



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Crecimiento empresarial de las Mypes
del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los
servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

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

AUTORA:

Bernuy Borja, Ruddith Julisa

ASESORA METODÓLOGA:

Dra. Espinoza Rodríguez, Olenka Ana Catherine

ASESOR ESPECIALISTA:

Dr. Guevara Ramírez, José Alexander

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

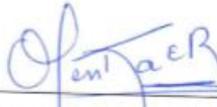
TRUJILLO – PERÚ

(2018)

Página del Jurado



Dr.: Guevara Ramírez José Alexander
Presidente



Dra.: Espinoza Rodríguez Olenka Ana Catherine
Secretaria



Mg. Pinglo Bazán Miguel Elías
Vocal

Dedicatoria

A Dios, por todas las cosas maravillosas que me está permitiendo vivir.

Dedicado con todo el amor del mundo a Thiaguito, por su paciencia y por ser mi inspiración para llegar a concluir este objetivo.

A mis padres Nico y Carmen por el apoyo constante y por todo el cariño que me suministran, sin duda alguna son los mejores padres del mundo.

A mis hermanos, por ser buenos compañeros de aprendizaje, diversión, de peleas y sobre todo por ser mis cómplices.

Agradecimiento

Un agradecimiento especial a mi alma mater Universidad Cesar Vallejo, por brindarme excelentes Docentes, que día a día en el transcurso de estos cinco años me formaron tanto en lo personal y profesional.

A mis asesora Olenka Espinoza, por toda la paciencia y su disponibilidad para disipar mis dudas e inquietudes y por su compromiso con nosotros.

A mis asesores especialistas por su gran apoyo y aporte para poder concluir mi investigación, son los mejores.

A CITEccal Trujillo, por brindarme toda la información, contactos y ayuda necesaria para concluir mi tesis.

Declaratoria de Autenticidad

Yo Ruddith Julisa Bernuy Borja, identificada con DNI N° 71829281, a efecto de cumplir las 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 veras y autentico.

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

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

Así mismo autorizo a la Universidad Cesar Vallejo a publicar la presente investigación, si así lo cree conveniente.

Trujillo, julio del 2018



Ruddith Julisa Bernuy Borja

DNI N° 71829281

Presentación

Estimados miembros del jurado tengo el honor de presentarle mi tesis que lleva como título Crecimiento Empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiadas con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017, contiene VI capítulos; lo cual consiste en Introducción, método, resultados, discusión, conclusiones y recomendaciones, para ello el objetivo general de mi tesis es: Evaluar el crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

La Autora

Índice

I. Introducción	11
1.1 Realidad problemática	12
1.2 Trabajos previos	15
1.3 Teorías relacionadas al tema	17
1.3.1 Crecimiento empresarial.....	17
1.3.2 Factores que determinan el crecimiento empresarial	18
1.3.2.1 Gestión financiera.....	18
1.3.2.2 Gestión empresarial	19
1.3.2.3 Productividad.....	19
1.3.2.4 Gestión del conocimiento	19
1.3.3 Mypes	20
1.3.4 Característica de una mypes	20
1.3.5 Importancia de una mypes.....	20
1.3.6 Formalización y Constitución.....	20
1.3.7 Régimen tributario.....	21
1.3.8 CITE cuero y calzado Trujillo.....	21
1.3.9 Servicios de CITEccal Trujillo	22
1.3.9.1 Transferencia tecnológica.....	22
1.3.9.2 Investigación y desarrollo.....	23
1.3.9.3 Normalización y laboratorio.....	23
1.3.9.4 Soporte productivo y desarrollo de producto	24
1.4 Formulación del problema.....	24
1.5 Justificación del estudio	25
1.6 Hipótesis	25
1.6.1 Hipótesis de la Investigación	25
1.7 Objetivos	25
1.7.1 Objetivo General	25
1.7.2 Objetivos Específicos.....	26
II. Método	27
2.1 Diseño de investigación	28
2.2 Variables, operacionalización.....	28
2.2.1 Variable	28
2.2.2 Operacionalización	29

2.3 Población y muestra	30
2.3.1 Población.....	30
2.3.2 Muestra	30
2.3.2 Unidad de análisis	30
2.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad	30
2.4.1 Técnica	30
2.4.2 Instrumento	30
2.4.2 Validez y confiabilidad	31
2.5 Método de análisis de datos.....	31
2.6 Aspectos éticos	31
III. Resultados.....	32
3.1 Resultado objetivo específico 1	33
3.2 Resultado objetivo específico 1	34
3.3 Resultado objetivo específico 2.....	35
3.4 Resultado objetivo específico 3.....	37
3.5 Resultado objetivo específico 4.....	38
3.6 Resultado objetivo general y comprobación de la hipótesis.....	39
IV. Discusión	41
V. Conclusiones.....	47
VI. Recomendaciones	49
VII. Propuesta	51
Anexos.....	69
Anexo 1 Matriz de consistencia.....	70
Anexo 2 Cuestionario	72
Anexo 3 Constancia de validación	76
Anexo 4 Base de datos	79
Anexo 5 Ficha de análisis de datos.....	83
Anexo 6 Ficha técnica	84
Anexo 7 Imágenes	85

Resumen

En la presente investigación, se trataron temas de crecimiento empresarial en las mypes del sector cuero y calzado y los servicios del estado y para ello se planteó como objetivo general, evaluar el crecimiento empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017, para ello se aplicó el tipo de estudio descriptivo, no experimental de corte transversal. Se utilizó como población 99 empresas jurídicas que han recibido por lo menos un servicio de CITEccal Trujillo, el tipo de muestreo fue no probabilístico – por conveniencia, por la accesibilidad de los datos. La información que se obtuvo fue mediante los instrumentos cuestionario y guía de análisis documental, los resultados obtenidos se presentaron mediante tablas para cada instrumento. Los resultados mostraron que el crecimiento empresarial que han obtenido las Mypes de cuero y calzado de Trujillo con los servicios brindados por CITEccal, ha sido favorable, gracias a las asistencias técnicas, desarrollo empresarial, soporte productivo, capacitaciones, ensayos de laboratorio, diseño desarrollo de producto y proyectos e innovación, todo estos servicios impactaron positivamente en la gestión financiera, gestión empresarial, productividad y gestión del conocimiento de las empresas de cuero y calzado generando un crecimiento empresarial. Por lo tanto se destaca la buena participación que viene cumpliendo la Institución y su compromiso con el sector.

Palabras claves: Crecimiento empresaria, gestión financiera, gestión empresarial, productividad y gestión del conocimiento.

Abstrac

In the present investigation, issues of business growth were discussed about the mypes of the leather and footwear sector and the services of the state and for this purpose it was proposed as a general objective, to evaluate the business growth of the mypes of the leather and footwear sector of Trujillo that have been benefited with the services of CITEccal Trujillo in the year 2017, to this end, the type of descriptive, non-experimental cross-sectional study was applied. As a population, 99 legal companies that have received at least one CITEccal Trujillo service were used, the type of sampling was non-probabilistic - for convenience, due to the accessibility of the data. The information obtained was through the instruments questionnaire and documentary analysis file, the results obtained were presented by tables for each instrument. The results showed that the business growth obtained by the leather and footwear mypes of Trujillo with the services provided by CITEccal, has been favorable, thanks to technical assistance, business development, productive support, training, laboratory tests, design, development of product and projects and innovation, all these services positively impacted financial management, business management, productivity and knowledge management of leather and footwear companies, generating business growth. Therefore, the good participation of the Institution and its commitment to the sector is highlighted.

Keywords: Business growth, financial management, business management, productivity and knowledge management.

I. Introducción

I. Introducción

1.1 Realidad Problemática

Formar una compañía acá o en cualquier parte del mundo implica innumerables procesos y muchos de ellos engorrosos, pero donde queda la ayuda del estado a los emprendedores, tal es el caso de España:

España ofrece gran ayuda para las personas que desean emprender entre ellos tenemos: el pago único por desempleo, que ayuda a facilitar que se realicen los proyectos de los emprendedores, ayuda a jóvenes emprendedores, que básicamente es un préstamo participativo de creación para jóvenes que se arriesguen a emprender. Ayuda para las mujeres emprendedoras, que son los microcréditos otorgados por el ministerio de la igualdad para aquellas mujeres que estén dispuestas a emprender y tengan dificultades de accesos a financiamiento o que no poseen aval. Ayudas a la innovación, lo cual consiste en una reducción fiscal entre 35% y 60% para aquellos proyectos orientados a la investigación y mejora especializada. El apoyo a empresas de base tecnológica que sean de carácter innovador. El programa Neotec básicamente financia el inicio de proyectos empresariales que requieran el uso de tecnologías o actividad investigadora. Otro programa muy conocido en España es Inviértete, que promueve la innovación empresarial en base de ciencia, tecnología e investigación. Ayudas y subvenciones de las entidades libres, que amparan el 15% y el 40% de la inversión consignada para compañías transformadoras, también existe el programa Ayudas para Business Angels y ayuda a la internacionalización aquellos emprendedores que quieran lanzarse a conquistar el mercado exterior. Fuentes (27 de enero de 2016). Las ayudas y subvenciones para emprender más importantes en España.

Por ende los programas del estado se da a nivel internacional, para el aprovechamiento de la población, ya sea en financiamiento, tecnología, investigación, o desarrollo, sin hacer distinción de sexo o edad, brindando así oportunidades que se desarrollen y crezcan de manera independiente y porque no generando empleo para más personas, mejorando así su calidad de vida y ayudando a la economía de cada país.

En nuestro país el Ministerio de la Producción dentro de sus trabajos situadas a fortalecer el emprendimiento y la gestión empresarial no se ha quedado atrás y da inicio al ITP, con el propósito de apoyar al avance de la competitividad de las empresas mediante el abastecimiento de las transacciones de indagación, proceso, innovación,

adaptación, transformación y transmisión especializada. El ITP busca brindar a la población un escenario de servicios especializados a varias secciones de la producción propia: indagación designada, proceso de diferentes bienes, transmisión de culturas y métodos, formación especializada y apoyo práctico y productivo de laboratorio con aprobación de las reglas sistemáticas y promoción de la calidad y la regulación, que responde al acatamiento de los modelos naturales y universales y a beneficiar las circunstancias de contratos productivos firmados en nuestro país. Los procesos claves que promueve el ITP son; la investigación accesible y aprovechada, el proceso Especializado y la Innovación Productiva. (ITP, 2013)

Con la afiliación de los CITE al ITP, brinda instalaciones de recintos, plantas piloto de personal especialista de cuatro sedes de soporte que facilitará el soporte especializado a los sub sectores manufactureros de las industrias agrícolas; cuero, calzado y conexas; madera y muebles; y pesca y acuicultura y de otras industrias ligadas que son aventuras valiosas para el ITP. Es así que mediante (Decreto Legislativo N° 1228, art. 1) se establece la creación de los CITE (Centros de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica). “Con el objetivo de ayudar al avance de la competencia de las compañías y los partes fructuosos mediante acciones de formación y refuerzo práctica, asesoría especialista en nuevas tecnologías para el acogimiento de acacimientos métodos”. En la actualidad en nuestro país contamos con 10 CITE públicos entre ellos tenemos agroindustrial, acuícolas, cuero y calzado, pesquero, minero ambiental, textil camélido, forestales, agroalimentarios y madera, en lugares estratégicos de nuestro país. (ITP, 2013)

Con todos estos servicios brindados por el Ministerio de la Producción, a los empresarios y a todas las personas que deseen emprender, sería un error no tomar la iniciativa y aventurarse en el mundo de los emprendedores, ya que estos servicios buscan de una u otra manera apoyar en el incremento de las mypes, pues como bien sabemos que la mayoría de estas compañías no llegan a los dos años de su creación y cierran, quizá porque lo que esperaron no fue lo ideal o simplemente no se proyectaron bien, es por ello que estos servicios deben ser aprovechados.

En nuestra región contamos actualmente con 4 CITE, dos públicos: CITE agroindustrial Chavimochic y CITE cuero y calzado Trujillo, mientras que privados están CITE agroindustrial DANPER y CITE agrícola CEDEPAS, el objetivo de la creación de los CITE es la transferencia tecnológica en tres ejes: innovación, desarrollo

e investigación, así mismo los servicios que brindan a las mimypes son muy buenos con productos concretos. CITE agroindustrial Chavimochic en el transcurso de este año implementara el primer laboratorio de microbiología de la Libertad, en lo que va del año realizaron 6 ensayos microbiológicos para garantizar alimentos inocuos, se entregaron registros sanitarios ahorrando a los usuarios por este servicio entre 700 y 1000 soles que es su costo y crearon 31 productos nuevos de los cuales 5 han sido vendidos. Mientras tanto CITE agroindustrial Dámper proyecta extender sus servicios a Ancash y Lambayeque donde hay nicho explorado de mercado para productores agrícolas que requieren de capacitación en temas de pre y post cosecha. Ríos (24 de agosto del 2017). Gerencia Regional reconoció experiencias de éxitos de los CITE liberteños.

La creación de los Cites en la región La Libertad, son beneficiosos ya que no solo se rigen en un solo sector, sino en diferentes sectores brindando al empresario la oportunidad de acceder a estos servicios a un precio accesible, las Mypes deben sacar el máximo beneficio de los cites ya que es un puente para incrementar su negocio y, no solo vender al mercado nacional sino también internacionalmente.

En Trujillo la actividad más representativa en los distritos del Porvenir, La Esperanza y Florencia de Mora es la fabricación de calzados y cueros, son en esos lugares donde se encuentran las principales fabricantes ya sean formales o informales, quienes se dedican a esta actividad desde mucho tiempo atrás y es por ello que el Ministerio de la Producción junto al ITP se decide abrir el Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica de cuero y calzado Trujillo (CITEccal Trujillo), pensando en este sector y brindándole varios servicios para beneficio de las empresas. Como bien sabemos nuestra región fue afectada hace poco por la furia de la naturaleza y justamente el Porvenir, Florencia y la Esperanza fueron los más afectados, entre ellos varias micro y pequeñas empresas calzado y cuero quedaron inadecuadas para su uso.

