



FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÈMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**“Diagnóstico y Propuesta de mejora basado en las técnicas de Gestión
empresarial para las Mypes Comercializadoras de Ropa del Mercado
Modelo Chimbote - 2017”**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR

BILLY JORDAN LLAURI CARRANZA

ASESOR

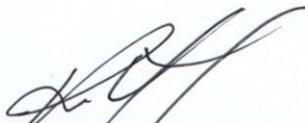
Dr. RIDBERG ADEN GARRO IPARRAGUIRRE

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

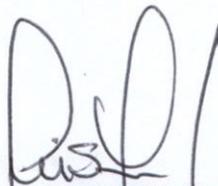
FINANZAS

2017

PÀGINA DEL JURADO



.....
Dr. Ridberg Aden Garro Iparraguirre
Presidente (a)



.....
Mg. Eduardo Noriega Febres
Secretario (a)



.....
Mg. Jaela Peña Romero
Vocal

DEDICATORIA

A mis amados padres

Amarante Llauri Morales y Dominga Carranza Cirilo, quienes me enseñaron el valor de trabajo y la perseverancia que con su esfuerzo pudieron ayudarme a cumplir mi sueño de ser un profesional y una persona de bien los amo y admiro mucho.

A Mi Hermana

Kriss Llauri Carranza por su apoyo incondicional y por ser mi ejemplo a seguir en la lucha constante contra las adversidades de la vida.

A Mi Sobrina

Lia Anthonella Llauri Carranza que llego a mi vida y provoco un huracán de emociones, gracias por iluminar mis días con tu hermosa sonrisa y darle la paz y tranquilidad a mi persona, te amo mi hija hermosa siempre voy a estar a tu lado.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por hacer posible este sueño que es la culminación de mis estudios superiores, a pesar de todos los problemas y dificultades he podido seguir adelante, también a mis padres Amarante y Dominga por su constante apoyo en todo este proceso universitario.

Agradezco al Dr. Ridberg Aden Garro por exigirme la excelencia académica, por haberme transmitido sus conocimientos y experiencias en la toda esta etapa y dejarme ese legado moral e intelectual con la única intención de formarme como una persona y profesional de éxito.

Agradezco al Mg. Eduardo Noriega Febres por ser un docente innovador, que me guio en todo este camino de investigación y de desarrollo.

Agradezco a mi directora de escuela la Mg. Jaela Peña Romero, por estar conmigo en toda la etapa de mi vida universitaria, por otorgarme su confianza, cariño y aprecio, voy a estar agradecido con su persona toda mi vida.

Finalmente a mis compañeros de Universidad, Carlos, Luiz, Jair, Sergio, Junior, Edwin, Jaime por los momentos inolvidables que compartimos juntos, que se convirtieron en mis hermanos de vida, Gracias.

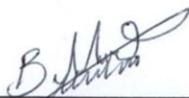
DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD

Yo Billy Jordan Llauri Carranza con DNI N° 71838453, a efecto de cumplir con la disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo, Facultad de Ciencias Empresariales, Escuela de Administración, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y autentica.

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

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

Nuevo Chimbote, 07 de Noviembre del 2017



Billy Jordan Llauri Carranza
DNI N°71838453

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado:

En cumplimiento del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Cesar Vallejo presento ante ustedes la Tesis titulada **“Diagnóstico y Propuesta de mejora basado en las técnicas de Gestión empresarial para las Mypes Comercializadoras de Ropa del Mercado Modelo Chimbote - 2017”**, la misma que someto a vuestra consideración y espero que cumpla con los requisitos para obtener el título Profesional de Licenciado en Administración de Empresas.

El autor

ÍNDICE

PÁGINA DE JURADO	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DECLARACIÓN DE AUNTENTICIDAD	v
PRESENTACIÓN	vi
ÍNDICE	vii
RESUMEN	viii
ABSTRACT	ix
CAPÍTULO I	x
INTRODUCCIÓN	11
1.1 Realidad problemática.....	12
1.2 Trabajos previos.....	15
1.3 Teorías relacionadas al tema.....	18
1.3.1 Mypes en el Perú.....	18
1.3.1.1 Definición de micro y pequeña empresa.....	19
1.3.1.2 Características de las Mypes.....	18
1.3.2 Gestión Empresarial.....	19
1.3.2.1 Definición.....	19
1.3.3 Técnicas de Gestión Empresarial.....	19
1.3.3.1 Definición.....	19
1.3.3.2 Técnicas.....	19
1.4 Formulación del problema.....	21
1.5. Justificación del estudio.....	21
1.6. Hipótesis.....	22
1.7. Objetivos.....	22
1.7.1 Objetivo general.....	22
1.7.2 Objetivos específicos.....	22
CAPÍTULO II	23
MÉTODOS	24

2.1. Diseño de investigación.....	24
2.2 Variable, operacionalización.....	24
2.2.1 Variable técnicas de gestión empresarial.....	24
2.3. Población y muestra.....	26
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.	26
2.5. Métodos de análisis de datos.....	27
2.6. Aspectos éticos.....	28
CAPÍTULO III.....	29
RESULTADOS.....	30
3.1 Cuadros y gráficos de frecuencia.....	30
CAPÍTULO IV.....	34
DISCUSIÓN.....	34
CAPÍTULO V.....	38
CONCLUSIONES.....	39
CAPÍTULO VI.....	40
RECOMENDACIONES.....	41
CAPÍTULO VII.....	43
REFERENCIAS.....	44
ANEXOS.....	46

RESUMEN

La presente investigación fue aplicada a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote, la cual tuvo como objetivo general diagnosticar y proponer las posibles alternativas de solución, seleccionando aquellas que puedan generar rentabilidad o ganancia, a las Mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote – 2017, para poder realizar esta investigación se hizo una revisión detallada de revistas, libros, tesis, blog, etc, donde se buscó la definición de la variable técnicas de gestión empresarial.

Para la actual investigación se utilizó el método descriptivo simple, porque se observo el fenómeno en su contexto natural, su diseño fue no experimental de corte transversal, también se contó con una población de 196 mypes, los datos para esta investigación se recolectaron a través de un cuestionario, donde se aplicó una encuesta con 18 ítems, que se realizó en el mismo mercado modelo de Chimbote.

Se obtuvo como resultados que las técnicas de gestión empresarial empleadas por las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo están siendo utilizadas de manera improvisada, así mismo con la propuesta realizada se pretende generar conocimiento y conciencia los microempresarios de dichas mypes para que puedan llegar a obtener la rentabilidad y satisfacción deseada.

Palabra clave: Técnicas de gestión empresarial

ABSTRACT

The present research was applied to the SMEs marketers of clothing of the Mercado model of Chimbote, which had as general objective to diagnose and propose the possible alternatives of solution, selecting those that can generate profitability or Profit, to the Mypes marketers of clothing model of Chimbote-2017, to be able to carry out this research was made a detailed review of magazines, books, thesis, blog, etc, where the definition of the technical variable of business management was sought.

For the current research the simple descriptive method was used, because the phenomenon was observed in its natural context, its design was non-experimental cross section, also had a population of 196 mypes, the data for this research is They collected through a questionnaire, where a survey was applied with 18 items, which was carried out in the same model market of Chimbote.

It was obtained as results that the techniques of business management used by the mypes marketers of clothes of the model markets are being used in an improvised way, likewise with the proposal made it is intended to generate knowledge and conscience the Micro-entrepreneurs of such mypes so that they can achieve the desired profitability and satisfaction.

Keyword: Business management techniques

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN

1.1 Realidad Problemática

En los últimos tiempos la globalización está adquiriendo una competencia empresarial de una manera avasalladora, hoy en día las micro y pequeñas empresas están atrapadas en el empirismo, de manera que no consiguen muchas lograr la productividad que necesitan para crecer y, de este modo hacerse sostenibles, ello indica que, si no están capacitadas con herramientas empresariales que las hagan sostenibles, esto sería una descalificación inmediata.

Para hacerle frente a la alta competencia, las organizaciones empresariales mantienen ciertas prácticas que a través de técnicas empresariales les lleven a obtener una superioridad, que las mantengan en la lucha.

Las micro y pequeñas empresas son sujetos independientes, con una mayor influencia en el sector comercio, que en semejanza con la gran empresa muestran problemas en obtener apalancamiento financiero que disminuye su capacidad de renovación tecnológica lo cual las pone en perjuicio. Las Mypes gozan de una importante posición dentro de la economía peruana, su aportación se aumenta continuamente por ser el modelo empresarial más divulgado a nivel nacional, de forma que se crean siendo de una mínima productividad, debido a que se constituyen como organizaciones que dan alternativas al desempleo percibido en las personas, por ello buscan la manera de surgir y crecer económicamente para mantener a sus familias, sus gastos, etc.

