente del personal de los diferentes departamentos de la organización. El resultado fue el hallazgo de una poca gestión organizacional, debido a una falta del organigrama funcional, inexistente perfil de puesto, procesos pocos definidos y una evidente falta de visión. Los resultados del análisis demuestran una situación totalmente diferente a lo dicho por Campoverde, ya que el 94 % están de acuerdo con las tareas asignadas, ya que estos argumentan que van de acuerdo a sus capacidades y de

forma coherente, además de ello, 94% de los colaboradores consideran que el organigrama de la empresa es muy explícito ya que tienen claro cuáles son sus funciones, cargos y delimitaciones dentro de la organización, lo cual hace su trabajo más sencillo y correcto.

Así mismo a través del análisis de la aplicación de la entrevista realizada al gerente de la cadena de Farmacias Solidaria, este sostuvo que el organigrama ha ayudado a la organización a delimitar funciones, y que esto facilita el entendimiento y simplifica el trabajo a realizar por su personal, y cerca del 94% de colaboradores da fe de ello.

En cuanto a la *segunda hipótesis específica*: la organización influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que la organización influye sobre el crecimiento empresarial (Sig. = 0.661) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera inversa o indirecta.

Como objetivo específico tres, el cual es evaluar la influencia de la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020; Münch (2014) argumenta que la integración es la principal función en la que se eligen y obtienen los recursos necesarios para poder iniciar las decisiones necesarias y poder realizar los planes pertinentes en relación a la arquitectura organizacional, o al modelo de la organización.

Según los resultados obtenidos de los colaboradores de la cadena de farmacias, el 78% indica que si existe gran preocupación por los altos mandos en que todos cuenten con las herramientas necesarias, como las computadoras y equipos que necesitan para la venta, y los sistemas necesarios para poder verificar el stock y cualquier tipo de información necesaria sobre los medicamentos, además del respaldo de los laboratorios y grupos de contingencia en caso de que ocurra cualquier eventualidad, y el personal necesario y capacitado para realizar sus labores, lo que sin duda ayuda a la empresa a tener una adecuada integración, que sumada a los claros objetivos y metas establecidas, permitirá enfrentar esta difícil

crisis económica que atraviesa el país, y se podrá ver un eventual crecimiento en la organización.

Pilamunga (2014) que en su investigación titulada Modelo de Gestión organizacional que mejore la comunicación entre directivos, colaboradores y personal operativo de Futucorp, encontró un escaso modelo de gestión organizacional y entre los principales problemas se detectaron los siguientes: (a) Pésima comunicación entre los distintos niveles de la organización y mala coordinación entre las áreas. (b) Poca eficacia en el control de los diversos procesos. La propuesta final fue un modelo de gestión innovador, remodelando las áreas administrativas, de recursos humanos, operaciones, producción, etc., logrando así una mejor gestión organizacional en la empresa.

Los resultados del análisis demuestran una situación totalmente diferente a lo dicho por Pilamunga, ya que el 78% afirma que si cuenta con las herramientas necesarias para realizar sus labores, y el 82% afirma contar con los recursos tecnológicos necesarios para poder ser efectivo en su trabajo. Sin embargo, 6% de los colaboradores presentaron su malestar con respecto a la forma en cómo se administra el dinero, sustentando que se podría invertir en mejoras del local o de sus equipos tecnológicos, por lo que se recomienda entablar una conversación con los trabajadores, oír sus propuestas, malestares y encontrar un solución coherente. En cuanto a los resultados obtenidos en la entrevista, el gerente de Farmacias Solidaria afirma que el dinero obtenido siempre se administra de forma adecuada, siendo importante en la adquisición de medicamentos que ayudaron a muchas personas en la lucha contra el Covid – 19.

En cuanto a la *tercera hipótesis específica*: la integración influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que la organización influye sobre el crecimiento empresarial (Sig. = 0.197) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera directa.

Como objetivo específico cuatro, el cual es determinar la influencia de la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria –

Piura, 2020; Morón (2014) por su parte, testifica que la dirección en una empresa es un pilar importante para el correcto funcionamiento de la organización, ya que de esta dependerá el camino que tomará para poder lograr sus objetivos o acabar en el absoluto fracaso. Según los resultados obtenidos y por la definición del autor, la empresa cuenta con una correcta dirección, ya que el 94% de los colaboradores argumenta que la organización se enfoca por tomar decisiones que vallan de acuerdo a lo que la empresa desea obtener, priorizando el correcto funcionamiento y armonía de los colaboradores, ya que de esta manera se podrá lograr los objetivos propuestos impuestos por la organización.