Los productores de calzado son emprendedores muy tradicionales y muchos de ellos vienen manejando su negocio de manera empírica y tienen la mente muy obtusa, creen poco o nada en la ayuda del estado, ya que piensan que en vez de ayudarlos les pone más trabas, o simplemente solo buscan su dinero cobrándoles más impuestos. Es deber del estado cambiar esa imagen, empezar a comprometerse más con los empresarios de cuero y calzado y apoyar a generar una marca Trujillo pues sabemos que producimos el mejor calzado en nuestro país pero la industria china se ha encargado que muchas empresas produzcan en menos cantidad, sustituyan el cuero por el sintético

y en muchos casos algunas de estas mypes dejen de producir, ya que vienen a nuestro país y compiten con nosotros por precios bajos, con el calzado chino las curtiembres se han visto obligadas a buscar nuevos mercados en el exterior, lo cual es muy beneficioso para ellos ya que la mayor parte de su producción se va exterior quedando muy poco para el mercado local y cobrando un alto costo, los fabricantes de calzado aseguran que el cuero trujillano es muy tosco y le falta calidad en el producto terminado por lo tanto prefieren comprar el cuero de las curtiembres de Arequipa y Lima, es en ese tema en el que se debe apoyar a mejorar no solo los procesos sino también la calidad del cuero, por otra parte las curtiembres utilizan muchos insumos químicos contaminando el medio ambiente y en busca de solucionar ese problema OEFA, los cierra o impone multas grandes generando desmotivación para continuar con el negocio, ya que tienen pocos conocimientos para solucionar el tema y si buscan ayuda particular les cobran demasiado. Si todo esto fuera diferente el sector calzado podría aportar más de lo que ahora aporta tanto para la economía de la Libertad y también del país, generando así más empleo y fomentando el emprendedurismo.

Mediante esta realidad problemática se cuestiona las siguientes preguntas: ¿Cuál es la gestión financiera de las mypes de cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los programas de CITEccal Trujillo en el año 2017? ¿Cuál es la gestión empresarial de las mypes de cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los programas de CITEccal Trujillo en el año 2017? ¿Cuál es la productividad de las mypes de cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los programas de CITEccal Trujillo en el año 2017? ¿Cuál es la gestión de conocimientos de las mypes de cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los programas de CITEccal Trujillo en el año 2017?

1.2 Trabajos previos

Marulanda, López y Mejía (2013) en su artículo “Análisis de la Gestión del Conocimiento en Pymes de Colombia”, la población fue conformada por 481 pymes de ciudades de Armenia, Barranquilla, Bogotá, Cali, Manizales, Medellín, Pereira y Bucaramanga, tipo de investigación cualitativa (acción –participación), utilizó el método la encuesta y como instrumento el cuestionario. Llegaron a la conclusión que las prácticas y procesos, se evidencia cada vez más el uso de herramientas, métodos, técnicas y demás para gestionar el conocimiento, la pymes colombianas deben avanzar

en el uso y la apropiación de las TIC, ya que la gestión del conocimiento se ha convertido en el factor de desarrollo, competitividad, productividad e innovación.

Seclen (2016) en su artículo, “Crecimiento empresarial de las pequeñas empresas metalmeccánicas de Lima”. La población fue conformada por 95 Mypes del sector industrial metalmeccánica de lima, el tipo de investigación fue descriptivo, la técnica que utilizo fue mediante encuestas, entrevista y análisis de datos. Tuvo como objetivo analizar el crecimiento de las pequeñas empresas de la industria metalmeccánica de lima. Llego a la siguiente conclusión: Las pymes de la industria metalmeccánica de Lima analizadas presentan estructuras jerarquizadas, donde la toma de decisiones está centralizada en una persona, el propietario-gerente, quien por lo general tiene estudios técnicos y/o universitarios y no es adverso al riesgo. Ahora bien, las limitaciones que presentan estas empresas para implementar la calidad, innovación y el crecimiento empresarial, no se puede asegurar que se deban únicamente al perfil del empresario. En cuanto a la gestión empresarial, parece ser que las pequeñas empresas analizadas no tienen la necesidad de capacitar a sus trabajadores, debido principalmente al bajo nivel de calidad exigido por el mercado local. Esta forma de gestionar los recursos humanos podría conllevar la falta de competitividad y productividad sostenida en el tiempo.

Gonzales (2013) en su tesis “gestión empresarial y la competitividad en las mypes del sector textil en el distrito de la Victoria año 2013”, con una muestra de 50 mypes textiles, tipo de investigación cuantitativo, deductivo y descriptivo con diseño transeccional utilizo la técnica la encuesta y de instrumento el cuestionario, llego a la siguiente conclusión la mayoría de las empresas del rubro no aplican adecuadamente los diversos elementos como la tecnología, aptitud de gestión, estrategia empresarial e invención lo que no está a favor de la evaluación de la dirección empresarial. De tal manera que, el mayor porcentaje de las organizaciones poseen con una escasa o supuesta planeamiento empresarial lo que influye de manera negativa en la plaza nacional e internacional.

Rodríguez (2017) en su tesis, tiene como objetivo determinar cuál es la relación entre la gestión administrativa y el crecimiento de las mypes de calzado en el distrito El Porvenir - Trujillo 2016. El estudio lo realizó con una muestra de 70 mypes de calzado, utilizo como técnica la encuesta e instrumento el cuestionario, utilizo el método inductivo y deductivo, llego a la conclusión que las mypes de calzado en la actualidad no cuentan con una buena gestión administrativa que les permita plantear las estrategias

necesarias para alcanzar el crecimiento, y en su mayoría inician sus actividades con el conocimiento empírico y llevan un modelo administrativo heredado por sus padre.

Arzola (2017) en su tesis Factores que intervienen en el crecimiento empresarial de más mypes de Huanchaco en el año 2017, la población fue conformada por 245 mypes del distrito de Huanchaco, el tipo de investigación fue no experimental, transversal y descriptivo, diseño de investigación, utilizo la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario. Llego a la siguiente conclusión Se analizó el Financiamiento Externo donde el indicador más resaltante fue que el 59% de empresarios si ha adquirido crédito, pero más del 50% de empresarios se encuentra endeudado debido a que no se han informado al 100% y por falta de responsabilidad. (Tabla 3.4).

Javier (2015) en su tesis, tuvo como objetivo determinar la fuente de financiamiento para contribuir al crecimiento de las Mypes del sector comercial del distrito de Guadalupe. La población fue conformada por 16 Mypes del sector comercial de Guadalupe, el tipo de investigación fue por método analítico – descriptivo, diseño de investigación de una sola casilla, la técnica que utilizo fue mediante encuestas y la observación. Alcanzo la siguiente conclusión. Se comprobó que la fuente de financiamiento para aportar al incremento de las Mypes del sector comercial de la jurisdicción de Guadalupe, proceden de las entes crediticias cubren un 12.5% y los entes no crediticias cubren un 50% mientras que un 37.5% acuden a los prestadores.

1.3 Teorías relacionadas al tema

1.3.1 Crecimiento Empresarial.

El crecimiento empresarial ha sido sujeto de estudio durante muchos años debido a que es una percepción multidimensional y diversa, es por ello que es dificultoso elegir una definición acerca de crecimiento que logre proporcionar respuesta a los múltiples significados y aspectos que engloba el concepto de crecimiento empresarial, a continuación se mencionan algunas definiciones más relevantes sobre el tema.

Según EAE (2016) especifica el crecimiento empresarial como el proceso de mejora de una empresa que le estimula a conseguir determinados niveles de triunfos.

Mientras que Gilbrat (1931) indica que el crecimiento empresarial es un proceso estocástico ocasionado por acciones de incontables e intrascendentes elementos aleatorios que operan de tal forma proporcionada sobre la capacidad de las compañías.

Por su parte Albách (1967) determina que el incremento empresarial es la consecuencia no de elementos aleatorios, sino de un propósito y valentía por parte de los administradores y directores que prescriben su crecimiento (p.127)

Ante actitudes tan diversas Blázquez, Dorta y Verona (2006) lo definen como el proceso el proceso de adaptación a los cambios exigidos por elementos de diversas índoles, a la vez debe constar una clara estimulación de los directivos para ampliar su capacidad productiva mediante la adquisición de nuevos recursos realizando cambios organizacionales, todo esto debe venir acompañado por la capacidad financiera de la empresa, que permita obtener una competitividad perdurable en el tiempo (p.16)

1.3.2 Factores que Determinan el Crecimiento Empresarial.

Blázquez, Dorta y Verona (2006) indican que el crecimiento empresarial depende de múltiples factores (edad, tamaño, motivación, estructura, gestión del conocimiento, competidores clientes, proveedores demanda, accesibilidad a créditos, adquisición de crédito, entidad financiera, metas propuestas, Activos propios) para todo lo mencionado anteriormente se agrupo en cuatro factores

1.3.2.1 Gestión Financiera.

La gestión financiera “es la destinación apropiada del capital de trabajo dentro de un equilibrio de los criterios de riesgo y rentabilidad, gracias a sus aportes a la minimización de costos, al empleo efectivo de los recursos colocados a la disposición de la gerencia y la generación de fondos para el desempeño empresarial”. Ortiz (2005, p13)

Comprende a la planificación, ejecución y monitoreo de los recursos monetario de una organización junto con los recursos humanos, proporciona los principales insumos con los cuales una empresa elabora sus productos o servicios. Lusthaus (2002, p69)

Considerando las definiciones anteriores la gestión financiera es el proceso de obtener, conservar y manejar el capital para efectuar y alcanzar las metas de la empresa.

1.3.2.2 Gestión Empresarial.

La gestión empresarial es el transcurso de proyectar, constituir, totalizar, direccionar y vigilar los capitales (eruditos, personas, materia prima, monetarios, etc.) de una compañía, con el objetivo de conseguir el mayúsculo bien. Chiavenato (2006)

Por lo tanto la gestión empresarial es el proceso estratégico y administrativo de los recursos de una empresa para alcanzar sus metas.

1.3.2.3 Productividad.

La productividad es el volumen del tamaño relativo de los medios de elaboración que un colaborador realiza durante un período proporcionado y con igual tención de ímpetu de labor lo convierte en producto. Karl Marx (1980)

Es un indicador que pertenece lo originado por un método y los capitales utilizados para crear. Berasategui, (2009)

Por lo tanto según ambos conceptos la productividad no es más que el buen uso de recursos para la transformación de un producto, que permita a los empresarios llegar a alcanzar sus metas.

1.3.2.4 Gestión del conocimiento.

La gestión del conocimiento es un conjunto de procesos centrados en el desarrollo y aplicación de conocimientos que permita generar valor para cumplir los objetivos de la empresas". Fernández (1999, p.88, 89)

Proceso constante de investigación, clasificación, organización y propagación de información cuyo objetivo es aportar a los colaboradores de la empresa conocimientos necesarios para desarrollar de forma eficaz y eficiente su tarea. Steib (1999, p58, 59)

Mediante estas teorías se puede inferir que la gestión de conocimiento es la generación de nuevos conocimientos con valor agregado que permita elevar el nivel de competitividad para que las empresas logren alcanzar sus metas.

1.3.3 Mypes.

Las mypes son elementos económicos formado por personas naturales o jurídicas, a través de cualquier gráfica de estructura o gestión institucional observada en la ley actual, lo cual tiene como objetivo desplegar acciones de extracciones, transformaciones,

producciones, comercializaciones de bienes o actividades comerciales. Ley N°28015 (2008, art. 2)

1.3.4 Características de una Mypes.

Las micro empresas deben reunir las siguientes características, las ventas anuales no deben superar el monto superlativo de 150 UIT, mientras que para la pequeña compañía el nivel de ventas anual máximo 1700 UIT. Ley N° 30056 (2013, art. 5)

1.3.5 Importancia de las Mypes.

Las Mypes son un pieza muy trascendental en la organización productora de la nación, no solo por el conjunto de empresas sino también por la procreación de oficio, que se desarrolló en los últimos años, tal es así que emplea al 88% de la PEA y produce el 49% del PBI, ayudan en la reducción de la pobreza, incentivan el espíritu empresarial, son fuente principal de desarrollo y sobretodo favorecen a la incorporación propio y al incremento financiero. Arbulú (2006, p.37)

Es por ello que las Mypes son importantes en cualquier parte del mundo y por tal motivo el estado siempre busca una u otra manera que ayude a su crecimiento ya que son fuente primordial para el dinamismo económico de cada país.

1.3.6 Formalización y Constitución.

Persona Natural, llamada así a la persona común y corriente que pretende emprender un negocio aceptando a título personal todos sus derechos y obligaciones, solo requiere del RUC declarando ante la SUNAT y no requiere de minuta. (Ataupillco, 2010, p.102).

Persona Jurídica, es la unión de personas naturales o jurídicas y que la empresa como persona jurídica es quien asume todas las obligaciones. (Ataupillco, 2010, p.102).

Dadas las siguientes opciones de formalizar ya es decisión del empresario como desea constituir su empresa, y los riesgos que desea asumir.

1.3.7 Régimen Tributario.

Nuevo Régimen Único Simplificado, es el límite anual de los ingresos bruto/adquisiciones 96,000 soles y mensual el límite es de 8,000 soles, hay dos categorías en la 1 tanto el general de entradas brutos periódicas y el general de adquisiciones mensuales debe ser hasta de 5,000 soles y en la categoría 2 tanto el total de ingresos brutos periódicas y el total de adquisiciones mensuales debe ser desde 5,000

hasta 8,000 soles. A partir de enero del 2017 las EIRLs ya no pertenecen al nuevo RUS. (SUNAT, 2015).

Régimen Especial de Renta, el monto de los entradas brutos no debe sobrepasar los S/525,000, el valor de los activos asegurados no deben sobrepasar los S/126,000, el valor acumulado en ganancias no deben sobrepasar los S/525,000. El impuesto a la renta que debe pagar es una tasa de 1.5% de los ingresos netos. (SUNAT, 2015).