Las Micro y pequeñas empresas son una porción primordial en la generación de trabajo, es por ello que del 80% de los habitantes económicamente activa se hallan laborando y producen cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En reducida cuentas la importancia de las Micro y pequeñas empresas es la principal fuente de producir empleo y alivio de la pobreza (Triveño, 2012).

Sotomayor (citado por Diogo 2016), “nos relata que un 94% del empresariado

en el país está constituido por las microempresas, siendo este un sector que ha ido creciendo de la mano con el sector micro financiero”.

Es así que, al hacer de estas unidades de negocios más sostenibles, se tendrá una oportunidad de crecimiento más solidificado en otros aspectos y, sectores de la economía peruana.

Es por ello que en la actualidad las MYPES trabajan con inadecuados planes de negocio, estas organizaciones trabajan de manera empírica, careciendo de técnicas empresariales, no solo ello, sino también de estrategias y planes de negocios que les permita mejorar empresarialmente, de modo que carecen de perspectiva de crecimiento.

Por otro lado, una buena planificación estratégica conlleva a planear a un tiempo futuro, relacionando con las grandes empresa; esto lleva a que si una empresa solo planea para el presente no obtendrá lo que pretende llegar en el futuro, pero si ellos quieren sobrevivir más que supervivir, tienen que hacerle frente a este gran problema, mejorando sus perspectivas de crecimiento a futuro.

De acuerdo a la revista Ancash – Sumario Regional (2016), la ciudad cuenta con 44,823 empresas formales, de las cuales el 43,112 pertenecen al sector de microempresas, mientras que 1584 son pequeñas empresas, 52 medianas y por último 75 son grandes. De este enunciado uno puede darse cuenta la importancia en materia de trabajo para hacer que se incremente el número de medianas y grandes, ya que se entiende que estos sectores son más sólidos en materia económica, otorgan trabajo a más ciudadanos y, generan desarrollo social, político económico, etc., en la ciudad.

El PBI de Ancash ha tenido una conducta pausada. En el 2008 llego a uno de los niveles más altos del crecimiento con una tasa de 8.8%, respecto del año pasado; pero, en el último periodo 2008/2009, el crecimiento fue minúsculo, a penas de 0.1% (Véase en anexo figura N°5), la evolución del PBI, 2001 - 2009 en Ancash (CreceMype, 2012).

En la ciudad de Chimbote la economía se ha visto inmersa e relegada en un

déficit económico, ya que la pesca no produce lo que años atrás producía y SiderPerú dejó de ser el motor económico que aumentaba el superávit económico de Chimbote.

Por consiguiente en Chimbote las Mypes no están creciendo como se esperaba años atrás, debido a un cumulo de factores, de los cuales el más importante es el mal uso o desconocimiento de las técnicas de gestión empresarial.

La investigación básicamente fue dirigida para las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote que contaban con muchos problemas en el manejo de sus técnicas de gestión empresarial, dichas técnicas tenían como finalidad llevar a las empresas por el camino de la formalización con el objetivo de incrementar su rentabilidad, sus ventas, manejando planes de negocios bien estructurados, abrazando la tecnología, mejora de la productividad, generar trabajo e impulsar la formalización. Muchos negocios han desaparecido debido a la mala gestión de sus procesos y sus carencias, la cual hoy en día, al parecer, va a dejar en el olvido a muchas empresas que no logren someterse al cambio tecnológico, al que hay que abrazarse de manera consistente, finalmente ello solo agravaría la situación poco alentadora que se está viviendo con el sector micro empresarial.

Luego de hacer un análisis previo, surgieron ciertas incógnitas las cuales condujeron a la investigación:

- ¿De qué manera operan las Mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote?
- ¿Cuáles son los factores que limitan a las Mypes a tener un buen manejo de sus técnicas de gestión empresarial?

1.2 Trabajos Previos

Delgado (2012) en su tesis “Diagnóstico y propuesta de un modelo basado en procesos como principio de gestión de capital humano para las Mypes Textiles De Lima”, de la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC). El Autor tiene como objetivo general proponer un modelo de procesos de gestión de capital humano para las Mypes textiles de Lima, esta investigación es de tipo descriptiva, su muestra fueron todas las Mypes textiles de Lima, las técnicas utilizadas en esta investigación es de dos tipos: entrevista y sus instrumentos fueron entrevista y cuestionario respectivamente así mismo concluye que los empresarios sí cuenta con personal calificado; sin embargo, se debe aclarar que los propietarios de las empresas en su mayoría consideran como personal calificado a personas que tienen experiencia en el sector pero ningún estudio superior o técnico, y se necesita elaborar todo un plan de financiamiento y costeo del modelo, lo pertinente es aplicar el modelo de financiamiento propuesto como parte del grupo de investigación para ir complementando la propuesta general y hacer posible la implementación.

Zevallos (2016) en su tesis “Gestión en la Capacitación y la rentabilidad en las Mypes Rubro Hoteles en Tumbes - 2016”, de la Universidad Los Ángeles De Chimbote. El autor tuvo como objetivo general Analizar la rentabilidad de las Mypes rubro hoteles en Tumbes y proponer una mejora en gestión de capacitación, así mismo su investigación es de tipo descriptiva, no experimental, su muestra fue de 55 trabajadores del Rubro de Hoteles en Tumbes, se utilizó la encuesta y su instrumento el cuestionario del mismo modo el autor concluye que los trabajadores reciben preferencialmente capacitación de tipo formal, apropiado a las tareas que realiza y que se dan en la operatividad de la empresa, en las Mypes rubro Hoteles en Tumbes, respecto a la rentabilidad se concluye que las empresas hoteleras en estudio son rentables ya que la ciudad de Tumbes es muy concurrida por turistas, por lo cual su tipo de rentabilidad en que se enfoca es la financiera ya aporta al aumento de utilidades, siendo de interés para los propietarios por que buscan maximizarla.

García (2010) en su tesis “Diagnóstico y propuesta de un modelo de gestión Administrativa para mejorar la competitividad y eficiencia de las Mypes que se dedican a la venta de calzados en el Centro Comercial los Ferroles en la ciudad de Chimbote – 2010”, de la Universidad Cesar Vallejo. El autor tuvo como objetivo general conocer cómo se encuentra la gestión administrativa actual de las Mypes que se dedican a la venta de calzado en el Centro Comercial los Ferroles en la ciudad de Chimbote-2010, asimismo esta investigación es de diseño transeccional descriptivo, no experimental, su muestra fue de 23 Mypes del Centro Comercial los Ferroles de la ciudad de Chimbote, se utilizaron las técnicas de la encuesta, observación y análisis documental y sus instrumentos fueron el cuestionario, ficha de observación y análisis de contenido, el investigador concluye que las Mypes del sector calzado del centro comercial los Ferroles no tiene un manual de reglamento interno y los materiales utilizados son deficientes, además el personal está mal capacitado para tomar decisiones, también afirma que las Mypes de dicho lugar no son eficientes ni competentes, porque no planifican, organizan, dirigen y controlan sus procesos y operaciones lo cual se refleja en su mal rendimiento económico.

León y Loli (2009) en su tesis “Propuestas de un modelo de Gestión de ventas para mejorar el desempeño empresarial de las Mypes del sector calzado del Centro comercial Santa María en la ciudad de Chimbote -2009”, de la Universidad Cesar Vallejo Chimbote. El autor tuvo como objetivo general elaborar un modelo de Gestión de ventas que permitan mejorar el desempeño empresarial de las Mypes del sector calzado del centro comercial Santa María en la ciudad de Chimbote, esta investigación es descriptiva, no experimental y su muestra fue de 33 Mypes del sector calzado, asimismo sus técnicas empleadas en esta investigación fueron, la encuesta, observación y análisis de datos, sus instrumentos fueron, el cuestionario, ficha de observación y análisis de contenido. El investigador concluye que las Mypes carecen en su Gestión de ventas, ya que no cuentan con una planificación de ventas que les ayude a alcanzar sus objetivos, además hace falta una buena comunicación, todo esto lleva a que las Mypes no puedan suministrar sus productos en el mercado meta, y trae consecuencia de un pésimo volumen en sus ventas, lo que conlleva que de vez

en cuando cubran sus costos y gastos.