Arzola (2017) en su trabajo de investigación titulado *Factores que intervienen en el Crecimiento empresarial de las MYPES en el distrito de Huanchaco, 2017* obtuvo que existían elementos que impedían que la empresa tenga una buena dirección empresarial, algo que tendría como consecuencia un escaso crecimiento empresarial por parte de las MYPES. Los resultados obtenidos discrepan totalmente con lo obtenido por Arzola, ya que elementos como la correcta toma de decisiones, la correcta delegación, y los varios incentivos ayudan a que esta empresa se dirija correctamente, y tenga un potencial de crecimiento esperanzador. El 98% de trabajadores está de acuerdo en cómo se delegan las funciones de la empresa, argumentando que consideran justa las labores que realizan; el 92 % argumento que por el momento, la empresa está tomando correcta decisiones en la organización, y que se desarrollan planes de contingencia ante cualquier eventualidad que pueda ocurrir en la empresa.

Tomando en cuenta los resultados obtenidos en la entrevista, la toma de decisiones es una de las cosas más importantes que se deben de hacer correctamente para poder dirigir a una empresa, ya que de esto deriva el futuro de la misma, y según el Dr. Deyvi Torres, es la síntesis de la dirección empresarial, prueba de ello es la correcta administración de recursos que se hizo en plena pandemia, ayudando a que la empresa incremente sus ventas y obtenga muchos beneficios.

En cuanto a la *cuarta hipótesis específica*: la dirección influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que la dirección influye

sobre el crecimiento empresarial (Sig. = 0.110) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera directa.

Como objetivo específico cinco, el cual es establecer la influencia del control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020; Münch (2014) sostiene que el control es la última fase del proceso de gestión en donde se establecen los estándares para poder medir los resultados que se han obtenido, con la finalidad de corregir ciertas desviaciones que se pueden presentar y poder prevenirlas, para así poder mejorar el desempeño de la empresa. Según los resultados obtenidos por los colaboradores, existe un estricto y correcto control en la organización, y esto se puede observar ya que la empresa cuenta con estándares e información veraz y sincera, y el 92% asegura que es auditada eventualmente para monitorear el correcto funcionamiento y veracidad de los mismos, y esto a su vez ayuda al correcto control y monitoreo de la organización.

Ramos (2018) que con su investigación titulada *Los ingresos económicos en el Crecimiento empresarial de la empresa RAMMS S.A.C., San Martín de Porres, Lima, 2018*, tuvo como resultado que los ingresos económicos de la empresa, tienen mucha contribución en el crecimiento empresarial de la organización, gracias a la correcta gestión que se ejercía sobre el dinero, obteniendo así un excelente control económico que permitió el rápido crecimiento empresarial de la empresa. Los resultados obtenidos van de acorde a lo expresado por Ramos, ya que el 96 % de los colaboradores asegura que toda la información recibida es veraz y sincera, detallando que confían plenamente en la empresa en este aspecto; el 92 % asegura que los reportes recibidos y brindados en la empresa reflejan claramente lo que sucede dentro de la organización, y el 88% cree que se audita de manera adecuada, llevando así un seguimiento correcto de toda la empresa. Teniendo además los resultados de la entrevista, se puede precisar que las auditorías en la empresa son de suma importancia, ya que ayudan a diagnosticar la situación real de la empresa, y permite determinar y establecer las futuras decisiones a tomar en la organización.

En cuanto a la *quinta hipótesis específica*: el control influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias

Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que el control influye sobre el crecimiento empresarial (Sig. = 0.533) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación; sin embargo, es pertinente indicar que dicha influencia o relación es de manera indirecta.

Como objetivo general, el cual es determinar la influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, Münch (2014) argumenta que la administración y la gestión tienen mucha similitud en cuanto al significado se refieren, y los conceptualiza como un conjunto de acciones que se desarrollan para el funcionamiento de un determinado proceso, o para alcanzar un determinado fin u objetivo. También aclara que es una función institucional de las organizaciones, es global e integra a todos los esfuerzos y recursos de la entidad. Luego de haber analizado los resultados de la investigación, se puede precisar que si existe una clara gestión organizacional que influye directamente con el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias, sin embargo se deben de pulir algunos puntos con respecto a la gestión, ya que existen algunos detalles obtenidos por los colaboradores en los cuales mejorar, y esto a su vez permitirá un crecimiento óptimo en cuanto al nivel de gestión, que mejorará la óptima realidad de la empresa.

Carrasco (2017) y su investigación titulada La Gestión Organizacional para el Desarrollo Empresarial en la empresa JOCEMA S.A.C. en el 2015, tuvo como resultado que si existe una conexión importante entre las dos variables de estudio, ya que la mala gestión impide que esta empresa pueda desarrollarse adecuadamente. Los resultados obtenidos no concuerdan con lo dicho por Carrasco, ya que la empresa cuenta con una correcta gestión organizacional ya que el 90 % de los colaboradores aseguran que la misión y visión va de acorde a los objetivos de la empresa, lo que ayuda a la consecución de objetivos; el 94 % de los colaboradores asegura que si existe un organigrama claro, lo que ayuda y facilita a tener claro los puestos de trabajo y sus limitaciones; y el 88 % asegura que se audita toda la información que se brinda en esta empresa.