Régimen General, este sistema utiliza las pequeñas, medianas o grandes empresas, para computar el valor neto se sustraen todos los egresos y los costos, las pequeñas compañías llevan libros y registros registrables, registros de adquisiciones y registros de ventas, emiten factura, boleta, etc. (SUNAT, 2015)

Toda persona que va a formalizar una empresa tiene que escoger a que régimen tributario desea pertenecer y esto depende del tipo de negocio que va formalizar; una vez que tiene elegido a que régimen va a contribuir solo debe pagar mensualmente, de esa manera estará actuando de manera responsable y legal.

1.3.8 CITE Cuero y Calzado Trujillo (CITEccal Trujillo).

Según R. M N° 055 (2016-Produce, art. 1).

Se instaura el Centro de Innovación Productiva y Transferencia Tecnológica Cuero y Calzado – CITE cuero y calzado Trujillo, en el ámbito público, del Instituto Tecnológico de la Producción (ITP), Entidad Técnica Especialista adjuntado al Ministerio de la Producción.

Según Resolución Ministerial N° 055 (2016-Produce, art. 2).

CITEccal Trujillo tiene como misión brindar operaciones de transmisión tecnología, adiestramiento, asistencia técnica a las módulos de negocios y asesoría especializada para la admisión de know-how, con el efecto de extender la competencia, reducción de los métodos, contenido de invención, y avance de bienes renovados, creando un mejor importe en la cadena fructífera de cuero y calzado, renovando la oferta, producción y particularidad de sus bienes para el nacional o internacional.

1.3.9 Servicios de CITEcuero y calzado Trujillo.

Son actividades realizadas, en un tiempo determinado y con responsables para cada uno de ellos, los cuales tienen la finalidad de obtener determinados resultados como propósito del Plan de Diversificación Productiva.

1.3.9.1 Transferencia Tecnológica.

Asistencia Técnica, son asesorías basadas en un diagnóstico preliminar, de las circunstancias en las que se hallan las compañías que requieren del servicio y se realiza con la finalidad de incrementar las capacidades de producción, productividad y aseguramiento de la calidad de las empresas. La asistencia técnica comprende de las siguientes actividades diagnóstico de la empresa, definición de los objetivos alcance y características de la intervención, elaboración del plan de mejora, verificación de los resultados e informe final del servicio, lo cual puede aplicarse a un producto, servicio o proceso de la empresa, tenemos dos clases de asistencia; asistencia técnica específica y asistencia técnica programada. (ITP, 2016)

Capacitaciones, este servicio se brinda a través de diferentes modalidades de cursos, que pueden tener un mayor o menor componente práctico y pasantías en los CITES, de acuerdo a las necesidades de las empresas entre ellas contamos con cursos, pasantías y asistencia técnica programada. (ITP, 2016)

Con las asistencias técnicas lo que se busca es que el empresario conozca el potencial que tiene cada uno de sus trabajadores para poder utilizarlo de manera óptima, y así pueda incrementar sus capacidades de producción fortaleciendo el mejoramiento de su empresa, para su propio beneficio. Asimismo se brindan capacitaciones de acuerdo al estado en el que está la empresa permitiéndoles así mejorar continuamente.

1.3.9.2 Investigación y Desarrollo.

Promoción I+D+i, consiste en acciones como la ejecución de proyectos de I+D+i en asociación con empresas, universidades, centros tecnológicos u otras actividades con el fin de desarrollar soluciones tecnológicas, mejoras de procesos e investigaciones aplicadas que contribuyan al mejoramiento de los métodos productivos y bienes terminados de las empresas, en este proyecto también se desarrollan asesorías para tesis de pregrado y post grado, relacionada a la cadena productiva. (ITP, 2016)

Articulación, son acciones de elaboración de normas técnicas, perfiles de competencias laborales, comunicación con centros análogos, reuniones e intercambio de información con actores nacionales e internacionales de I+D+i, con la finalidad de trabajar normatividad, modelos, perfiles y alianzas para futuras acciones a favor de las empresas. (ITP, 2016)

Dentro de la investigación + desarrollo + innovación lo que se hace es básicamente desarrollar soluciones para mejorar los procesos o también para los posibles problemas que se puedan presentar pero para ello se tiene que tener aliados estratégicos para que contribuyan con las investigaciones a realizar.

1.3.9.3 Normalización y Laboratorio.

Ensayos de Laboratorio, este servicio consiste en la realización de pruebas físico químicas de las muestras de insumos, y productos intermedios o finales de empresas, que solicita el servicio que permitirá la igualdad y perfeccionamiento de las características de los bienes que produzca y comercialice. (ITP, 2016)

Certificación de Competencias Laborales, consiste en el reconocimiento oficial a través del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, de las habilidades y competencias de los operarios técnicos que se desempeñan en las empresas del sector, esto se realizara mediante evaluaciones teóricas y prácticas de acuerdo a los perfiles de la competencia que el CITE puede acreditar, este servicio permite conocer el potencial de sus trabajadores. (ITP, 2016)

Este servicio consiste en realizar análisis físicos químicos y metales para apoyar a las curtiembres, en aguas residuales, o en el uso de insumos biodegradables, con el objetivo que los insumos que se utilizan para la curtición no contaminen en mayor medida el medio ambiente. También se desarrollan ensayos de DBO (demanda bioquímica de oxígeno. Con las certificaciones lo que se busca es que el propietario sienta que su trabajo es reconocido y no solo eso también beneficia que se genere más mercados ya que con las certificaciones se le abren más puertas.

1.3.9.4 Soporte Productivo y Desarrollo de Producto.

Soporte Productivo, consiste en brindar servicio de transformación y procesamientos intermedios de las empresas que tengan cuellos de botellas o problemas en su proceso productivo, o que carezcan de maquinaria especializada, ayudando a superar un

problema temporal y permitiéndoles atender su mercado, generar mayores utilidades y tener un crecimiento sostenido. En soporte productivo no comprende actividades de mantenimiento o reparación de herramientas, maquinaria o equipos manuales que puedan encontrar con facilidad en el mercado. (ITP, 2016)

Diseño y Desarrollo de Productos, este servicio alcanza desde el diseño y/o modelaje de nuevos productos técnicamente mejorados, hasta el desarrollo de prototipos que producen en las instalaciones CITE, con el fin de contribuir a la mejora productiva de la empresa. (ITP, 2016)

Dentro de esos servicios se tiene como objetivo identificar los picos de botella que le generan pérdidas a la empresa, y que puedan atender a tiempo su mercado, también se les brinda la facilidad de poder conseguir maquinaria para la mejora de sus procesos a un precio accesible para el empresario. Dentro del desarrollo de productos lo que se busca es brindar al empresario nuevos productos mejorados para contribuir a la mejora de las empresas y de esa manera puedan crecer en el sector.

1.4 Formulación del Problema

¿Cuál es el crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado en Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017?

1.5 Justificación del estudio

Por conveniencia. El siguiente estudio es un tema que ha sido sujeto de estudio durante muchos años por lo multidimensional y diverso que es hablar sobre crecimiento empresarial. A raíz de esta investigación se determinó el crecimiento que han obtenido las Mypes del sector cuero y calzado que accedido a los servicios de CITEccal Trujillo, por lo tanto es conveniente que se realice la siguiente investigación.

Implicancias Prácticas. A través de la siguiente investigación se buscó que con los servicios que brinda CITEccal Trujillo las Mypes del sector cuero y calzado incrementen su crecimiento empresarial para beneficio de ellos mismos, contribuyendo a la mejora continua de las empresas para que así puedan competir no solo en el ámbito nacional sino también en los exteriores.

Utilidad Metodológica. Lo que se aspiró mediante esta investigación es que sirva de apoyo para las siguientes averiguaciones y que se considere como guía de tesis, ya que se desarrollará la creación de un nuevo instrumento de medición para conocer el

crecimiento empresarial que han obtenido las Mypes de cuero y calzado de nuestra ciudad con los servicios que brinda de CITEccal Trujillo.

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis de Investigación:

Hi: El crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo ha sido favorable en el año 2017.

1.7 Objetivos

1.7.1 Objetivo General.

Evaluar el crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

1.7.2 Objetivos Específicos.

O₁. Analizar la gestión financiera de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

O₂. Analizar la gestión empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

O₃. Analizar la productividad de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

O₄. Analizar la gestión del conocimiento de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

O₅. Proponer un plan de mejora para los servicios que brinda CITEccal Trujillo.

II. Método

II. Método

2.1 Diseño de investigación

No experimental. Son indagaciones que se ejecutan sin la maniobra intencional de las variables y en los que solo se observan los acontecimientos en su contexto originario para posteriormente examinarlos. Hernández, Fernández & Baptista (2010, p. 149)

Diseño transeccional o transversal. Se recogen los antecedentes en un único instante, en un período único. Su empresa es descubrir variables y estudiar su ocurrencia e interrelación en un instante proporcionado. Hernández, Fernández & Baptista (2010, p. 150).

Descriptivo. Indagan el acontecimiento de las particularidades, condiciones o niveles de una o más variables en una población. Hernández, Fernández & Baptista (2010, p. 152).

Esta investigación será de tipo no experimental, debido que no habrá ninguna maniobra de las variables. Para ello utilizaremos el diseño transaccional o transversal ya que la recaudación de datos se dará en un tiempo determinado, recogiendo la información y analizándola para posteriormente poder describir el crecimiento de las Mypes que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en Trujillo en el año 2017.

$$M \longrightarrow Ox$$

Dónde:

M: muestra de estudio

Ox: estudio sobre la muestra

2.2 Variable, operacionalización

2.2.1 Variable.

Crecimiento Empresarial

2.2.2 Operacionalización.

Variables	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Escala de Medición
CRECIMIENTO EMPRESARIAL	“El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por elementos de diversas índoles, a la vez debe constar una clara estimulación de los directivos para ampliar su capacidad productiva mediante la adquisición de nuevos recursos realizando cambios organizacionales, todo esto debe venir acompañado por la capacidad financiera de la empresa, que permita obtener una competitividad perdurable en el tiempo”. (Blázquez, Dorta y Verona , 2006)	- Son procesos de mejora que tiene una empresa los cuales se analizaran mediante una encuesta realizadas a las mypes y la recolección de datos.	- Gestión financiera.	- Razón
			- Gestión empresarial.	- Nominal
			- Productividad	
			- Gestión del conocimiento	

Nota: Teoría basada de Blázquez, Dorta y Verona (2006).

2.3 Población y muestra

2.3.1 Población: Para esta investigación trabajaremos con 99 empresas jurídicas de cuero y calzado, proporcionados por CITEccal Trujillo, ya que la población son las Mypes que han accedido al menos a un servicio que brinda CITEccal Trujillo, pues de esta manera podremos determinar su crecimiento.

2.3.2 Muestra: Para la única variable, crecimiento empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado del distrito El Porvenir, se utilizó como muestra 99 empresas jurídicas que es la misma que la población, para poder obtener datos más reales.

2.3.3 Muestreo: No Probabilístico por Conveniencia. “Forma del muestreo cuantitativo en el cual el investigador elige a los partícipes, dado que están listos y favorables para ser aprendidos”. Jonh w. Creswell (2008)

2.3.4 Unidad de análisis: Mypes del sector cuero y calzado que hayan recibido por lo menos un servicio de CITEccal Trujillo en el año 2017.

2.3.5 Criterios de Inclusión Y Exclusión.

2.3.5.1 Criterios de Inclusión. Mypes de cuero y calzados jurídicas de Trujillo, que han accedido a por lo menos un servicio de CITEccal Trujillo, perteneciente a la segunda generación y con dos años en el mercado.

2.3.5.2 Criterios de Exclusión. Mypes de cuero y calzados que no han recibido ningún servicio de CITEccal Trujillo, informal y recién aperturados.

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

2.4.1 Técnica.

Para este proyecto utilizaremos la técnica de la encuesta que se aplicara a las Mypes que han recibido al menos un servicio de CITEccal Trujillo, Así como también la técnica del análisis documental para reforzar nuestra dimensión de Gestión Financiera.

2.4.2 Instrumento.

El instrumento a utilizar será un cuestionario que constará de 31 ítems; de los cuales desde la pregunta 01 hasta la 06 son preguntas para medir nuestro indicador de gestión financiera, de la pregunta 07 hasta la 17 son preguntas para medir la gestión empresarial der las mypes, de la pregunta 18 hasta la 24 son preguntas para medir la

productividad que han obtenido las mypes del sector cuero y calzado y de la pregunta 25 hasta la 31 son preguntas para medir nuestro indicador de gestión del conocimiento en las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo, así como también el instrumento ficha de análisis documentario para razonar través de tres: ratios liquidez general, prueba acida y prueba defensiva.

Una vez aplicado el cuestionario se procedió a bajar la información en una base de datos en Excel y terminaremos reflejándolos en tablas.

2.4.3 Validez.

El cuestionario será validado por juicio a expertos, que estará conformado por dos especialistas y un metodólogo.

2.5 Métodos de análisis de datos

Se utilizó la estadística descriptiva de acuerdo al instrumento aplicado en la muestra de estudio a través de tablas y gráficos estadísticos bajo una interpretación detallada de los resultados. Para determinar los factores de crecimiento empresarial se utilizará el siguiente cuadro de cálculo en base a la encuesta.

2.6 Aspectos éticos

Honestidad; la indagación fue realizada con limpieza, dado a que los datos serán veraces, para no alterar los resultados.

Respetar los derechos del autor; se citaran al autor en el caso de recurrir a su información.

Presentar los datos fidedignos; No se manipulará ningún tipo de información se conservaran los datos tal cual sea el resultado.