Robles y Urquiza (2012) en su tesis “Diagnóstico de los Microcréditos y propuesta de financiamiento para las Mypes del Sector Comercial del Mercado Buenos Aires – Nuevo Chimbote 2012”, de la Universidad Cesar Vallejo Chimbote. El autor tuvo como objetivo general, Determinar los microcréditos en las Mypes del sector comercial del Mercado Buenos Aires de Nuevo Chimbote – 2012, esta investigación fue descriptiva, no experimental y su muestra fue de 140 microempresarios del sector comercial del mercado Buenos Aires de Nuevo Chimbote, asimismo su técnica aplicada fue la encuestas y su instrumento el cuestionario, finalmente el investigador concluye que los problemas financieros que se dan en el mercado buenos aires son por el exceso de documentación crediticia, la demora de la aprobación de créditos, y las elevadas tasas de interés también dice que los microempresarios del mercado buenos aires le dan un mal uso del dinero que se les otorga de créditos financieros, dándole un uso de ese dinero a sus deudas y gastos personales.

Lloclla (2012) en su tesis “Administración de las Mypes y su repercusión en el crecimiento económico de Chimbote en el período 2010-2012”, de la Universidad César Vallejo. El tipo de estudio es descriptivo explicativo y el diseño de la investigación es aplicado no experimental – longitudinal; se consideró una población de 1684 Mypes registradas en el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo de la ciudad de Chimbote, del cual 125 fue la muestra utilizada para el estudio correspondiente. La investigación concluye explicando que la administración realizada por las Mypes durante el período 2010-2012 ha sido la más adecuada para el mercado chimbotano dando como resultado aportes significativos para la economía de Chimbote; 5parte de estos datos son la mayor preparación académica de los empresarios, el incremento en el volumen de producción, el incremento en las ventas, el requerimiento de recurso humano, la participación del mercado y el aumento de las microempresas en el mercado.

1.3. Teorías Relacionadas al Tema

1.3.1. Mypes en el Perú

1.3.1.1. Definición de micro y pequeña empresa

Según Gutiérrez (2010) de acuerdo al D. S N° 007-2008-TR, texto único ordenado de la ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y acceso al empleo decente, la misma que define a la micro y pequeña empresa.- MYPE, “Como una unidad económica formada por una empresa jurídica o natural, bajo cualquier perfil de organización o gestión empresarial observada en la legislación actual, que como objetivo tiene desarrollar tareas de extracción, producción, transformación, comercialización de bienes o servicios”.

Las MYPES son micro y pequeñas empresas fortalecidas como unidades de negocio que brindan productos o servicios, y se presentan como una elección de empleo y crecimiento.

1.3.1.2. Características de las Mypes

A. El número total de trabajadores

La microempresa alcanza de uno (1) a diez (10) Obreros y la pequeña empresa llega de (1) al cien (100) de obreros inclusive.

B. Nivel de ventas

La microempresa llega el monto máximo de ciento cincuenta (150) unidades impositivas tributarias (UIT) y La pequeña empresa llega hasta el monto señalado para la microempresa y hasta mil setecientas (1700) unidades impositivas tributarias (UIT). (Véase anexo cuadro N°1)

1.3.2. Gestión Empresarial

1.3.2.1 Definición

“La gestión como empresa, implica conocimientos científicos, muchos de ellos forjados y probados durante siglos, y otros productos de la circunstancia moderna, de las necesidades actuales y de los cambios del entorno competitivo en donde actúan” (Martínez, 2012. p. 10).

El pensamiento administrativo se modifica seguidamente, por lo que quien analice la gestión deberá ser un leyente constante no solo durante su creación, sino durante toda su vida profesional, de ahí la relevancia de conocer con solidez los primordiales enfoques sobre gestión y administración de empresas.

1.3.3. Técnicas de Gestión Empresarial

1.3.3.1 Definición

Kinney (2014) define las técnicas de Gestión empresarial como esencial para la marcha de cualquier organización, ya que a través de técnicas administrativas se facilita el trabajo y se crean principios, sistemas y tácticas para alcanzar mayor rendimiento y eficiencia.

Estas técnicas de Gestión empresarial no son manipulaciones a un corto plazo para motivar a los trabajadores, sino que son procedimientos efectivos de administración que nos ayudan a mejorar un lugar de trabajo productivo. Cabe recalcar que no existe solo una técnica que trabaje en todas las situaciones, por eso es importante conocer más de una de ellas.

1.3.3.2 Técnicas

Las Técnicas de Gestión Empresarial se pueden utilizar en cualquier desarrollo, tanto productivo como administrativo, ayudando a optimizar los procesos, reducir costos, y elevando la rentabilidad de las empresas, las técnicas a utilizar en esta investigación son:

a) Planeamiento Estratégico

El planeamiento estratégico es la técnica de la alta dirección de las empresas, por lo que su resultado se ve reflejado en el plan estratégico de la organización, el cual se transforma en conductor de las riendas que cogerá la empresa hacia el logro de sus objetivos,

"La planificación estratégica es la fase por el cual los líderes ordenan sus objetivos y sus acciones con su debido tiempo. Es un proceso de comunicación y de decisiones en el cual participan todos los niveles estratégicos de la empresa." (Sellenave, 1991. p. 41)

b) Control de inventarios

Espinoza (2011) afirma que "El control de inventarios es una herramienta elemental en la gestión moderna, que permite a las empresas saber las cantidades de producto existente que está disponible para su venta, en un ambiente y tiempo definido.

El control de inventarios es el pulmón de cualquier organización que se destina a la compra y venta de bienes o servicios, de esta la importancia del empleo correcto de inventario para así obtener mejores frutos financieros. Es también una técnica que posibilita que mantener la existencia de los productos a niveles deseados.

c) Contabilidad Estratégica

"La contabilidad estratégica establece un instrumento valioso para administrar las empresas que quieren ser competitivas, ya que la misma suministra información para los niveles internos de la empresa" (Tillmann y Goddard, 2008. p. 45).

Por lo cual, la contabilidad estratégica implica el análisis, la valoración y ejecución de una sucesión de tareas que las cuales la empresa intenta lograr sus ventajas competitivas y el triunfo de la estrategia declarada.

1.4 Formulación Del Problema

- ¿Cuáles son las posibles alternativas de solución que generaran la mayor rentabilidad para las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017?

1.5. Justificación Del Estudio

“señala el porqué de la investigación manifestando sus razones. Por vía de la justificación debemos demostrar que el estudio es necesario e importante” (Hernández, Fernández y Baptista 2014, p. 40).

La investigación fue necesaria desarrollarla para que una vez obtenidos los resultados, Aquellas sirvieran para proponer las alternativas de solución que ayudaran a las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote a obtener mayor rentabilidad o ganancia. Por lo cual fue muy importante desarrollar un diagnóstico sobre los problemas que tienen las mypes, es por eso que son llevadas a la perdida de ganancia y a la vez a hacer informales la que las hace a declinar en la lucha constante.

Así mismo la importancia de las mypes a nivel social sirvió para funcionar de la mano a que tengan un buen manejo y conocimientos de sus técnicas de gestión empresarial, esto les ayudaria a crecer y consolidarse económicamente, lo cual podrán generar más fuentes de trabajo en el Perú y también mejorando su condición de vida.

Después de haber obtenidos los resultados de la variable en juego se dieron las implicancias prácticas, así se identificaron cuáles son los principales problemas que tienen las mypes, la misión que conlleva a la investigación fue que sirva como un antecedente para investigaciones futuras, en similitud con el tema, para así apoyar con la mejora económica de la ciudad de Chimbote y del País, alcanzando un crecimiento sostenible para las mypes.

De tal manera esta investigación tiene una utilidad metodológica, debido a que

cuenta con la elaboración de un instrumento que evaluó a la variable.

1.6. HIPÓTESIS

No todas las investigaciones descriptivas llevan hipótesis.(Hernández, Fernández y Batista, 2014, p. 97).

1.7. OBJETIVO

OBJETIVO GENERAL

Diagnosticar y proponer las posibles alternativas de solución, seleccionando aquellas que puedan generar rentabilidad o ganancia, a las Mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote basado en las técnicas de gestión empresarial.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Analizar la técnica de planeamiento estratégico que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017.

Analizar la técnica de control de inventarios que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017.

Analizar la técnica de contabilidad estratégica que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017.

CAPÍTULO II

MÉTODOS

2.1 Diseño De Investigación Y Tipo De Investigación

El diseño de la investigación corresponde al tipo de estudio descriptivo es: no experimental, transaccional o transversal porque se va a observar el fenómeno en su contexto natural, entregándose la recolección de los datos en un momento único, describiendo la variable y analizando su incidencia (Hernández, et al, 2010).

M → **Ox**

M: Mypes comercializadoras de ropa el Mercado Modelo

O: Técnicas de Gestión Empresarial

La investigación es de tipo descriptiva, debido a que se describió detalladamente como se dio las técnicas de gestión empresarial en las mypes del mercado modelo de Chimbote. (Hernández, et al, 2010).