En cuanto a la *hipótesis general*: la gestión organizacional influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020, el análisis de correlación indica que la gestión influye sobre

el crecimiento empresarial (Sig. = 0.459) lo cual conduce a *aceptar la hipótesis* presentada en la investigación.

VI. CONCLUSIONES

1. Existe una significativa influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria (Sig. = -0.069 Spearman), lo que ha sido determinante en la consecución de objetivos y metas trazadas, y ha determinado los valores, la misión y visión de la empresa, ya que se ha planificado adecuadamente. Sin embargo, esta influencia es inversa, lo que significa que esta empresa ha requerido una mayor planeación en sus inicios.
2. La organización influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria (Sig. = -0.063 Spearman), ya que se ha visto una clara definición en las funciones de los trabajadores, lo cual simplifica el trabajo en la organización, permitiendo un eficaz desenvolvimiento por parte de los colaboradores. Esta influencia es de manera inversa, ya que se requiere de una mayor organización ahora que la empresa está en desarrollo.
3. La influencia de la integración sobre el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria es alta (Sig. = 0.185 Spearman), ya que la empresa le da a los trabajadores todas las herramientas necesarias para que puedan realizar su trabajo de manera adecuada. Esta influencia es de manera directa, ya que continuamente se necesitará brindar a los trabajadores todas las herramientas necesarias para su correcto desenvolvimiento.
4. Existe una clara influencia por parte de la dirección sobre el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria (Sig. = 0.229 Spearman), ya que se tiene una correcta delegación de funciones, y se vienen tomando decisiones importantes en la organización. Esta influencia ejercida es directa, ya que a medida que la empresa se desarrolle empresarialmente y obtenga un crecimiento considerable, se deberá tener una mayor dirección.

5. El control tiene una clara influencia sobre el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria (Sig. = -0.90 Spearman), ya que se tiene una información veraz y sincera sobre todos los documentos, stock e informes de la organización, estableciendo de esta manera objetivos claros y concisos de acuerdo a la información brindada; y todo ello es continuamente auditado y verificado, lo que ayuda a la transparencia y confiabilidad de la información, teniendo así un estricto y correcto control.

6. Existe una clara influencia de la gestión organizacional sobre el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria (Sig. = 0.107 Spearman), obteniendo así un pequeño crecimiento de la organización, pero que por ciertos puntos que se deben corregir, no se ha desarrollado completamente, por lo que es importante resolver estos pequeños inconvenientes.

VII. RECOMENDACIONES

1. Establecer objetivos claros y de acorde a la magnitud de la empresa, ya que eso ayudará a crecer de manera progresiva, y se podrá ir planificando adecuadamente, estableciendo metas, procesos y recursos que ayuden a un desarrollo óptimo, y se evitaren problemas a futuro que desestabilicen o deterioren el crecimiento de la empresa.
2. Organizar las labores y funciones adecuadamente, e ir progresivamente aumentando tareas de acuerdo al crecimiento que se vaya obteniendo en la empresa, ya que en esta pandemia ha permitido acrecentar el nivel laboral de la empresa, sin perder de vista los objetivos planteados.
3. Administrar de una manera más transparente el dinero, invirtiendo en tecnología y sistemas que ayuden a la empresa, que aunque si se tiene lo necesario para afrontar sus operaciones, a medida que vayan desarrollándose empresarialmente se emplearán más tecnología, procesos y programas que ayuden a mantener este desarrollo.
4. Mantener el control que se viene ejerciendo en la organización, ayudando así al rápido crecimiento que se requiere, ya que de esta manera se podrá cotejar y comparar cada resultado, informe o documento que se valla presentando, lo cual será de suma importancia para seguir tomando decisiones futuras que vallan de acuerdo a los objetivos planteados hasta el momento, y poder replantear los mismos, según el desarrollo de la organización.
5. Realizar un Focus Group con los colaboradores de la organización, de esta manera se podrán saber sus opiniones y se podrán encontrar soluciones a ciertos inconvenientes que se han venido suscitando en la empresa; además de que esto ayudará a aumentar la confianza y mejorar la relación existente en la empresa.

VIII. PROPUESTA

1. INTRODUCCIÓN

La gestión organizacional en una empresa es, principalmente, el mayor logro para obtener los beneficios deseados, no solo empresarialmente hablando, sino que además significaría el punto de inicio para un crecimiento empresarial adecuado, dependiendo de la forma en que se gestione la organización, y del rubro, misión, visión y objetivos que la empresa. A lo largo del tiempo, la gestión organizacional ha ido tomando más fuerza, claramente debido a la globalización presente en el ámbito empresarial e industrial, y también a las distintas herramientas que esta globalización presenta, además del avance tecnológico que ha habido en los últimos años.