III. Resultado

III. Resultados

3.1. Objetivos específicos

Objetivo 1: Analizar la gestión financiera de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

Tabla 3.1 *Gestión Financiera*

Indicadores	Si		No		Totales	
	F	%	F	%	F	%
Financiamiento para crecer	67	68%	32	32%	99	100%
Rentabilidad esperada	59	60%	40	40%	99	100%
Experiencia de un crecimiento acelerado que obligo a reorganizar la empresa	65	66%	34	34%	99	100%
Buen planeamiento financiero	84	85%	15	15%	99	100%
Disponibilidad del capital y recursos humanos para operaciones más grandes	80	81%	19	19%	99	100%
Estimaciones periódicas del capital de trabajo para realizar sus operaciones	68	69%	31	31%	99	100%

Nota: Cuestionario aplicado 99 empresas de cuero y calzado de Trujillo

En la tabla 3.1 se señala que de 99 empresas encuestadas El 85% considera que la empresa ha crecido debido a un buen planeamiento financiero. El 81% considera que no solo cuenta disponibilidad de capital sino también puede adquirir recursos (humanos, materiales, etc.) para operaciones más grandes, esto les ha permitido cumplir con pedidos no programados. El 68% de los empresarios buscan financiamiento para que pueda crecer su empresa mediante préstamos bancarios, siempre y cuando tengan pedidos grandes que no puedan cubrir con su propio capital mientras que el 32% prefiere no endeudarse y utiliza su propio financiamiento.

Tabla 3.2. *Gestión Financiera*

Ratios	2016	2017
Liquidez General	1.77	2.02
Prueba Acida	1.22	1.38
Prueba Defensiva	0.65	0.75

Nota: Análisis documentario de 99 empresas de cuero y calzado.

En la tabla 3.2. Se observa que en el año 2017 las empresas de cuero y calzado, por cada sol de deuda, contaban con 2.02 soles de su activo circulante para cumplir con sus obligaciones. Así mismo 2017 las mypes de cuero y calzado por cada sol que debe la empresa, consta de 1.38 centavos para solventar, es decir que está en circunstancias para pagar el total de sus pasivos a corto plazo sin vender sus productos, lo cual generaría confianza ante cualquier acreedor. De igual manera en el 2017 las empresas de cuero y calzado cuentan con 75% de liquidez para operar sin recurrir a los flujos de venta.

Objetivo 2: Analizar la gestión empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

Tabla 3.3. *Gestión Empresarial*

Indicadores	Si		No		Totales	
	F	%	F	%	F	%
Capacidad de planeación y toma de decisiones	88	89%	11	11.1 1%	99	100%
Mecanismos de control al interior de la empresa	90	91%	9	9%	99	100%
Cumplimiento con sus metas	89	90%	10	10%	99	100%
Planificación estratégica formal para llevar acabo la misión y visión de la empresa	83	84%	16	16%	99	100%
Determinación de objetivos y metas claros (medibles y alcanzables)	86	87%	13	13%	99	100%
Planes de acción alcanzar sus metas	91	92%	8	8%	99	100%
Mecanismos de control calidad de forma y fondo	91	92%	8	8%	99	100%
Incrementación de clientes de manera significativa	40	40%	59	60%	99	100%
Introducción de productos a nuevos mercados en el último año	64	65%	35	35%	99	100%
Experiencia de dificultad para obtener clientes	56	57%	43	43%	99	100%
Crecimiento del sector cuero/ calzado	83	84%	16	16%	99	100%

Nota: Cuestionario aplicado a 99 empresas de cuero y calzado de Trujillo

En la tabla 3.3 el 92% de empresarios cuentan con mecanismos de control para sus productos terminados ya que de esa manera ellos aseguran que salgan con buena calidad al mercado y puedan competir contra los calzados sintético, así como también cuentan planes de acción para poder alcanzar sus metas, el 87% de los empresarios tienen sus objetivos claros, saben a dónde se dirigen y que es lo que quieren, el 84% cuenta con una planificación estratégica formal para llevar acabo la misión y visión de la empresa y ese mismo porcentaje considera que el sector cuero y calzado ha crecido ya que observan mayor competencia en el mercado, el interés del calzado trujillano en otros países, y la exportación del cuero peruano, y solo el 16% de los empresarios considera que el sector cuero y calzado no ha crecido y se encuentra estancado, el 65% de los empresarios ha introducido sus productos a nuevos mercados gracias a los servicios de CITEccal Trujillo.

Objetivo 3: Analizar la productividad de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

Tabla 3.4. *Productividad*

Indicadores	Si		No		Totales	
	F	%	F	%	F	%
Exceso de capacidad instalada	43	43%	56	57%	99	100%
Dificultad para producir sus productos	39	39%	60	61%	99	100%
Adopción de tecnología de punta	93	94%	6	6%	99	100%
El costo hora/trabajador es el más productivo	35	35%	64	65%	99	100%
Utiliza los excedentes de recursos para usarlos en otros productos	57	58%	42	42%	99	100%
Planificación, asignación y organización de los recursos, para alcanzar los mejores niveles.	61	62%	38	38%	99	100%
Metas con mínimos recursos (eficiencia)	93	94%	6	6%	99	100%

Nota: Cuestionario aplicado a 99 empresas de cuero y calzado de Trujillo

En la tabla 3.4. Se visualiza que el 94% de las empresas encuestadas muestran el cumplimiento de sus metas con los mínimos recursos ya sea de materia prima o recurso humano, el 94% de los empresarios encuestados consideran que el sector cuero y calzado requiere de tecnología de punta para la fabricación de sus productos ya que de esa manera mejoraran la calidad de sus productos y a la vez minimizaran costos. El 62% de las empresas realiza planificación, asignación y organización de sus recursos para alcanzar sus objetivos, mientras que el 35% considera que el costo hora trabajador es el más productivo y el 65% considera que el trabajador se ha acostumbrado a que lo paguen por lo que produce a lo que se llama pago al destajo, por otro lado el 58% utiliza los excedentes ya sea para producir algún otro producto o venderlo esto hace que no tenga mucha perdida.

Objetivo 4: Analizar la gestión del conocimiento de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

Tabla 3.5. *Gestión del Conocimiento*

Indicadores	Si		No		Totales	
	F	%	F	%	F	%
Absorción de nuevos conocimientos	86	87%	13	13%	99	100%
Capacitación técnica	49	49%	50	51%	99	100%
Certificaciones es especializaciones de calzado	23	23%	76	77%	99	100%
Cursos el último año	37	37%	62	63%	99	100%
Aumento de la base de conocimiento	95	96%	4	4%	99	100%
Capacidad de investigación y desarrollo	92	93%	7	7%	99	100%
Innovación en los productos ofrecidos	68	69%	31	31%	99	100%

Nota: Cuestionario aplicado a 99 empresas de cuero y calzado de Trujillo

En la tabla 3.5. Se evidencia que de las 99 empresas encuestadas el 96% de las empresas si aumento la base de conocimiento gracias a los servicios ofrecidos por el CITEccal Trujillo, mientras que el 87% de los empresarios consideran que los trabajadores si cuentan con la intención de absorber nuevos conocimiento en cuanto a moda, técnicas y procesos y solo el 13% considera que no tiene intención esto se debe a la falta de tiempo. El 69% de las empresas busca la innovación en los productos que ofrece porque considera que solo de esa manera pueden hacerle frente a la competencia y el 31% no busca la innovación en sus productos y solo se dedica a copiar de revistas, páginas de internet, tiendas por departamento , etc.

3.2. Objetivo General y Comprobación de Hipótesis

Objetivo General: Evaluar el crecimiento empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

Hipótesis: El crecimiento empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo ha sido favorable en el año 2017.

Tabla 3.6. *Crecimiento empresarial de las mypes de cuero y calzado Trujillo - 2017*

Indicador	Si		No		Totales	
	F	%	F	%	F	%
Gestión Financiera	70	71%	29	29%	99	100%
Gestión Empresarial	79	80%	20	20%	99	100%
Productividad	55	56%	44	44%	99	100%
Gestión del Conocimiento	64	65%	35	35%	99	100%

Nota: Información recopilada de la tabla 1, 2, 3 y 4 del presente trabajo.

Ya analizada la información obtenida se da por aceptada la hipótesis en la cual se confirma que el crecimiento empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo ha sido favorable gracias a los servicios brindados por CITEccal Trujillo, por lo tanto se muestra en la tabla 3.6 que tanto la gestión financiera, gestión empresarial, la productividad y la gestión del conocimiento han crecido en el año 2017.

IV. Discusión

IV. Discusión

El sector cuero y calzado de Trujillo ha demostrado que, a pesar de todos los imprevistos presentados como el fenómeno del niño y la invasión del calzado chino, no se da por vencido y siempre está buscando salir adelante, buscando nuevos mercados, mejorando la calidad de los productos, adquiriendo nuevos conocimientos, al tanto de las nuevas tendencias y han encontrado ese apoyo en CITEccal Trujillo considerándolo un socio estratégico. La segunda generación de empresarios de cuero y calzado ha descubierto que pueden sacar más provecho del legado familiar y saben que sólo pueden hacerlo de manera diferente, lo empírico sirve, pero es mejor perfeccionarlo profesionalmente, ésta generación se viene con todo ya que cuentan con el conocimiento, preparación, visión y son más arriesgados a tomar iniciativas, lo cual implica que no perderán la esencia y la calidad de sus productos.

Las limitaciones que se encontraron al desarrollar la presente investigación, fue en la aplicación de la encuesta y el análisis documentario, ya que el sector al cual nos dirigimos es muy reacio al brindar información y más cuando se menciona temas financieros, es por eso que para realizar el análisis financiero sólo se consideró a las mypes formales los cuales declaran obligatoriamente en la SUNAT, cabe resaltar, fue posible obtener estos datos gracias a CITEccal Trujillo. Otro inconveniente fue al buscar la información y los antecedentes ya que el tema es multidimensional, diverso y, si bien es cierto, hay teorías pero todos son diferentes, lo cual para este caso hay que ser muy meticulosos para elegir la más apropiada.

Por tal motivo se realizó el estudio con el propósito de evaluar el crecimiento de las mypes de cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017.

En la figura 3.1 y 3.2 se buscó conocer la gestión financiera de las mypes que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo, en donde se determinó que cuentan con una buena planeación financiera y para ello buscan financiarse con préstamos bancario para poder cumplir pedidos, sobre todo, los no planificados. Si tuvieran un pedido mayor cuentan, no solo con el recurso humano, sino también monetario. Todo esto se puede comprobar con los ratios de liquidez y solvencia que se mostraron en la tabla 3.2 donde indica que las mypes no solo está en condiciones de

pagar un préstamo si lo requieren, sino también pueden trabajar con sus propios recursos. Lo descrito anteriormente se corrobora con la investigación de Arzola (2017) quien concluyó en la tabla 3.4, el 59% de empresarios sí ha adquirido crédito bancario, pero más del 50% de empresarios se encuentran endeudados debido a la falta de información y por falta de responsabilidad. Así mismo Javier (2015) en su investigación concluyó que la fuente de financiamiento para aportar al crecimiento de las Mypes del sector comercial de la jurisdicción de Guadalupe, proceden de los entes crediticios cubren un 12.5%, el 37.5% acuden a los prestadores y el 50% acuden a los entes no crediticios. Esto se corrobora con la teoría de Lusthaus (2002) quien indica que la gestión financiera comprende a la planificación, ejecución y monitoreo de los recursos monetario de una organización junto con los recursos humanos, proporciona los principales insumos con los cuales una empresa elabora sus productos o servicios (p, 69)

Como se puede apreciar que tanto las mypes comerciales, de calzado y cuero, buscan como fuente de financiamiento al banco, porque a raíz de estos préstamos ellos pueden aumentar su producción, mano de obra, recursos, etc. Llegando de esta manera a hacer crecer su empresa, con nuevos mercados, nuevos productos o brindando un mejor servicio a sus clientes.

Según los resultados obtenidos en la tabla 3.6, el 80% de los empresarios de cuero y calzado de Trujillo, que han accedido a los servicios de CITEccal Trujillo, cuenta con una buena gestión empresarial, pues así se confirma en la tabla 3.3, donde muestra que los empresarios llegan a cumplir sus metas propuestas, realizan mecanismos de control a sus productos y cuentan con planificación estratégica, lo cual es favorable para alcanzar un crecimiento empresarial., por lo tanto queda demostrado en el presente estudio que las mypes que no reciben capacitaciones o cursos manejan las empresas de manera empírica, no cuentan con una buena gestión empresarial y no alcanzan el crecimiento, todo esto es refutado por Rodríguez (2017), lo cual, en su investigación llegó a la conclusión que las mypes de calzado no cuentan con una buena gestión empresarial que les permita plantear las estrategias necesarias para alcanzar su crecimiento, y en su mayoría inician sus actividades con conocimiento empírico y llevan un modelo administrativo por sus padres(p.66). Todo esto no solo ocurre en las Mypes del sector cuero y calzado sino también en las Mypes textiles como se muestra continuación. A la vez, se corrobora lo dicho Gonzales (2014) en su tesis, donde

concluyó que la mayoría de las empresas textiles de Gamarra no aplican adecuadamente los diversos elementos como la tecnología, aptitud de gestión, estrategia empresarial e inversión lo que no está a favor de la evaluación de la dirección empresarial. Por lo tanto el mayor porcentaje de las organizaciones poseen con un escaso planeamiento empresarial lo que influye de manera negativa en la plaza nacional e internacional (p, 113). Esta investigación se corrobora con lo dicho por Chiavenato (2006), señala que la gestión empresarial es el proceso de controlar, planificar, organizar, integrar y direccionar los recursos de una organización con el objetivo de obtener el máximo beneficio.

Por lo tanto los empresarios que de una u otra forma se capacitan mediante cursos, talleres, etc. sobre gestión empresarial, lo replican en su empresa y lo comparten con el personal, logrando así trabajar de manera formal, permitiendo llegar a cumplir sus metas, tener una visión más clara encaminada al éxito. Se nota también que los empresarios desean pasar el legado familiar a sus hijos y por eso buscan educarlos con temas afines a la actividad que realizan.