2.2. VARIABLES, OPERACIONALIZACIÓN

2.2.1 VARIABLE X

Técnicas de Gestión Empresarial: Kinney (2014) define las técnicas de Gestión empresarial como indispensable para el funcionamiento de cualquier empresa, a través de las técnicas administrativas se simplifica el trabajo y se establecen principios, métodos y procedimientos para lograr mayor productividad y eficiencia.

**TABLA N°1- MATRIZ DE OPERACIONALIZACION
OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE X**

VARIABLES X	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Técnicas de gestión Empresarial	Kinney (2014) define las técnicas de Gestión empresarial como esencial la marcha de cualquier organización, ya que a través de técnicas administrativas se facilita el trabajo y se crean principios, sistemas y tácticas para alcanzar mayor rendimiento y eficiencia.	Las técnicas de gestión empresarial son métodos efectivos de administración que te permiten mejorar tu desarrollo productivo, encontrando la manera idónea de generar mayores ventas y rentabilidad del negocio.	Planeamiento estratégico	Análisis FODA Evaluación de Factores Internos y Externos	ordinal
			Control de inventarios	Análisis de inventario Rotación de existencias	ordinal
			Contabilidad Estratégica	Flujo de caja costos y gastos	ordinal

2.3. POBLACIÓN Y MUESTRA

2.3.1 POBLACIÓN

“Conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 174).

La población de la investigación abarca los 196 mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote de, según el reporte dado por el administrador de dicho lugar.

2.3.2 MUESTRA

Se tomará la población como muestra, debido a que la población pequeña, se tomará como muestra para una mayor confiabilidad de los datos a obtenerse; La muestra estará representada por los 196 microempresarios de ropa del mercado modelo de Chimbote.

UNIDAD DE ANÁLISIS

Las Mypes Comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote.

CRITERIO DE INCLUSIÓN

Todos los puestos de Ropa del Mercado Modelo de Chimbote.

CRITERIOS DE EXCLUSIÓN

Ninguna.

2.4. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS, VALIDEZ Y CONFIABILIDAD.

2.4.1 TÉCNICA

Para la investigación se aplicó una encuesta dirigida a los microempresarios comercializadoras de ropa del mercado modelo – Chimbote.

2.4.2 INSTRUMENTO

CUESTIONARIO:

“Recurso que utiliza el investigador para registrar información o datos sobre las variables que tiene en mente” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 199).

2.4.3 VALIDEZ

“Grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir” (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

El instrumento fue validado por expertos.

2.4.4 CONFIABILIDAD

Grado en que un instrumento produce resultados consistentes y coherentes (Hernández, Fernández y Baptista, 2014, p. 200).

Para verificar la confiabilidad de nuestro instrumento de recolección de datos de la actual investigación se eligió aplicar el Coeficiente de Alfa de Crombach.

A partir de las varianzas, el alfa de Crombach se mide de la siguiente manera:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

S_i^2 = es la varianza del ítems i.

S_T^2 = es la varianza de la suma de todos los ítems i.

K = es el número de preguntas o ítems.

2.5. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS

Se aplicó un software especializado para el procesamiento de los datos. Luego de la codificación de datos con la información obtenida de las encuestas se procedió

al análisis y presentación. Los programas usados son:

- Statistical Package for the Social Sciences (SPSS).
- Microsoft Office Excel 2010.

2.6. ASPECTOS ÉTICOS.

La investigación recopila información que viene de los microempresarios comercializadores de ropa del Mercado Modelo de la ciudad de Chimbote, los datos alcanzados serán estudiados con el único objetivo de la optimización. La información que se tenga se analiza será puesta en cuadros, tablas, diagramas donde estudiara de forma práctica, sin manipular los resultados para fines personales y educativos que puedan ayudar en la investigación.

CAPÍTULO III

RESULTADOS

3.1 CUADROS Y GRAFICOS DE FRECUENCIA

3.1.1 VARIABLE TÉCNICAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

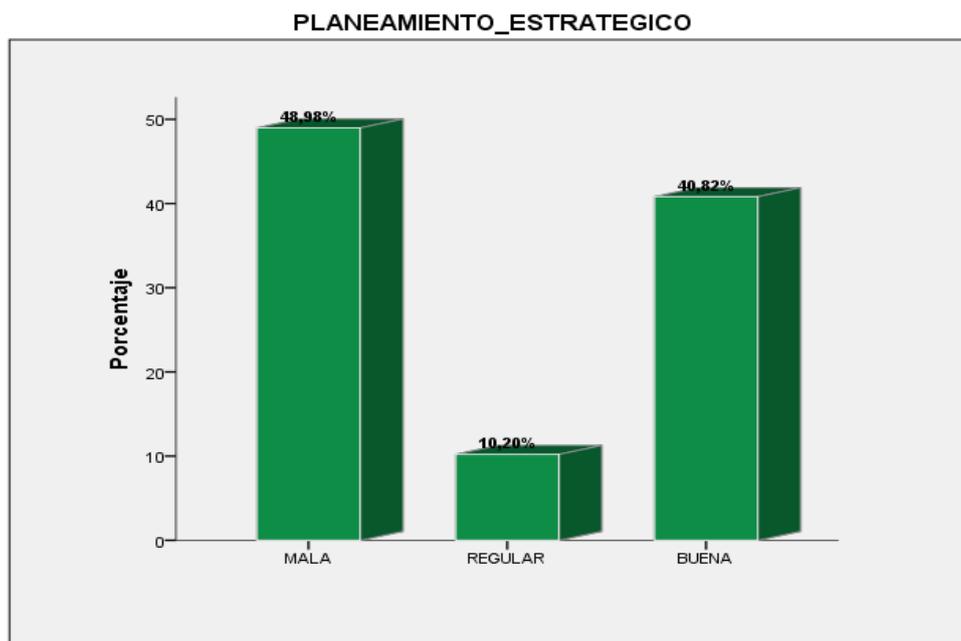
OBJETIVO ESPECÍFICO 1: Analizar la técnica de planeamiento estratégico que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote.

TABLA N°02 – DIMENSION 01

PLANEAMIENTO_ESTRATEGICO

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALA	96	49,0	49,0	49,0
	REGULAR	20	10,2	10,2	59,2
	BUENA	80	40,8	40,8	100,0
	Total	196	100,0	100,0	

FIGURA N° 01:



Interpretación:

En la figura observamos que el mayor porcentaje se encuentra en “Mala” representado por el 48.98%, seguido del “Bueno” representado por el 40.82%, mientras que el 10.20% se ubica “Regular”, de ello podemos decir que esta técnica no está siendo bien empleada por los microempresarios de ropa del mercado modelo – Chimbote 2017

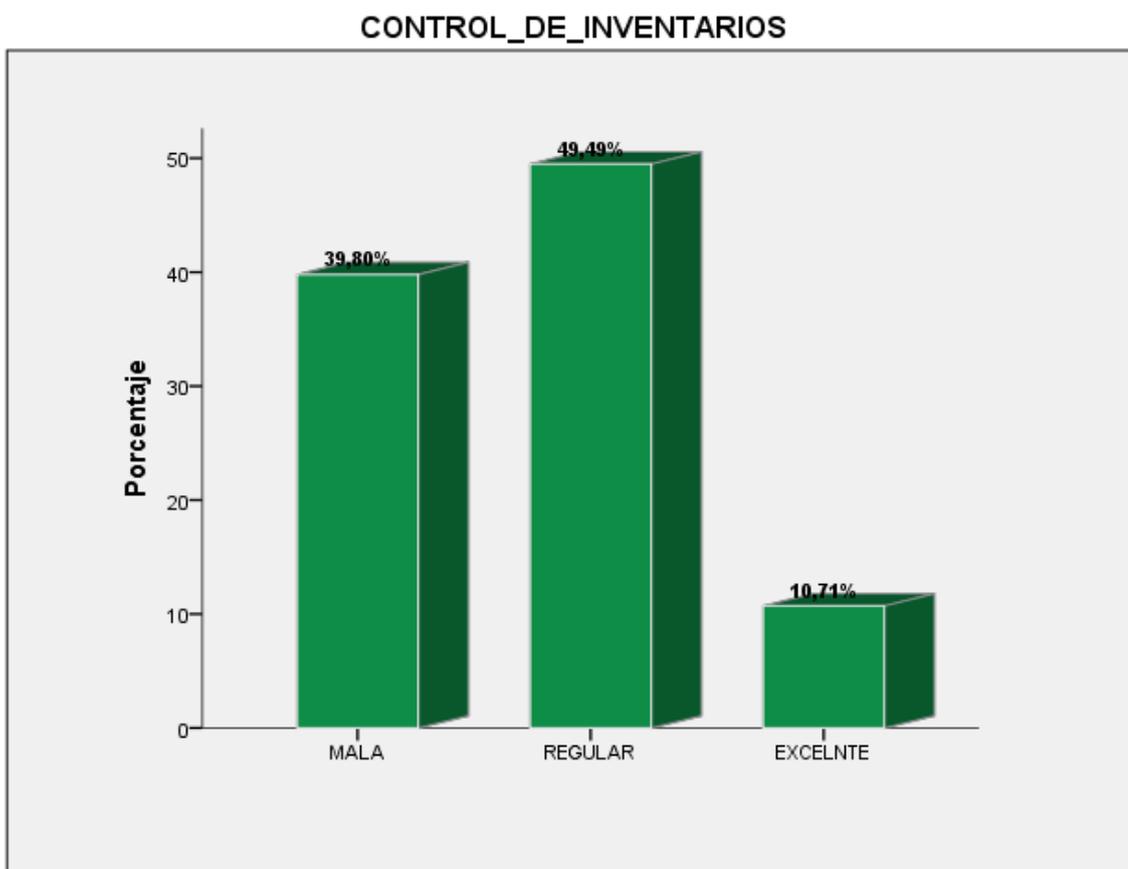
OBJETIVO ESPECÍFICO 2: Analizar la técnica de control de inventarios que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote.