Actualmente, la cadena de Farmacias Solidaria tiene una gestión organizacional óptima, lo cual le ha permitido crecer empresarialmente. Sin embargo, su crecimiento no ha sido el planificado en un principio, y esto se debe a que hay ciertos puntos que mejorar, con lo cual se potenciará la gestión que ejercen y mejoraran a consecuencia de ello.

2. OBJETIVO:

- Proponer estrategias que mejoren los puntos blandos de la gestión organizacional de la cadena de Farmacias Solidaria.

3. JUSTIFICACIÓN:

La importancia de una correcta gestión organizacional en cualquier empresa es un tema a tratar de inmediato, ya que una correcta gestión implica un desarrollo empresarial que toda empresa sueña con obtener. La cadena de Farmacias Solidaria es una empresa que tiene poco tiempo en el mercado, y es de suma importancia que gestione adecuadamente para obtener los objetivos propuestos, obtener beneficios y poder lograr un desarrollo correcto, de manera que le permita crecer como organización.

La gestión ejercida en la organización es correcta, pero presenta grietas que impiden que mejore y crezca más de lo que se ha desarrollado, por lo que es importante generar estrategias que permitan y ayuden a mejorar aún más la gestión y solucionar esos pequeños problemas que aun presenta.

4. ANÁLISIS FODA

Tabla 13

Análisis FODA de Farmacias Solidaria

	Fortalezas	Debilidades
	F1. Clara misión y visión	D1. Sistema no tan amplio.
	F2. Correcto organigrama.	D2. Objetivos poco realistas.
	F3. Herramientas Adecuadas	
	F4. Empleados fidelizados y comprometidos	
	F5. Correcto y eficaz control de información	
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
O1. Tecnologías de Comunicación	(F3, O3) Utilizar la variedad de herramientas, materiales y recursos para aprovechar la alta demanda y aumentar la ganancia.	(D1, O1) Aprovechar la tecnología para mejorar el sistema.
O2. Permisividad Financiera.		(D2, O3) Utilizar el incremento de la demanda para tener objetivos más realistas.
O3. Incremento en la Demanda		
O4. Comercio Electrónico		(F3, F5, O4) Aprovechar las herramientas y el correcto manejo de información para incursionar en el comercio electrónico.
Amenazas	Estrategias Fa	Estrategias DA
A1. Factor político	(F3, A2) Aprovechar la variedad de herramientas para tener una ventaja sobre la competencia.	(D1, A2, A3) Mejorar el sistema actual para tener una ventaja sobre la competencia y hacerle frente a la recesión económica.
A2. Competencia		
A3. Recesión Económica		
A4. Aparición Covid - 19		

Elaboración Propia

5. Estrategias

5.1. Estrategias FO

- Utilizar la variedad de herramientas, materiales y recursos para aprovechar la alta demanda y aumentar la ganancia.

- Aprovechar las herramientas y el correcto manejo de información para incursionar en el comercio electrónico.

5.2. Estrategias DO

- Aprovechar la tecnología para mejorar el sistema.
- Utilizar el incremento de la demanda para tener objetivos más realistas.

5.3. Estrategias FA

- Aprovechar la variedad de herramientas para tener una ventaja sobre la competencia.

5.4. Estrategias DA

- Mejorar el sistema actual para tener una ventaja sobre la competencia y hacerle frente a la recesión económica.

6. Descripción de las Estrategias

6.1. **Utilizar la variedad de herramientas, materiales y recursos para aprovechar la alta demanda y aumentar la ganancia.**

a) Descripción: Satisfacer la demanda existente gracias a la enorme variedad de herramientas, materiales y recursos con tal de aumentar la ganancia en la empresa.

b) Tácticas:

- Implementar una mejor base de datos
- Diversificar productos.
- Mejorar el almacén.

c) Programa Estratégico:

La implementación de una mejor base de datos permitirá tener un mayor alcance de todos los productos, materiales y clientes con los que cuenta la empresa, de esta manera se podrá tomar mejores decisiones con respecto a la venta. Además de ello, expandir la variedad de productos será un plus para la empresa, ya que contará con más opciones de compra para el cliente final. Es por ello que se debe de mejorar el almacén, para albergar mayor cantidad de productos con los cuales se pueda contar y tener a la mano para realizar las operaciones del día a día.

d) Responsable: Químico Farmacéutico

e) Indicadores:

- Gestión de Datos.
- Variedad de Productos.
- Capacidad del Almacén.

f) Cronograma:

Tabla 14

Cronograma de Actividades

Actividades	Sem 1	Sem 2	Sem 3
3. Mejora de Base de Datos.			
2. Diversificación de Productos.			
3. Mejora del Almacén.			