Con respecto a la productividad, según los resultados obtenidos las mypes de cuero y calzado que han accedido a los servicios de CITEccal Trujillo logran incrementar la productividad de la mano de obra, reducen los tiempos perdidos por traslados, reducen los productos defectuosos causados por traslados, muestras y por producción, esto se da porque los empresarios planifican, asignan y organizan su recursos (materiales y humanos) para obtener mejores niveles de productividad, así mismo utilizan los excedentes de los materiales para desarrollar otros productos como por ejemplo llaveros, monederos, etc. mientras que otros empresarios prefieren vender sus excedentes lo cual le permite recuperar un poco de su inversión, sin embargo el costo hora/trabajador no es el más productivo para este sector (calzado) ya que los trabajadores se han acostumbrado a ganar por lo que producen, lo cual perjudica a los empresarios porque esto no les asegura un personal estable, dado que faltan cuando desean, etc. Todo esto se corrobora con la teoría de Karl Marx (1980) la productividad es el volumen del tamaño relativo de los medios de elaboración que un colaborador realiza durante un período proporcionado y con igual tención de ímpetu de labor lo convierte en producto. Por lo cual se afirma que las empresas de cuero calzado cumplen sus metas con mínimos recursos y tienen una óptima productividad. (Tabla 3.4)

Por tanto los empresarios de cuero y calzado con los servicios de CITEccal Trujillo realizan sus funciones de manera eficaz y eficiente, esto se puede comprobar con los resultados mostrados en el anexo n°07 ya que las empresas del sector han incrementado su crecimiento.

Según los resultados de la gestión del conocimiento que tienen las mypes de cuero y calzado que han sido beneficiadas con los servicios de CITEccal Trujillo según los resultados indican que a pesar de tener poco tiempo tienen disponibilidad de absorber nuevos conocimientos, en cuanto a procesos, técnicas, métodos, moda, diseño y tecnología, para ello se capacitan según la necesidad de su empresa, dentro de los servicios que brinda CITEccal tiene capacitaciones, cursos, talleres para el público en general en general y asistencia técnica, soporte productivo, laboratorio y cursos personalizados según la necesidad y el estado en el que se encuentren la empresa, ya que si acceden a cualquier servicios obtienen certificados si son nacionales a nombre del Ministerio de la Producción y son Internacionales a nombre de la Institución que brinda, lo cual les favorece a los empresarios ya que con certificado en mano ellos pueden acceder a licitaciones con el estado, trabajos con empresas reconocidas o sacar sus productos fuera del mercado local, a la vez les abre las puertas para la exportación. Con los servicios brindados por el CITE las mypes han logrado incrementar su base de conocimiento innovando sus productos ya que anteriormente se dedicaban a copiar los modelos que imponían la moda en cambio ahora hacen investigaciones previas a la temporada y junto con el área de diseño y ejecución del producto desarrollan sus nuevos diseños y se llevan a la empresa el prototipo del modelo para que lo reproduzcan según la cantidad que deseen lanzar al mercado, todo esto les permite adelantarse a la competencia. Todo esto se ratifica por Marulanda, López y Mejía (2013) en su artículo concluye que las prácticas y procesos, se evidencia cada vez más el uso de herramientas, métodos, técnicas y demás para gestionar el conocimiento, la pymes colombianas deben avanzar en el uso y la apropiación de las TIC, ya que la gestión del conocimiento se ha vuelto el factor de desarrollo, competitividad, productividad e innovación. A la vez es contrastado por Fernández (1999) quien indica que la gestión del conocimiento es un conjunto de procesos centrados en el desarrollo y aplicación de conocimientos que permita generar valor para cumplir los objetivos de la empresas (p.88, 89)

La gestión del conocimiento de las mypes de cuero y calzado de Trujillo ha contribuido demasiosos al crecimiento del sector, ya que los empresarios han fortalecido sus capacidades y muestran interés en temas más innovadores, un ejemplo

de ellos es que solicitan demasiado la transferencia de conocimiento en diseños 3D, y expositores de talla internacional para estar a la vanguardia y en un futuro muy cercano desarrollar ellos mismos sus propias colecciones, lo que les abriría nuevas y mejores oportunidades para su producto.

Finalmente se obtuvo como respuesta que el crecimiento empresarial de las mypes de cuero y calzado que han sido beneficiados con los programas de CITEccal Trujillo ha sido favorable, lo cual indica que dichos programas están basados a la necesidad del sector y a las falencias que padece. La presente investigación esta corroborada por Seclen (2016) en su artículo donde concluye que las pymes de la industria metalmecánica de Lima presentan estructuras jerarquizadas, donde la toma de decisiones está centralizada en una persona, el propietario-gerente, quien por lo general tiene estudios técnicos y/o universitarios y no es adverso al riesgo. Ahora bien, las limitaciones que presentan estas empresas para implementar la calidad, innovación y el crecimiento empresarial, no se puede asegurar que se deban únicamente al perfil del empresario. En cuanto a la gestión empresarial, parece ser que las pequeñas empresas analizadas no tienen la necesidad de capacitar a sus trabajadores, debido principalmente al bajo nivel de calidad exigido por el mercado local. Esta forma de gestionar los recursos humanos podría conllevar la falta de competitividad y productividad sostenida en el tiempo.

De esta manera se confirman los resultados adquiridos de la investigación que toda empresa sin importar su tamaño, tiene la posibilidad de crecer si busca ayuda en los programas del estado, siempre y cuando tengan la intención y voluntad de hacerlo, los riesgos que desean asumir y lo que están dispuestos a arriesgar para obtener el éxito. Influye demasiado una buena gestión financiera, gestión empresarial, una óptima productividad y una destacada gestión del conocimiento.

Por lo tanto esta investigación no solo es favorable para las mypes de cuero y calzado sino también para cualquier sector que recibe la ayuda del estado ya que de esta manera estaremos comprobando si los servicios del estado son eficientes, contribuyen al crecimiento y desarrollo del sector, la buena gestión que realicen los directivos y si el personal que contrata el estado está en las condiciones de brindar apoyo a los empresarios, fortalecer la cadena productiva e incrementar el crecimiento de los Mypes y así de nuestro país.

V. Conclusiones

V. Conclusiones

- 5.1** En el estudio se analizó la Gestión Financiera de las mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017 y el indicador más resaltante fue que el 85% de empresarios cuenta con un buen planeamiento financiero lo cual les permite cumplir con sus clientes. (Tabla 3.1).
- 5.2** Se analizó la Gestión Empresarial de las mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017, y el indicador más resaltante, fue que el 90% de empresarios cumplen con sus metas establecidas ya que cuentan con una planificación en sus actividades, hay mecanismos de control en sus procesos y tienen claro los objetivos, misión y la visión de la empresa. (Tabla 3.3).
- 5.3** Se analizó la Productividad de las mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017 y el indicador más resaltante fue que el 94% de cumple sus metas con mínimos recursos, así como también los empresarios planifican, asignan y organizan los recursos con los que cuenta la empresa para alcanzar los mejores niveles de productividad. (Tabla 3.4).
- 5.4** Se analizó la Gestión del conocimiento de las mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017 y el indicador más resaltante fue que el 96% de empresarios aumento la base de conocimientos, es decir que tanto los cursos, capacitaciones, talleres o eventos realizados en el CITE tuvieron gran efecto ya que no solo quedo en su asistencia sino también lo replicaron en su empresa. (Tabla 3.5).
- 5.5** Finalmente se evaluó que el crecimiento empresarial que han obtenido las mypes de cuero y calzado de Trujillo con los servicios brindados por CITEccal, ha sido favorable, gracias a las asistencias técnicas, desarrollo empresarial, soporte

productivo, capacitaciones, ensayos de laboratorio, diseño desarrollo de producto y proyectos e innovación, todo estos servicios impactaron positivamente en la gestión financiera, gestión empresarial, productividad y gestión del conocimiento de las empresas de cuero y calzado generando un crecimiento empresarial. Por lo tanto se destaca la buena participación que viene cumpliendo la Institución y su compromiso con el sector.

VI. Recomendaciones

VI. Recomendaciones

- 6.1** Al director de CITEccal Trujillo se le recomienda realizar continuidad del cuestionario semestralmente a fin de conocer el impacto que tienen en las empresas y así mismo identificar las necesidades del sector.
- 6.2** A los empresarios de cuero y calzado se les recomienda continuar preparándose en temas empresariales, mercados y procesos.
- 6.3** A los empresarios del sector calzado se les recomienda llegar a un acuerdo con sus colaboradores sobre el horario de trabajo y su salario, para evitar que falten reiteradas oportunidades y más cuando tienen producción no programada.
- 6.4** A los empresarios del sector cuero y calzado se les recomienda buscar certificaciones especializadas e innovar en sus productos, esto les dará nuevas oportunidades, no solo para trabajar con el estado, sino también para buscar mercado nacional e internacional.
- 6.5** A los futuros investigadores se les recomienda cumplir investigaciones correlacionales con diseño no experimental, lo cual se relacione con la variable de crecimiento empresarial con la gestión empresarial

VII. PROPUESTA

VII. Propuesta

PROTOCOLO PARA EL SEGUIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE CITECUERO Y CALZADO TRUJILLO

7.1 Introducción

La presente investigación tiene como finalidad proponer a CITE cuero y calzado de Trujillo, protocolo de seguimiento y gestión a la retroalimentación a las actividades que desarrollan, que le permitirá realizar un seguimiento a las empresas para verificar el impacto que genera los servicios brindados y aprovechar las oportunidades que el entorno permita. A la vez se logrará un acercamiento con cada una de las mypes del sector cuero y calzado, con el fin de aportar a su crecimiento empresarial y a mejorar su competitividad.

7.2 Fundamentación

En la actualidad CITEccal Trujillo aún no ha sido inaugurado y algunas áreas están en etapa de implementación, pero ya se brindan varios servicios como: capacitación, asistencia técnica, soporte productivo, proyectos e investigaciones, ensayos de laboratorio y diseño y desarrollo de productos, adicionalmente se hacen pasantías en la institución para las mimypes de cuero y calzado, ayudando de esta manera a las empresas a mejorar sus procesos, calidad de sus productos y las competencias del personal para incrementar su productividad, lo cual impacta en la reducción de costos, optimización de los recursos, reduce los tiempos y además les permite acceder a nuevos mercados generando un crecimiento económico de las empresas.

Sin embargo, a la fecha CITEccal Trujillo no cuenta un protocolo para realizar el seguimiento de las actividades que desarrolla, y así tener la oportunidad de aprovechar en brindar más servicios a la empresa. Es necesario resaltar que la mayoría de los empresarios son muy desconfiados y las estadísticas delincuenciales ha hecho que se vuelvan reacios a cualquier acercamiento, además el concepto que tienen sobre los servicios del estado no es propicio, lo cual dificulta el acercamiento.

Mediante este seguimiento, se contribuirá a que CITEccal Trujillo pueda determinar las necesidades reales del sector al desarrollar y lanzar servicios acorde a las

necesidades, establecer los canales adecuados para la entrega de sus servicios y construir relaciones fructíferas a largo plazo que impacten positivamente en su vinculación con las mimpes del sector cuero y calzado y su sostenibilidad económica.

7.3 Objetivos

7.3.1 Objetivo General

- Elaborar el protocolo de atención al cliente que permita mejorar los servicios que brinda CITEccal Trujillo.

7.3.2 Objetivos Específicos

- Ofrecer al personal instrumentos que proporcionen la mejora de la calidad en los servicios que ofrece CITEccal Trujillo.
- Normalizar y facilitar el registro de información de los procesos que realiza CITEccal Trujillo.
- Fortalecer las relaciones entre CITEccal Trujillo y los empresarios

7.4 Involucrados

- CITEccal Trujillo
- Mypes de cuero y calzado de Trujillo

7.5 Estrategias

Para los objetivos específicos de la propuesta se utilizarán las siguientes estrategias:

- Determinar los servicios que se brindan en CITEccal Trujillo en la actualidad.
- Realizar el procedimiento para procesos de los servicios de CITEccal Trujillo.
- Realizar una base de datos de los empresarios y personas que acceden a los servicios de CITEccal Trujillo.
- Organizar un file para cada empresa atendida por la institución.
- Hacer un seguimiento a las empresas después de acceder a un servicio.
- Recoger las necesidades del sector
- Brindar servicios de acuerdo a las necesidades.

7.6 Recursos.

7.6.1 Humanos

- Personal de CITEccal Trujillo

- Empresarios del sector cuero y calzado.

7.6.2 Materiales

- Papel bond
- Folders
- Lapiceros, tableros, etc.

7.6.3 Equipos

- Computadora

7.6.4 Infraestructura

- Se desarrollaran en las instalaciones de CITEccal Trujillo

7.7 Propuesta del desarrollo de estrategias

Tabla 7.7.1 Diagrama de Gantt de las actividades a realizar

Actividades	Responsable	Participantes	Duración
Determinar los servicios que se brindan en CITEccal Trujillo en la actualidad.	La investigadora	Personal de CITEccal Trujillo	2 días
Realizar el procedimiento para procesos de los servicios de CITEccal Trujillo.	La investigadora	Personal de CITEccal Trujillo	2 días
Realizar una base de datos de los empresarios y personas que acceden a los servicios de CITEccal Trujillo.	Personal de CITEccal Trujillo	Personal de CITEccal Trujillo y mypes del sector	1 mes
Organizar un file para cada empresa atendida por la institución.	Personal de CITEccal Trujillo	Personal de CITEccal Trujillo	Todos los meses
Hacer un seguimiento a las empresas después de acceder a un servicio.	Personal de CITEccal Trujillo	Personal de CITEccal Trujillo	Todos los meses
Recoger las necesidades del sector.	Personal de CITEccal Trujillo	Empresarios de cuero y calzado	Cada 3 meses
Brindar servicios de acuerdo a las necesidades.	Personal de CITEccal Trujillo	Empresarios de cuero y calzado	Cada 3 meses

Nota: las actividades se desarrollaran en coordinación con CITEccal Trujillo

Tabla 7.7.2 Cronograma de actividades

Actividades	Jun.	Jul.	Ag.	Sep.	Oct.	Nov.	Dic.	Ene.
Determinar los servicios que se brindan en CITEccal Trujillo en la actualidad.	x							
Realizar el procedimiento para procesos de los servicios de CITEccal Trujillo.	x							
Realizar una base de datos de los empresarios y personas que acceden a los servicios de CITEccal Trujillo.		x						
Organizar un file para cada empresa atendida por la institución.			x					
Hacer un seguimiento a las empresas después de acceder a un servicio.				x	x	x	x	x
Recoger las necesidades del sector.					x			
Brindar servicios de acuerdo a las necesidades.						x		x

Nota: Actividades para desarrollarse durante el año 2018

7.8 Propuesta del desarrollo de estrategias

Actividad 01: Determinar los servicios que se brindan en CITEccal Trujillo en la actualidad.