TABLA N° 03 – DIMENSION 02

CONTROL_DE_INVENTARIOS

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALA	78	39,8	39,8	39,8
	REGULAR	97	49,5	49,5	89,3
	EXCELNTE	21	10,7	10,7	100,0
	Total	196	100,0	100,0	

FIGURA N° 02



Interpretación:

De acuerdo con la figura observamos que el porcentaje mayor de los encuestados se ubica en la categoría “Regular” representada por un 49.49%, mientras que el 39.80% se ubica en la categoría “Mala” y el 10.71% en Bueno.

OBJETIVO ESPECÍFICO 3: Analizar la técnica de contabilidad estratégica que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote.

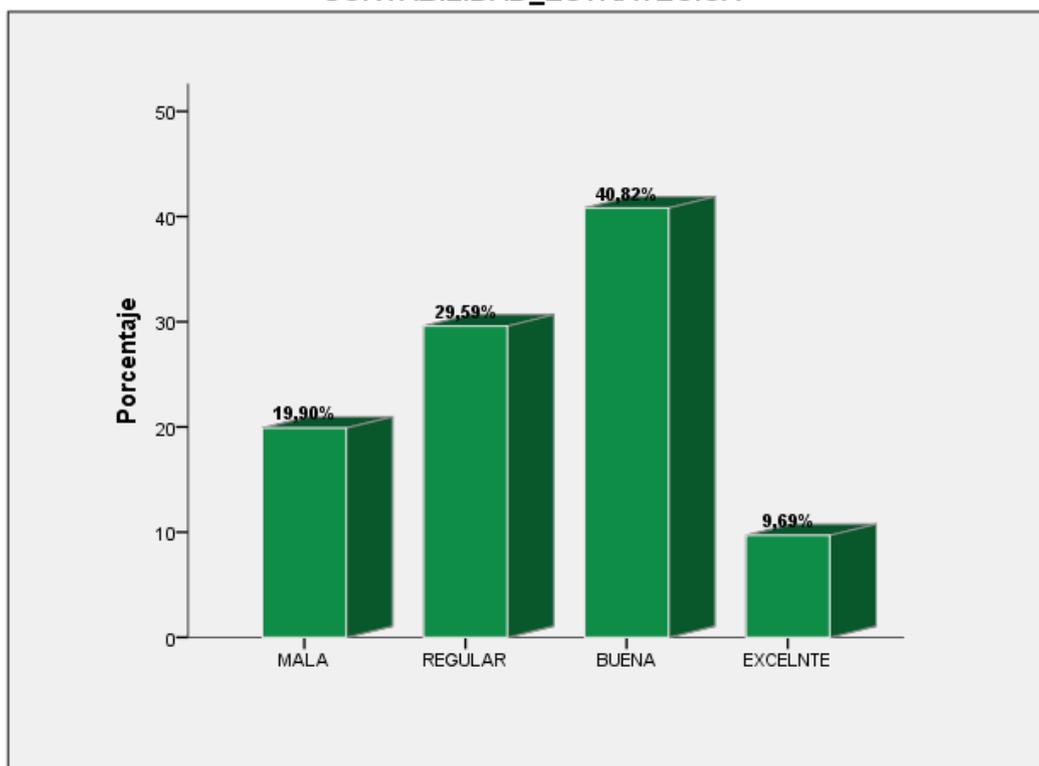
TABLA N° 04 – DIMENSION 03

CONTABILIDAD ESTRATEGICA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALA	39	19,9	19,9	19,9
	REGULAR	58	29,6	29,6	49,5
	BUENA	80	40,8	40,8	90,3
	EXCELNTE	19	9,7	9,7	100,0
	Total	196	100,0	100,0	

FIGURA N° 03

CONTABILIDAD ESTRATEGICA



Interpretación:

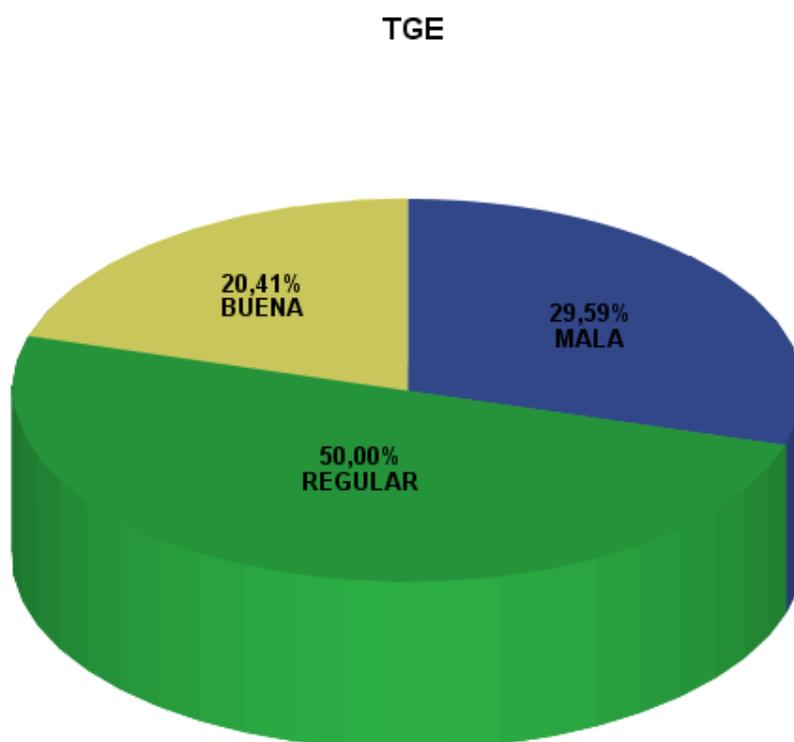
En la figura observamos un 40.82% de los encuestados se ubica en la categoría “Buena”, mientras que un 29.59% se ubica en la categoría “Regular”, también el 19.90% se ubica en la categoría Mala, y el 9.69% en excelente, de lo anterior decimos que esta técnica es de conocimiento de la mayoría de los microempresarios por su uso y aplicación.

TABLA N° 05 – TECNICAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL

TGE

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	MALA	58	29,6	29,6	29,6
	REGULAR	98	50,0	50,0	79,6
	BUENA	40	20,4	20,4	100,0
	Total	196	100,0	100,0	

FIGURA N° 04



Interpretación:

En la figura observamos que el 50.00% se ubica en la categoría "Regular", Mientras que el 29.59% se encuentra en Mala y el 20.41% en Bueno, por lo tanto nos dice que las Técnicas de gestión empresarial tienen problemas y cuentan con factores limitantes para desarrollar estas técnicas en un buen nivel.

CAPÍTULO IV

DISCUSIÓN

Al analizarse las Técnicas de Gestión Empresarial que ejecutan las Mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote se determinó algunas técnicas para determinar la relación que tienen con el desarrollo de sus microempresas. En esta investigación se ha tenido en cuenta las investigaciones realizadas y las teorías de autores descritos en el marco teórico y algunas investigaciones realizadas por otros autores considerados en los antecedentes.

Es así que en las investigaciones sobre las técnicas de gestión empresarial, Kinney (2014) define las técnicas de Gestión empresarial como esencial para la marcha de cualquier organización, ya que a través de técnicas administrativas se facilita el trabajo y se crean principios, sistemas y tácticas para alcanzar mayor rendimiento y eficiencia.