Elaboración Propia

g) Presupuesto:

Tabla 15

Presupuesto

Descripción	Cantidad	Costo S/.	Subtotal
Productos (varios)	20	300	6000
Mejora de Base de Datos	10	45	450
Vigas	50	45	2250
Estantes	7	380	2660
Total			11360

Elaboración Propia

6.2. Aprovechar las herramientas y el correcto manejo de información para incursionar en el comercio electrónico.

a) Descripción: Incursionar en el mundo del comercio electrónico utilizando las herramientas que posee la empresa para obtener mayores ganancias a través de la venta por internet.

b) Tácticas:

- Tener más relevancia en las redes sociales.
- Crear Pagina Web.
- Contar con un eficaz servicio de comercio electrónico

c) Programa Estratégico:

IncurSIONAR en el mundo electrónico es una tarea para nada sencilla, por ello se deberá contar con una página web, de manera que se facilite y mejore el contacto con el cliente, ayudándolo y permitiendo un eficaz control sobre las ventas online. Además, contando ya con la mejora de la Base de Datos, se tendrá un eficaz sistema de servicio para apoyar el comercio electrónico, de manera que ayude a mejorar y facilite la incursión del cliente con este método.

d) Responsable: Químico Farmacéutico

e) Indicadores:

- Cantidad de Transacciones Online.
- Contacto Vía Chatbot.

f) Cronograma:

Tabla 16

Cronograma de Actividades

Actividades	Sem 1	Sem 2
1. Página Web.		
2. Sistema de Servicio Electrónico.		

Elaboración Propia

g) Presupuesto:

Tabla 17
Presupuesto

Descripción	Cantidad	Costo S/.	Subtotal
Página Web	1	80	80
Sistema E-commerce	1	70	70
Total			150

Elaboración Propia

6.3. Aprovechar la tecnología para mejorar el sistema.

- a) Descripción: Utilizar la tecnología para poder mejorar el sistema existente y volverlo más eficiente.
- b) Tácticas:
 - Mejorar el Sistema.
- c) Programa Estratégico:

Para poder mejorar aún más el sistema ya existente es necesario implementar nuevas novedades tecnológicas. En tal sentido, el nuevo sistema contará con una pequeña base de datos donde se podrán encontrar todos los productos filtrados por código. Además se podrán verificar la cantidad de stock existente en el almacén y lo que los proveedores están por enviar, así como la ubicación exacta del producto en el almacén. De esta manera se podrá gestionar mejor la cantidad de stock que se tiene, los quiebres, las reposiciones se harán de forma sistemática y será de gran ayuda para cuando la empresa requiera hacer un inventario.

Esta estrategia también enfoca lo indicado en la estrategia DA, donde al mejorar el sistema se podrá obtener una ventaja competitiva y hacerle frente a la recesión económica.

- d) Responsable: Químico Farmacéutico
- e) Indicadores:
 - Eficacia sistemática.
 - Tiempo de Reposición Sistemático.
- f) Cronograma:

Tabla 18

Cronograma de Actividades

Actividades	Sem 1	Sem 2
1. Mejora de Sistema.		

Elaboración Propia

- g) Presupuesto:

Tabla 19

Presupuesto

Descripción	Cantidad	Costo S/.	Subtotal
Mejora de Sistema	1	750	750
Total			750

Elaboración Propia

6.4. Utilizar el incremento de la demanda para tener objetivos más realistas.

- a) Descripción: Utilizar el incremento de la demanda para poder enfocar los objetivos en ella, haciéndolos más realistas y asequibles.
- b) Tácticas:
 - Evaluar las Ventas
 - Analizar los productos de más alta rotación.
- c) Programa Estratégico:

Para poder establecer objetivos más claros, es necesario que se tracen parámetros con los cuales se pueda identificar qué factores son determinantes y cuáles no. Para ello es sumamente importante evaluar las ventas y establecer objetivos económicos de acuerdo a ellas, con esto también se podrá saber que productos son los que más se venden y cuáles no, de esta manera se sabrá que productos se debe de tener siempre en cuenta al momento de hacer pedidos, que productos rotan más, y proponer estrategias para aquellos que no son los requeridos por el cliente, como la implementación de promociones, etc.

- d) Responsable: Químico Farmacéutico
- e) Indicadores:
 - Nivel de Ventas.
 - Rotación de productos.
- f) Cronogramas:

Tabla 20

Cronograma de Actividades

Actividades	Sem 1	Sem 2
1. Evaluación de Ventas.		
2. Análisis de las Ventas.		