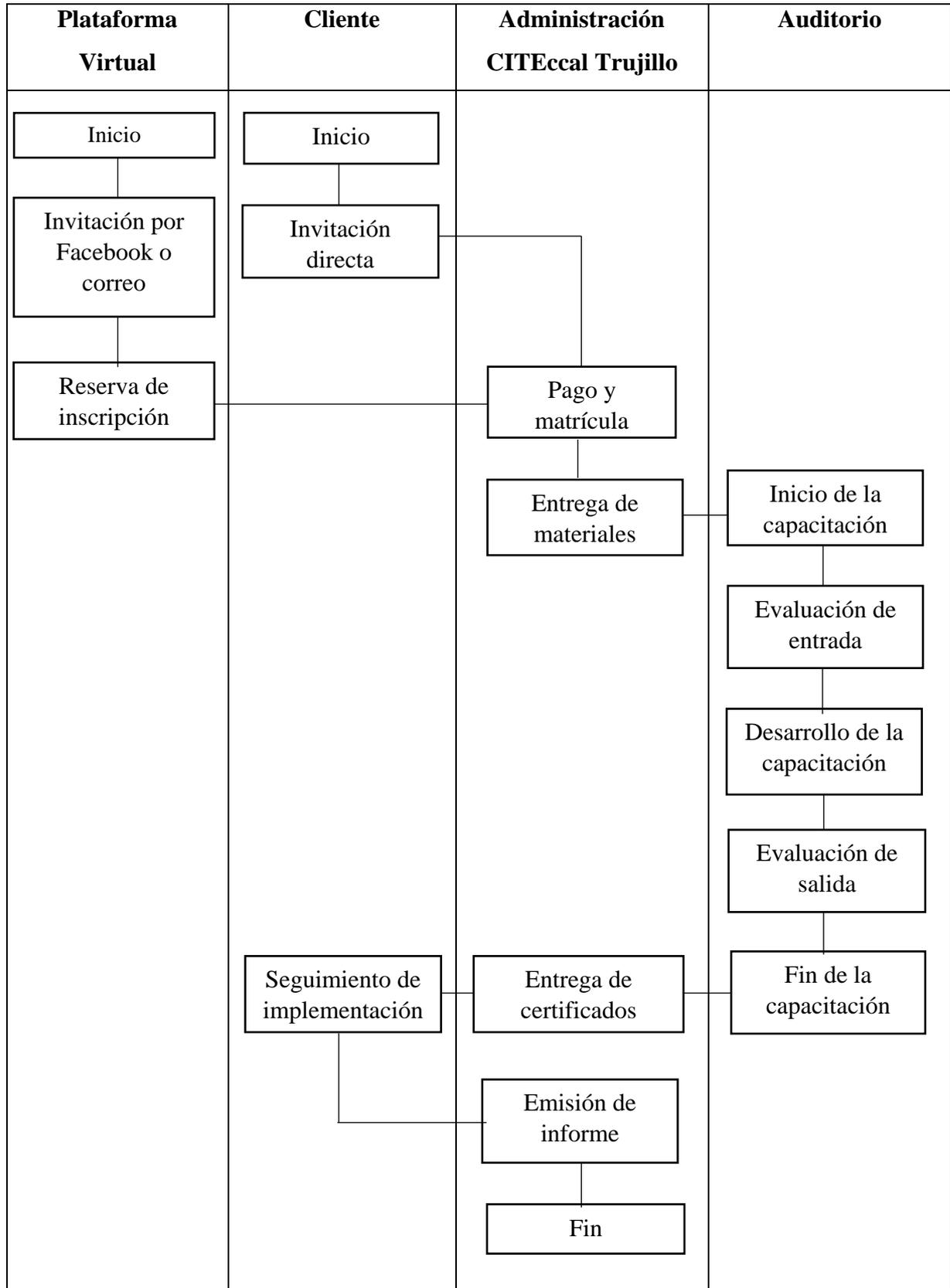
Para esta actividad se reunió con el director de CITEccal Trujillo para conocer los servicios que realiza actualmente la institución a su cargo. Obteniendo la información de los servicios que brindan para las mypes del sector cuero y calzado son los siguientes:

- Capacitaciones
- Asistencia técnica
- Soporte productivo
- Diseño y desarrollo de productos
- Proyectos e Investigaciones
- Análisis de laboratorio

Actividad 02: Realizar el procedimiento para procesos de los servicios de CITEccal Trujillo.

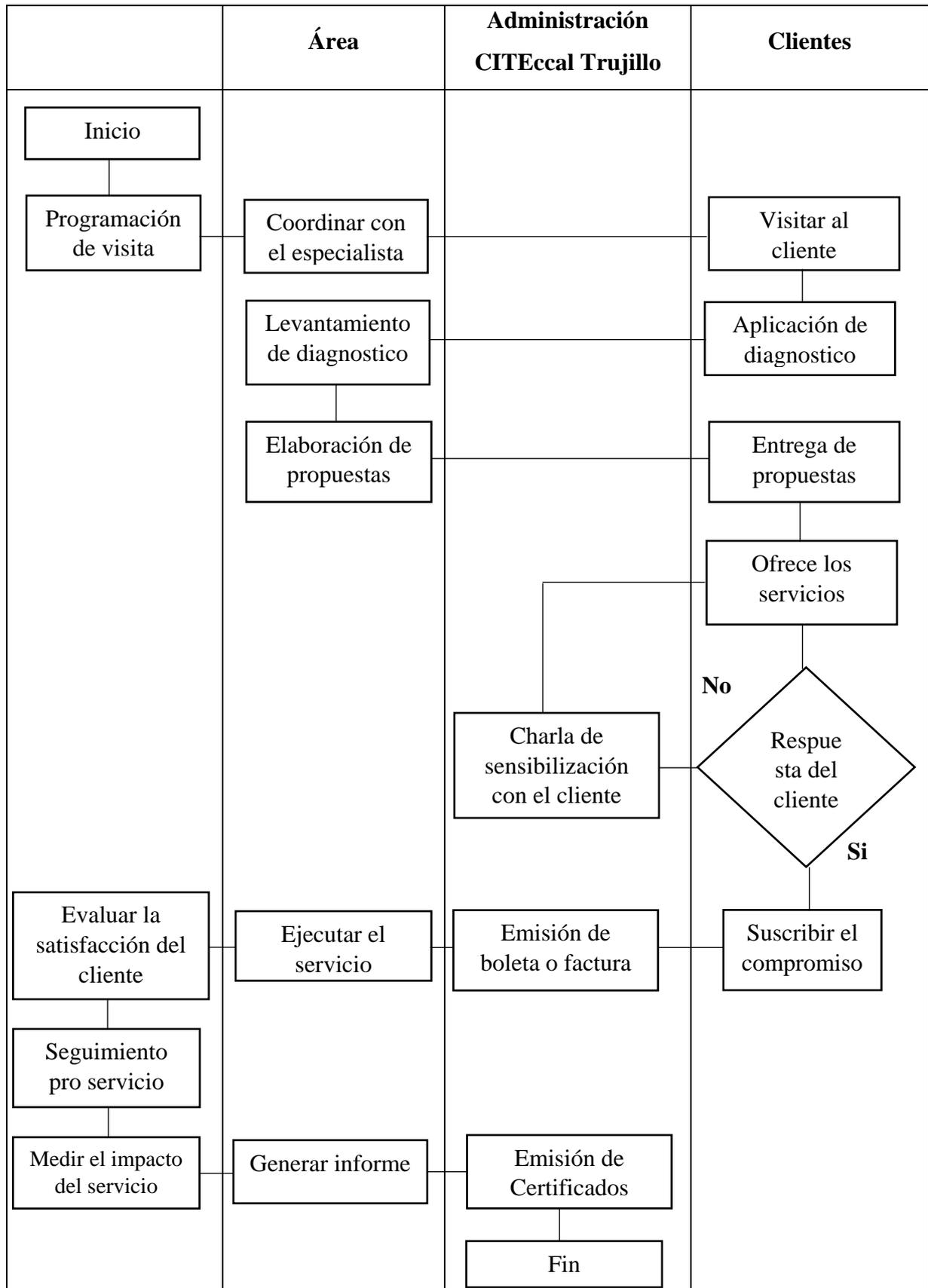
Esta actividad se realizó de acuerdo a los servicios que brinda CITEccal Trujillo, cabe resaltar que la plataforma de servicios son tanto para las empresas de cuero y calzado, la Institución cuenta con una planta piloto de calzado, con personal experto en el rubro y equipos tecnológicos a la vanguardia, planta piloto curtiembre (con maquinaria y equipos en implementación) por el momento el personal desarrolla los servicios directamente en las curtiembre, área especializado en diseño y desarrollo de productos, capacitación con ponentes especializados nacionales e internacionales expertos en temas del sector, área de proyectos e investigaciones, asistencia técnica, soporte productivo análisis de laboratorio, que son personalizados de acuerdo al tamaño de la empresa, producto que desarrolla, capacidad de producción y personal laborando.