Con respecto a las Técnicas, García en su tesis “Diagnóstico y propuesta de un modelo de gestión Administrativa para mejorar la competitividad y eficiencia de las Mypes que se dedican a la venta de calzados en el Centro Comercial los Ferroles en la ciudad de Chimbote – 2010”, el autor define que las mypes de dicho lugar no planifica, organiza, dirigen y contralan sus procesos por eso son deficientes y se refleja en su rendimiento económico.

Discusión 01.- Con la Figura N°01 que corresponde a la dimensión **PLANEAMIENTO ESTRATEGICO** observamos que el mayor porcentaje se encuentra en “Malo” representado por el 49.09%, seguido del “Bueno” representado por el 40.08%, mientras que el 10.20% se ubica “Mala”, de ello podemos decir que esta técnica no está siendo bien empleada por los microempresarios de ropa del mercado modelo de Chimbote, lo que coincide con la tesis de Garcia (2010) , que si se tiene un mal planeamiento estratégico los resultados se reflejan en su mal comportamiento económico. Dicho resultado se debe al desinterés de los microempresarios por realizar esta técnica, dejándose llevar del empirismo y actuando de manera improvisada. El Hecho de que las mypes no tengan una buena experiencia con la planeación estratégica no quiere decir que no sea una técnica conveniente y necesaria para darle orden a la empresa, solo que se tiene que reforzar el sentido de la planificación para que se puede ver reflejado en su comportamiento económico y deje de generar poco

rentabilidad, logrando una buena planificación podemos llevar a las mypes en un potencial negocio.

Discusión 02.- De acuerdo con la figura N°02 que corresponde a la dimensión **CONTROL DE INVENTARIOS** observamos que el porcentaje mayor de los encuestados se ubica en la categoría “Regular” representada por un 49.05%, mientras que el 39.80% se ubica en la categoría “Mala” y el 10.70 en “Excelente”. De esto decimos que la técnica está en una fase intermedia de adaptación, lo que coincide con la tesis de León y Loli (2009) titulada ““Propuestas de un modelo de Gestión de ventas para mejorar el desempeño empresarial de las Mypes del sector calzado del Centro comercial Santa María en la ciudad de Chimbote -2009” y a su vez este resultado es trabajado por el autor Espinoza (2011) donde nos dice que el control de inventarios es una herramienta elemental en la gestión moderna, que permite a las empresas saber las cantidades de producto existente que está disponible para su venta, en un ambiente y tiempo definido.

Por otro lado existen factores determinantes que conllevan al no darle un buen uso al control de inventarios, ya que se detectó que los microempresarios del mercado modelo llevan su control de inventario una vez cada semana utilizando un conteo rápido y con poca eficiencia, esto genera la pérdida de unidades de mercadería, lo cual genera pérdida a la Mype.

Discusión 03.- En la figura N°03 que corresponde a la dimensión **CONTABILIDAD ETRATEGICA** observamos un 40.8% de los encuestados se ubica en la categoría “Buena”, mientras que un 29.6% se ubica en la categoría “Regular”, el 19.9% está en la categoría “Mala” y el 9.7% en “Excelente”, de lo anterior decimos que esta técnica es de conocimiento de la mayoría de los microempresarios por su uso y aplicación. A su vez este resultado es trabajado por el autor (Tillmann y Goddard, 2008. p. 45).donde señala que la contabilidad estratégica establece un instrumento valioso para administrar las empresas que quieren ser competitivas, ya que la misma suministra información para los niveles internos de la empresa.

Cuando hablamos de Contabilidad en una empresa se refiere a las técnicas que

emplean para recoger los movimientos contables que se lleva a cabo. Gracias a esto y la revisión de los datos, es posible general modelos de control para llegar a tomar decisiones buenas.

Esta Técnica está siendo bien llevada por la mayoría de los microempresarios comercializadores de ropa del mercado modelo ya que conocen cuantas son las cantidades exactas que deben y cuáles son las que les deben, asimismo diferencian gastos entre lo que ganan y lo que gastan, también conocen el coste de sus productos por el cual saben cómo venderlo a los clientes. Esta técnica es una fortaleza para las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo porque les permite avanza un poco más hacia la lucha del crecimiento.

En General existen muchas posibles alternativas de solución para generar que las mypes comercializadoras de ropa tengan una buena rentabilidad, ya que se tiene una fortaleza que es la contabilidad estratégica que está siendo bien utilizada por los microempresarios, por otro lado se tiene que trabajar en el Control de inventarios para poder tener un conteo exacto de lo que se tiene dentro de la empresa, En donde se debe de tener más énfasis es en el planeamiento estratégico ya que esta técnica es un pilar para que cualquier empresa que quiera crecer, Esta técnica ayuda a que la empresa tenga una dirección a donde quiera llegar, y cuando este plan es transmitido por toda las personas que forman la empresa generara sinergias para la obtención de objetivos, asimismo eso ayuda a que cada trabajador sepa hacia dónde quiere ir y se comprometa con ese destino.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES

La técnica de planeamiento estratégico que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017. Según los datos obtenidos en la encuesta aplicada a los microempresarios de las Mypes comercializadoras de ropa, se encuentra en un promedio “Malo” representado por un 49.09%, lo cual nos indica que se tiene un mal planeamiento estratégico, y los resultados se reflejan en su pésimo comportamiento económico.

La técnica de control de inventarios que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017. Según los datos obtenidos por la encuesta aplicada a los microempresarios de las Mypes comercializadoras de ropa, se encuentra en un nivel “Regular” representada por un 49.05%, de lo que podemos concluir que esta técnica está en una fase intermedia de adaptación lo cual requiere de una mayor potencialización.

La técnica de contabilidad estratégica que utilizan las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote – 2017. Según los datos obtenidos en la encuesta, se encuentra en un promedio “Bueno” con un 40.8%, mientras que el 29.6% se encuentra en la categoría “Regular”, de igual manera con el 19.9% se encuentra en la categoría “Mala”, de lo anterior podemos decir que esta técnica está siendo empleada de manera eficiente, siendo una alternativa para generar rentabilidad o ganancias a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote.

Los factores determinantes de una inadecuada aplicación de las técnicas de gestión empresarial en las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote se debe a que dichas mypes trabajan de forma empírica lo cual algunas no cuentan con una estructura organizacional, por otro lado su malos planes de negocio se deriva a que no llevan una contabilidad de sus productos, también se ha podido concluir que existe cinco factores determinantes para una inadecuada aplicación de

dichas técnicas que son: administrativos, estratégicos, operativos, externos y personales los cuales limitan la consolidación y crecimiento de las Mypes.

Finalmente se analizó y determino que existen tres técnicas que le permitirán a las mypes comercializadora de ropa mercado modelo general mayor rentabilidad o ganancia, estas son: el planeamiento estratégico, control de inventarios y la contabilidad estratégica, estas ayudaran al crecimiento económico y empresarial de las mypes para que pueden tener un comportamiento bueno, generando mayores ingresos.

CAPÍTULO VI

RECOMENDACIONES

Para mejorar la técnica de planeamiento estratégico se recomienda a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo, definir claramente como quieren que sea su empresa, en por ejemplo en cinco años, haciendo una descripción cuantitativa de: Ventas, utilidades, flujo de efectivo de esta manera se enfocara hacia el mismo objetivo toda la empresa, también establecer prioridades, esto quiere decir que cosa debe superarse primero, cuales a continuación y así sucesivamente.

Se recomienda a las mypes mencionadas anteriormente que para potencializar la técnica de control de inventarios se debe pronosticar la demanda acertadamente para evitar un desabasto o un exceso de mercadería, también se debe clasificar la mercadería al menos en 3 categorías, lo cual brindara una visión acerca al tipo de productos con el que cuentas y la manera que se debe administrar cada uno de ellos.

Se recomienda a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote para poder mejorar de manera más eficiente y eficaz su contabilidad estratégica se debe implementar un sistema para mantener al corriente la contabilidad, porque si no se tiene un registro de los ingresos y egresos, no habrá manera de saber si la empresa está teniendo pérdidas o utilidades.

Se recomienda a las mypes comercializadoras de ropa realizar un análisis FODA, lo que permitirá que las mypes conocer sus Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, lo que ayudara a identificar futuros problemas que puedan complicar al logro de objetivos.