Elaboración Propia

- g) Presupuesto:

Tabla 21

Presupuesto

Descripción	Cantidad	Costo S/.	Subtotal
Seguimiento y evaluación de Ventas	1	35	35
Total			35

Elaboración Propia

REFERENCIAS

- Alva (2017). La desaparición de las microempresas en el Perú. Una aproximación que predisponen a su mortalidad. Caso del Cercado de Lima. *SciELO*, Econ. Y Desarrollo, 158(2). Recuperado de: http://scielo.sld.cu/scielo.php?pid=S025285842017000200005&script=sci_arttext&lng=en
- Alva (2018). *Gobernanza Hídrica en la cuenca Chira – Piura*, 2016. Universidad Cesar Vallejo, Piura-Perú.
- Álvarez, T. M. (2017). *Crecimiento Organizacional & Desarrollo Organizacional*.
- Arzola (2017). *Factores que intervienen en el Crecimiento empresarial de las MYPES en el distrito de Huanchaco, 2017* (Tesis de Pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo-Perú.
- Aráuz, Lanuza, Pineda (2016). *Incidencia del crédito en el Crecimiento empresarial de los socios de la Cooperativa Ahorro y Crédito Moderna R.L. del Municipio de La Trinidad en Nicaragua, en el Primer Periodo del 2015* (Tesis de Pregrado). Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua UNAM – Managua, Nicaragua.
- Berrelleza, Bueno, Ramos (2018) *Elementos básicos de la Administración*. México. 1 Edición.
- Buse, Chong, Mathews (2015) Modelo de Gestión Empresarial Asociativo. *Revista de la Facultad de Ingeniería Industrial*, 18(2). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/816/81643819003.pdf>
- Cabrera, Medina, Abab, Nogueira, Núñez (2015) La Integración de Sistemas de Gestión Empresariales, conceptos, enfoques y tendencias. *Ciencias de la Información ISSN*, 46(3). Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/1814/181443340001.pdf>
- Campoverde (2016). *Gestión Organizacional para mejorar el desempeño laboral en la Ferretería Colombatti de la ciudad de Babahoyo, Ecuador* (Tesis de

Pregrado). Universidad Nacional Autónoma de los Andes. Babahoyo-Ecuador.

Carrasco (2017). *La Gestión Organizacional para el Desarrollo Empresarial en la empresa JOCEMA S.A.C. en el 2015*. (Tesis de Pregrado). Universidad Autónoma del Perú. Lima-Perú.

Castellano Masías (2013). Aprendizaje organizacional: creación o destrucción de valor. *Revistas UPC*, 1(01). Recuperado de: <https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/334679?show=full&locale-attribute=es>

Cunya (2016). *Capacidad Directiva y su relación con la Gestión Empresarial de la empresa de transportes y servicios generales MI PERÚ S.A., 2016*. (Tesis de Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Piura-Perú. Recuperado de: <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/UCV/7939>

Daza, J. (2016). Análisis de la interrelación crecimiento – rentabilidad en Brasil. *SciELO*, 11(2). Recuperado de: http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S218284582015000200021&lng=es&nrm=iso&tlng=es

Gallardo (2016) *Fundamentos de la Administración*. Departamento de Economía e Investigación de Empresas.

García (2017). *Gestión organizacional y satisfacción laboral de los trabajadores de la Oficina Regional de Control de Huaraz – 2017*. (Tesis de Postgrado). Huaraz-Perú.

Hernández, Fernández, Baptista (2014) *Metodología de la Investigación*. Interamericana Editores, S.A. DE C.V., México.

Iborra, J. M., Dasi, C. A., Dolz, D. C., & Ferrer, O. C. (2014). *Fundamentos de dirección de empresas*. Ediciones Paraninfo. Madrid, España.

Kent, P (2020). Gestión y Evaluación de la Sustentabilidad Organizacional. *SciELO*, 15, 87-96. Recuperado de: http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S23143738202000100087&lang=es

- Koepsell, Ruiz de Chávez (2015) *Ética de la Investigación, Integridad Científica* (1 Edición). Editarte Ediciones. México.
- Lara (2016) *Análisis de Gestión Empresarial en la empresa TRASEGEN LARA E.I.R.L. Piura, 2016*. (Tesis de Postgrado). Universidad Cesar Vallejo. Chiclayo-Perú.
- López (2016). *Crecimiento empresarial a nivel corporativo: el caso de la multinacional The Coca – Cola Company*. (Tesis de Postgrado) Universidad de León. León-México.
- Marcó, Aníbal, Leonel (2016) *Introducción a la Gestión y Administración en las Organizaciones*. Universidad Nacional Arturo Jauretche, Argentina.
- Morón (2014). *La organización como clave del éxito empresarial*. (Tesis de Postgrado). Universidad Internacional de la Rioja. Zaragoza-España.
- Münch (2014). *Gestión Organizacional, enfoques y Proceso Administrativo*. PEARSON EDUCACIÓN Ediciones, México.
- Naranjo, Matiz, Hernández, Mogollón, Semilla. Capital para la financiación de inicio con alto potencial de crecimiento en Colombia. *EAN*, 21(71), 126-146. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20623157009.pdf>
- Pilamunga (2014). *Modelo de Gestión organizacional que mejore la comunicación entre directivos, colaboradores y personal operativo de Futucorp*. (Tesis de Pregrado). Universidad Técnica de Babahoyo. Babahoyo-Ecuador.
- Prieto, J., (2013). *Gestión Estratégica Organizacional*. Bogotá, Colombia. ECOE Ediciones.
- Ramos (2018). *Los ingresos económicos en el Crecimiento empresarial de la empresa RAMMS S.A.C., San Martin de Porres, Lima, 2018*. (Tesis de Pregrado). Universidad Cesar Vallejo. Lima-Perú.
- Riquelme, J.A., Pedraja, L.M., Vega, R.A. (2020). El Liderazgo en la gestión en la solución de problemas perversos. *SciELO*, 13(1), 135-144. Recuperado de: https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S07185006202000100135&lang=es

Rubio (2014) *Introducción a la Gestión Empresarial*. Instituto Europeo de Gestión Empresarial, Madrid-España.