7.9.1 Proceso de capacitaciones al público



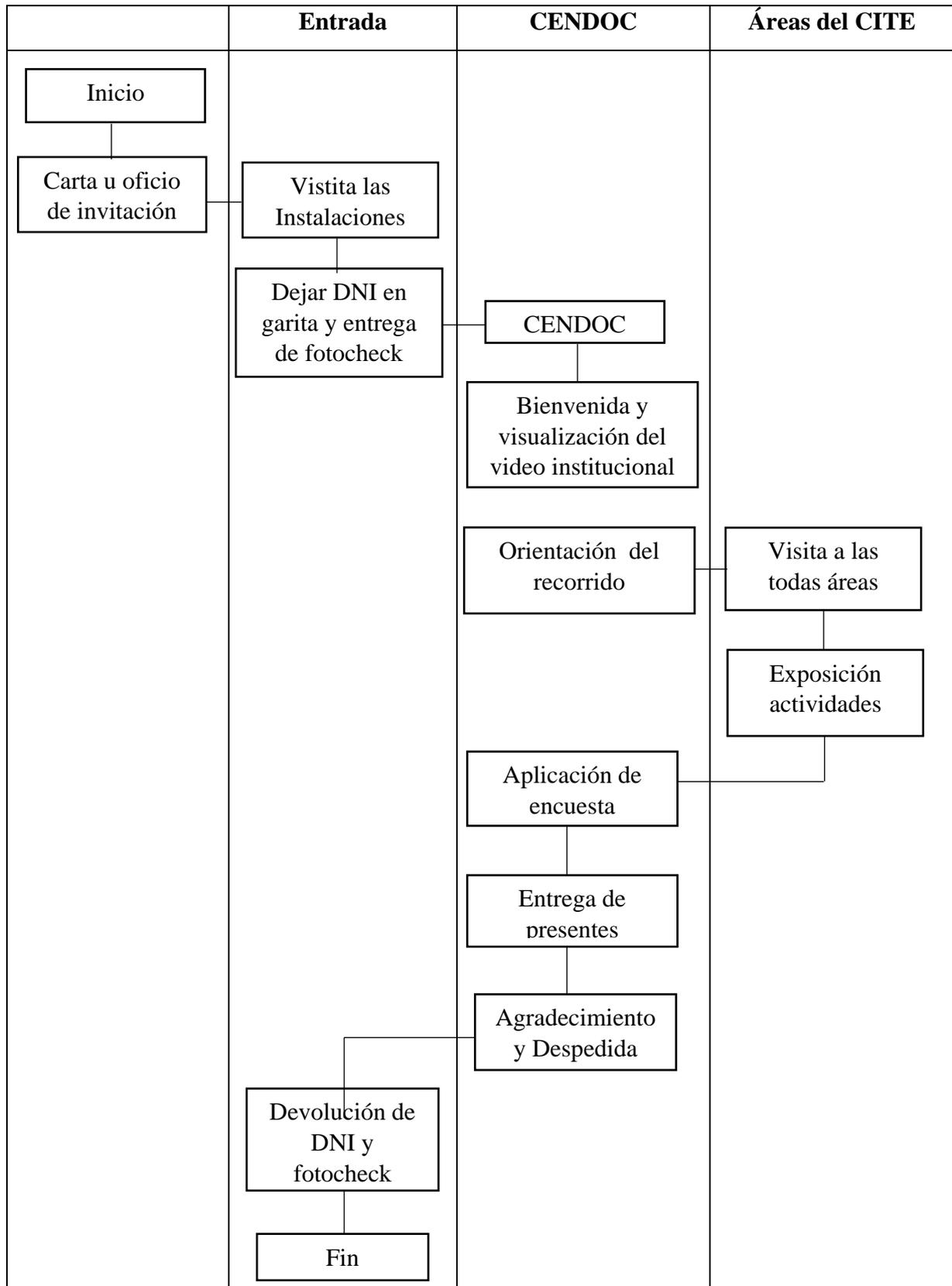
Nota: Elaboración propia

7.9.2 Proceso de servicio asistencia técnica, soporte productivo, análisis de laboratorio



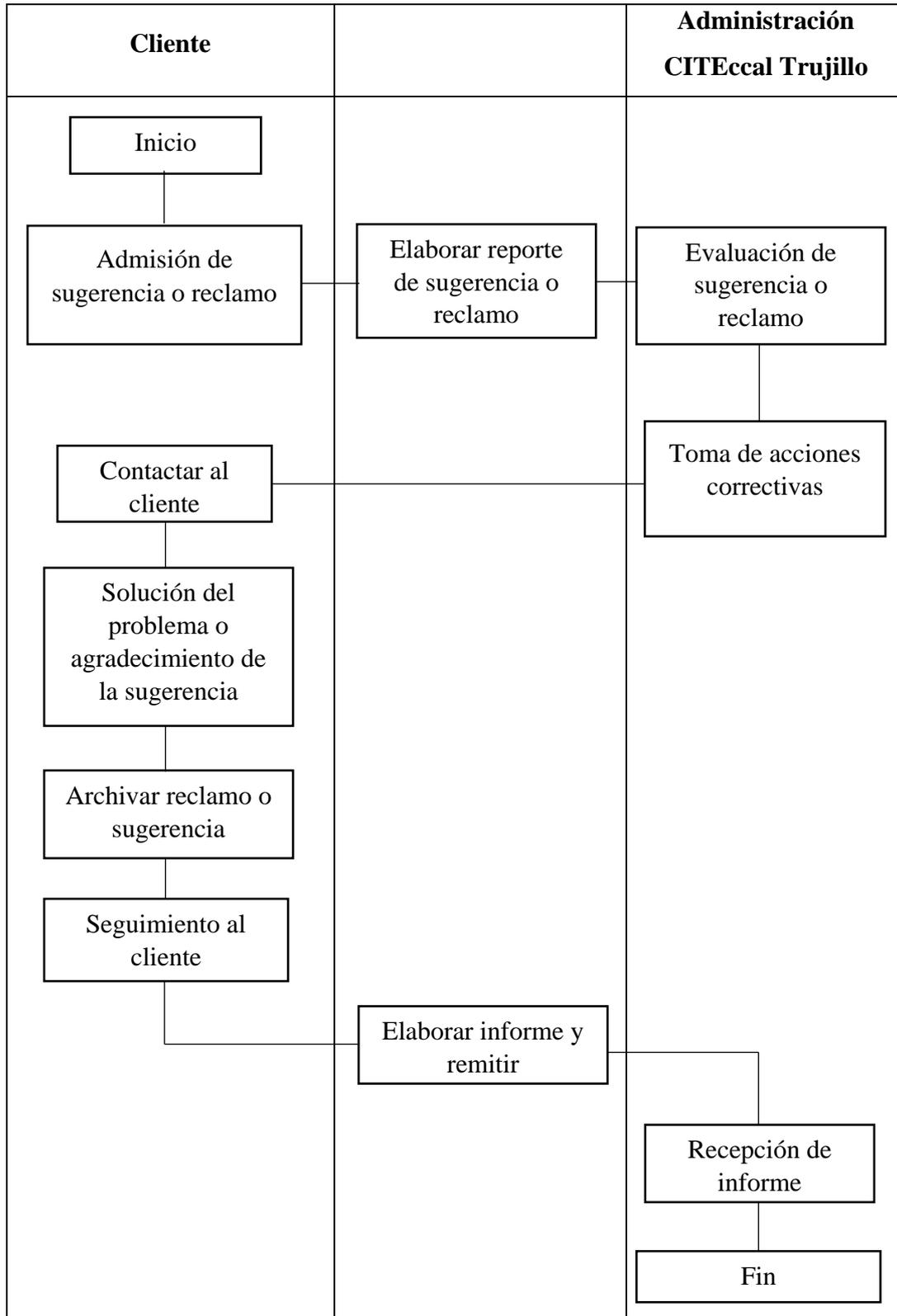
Nota: Elaboración propia

7.9.3 Proceso para las pasantías en la Institución



Nota: Elaboración propia

7.9.4 Proceso de sugerencias o atención de reclamos



Nota: Elaboración propia

Actividad 03: Realizar una base de datos de los empresarios y personas que acceden a los servicios de CITEccal Trujillo.

Una vez realizado los servicios por CITEccal Trujillo, se procederá a generar una base de datos con el registro de los participantes, pero para tener una información más precisa y contundente se requiere que contenga lo siguiente:

Propuesta del contenido de la base de datos:

EMPRESAS ATENDIDAS														
RUC	RAZON SOCIAL	NOMBRE COMERCIAL	TIPO DE CONTRIBUYENTE	ACTIVIDAD ECONOMICA	TAMAÑO DE EMPRESA	LINEA DE PRODUCTO	PRODUCCION MENSUAL	AREA QUE BRINDO EL SERVICIO	NOMBRE DEL SERVICIO	MES	PARTICIPANTE QUE ASISTIO	CORREO	TELEFONO	DIRECCION

Nota: Elaboración propia

Actividad 04: Organizar un file para cada empresa atendida por la institución.

Esto permitirá llevar un óptimo seguimiento de las empresas que se atendieron ya que se registrara cada servicio brindado, el efecto generado, si participo el dueño, hijo o si prepara a sus trabajadores.

Los beneficios que se obtendrá mediante esta actividad es mejorar los procesos, tener una información exacta, saber cuándo la empresa tiene un problema y de qué tipo de tal manera que puedan recibir ayuda en el momento adecuado. Para ello se propone personalizar el file de dos colores para la rápida identificación; rojo para las empresas de calzado y beige para las curtiembres y en la portada del file el nombre de la empresa.

Propuesta de files

File para Empresas de Calzado	File para Empresas de Curtiembre
 <p>CALZADOS CARUSSO SAC</p>	 <p>CURTIEMBRE PIEL TRUJILLO SAC</p>

Nota: Elaboración propia

Actividad 05: Realizar un seguimiento a las empresas después de acceder a un servicio.

Mediante esta actividad lo que se pretende estrechar lazos con los clientes mediante un pre y pro servicio, una vez ejecutado el servicio, la institución no debe dejar a la deriva al empresario porque hasta acoplarse al cambio puede tener dificultades y quizá se sienta defraudado por la institución, en cambio si hay un acompañamiento y se ayudan oportunamente en la adaptación es posible que se convierta en un cliente fiel que a largo plazo puede recomendar los servicios de CITEccal. Otro beneficio de realizar un seguimiento es encontrar otras oportunidades para brindar otro servicio a la misma empresa.

Actividad 07: Brindar servicios de acuerdo a las necesidades.

Después de la encuesta realizada a los empresarios se determinará qué servicios desean recibir. Para ello se realizara una programación con los cursos a dictarse y las fechas propuestas para llevarse a cabo, con la finalidad que los empresarios puedan organizar sus actividades y logren participar sin ningún inconveniente.

Se propone que estos cursos sean dictados dinámico para que capten la atención de los empresarios.

Hacer llegar la invitación de los cursos a las municipalidades, instituciones públicas y asociaciones tanto de calzado y cuero afín de que ellos puedan hacer llegar la información a los empresarios que de una u otra manera la institución no llega. Se propone realizar una pequeña encuesta de satisfacción una vez culminada el curso, asistencia técnica, soporte productivo, ensayos de laboratorio, proyectos, a todos los servicios que se desarrolla.

7.9 Financiamiento

La siguiente propuesta será presentada a la institución mediante un servicio que será denominado:

“Servicio de asistencia técnica para la implementación de un protocolo para el seguimiento de los servicios de CITEccal Trujillo”

Requerimiento mínimo:

Fte. Financiamiento	Meta	Especifica
Recursos ordinarios	032	2.3.2.7.11.99

Nota: información recopilada de SITRADO

Pedido de servicio

Código	Descripción / Términos de Referencia	Clasificador	Valor	Unidad de medida
071100380562	SERVICIO DE ASISTENCIA TECNICA PARA LA IMPLEMENTACION DE UN PROTOCOLO PARA EL SEGUIMIENTO DE LOS SERVICIOS DE CITEccal TRUJILLO	2.3.2.7.11.99	2,543.52	Servicio

Nota: información recopilada de SITRADO

Descripción del Servicio

- a. Tipo de asistencia técnica: Específica
- b. Duración: 1.5 meses
- c. Número de visitas: 9 (17 horas de visita técnica y 4.0 horas de gabinete)

Compromisos y responsabilidades:

La Analista Técnica:

- a. Confidencialidad con la información recibida
- b. Cumplimiento de actividades según cronograma de actividades establecido con la institución.
- c. Las actividades programadas se darán inicio a partir del primer pago.
- d. Si por motivo de fuerza mayor no se podría realizar la visita nos comunicaremos con la institución y se reprogramará con acuerdo mutuo.
- e. Se mantendrá constante comunicación para consultas y/o informes de avance.
- f. Los **entregables del servicio** son:
 - Formato de materiales y costo.
 - Diagrama de operaciones y procesos de los servicios que brinde la institución.
 - Metodología adecuada establecida para los trabajadores de la institución.
 - Proceso adecuado para los servicios que brinde CITEccal Trujillo.
 - Cuestionario de satisfacción para todos los servicios que brinde CITEccal Trujillo.
 - Formato para una base de las empresas atendidas.

CITEccal Trujillo:

- a. Al aceptar el servicio, firmará una carta de compromiso presentada por la asesora.
- b. Brindar la información necesaria y verdadera para la recopilación de información.
- c. Cumplir las tareas encomendadas por el ejecutor del servicio.
- d. Si por motivo de fuerza mayor no se pudiera realizar la reunión, el director deberá avisar con anticipación.
- e. Disponer de los recursos necesarios para las actividades programadas.

Costo de la asistencia técnica

Total de horas	21
Costo por hora	S/. 121.12
Costo del Servicio	S/. 2,543.52

Nota: costo del servicio de la asistencia técnica

En el cuadro se muestra el total de horas del servicio (21.00 horas), el costo de la hora es de 121.12 soles; el costo obtenido del servicio es de **S/. 2,543.52**.

Las formas de pago planteadas son:

Se realizará en tres armadas, luego de la emisión de la conformidad del respectivo producto por el director de CITEccal Trujillo, según el siguiente esquema:

- Presentación del 1er informe hasta los veinte (20) días calendarios. Por S/1,000.00 (mil y 00/100 soles).
- Presentación del 2do informe hasta los cincuenta (50) días calendarios. Por S/1,543.52 (mil quinientos cuarenta y tres con cincuenta y dos 00/100 soles).

Referencias

Referencias

- Albach (1967). Un modelo de crecimiento de la empresa. Vol. XXII. España: Deusto.
- Arbulú (2006) Características e importancia de la pyme en nuestra economía, Revista de Egresados, vol. 7. Lima: Universidad ESAN.
- Arzola (2017) *Factores que intervienen en el crecimiento empresarial de más mypes de Huanchaco en el año 2017*. (Tesis Titulación) Universidad Cesar Vallejo.
- Berastegui (2009) Factores que determinan el crecimiento empresarial en las mypes de Bambamarca. (Tesis Titulacion). Universidad Nacional de Cajamarca.
- Blázquez, F, Dorta, J & Verona, M. (2006). Concepto, Perspectivas y medidas del crecimiento Empresarial. *Cuadernos de Administración PUJ*, 19(31), 16
- Chiavenato (2006). Introducción a la Teoría General de la Administración. México D.F. MC Graw – Hill Interamericana.
- EAE Business School. (2016) Crecimiento Empresarial. Recuperado de: <http://www.eaprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial-definicion-y-modalidades>
- Fernández, J. (1999). El management del nuevo milenio. *Capital Humano*, 127(88,89)
- Fuentes, (27 de enero del 2016). Las 10 ayudas y subvenciones para emprender más importantes en España [mensaje de un blog]. Recuperado de <http://www.iwbschool.com/blog/ayudas-y-subvenciones-emprendedores-creaciones-empresas/>
- Gilbrat (1931) *les Inegalites Economiques*. París, Francia: editorial Dunod.
- Gonzales, J. (2014). Gestión empresarial y competitividad en las MYPES del sector textil en el marco de la ley n° 28015 en el distrito de la victoria - año 2013. (Tesis de titulación). Lima, Perú: Universidad de San Martin de Porres. Recuperado de: http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/1117/1/gonzales_lj.pdf
- Hernández, Fernández y Baptista (2010). Metodología de la investigación (5ta ed.) México: MC Graw Hill.
- Hungar, Quispe y Canales (2016). *Formalización de las Mype textiles del Emporio Comercial de Gamarra para el acceso a los programas de apoyo Empresarial*

- ejecutados por el Estado.* (Tesis de Titulación). Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Lima. Recuperado de: <http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/1057/HUANGAL%20E.%2c%20ROSA%3b%20QUISPE%20H.%2c%20NORMA%20Y%20CANALES%20A.%2c%20JUAN%20JESUS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Instituto Tecnológico de la Producción [ITP] 2013. Recuperado de: <http://www.itp.gob.pe/organizacion>
- Javier. (2015). *El financiamiento a las Mype del sector comercial de Guadalupe para contribuir a su crecimiento.* (Tesis de Titulación) Universidad Nacional de Trujillo. Recuperado de: http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4717/javierlopez_rita.pdf?sequence=1
- Karl Marx (1980). *El Capital. El proceso acumulativo del capital. Volumen 3.* España. Siglo Valentino de España Editores S.A
- Lusthaus, et al (2002). *Evaluación Organizacional: Marco para mejorar el desempeño.* Canada. Editorial. Centro de investigaciones para el desarrollo.
- Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa ley n° 28015
Recuperado de http://www.mintra.gob.pe/contenidos/archivos/prodlab/legislacion/LEY_28015.pdf 03/07/2003
- Marulanda, López y Mejía (2013) *Análisis de la Gestión del Conocimiento en Pymes de Colombia. Gerencia Tecnología e Información.* Vol. 12 N°33 (33-44)
- Nortencio, (18 de noviembre del 2014). *Breve historia del Instituto Tecnológico Pesquero – ITP [mensaje de un blog].* Recuperado de <http://blog.pucp.edu.pe/blog/nortenciogua/2014/11/18/breve-historia-del-instituto-tecnol-gico-pesquero-itp-de-instituto-tecnol-gico-de-la-producci-n-a-sanipes/>
- Ortiz (2005). *Gerencia financiera y diagnostico financiero.* Colombia. Editorial McGraw-hill
- Rodríguez, (24 de agosto del 2017). *Gerencia Regional reconoció experiencias de éxitos de los CITE liberteños. Tu Región Informe.* Recuperado de

<http://www.regionlalibertad.gob.pe/noticias/regionales/7690-gerencia-regional-de-la-produccion-conocio-experiencias-de-exito-de-cites-libertenos-2>

- Rodriguez (2017) *Gestión Administrativa Y Crecimiento De Las Mypes De Calzado En El Distrito El Porvenir, Provincia De Trujillo 2016*. (Tesis de Titulación). Universidad Privada Antenor Orrego Trujillo. Recuperado de: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/3494/1/re_admi_fiorella.rodriguez_gestion.administrativa_datos.pdf
- Resolución Ministerial N° 005-2016 Produce. Creación del CITEcuero y calzado Trujillo. Recuperado de: <http://busquedas.elperuano.com.pe/normaslegales/crean-el-centro-de-innovacion-productiva-y-transferencia-te-resolucion-ministerial-n-055-2016-produce-1342904-7/>
- Saona y Vallelado (2003). Endeudamiento bancario, oportunidades de crecimiento y estructura de propiedad: análisis bajo diferentes entornos institucionales. Documento de trabajo 07/03. Recuperado de: http://www2.eco.uva.es/ecadem/archivos/dt%2007_03.pdf
- Seclen (2016). Crecimiento empresarial de las pequeñas empresas metalmecánicas de Lima. *EKONOMIAZ*, 90(02), 222-239 Lima.
- Steibi, N. (1999). Gestión del conocimiento algo más que información. *Training & Development Digest* (58,59)
- Zavala (2012). Manual de publicaciones de la American Psychological Association (6ta ed.) México, Biblioteca de la Universidad Metropolitana.
- Zerpa (2013). *Los créditos bancarios a corto plazo en su incidencia en la Gestión financiera de las Mype en el sector calzado del Distrito el Porvenir año 2013*. (Tesis para Titulación). Universidad Cesar Vallejo, Trujillo, Perú.