CAPÍTULO VII

REFERENCIAS

- Crecemype. (2012). *Directorio nacional de productos y servicios financieros para la micro y pequeña empresa*. Lima: Ministerio de la producción.
- Delgado López, D. (2012). *Diagnóstico y propuesta de un modelo basado en procesos como principio de gestión de capital humano para las Mypes Textiles De Lima*. (Tesis inédita de licenciatura en Ingeniería Industrial). Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Perú, Lima.
- Diogo Rebatta, P. (2015). *Análisis del Acceso al Financiamiento de las Mypes A Través de las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito Chimbote – 2016*. (Tesis inédita de licenciatura en administración de empresas). Universidad Cesar Vallejo, Perú, Chimbote.
- Espinoza, O. (2011). *La administración eficiente de los inventarios*. México: Editorial La Enseñada.
- García Villajulca, C. (2010). *Diagnóstico y propuesta de un modelo de gestión Administrativa para mejorar la competitividad y eficiencia de las Mypes que se dedican a la venta de calzados en el Centro Comercial los Ferroles en la ciudad de Chimbote – 2010*. (Tesis inédita de licenciatura en contador público). Universidad Cesar Vallejo, Perú, Chimbote.
- Gutiérrez, M. Q. (4 de Mayo 2013). El peruano. Obtenido del decreto supremo: http://prevencionlaboralrimac.com/Cms_Data/Contents/RimacDataBase/Media/legislaciones/LEG-8588325154023911359.pdf
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la Investigación (6ta ed)*. D.F, México: McGraw Hill.
- Kinney, L. C. (26 de febrero 2014). *Instrumentos y técnicas de la administración*. Obtenidodetécnicasdeadministración:<https://es.slideshare.net/Mars4ever/instrumentos-y-tenicas-de-la-administracion>.
- León Chávez, M y Loli Miranda, R. (2009). *Propuestas de un modelo de Gestión*

de ventas para mejorar el desempeño empresarial de las Mypes del sector calzado del Centro comercial Santa María en la ciudad de Chimbote -2009. (Tesis inédita de licenciatura en contador público).Universidad Cesar Vallejo, Perú, Chimbote.

Martínez, R. (2012). *Gestión empresarial*. Lima, Perú: Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú.

Pérez, J. (2015). *Los flujos de caja de la empresa*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Robles Codero, J. y Urquiza Chuán, D. (2012).*Diagnostico de los Microcréditos y Propuesta de Financiamiento para las Mypes del Sector Comercial del Mercado Buenos Aires – Nuevo Chimbote 2012.* (Tesis inédita de licenciatura en contador público).Universidad Cesar Vallejo, Perú, Chimbote.

Sotomayor, N. (Martes de octubre de 2014). Diario Gestión. *Actualmente se financia el 60% de las mypes en el país.*

Sumario Regional. (10 de Abril 2016).*Estudios económicos de mypes e industria (DEMI).* Obtenido de ministerio de producción del Perú: http://demi.produce.gob.pe/Content/files/doc_03/Regionales/Ancash.pdf

Tillmann, K. y Goddard, A. (2008).*Strategic management accounting (1era ed).* Southampton, Inglaterra: Multinational Company.

Zevallos Valladares, Y. (2016).*Gestión en la capacitación y la rentabilidad en las Mypes rubro hoteles en Tumbes – 2016.* (Tesis inédita de licenciatura en Administración de empresas).Universidad Los Ángeles De Chimbote, Perú, Chimbote.

Pérez, J. (2015). *Los flujos de caja de la empresa*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

ANEXOS

Anexo 01

PROPUESTA PARA GENERAR RENTABILIDAD O GANANCIA, A LAS MYPES COMERCIALIZADORAS DE ROPA DEL MERCADO MODELO DE CHIMBOTE BASADO EN LAS TÉCNICAS DE GESTIÓN EMPRESARIAL – 2017.

1.- GENERALIDADES

El avance de las mypes a nivel nacional es un tema relevante de estudio que en los últimos tiempos ha demostrado no solo ser importante en el desarrollo económico de un país sino también de su progreso social. La investigación realizada a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo permitió descubrir que además de los factores encontrados, las mypes se enfrentan a problemas organizacionales como la falta de una administración eficiente, enfocada en la planeación estratégica, la contabilidad estratégica y el control de inventarios que brinde a la empresa un direccionamiento acertado y eficaz.

Esta propuesta se realiza con el propósito de ayudar a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote para que tengan un mejor comportamiento económico dentro de su empresa, así mismo se plantean alternativas que contribuyan a la solución.

2.- REALIDAD PROBLEMÁTICA

Las técnicas de gestión empresarial son partes del proceso de desarrollo y crecimiento que a todas las mypes deberían llevar a cabo pero que normalmente es dada en las grandes empresas, sin embargo teniendo en cuenta que las mypes representan el 94% del empresariado en el país, siendo este un sector que ha ido creciendo de la mano con el sector micro financiero y sus mayores dificultades se concentran en la incapacidad para cumplir sus metas por su falta de ingresos y falta de rentabilidad por lo tanto es necesario preguntarse ¿Por qué debe ser importante las técnicas de gestión empresarial en las mypes comercializadoras el mercado modelo de Chimbote-2017?

3.- JUSTIFICACIÓN

Esta propuesta es útil a nivel local ya que permitirá adoptar una visión crítica y con carácter que va ayudar el análisis frente a las diferentes situaciones que se presenten en el ámbito laboral, pues ayudara a la eliminación de errores que están acogiendo en las mypes comercializadoras de ropa, será un apoyo para que las mypes lleguen a tener éxito y hagan la diferencia entre las demás.

Las mypes son parte importante de la economía de un país por ser emprendedoras y generadoras de empleo (Aragón & Rubio, 2005). En Colombia las mypes generan alrededor del 73% del empleo en el país y representan el 96.5% de las empresas (Cardona & Díaz, 2009).

4.- OBJETIVOS

- ✓ Mejorar la rentabilidad o ganancia de las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote – 2017.
- ✓ Proporcionar conocimientos teóricos-prácticos sobre las técnicas de gestión empresarial
- ✓ Ayudar a la mype a identificarse con su empresa y elevar su rentabilidad.

5.- ALCANCE

La presente propuesta abarcara en dar a conocer a los microempresarios de las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo lo que es las técnicas de gestión empresarial y la importancia que tiene para el beneficio de su comportamiento económico, también para su beneficio personal, esta propuesta se desarrollara en enero, febrero y será ejecutado solo para las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote.

6.- ESTRATEGIAS

Para la realizar la propuesta se utilizara la estrategia de capacitación, ya que por este medio es mejor opción para que los microempresarios capten más la información.

7.- DETERMINACION DE GRUPOS

Para la presente propuesta se realizada exclusivamente a los microem|presarios de las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo.

8.- RESPONSABLE

Esta propuesta será costeadada por el administrador del mercado modelo de Chimbote y será verificado por el mismo.

9.- PRESUPUESTO

El costo de la propuesta es de S/. 2,000 nuevos soles y será pagada por el administrador del mercado modelo, y tendrá un costo para los microempresarios de dicho lugar.

10.- LUGAR

El Lugar escogido para realizar la capacitación será el mercado mismo en la zona de administración, esta fue escogida por que es un punto referencial dentro del mercado y se podrá tener la capacidad deseada.

11.- TEMAS

Los temas escogidos para esta capacitación están basadas en las técnicas de gestión empresarial, muy aparte están relacionadas con los resultados obtenidos en nuestra encuesta que se aplicó a las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo, ya que en la interpretación de los resultados se conoció puntos que se deben potenciar y otro dar a conocer, los temas a tratar en dicha capacitación son:

- 1.- Concentración de los Microempresarios de las mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo.
- 2.- Reconocer los problemas.
- 3.- Promover la apertura.
- 4.- Primera Charla: Como Llevar un control adecuado de gastos.
- 5.- Segunda Charla: Como incrementar los márgenes de ganancia.
- 6.- Tercera Charla: Gestionar de manera eficiente el inventario.
- 7.- Cuarta Charla: Analizar la rentabilidad de la cartera de clientes
- 8.- Cierre de capacitación con un compartir.

12.- CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN

FECHA	NOMBRE DEL CURSO	MATERIALES	N° DE HORAS	COSTO
10/01/2018	Concentración de los Microempresarios	Laptop Proyector Cuadernill o Lapicero Proyector	5	250 soles
17/01/2018	Reconocer los problemas		5	250 soles
24/01/2018	Promover la apertura		5	250 soles
31/01/2018	Primera Charla		5	250 soles
07/02/2108	Segunda Charla		5	250 soles
14/02/2018	Tercera Charla		5	250 soles
	Cuarta			

21/02/218	Charla		5	250 soles
28/02/2018	Cierre de Capacitación		5	250 soles
TOTAL				S/.2.000 soles

Anexo 02

Encuesta sobre las Técnicas de Gestión Empresarial para las Mypes Comercializadoras de Ropa del Mercado Modelo

Instrucciones: Se le solicita con amabilidad leer atentamente las preguntas y marcas con una "X" las alternativas que considere conveniente, con objetividad y veracidad. De la información proporcionada dependerá el éxito de nuestra investigación. La encuesta es estrictamente confidencial. Gracias.