Tamayo (2014) *La Investigación*. ARFO EDITORES LTDA, Módulo 2.

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Operacionalización de Variables

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
GESTIÓN ORGANIZACIONAL	La Gestión organizacional es un conjunto de diligencias que se realizan para desarrollo un determinado proceso o para poder alcanzar un fin u objetivo determinado. (Münch, 2014)	La variable gestión organizacional será medida por 5 dimensiones, las cuales son: planeación, organización, integración, dirección y control, utilizando un cuestionario.	Planeación	Misión	Ordinal
				Visión	
				Objetivos	
				Programas	
			Organización	División del Trabajo	Ordinal
				Coordinación	
			Integración	Recurso Humano	Ordinal
				Recursos Materiales	
				Recursos Tecnológicos	
				Recursos Financieros	
			Dirección	Autoridad	Ordinal
				Delegación	
				Mando	
				Orientación	
				Incentivo	
			Control	Reportes	Ordinal
Información					
Auditorias					
Indicadores					

VARIABLE DE ESTUDIO	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	El crecimiento empresarial se enfoca en mejorar continuamente las actividades de la empresa, y que para lograr esto, se pueden aplicar diversas estrategias de crecimiento a través de recursos y competencias que la empresa posea, marketing, logística, etc., además de sacar una ventaja competitiva considerable sobre la competencia existente. (Iborra, <i>et al.</i> , 2014)	La variable crecimiento empresarial será medida por dimensiones, las cuales son: mejora continua, ganancias y bienes, utilizando un cuestionario.	Mejora Continua	Programación	Ordinal
				Evaluación	
				Ejecución	Ordinal
			Ganancias	Nivel de Ventas	Ordinal
				Margen de Ganancias	
			Bienes	Adquisiciones	Ordinal
				Recursos	

Anexo 2: Matriz de Consistencia

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPÓTESIS GENERAL
¿Cómo influye la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?	Determinar la influencia de la gestión organizacional en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.	La gestión organizacional influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.
PROBLEMAS ESPECÍFICOS	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPÓTESIS ESPECÍFICOS
a) ¿De qué manera influye la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?	a) Analizar la influencia de la planeación en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.	a) La planeación influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.
b) ¿De qué forma influye la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?	b) Establecer la influencia de la organización en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.	b) La organización influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.
c) ¿Cómo influye la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?	c) Evaluar la influencia de la integración en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.	c) La integración influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.
d) ¿De qué manera influye la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?	d) Determinar la influencia de la dirección en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.	d) La dirección influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.

<p>e) ¿De qué forma influye el control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020?</p>	<p>e) Establecer la influencia del control en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.</p>	<p>e) El control influye significativamente en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura, 2020.</p>
---	---	--

Anexo 3



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Fecha: ____/____/____ N° ____

Estimado Sr. (Sra.), buen día, solicito su colaboración para la realización del siguiente cuestionario, el cual es de carácter confidencial y está destinado a recabar información necesaria para un trabajo de investigación con fines académicos: Agradeceremos leer las preguntas y responder con objetividad.

Objetivo: Conocer la gestión organizacional y su influencia en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura.

Instrucciones: Marque las respuestas con un aspa (x), teniendo en cuenta la siguiente escala: Muy en desacuerdo (1) - En desacuerdo (2) - Ni de acuerdo ni desacuerdo (3) - De acuerdo (4) Muy de acuerdo (5)

ÍTEMS		5	4	3	2	1
VARIABLE 1: GESTIÓN ORGANIZACIONAL						
DIMENSIÓN: PLANEACIÓN						
1	La visión de la empresa es muy clara					
2	Está familiarizado con la misión de la empresa.					
3	Los objetivos establecidos son consistentes con la misión, visión y valores de la empresa.					
4	En la empresa se planifican todas las actividades o procesos.					
5	Los objetivos se establecen correctamente.					
DIMENSIÓN: ORGANIZACIÓN						
6	Las tareas y funciones que realiza en el establecimiento van de acuerdo a su capacidad.					
7	Existe un organigrama en la organización.					
8	Coordinan cada tarea o función entre compañeros y empleador antes de realizar alguna actividad.					
DIMENSIÓN: INTEGRACIÓN						
9	El personal de la empresa está de acuerdo con los valores, políticas y objetivos.					
10	La empresa brinda las herramientas, recursos y/o materiales para realizar un buen trabajo.					
11	Cuenta con todos los recursos tecnológicos para realizar su trabajo.					
12	Se administra y se utiliza el dinero correctamente en la organización.					

DIMENSION: DIRECCIÓN						
13	Se toman correctamente las decisiones por parte de autoridades para solucionar problemas.					
14	Se delegan correctamente las funciones y/o tareas en la empresa.					
15	La empresa desarrolla planes para atender las necesidades de los trabajadores.					
16	La empresa toma en cuenta las opiniones de los trabajadores para mejorar sus decisiones.					
17	La empresa se preocupa por incentivar a los colaboradores.					
DIMENSIÓN: CONTROL						
18	Los reportes (stock, recepción, almacén) son confiables y realistas.					
19	La información brindada sobre cualquier proceso u área en la empresa, es veraz y sincera.					
20	Las auditorias son confiables y minuciosas.					
21	Existen estándares establecidos para la medición de metas y objetivos.					
ÍTEMES		5	4	3	2	1
VARIABLE 2: CRECIMIENTO EMPRESARIAL						
DIMENSIÓN: MEJORA CONTINUA						
22	Existe una correcta programación de todos los procesos que se realizan.					
23	La empresa evalúa constantemente todos los procesos con fines de mejora.					
24	Se ejecuta con compromiso y responsabilidad todo proceso en la organización.					
DIMENSIÓN: GANANCIAS						
25	El nivel de ventas con respecto al año pasado ha aumentado considerablemente.					
26	Los productos que ofrecen tienen mayor rotación.					
27	En el último año ha aumentado el número de veces que se repone el almacén.					
DIMENSIÓN: BIENES						
28	En el último año, la empresa ha adquirido nuevos bienes o activos.					
29	Actualmente, se cuenta con mayores recursos en la organización.					

Datos Generales:

1. **Género:** Femenino Masculino

2. **Edad:** Menos de 25 años
 De 26 a 30 años
 De 31 a 41 años
 De 41 a más

3. **Tiempo trabajando como colaborador de Farmacia Solidaria**

Menos de 1 año Más de 3 años



Anexo 4



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

Dirigido a: _____

Fecha: ___/___/___

Cargo: _____

Objetivo: Conocer la gestión organizacional y su influencia en el crecimiento empresarial de la cadena de Farmacias Solidaria – Piura.

Preguntas:

Variable 1: Gestión Organizacional.

1. ¿Cree usted que la visión de la empresa es muy clara?
2. ¿Los trabajadores están familiarizados con la misión de la empresa? ¿Por qué?
3. ¿Podría afirmar que los objetivos planteados van de acorde con la misión, visión y valores de la empresa? ¿Por qué?
4. ¿Hay una correcta planeación de objetivos, procesos y actividades?
5. ¿Las tareas y funciones que realiza en el establecimiento van de acuerdo a su capacidad? ¿Cuáles son los parámetros para brindar dichas funciones?
6. ¿Existe un organigrama en la organización?
7. ¿Coordinan cada tarea o función entre compañeros y empleador antes de realizar alguna actividad?
8. ¿Coordinan cada tarea o función entre compañeros y empleador antes de realizar alguna actividad? ¿De qué manera?
9. ¿La empresa brinda las herramientas, recursos y/o materiales para realizar un buen trabajo?
10. ¿Cuenta con todos los recursos tecnológicos para la realización de su trabajo?
11. ¿Se administra y se utiliza el dinero correctamente en la organización?

12. ¿Se toman correctamente las decisiones por parte de autoridades para solucionar problemas?
13. ¿Se delegan correctamente las funciones y/o tareas en la empresa?
14. ¿Los directivos ejercen un correcto mando en la organización? ¿Porque?
15. ¿Los reportes (stock, recepción, almacén) son confiables y realistas? ¿Cómo se realizan?
16. ¿La información brindada sobre cualquier proceso u área en la empresa, es veraz y sincera?
17. ¿Las auditorias son confiables y minuciosas? ¿De qué forma se realizan?
18. ¿Existen estándares establecidos para la medición de metas y objetivos? ¿Cuáles son?

Variable 2: Crecimiento Empresarial.

19. ¿Existe una correcta programación en todos los procesos que se realizan?
20. ¿Se evalúa correcta y conscientemente todo proceso que se realiza en la empresa? ¿Qué características se evalúan? ¿Cómo se evalúa?
21. ¿Se ejecuta con compromiso y responsabilidad todo proceso en la organización?
22. ¿El nivel de ventas con respecto al año pasado ha aumentado considerablemente?
23. ¿Los productos que ofrecen tienen mayor rotación?
24. ¿Ha aumentado el número de veces que se repone el almacén? ¿Cuántas veces reponen el almacén?
25. ¿La empresa ha adquirido nuevos bienes o activos? ¿Cuáles son?
26. ¿Se cuenta con mayores recursos en la organización? ¿Cuáles son?