I. **Datos Generales:** Edad sexo Nivel de estudios:.....

Número de empleados

1-5 5 -10 10 a más

Régimen fiscal

RUC RUS RER REGIMEN MYPE

II. **Técnicas De Gestión Empresarial**

1. **¿Considera importante la creación de un plan estratégico para su empresa?**

Muy importante

Importante

Poco importante

Sin importancia

2. **¿Cree que una planificación estratégica aporta a los objetivos de una empresa?**

Mucho

Lo suficiente

Indiferente

Poco

Nada

3. **¿Se ha definido una misión y visión en su empresa?**

Si No Desconozco

4. **¿Conoce acerca de la aplicación del análisis foda para su empresa?**

Tiene conocimiento

Conoce poco

No conoce

5. **¿cómo calificas el estado de tu empresa?**

Excelente

Bueno

Regular
Deficiente

6. ¿Cuál piensa usted que es un punto clave para poder analizar el estado de su empresa?

Control de gasto
Cumplimiento de presupuesto
Rentabilidad
Ejecución de programas y planes

7. ¿Usted ha utilizado un control de inventarios en su empresa?

Nunca
Rara vez
A veces
A Menudo
Siempre

8. ¿Las ventas producto de su actividad principal son?

Mayoreo
Unitario
Ambos

9. ¿Cuántas unidades de su producto vende anualmente?

0 a 500
501 a 1000
1001 a 2000
Más de 2000

10. ¿Conoce el costo de no tener inventarios y de los excesos de inventarios?

Tiene conocimiento
Conoce poco
No conoce

11. ¿le parece importante utilizar un sistema de administración de inventarios?

Muy importante
Importante
Poco importante
Sin importancia

12. ¿Si no utiliza ningún sistema de administración porque no lo tiene aún?

No confía

Falta de liquide

13. ¿Utiliza algún tipo de asesoría contable en su empresa?

Nunca

Rara vez

A veces

A Menudo

Siempre

14. ¿Emite boleta de venta?

Si

No

Decisión del comprador

N.A

15. ¿ Señale el tipo de información contable que maneja en su empresa

Control de inventarios

Presupuestos

Sistemas de costos y gastos

Ninguna de las anteriores

Cuaderno de Costos y Gastos

16. ¿Aplica la contabilidad de sus ingresos y egresos de su establecimiento?

Siempre

Casi Siempre

Algunas Veces

Muy pocas veces

Nunca

17. ¿Cómo calificaría el efectivo disponible para el pago de sus gastos?

Siempre cubro todos los gastos diarios

Casi siempre

Algunas veces no alcanzo a cubrir

Casi nunca puedo cubrirlos

18. ¿Cuánto es su ingreso mensual de su empresa?

2000 a 3000

3000 a 4000

4000 a 5000

5000 a má

Anexo 03

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Luis Eduardo Noriega Ferrer, titular del
DNI. N° 07854109, de profesión
INGENIERO, ejerciendo
actualmente como DOCENTE, en la
Institución UCV - ESN

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en _____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 30 días del mes de Julio del 2017


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Manuel Antonio Cardoza Sernaque, titular del
DNI. N° 02855165, de profesión
Docente, ejerciendo
actualmente como Universidad César Vallejo - Fondo Editorial en la
Institución Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en _____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 30 días del mes de junio del 2017



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

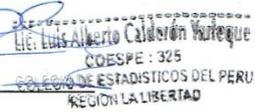
Yo, Calderón Yartupé Luis Alberto., titular del DNI. N° 40097132, de profesión ESTADÍSTICA - INFORMATICA, ejerciendo actualmente como DOCENTE, en la Institución UCV.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en _____.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los Ítems				✓
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Chimbote, a los 10 días del mes de Julio del 2017.


Firma 

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ÍTEMS	ESCALA
“Diagnóstico y Propuesta de mejora basado en las técnicas de Gestión empresarial para las Mypes Comercializadoras de Ropa del Mercado Modelo de Chimbote - 2017”	¿Cuáles son las posibles alternativas de solución que generaran la mayor rentabilidad para las Mypes comercializadoras de ropa del Mercado Modelo de Chimbote - 2017?	Objetivo General: Diagnosticar y proponer las posibles alternativas de solución, seleccionando aquellas que puedan generar rentabilidad o ganancia, a las Mypes comercializadoras de ropa del mercado modelo de Chimbote basado en las técnicas de gestión empresarial.	Técnicas de gestión Empresarial	Kinney (2014) define las técnicas de Gestión empresarial como esencial la marcha de cualquier organización, ya que a través de técnicas administrativas se facilita el trabajo y se crean principios, sistemas y tácticas para alcanzar mayor rendimiento y eficiencia.	Las técnicas de gestión empresarial son métodos efectivos de administración que te permiten mejorar tu desarrollo productivo, encontrando la manera idónea de generar mayores ventas y rentabilidad del negocio.	Planeamiento estratégico	1 - 6	ORDINAL
						Control de inventarios	7 - 12	
						Contabilidad Estratégica	13 -18	

Anexo 04

Anexo 05

Figura N°5

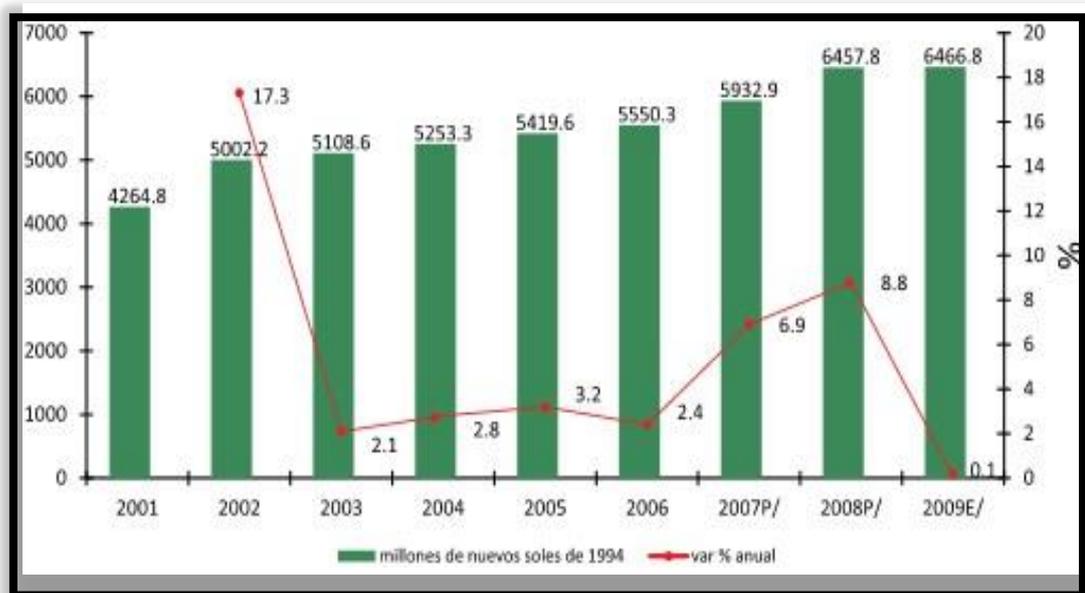


Figura 2. Ancash: Evolución del Producto Bruto Interno; 2001-2009.

Fuente: INEI, 2012

Cuadro N°1

CARACTERIZACIÓN DE TIPO DE EMPRESA POR RANGO DE VENTAS, NÚMERO DE TRABAJADORES

<i>Tipos empresa</i>	<i>de Número Trabajadores (N) 1/</i>	<i>de Ventas brutas anuales (VBA) en UIT</i>
<i>Microempresa</i>	$1 \leq N \leq 10$	$VBA \leq 150UIT$
<i>Pequeña Empresa</i>	$11 \leq N \leq 100$	$150 UIT < VBA \leq 1700 UIT$
<i>Mediana y Gran empresa</i>	$N > 100$	$VBA > 1700 UIT$

Anexo 06

FIABILIDAD DE LOS INSTRUMENTOS

Resumen del procesamiento de los casos

		N	%
Casos	Válidos	196	100,0
	Excluidos ^a	0	,0
	Total	196	100,0

- a. Eliminación por lista basada en todas las variables del procedimiento.

FIABILIDAD DEL INSTRUMENTO – TGE

Estadísticos de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,803	21