Anexos

Anexo 01 Matriz de Consistencia

Título	Problema	Objetivos	Hipótesis	Variab le	Definición Conceptual	Definición Operacional	Indicadores	Ítems	Escala de Medición
Crecimiento Empresarial de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017	¿Cuál ha sido crecimiento de las Mypes del sector cuero y calzado en Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017?	Objetivo General Evaluar el crecimiento de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017. Objetivos Específicos Analizar la gestión financiera de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo en el año 2017. Analizar la gestión empresarial de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo en el año 2017. Analizar la productividad de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo en el año 2017. Analizar la gestión del	El crecimiento de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo ha sido favorable en el año 2017.	Variable única: Crecimiento Empresarial	“El crecimiento empresarial es el proceso de adaptación a los cambios exigidos por elementos de diversas índoles, a la vez debe constar una clara estimulación de los directivos para ampliar su capacidad productiva mediante la adquisición de nuevos recursos realizando cambios organizacionales, todo esto debe venir acompañado por la capacidad financiera de la empresa, que permita	Son procesos de mejora que se analizarán mediante una encuesta realizada a las mypes.	Gestión financiera	<ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Busca financiarse para crecer? 2. ¿La empresa alcanza la rentabilidad esperada? 3. ¿Con los programas de CITEccal Trujillo, ha experimentado un crecimiento acelerado que obligo a reorganizar la empresa? 4. ¿La empresa ha crecido debido al buen planeamiento financiero? 5. ¿Existe disponibilidad del capital y recursos humanos para operaciones más grandes? 6. ¿Realizan estimaciones periódicas del capital de trabajo con el que debe contar la empresa para realizar sus operaciones? 	Nominal Razón
							Gestión empresarial.	<ol style="list-style-type: none"> 7. ¿La empresa cuenta con capacidad de planeación y toma de decisiones? 8. ¿Existen mecanismos de control al interior de la empresa? 9. ¿La empresa cumple con sus metas? 10. ¿cuenta con planificación estratégica a mediano/largo plazo, que permite llevar a cabo la misión y visión de la empresa? 11. ¿Ha determinado objetivos y metas claros (medibles y alcanzables) de corto y mediano plazo para lograr la planificación estratégica? 12. ¿Se realizan planes de acción a través de mecanismos que lo ayudaran a alcanzar sus metas? 13. ¿Se cuenta con mecanismos de control de los productos terminados, que verifican la calidad de forma y fondo? 14. ¿Hay posibilidad de incrementar los clientes de manera significativa? 15. ¿ha introducido sus productos a nuevos mercados en el último año? 16. ¿ha experimentado dificultad para obtener clientes? 17. ¿Cree que el sector (cuero/calzado) ha crecido? 18. ¿la empresa tiene exceso de capacidad instalada? 19. ¿con los programas de CITEccal Trujillo, ha experimentado dificultad para producir sus productos? 20. ¿El sector requiere la adopción de tecnología de 	

conocimiento de las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios del CITEccal Trujillo en el año 2017.

obtener una competitividad perdurable en el tiempo”. (Blázquez, Dorta y Verona, 2006)

- | | |
|--------------------------|---|
| Productividad | punta?
21. ¿el costo hora/ trabajador es el más productivo?
22. ¿Utiliza los excedentes de recursos para usarlos en otros productos?
23. ¿Planifica, asigna y organiza los recursos con los que cuenta la empresa, para alcanzar los mejores niveles de productividad?
24. ¿Cumple sus metas con mínimos recursos? |
| Gestión del conocimiento | 25. ¿Sus trabajadores tienen intención de absorber nuevos conocimientos?
26. ¿El recurso humano ha sido capacitado técnicamente?
27. ¿Cuenta con certificaciones en especializaciones de calzado?
28. ¿Su personal ha llevado cursos el último año?
29. ¿La empresa aumento la base de conocimiento?
30. ¿La empresa tiene capacidad de investigación y desarrollo?
31. ¿Busca la innovación en los productos que ofrece? |

Nota: Elaboración propia

E. CALZ	E. CUERO

Anexo 02 Cuestionario

La siguiente encuesta tiene como objetivo conocer el crecimiento de las Mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo durante el año 2017. Para lo cual se pide que responda con total sinceridad. La encuesta será completamente anónima para proteger su identidad.

Gestión Financiera

1. ¿Busca financiarse para crecer?

SI NO

¿Por qué?

2. ¿La empresa alcanza la rentabilidad esperada?

SI NO

¿Por qué?

3. ¿Con los servicios brindados por CITEccal Trujillo, ha experimentado un crecimiento acelerado que obligo a reorganizar la empresa?

SI NO

¿Por qué?

4. ¿La empresa ha crecido debido al buen planeamiento financiero?

SI NO

¿Por qué?

5. ¿Existe disponibilidad del capital y recursos humanos para operaciones más grandes?

SI NO

¿Por qué?

6. ¿Realizan estimaciones periódicas del capital de trabajo con el que debe contar la empresa para realizar sus operaciones?

SI NO

¿Por qué?

Gestión Empresarial

7. ¿La empresa cuenta con capacidad de planeación y toma de decisiones?

SI NO

¿Por qué?

8. ¿Existen mecanismos de control al interior de la empresa?

SI

NO

¿Por qué?

9. ¿La empresa cumple con sus metas eficientemente?

SI

NO

¿Por qué?

10. ¿Cuenta con una planificación estratégica a mediano/ largo plazo, que permita llevar a cabo la misión y visión de la empresa?

SI

NO

¿Por qué?

11. ¿Ha determinado objetivos y metas claras (medibles y alcanzables) de corto y mediano plazo para lograr su planificación estratégica?

SI

NO

¿Por qué?

12. ¿Se realizan planes de acción a través de mecanismos que lo ayudaran a alcanzar sus metas?

SI

NO

¿Por qué?

13. ¿Se cuenta con mecanismos de control de los productos terminados, que verifican la calidad de forma y fondo?

SI

NO

¿Por qué?

14. ¿Hay posibilidad de incrementar los clientes de manera significativa?

SI

NO

¿Por qué?

15. ¿Ha Introducido sus productos a nuevos mercados en el último año?

SI

NO

¿Por qué?

16. ¿Ha experimentado dificultad para obtener clientes?

SI

NO

¿Por qué?

17. ¿Cree que el sector (cuero/ calzado) ha crecido?

SI

NO

¿Por qué?

18. ¿Cumple sus metas con mínimos recursos? (eficiencia)

SI

NO

¿Por qué?

Productividad

19. ¿La empresa tiene exceso de capacidad instalada?

SI

NO

¿Por qué?

20. ¿Con los servicios de CITEccal Trujillo, ha experimentado dificultad para producir sus productos?

SI

NO

¿Por qué?

21. ¿El sector requiere la adopción de tecnología de punta?

SI

NO

¿Por qué?

22. ¿El costo hora/trabajador es el más productivo?

SI

NO

¿Por qué?

23. ¿Utiliza los excedentes de recursos para usarlos en otros productos?

SI

NO

¿Qué productos?

24. ¿Planifica, asigna y organiza los recursos con los que cuenta la empresa, para alcanzar los mejores niveles de productividad?

SI

NO

¿Por qué?

Gestión Del Conocimiento

25. ¿Sus trabajadores tienen intención de absorber nuevos conocimientos?

SI

NO

¿Por qué?

26. ¿El recurso humano ha sido capacitado técnicamente?

SI

NO

¿Cuántas veces?

27. ¿Cuenta con certificaciones es especializaciones de calzado?

SI

NO

¿Qué Institución le otorgo el certificado?

28. ¿Su personal ha llevado cursos el último año?

SI

NO

¿Cuántos cursos?

29. ¿La empresa aumento la base de conocimiento?

SI

NO

¿Por ejemplo?

30. ¿La empresa tiene capacidad de investigación y desarrollo?

SI

NO

¿Por qué?

31. ¿Busca la innovación en los productos ofrece?

SI

NO

¿Por qué?

Gracias!

Anexo 03 Constancia de Validación

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

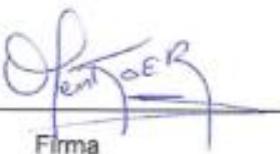
Yo, Olenka Espinoza Rodriguez, titular del DNI. N° 18092486, de profesión Economista, ejerciendo actualmente como Docente de Investigación, en la Institución Universidad Cesar Vallejo.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a las Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados por los programas de CITEccal Trujillo

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 Trujillo, a los 14 días del mes de Noviembre del 2017


Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jury Calva Arroyo, titular
del DNI. N° 1853718, de profesión _____

_____, ejerciendo
actualmente como Coordinadora Sectorial, en
la Institución Ministerio de la Producción

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a las
Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados por los
programas de CITEccal Trujillo

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

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de ítems			X	
Amplitud de contenido.			X	
Redacción de los ítems			X	
Claridad y precisión			X	
pertinencia			X	

En Trujillo, a los 30 días del mes de Octubre del 2018



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Jose A. Guerrero Ramirez, titular
 del DNI. N° 80396738, de profesión _____
Licenciado, ejerciendo
 actualmente como Docente, en
 la Institución JCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
 Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación a las
 Mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados por los
 programas de CITEccal Trujillo
 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 Trujillo, a los 14 días del mes de Noviembre del 2017


 Firma

Anexo 04 Base de datos

BASE DE DATOS CRECIMIENTO EMPRESARIAL

ITEM	Gestión Financiera						Gestión Empresarial												Productividad						Gestión del Conocimiento						Emp Cal	Emp Cur		
	P 2	P 1	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17	P 18	P 19	P 20	P 21	P 22	P 23	P 24	P 25	P 26	P 27	P 28	P 29	P 30			P 31	
Suj 1	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	x			
Suj 2	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	x		
Suj 3	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si	No	No	No	No	No	No	No	No	No	Si	Si	Si	x		
Suj 4	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	x		
Suj 5	No	No	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	No	No	Si	No	No	Si	No	No		x	
Suj 6	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si		x	
Suj 7	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	x	
Suj 8	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	x		
Suj 9	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si		x	
Suj 10	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	No	Si	No	No	No	No	Si	No	Si	x		
Suj 11	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No		x	
Suj 12	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	No	No	No	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	No	No	Si	Si		x	
Suj 13	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	x		
Suj 14	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x		
Suj 15	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	No		x	
Suj 16	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	NO	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x										
Suj 17	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No		x	
Suj 18	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	x		
Suj 19	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x		
Suj 20	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x			

Suj 21	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	No	x	
Suj 22	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x													
Suj 23	No	No	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	x									
Suj 24	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x																
Suj 25	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x																		
Suj 26	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si		x															
Suj 27	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	No		x																	
Suj 28	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si		x																	
Suj 29	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x		
Suj 30	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x													
Suj 31	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	x															
Suj 32	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No	x														
Suj 33	No	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	x									
Suj 34	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	x											
Suj 35	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	x																		
Suj 36	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x	
Suj 37	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	x									
Suj 38	Si	No	Si	No	Si	x																											
Suj 39	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	No	Si	No	SI	No	No	Si	Si	No	x														
Suj 40	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si		x																	
Suj 41	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	No	Si	Si	Si		x											
Suj 42	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	No	SI	No	No	Si	Si	No	x	
Suj 43	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	x													
Suj 44	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	No	SI	No	No	Si	Si	Si	x														
Suj 45	Si	No	Si	No	No	No	No	No	Si	Si	Si	x																					
Suj 46	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	x									
Suj 47	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No	x													

Suj 48	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	SI	No	No	Si	Si	Si	x									
Suj 49	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x												
Suj 50	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	x													
Suj 51	Si	No	No	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	x														
Suj 52	No	No	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	x								
Suj 53	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si		x																		
Suj 54	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	SI	No	No	Si	Si	Si		x						
Suj 55	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	x														
Suj 56	No	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	x																
Suj 57	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	No	x							
Suj 58	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No	x								
Suj 59	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	x												
Suj 60	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x															
Suj 61	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	x							
Suj 62	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	Si	x																			
Suj 63	No	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x										
Suj 64	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	x																				
Suj 65	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	x								
Suj 66	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	x							
Suj 67	No	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si		x																
Suj 68	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x							
Suj 69	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	x							
Suj 70	No	No	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	x											
Suj 71	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	x																
Suj 72	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x													
Suj 73	No	No	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	x											
Suj 74	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	x													

Suj 75	No	Si	No	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si		x																	
Suj 76	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No		x												
Suj 77	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x											
Suj 78	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si		x													
Suj 79	No	Si	No	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si		x											
Suj 80	No	Si		x																															
Suj 81	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No		x															
Suj 82	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x									
Suj 83	No	Si	No	Si	No	Si	No		x																										
Suj 84	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No		x												
Suj 85	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si		x																			
Suj 86	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x																			
Suj 87	Si	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si		x														
Suj 88	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x															
Suj 89	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si	No		x									
Suj 90	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No		x															
Suj 91	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si		x										
Suj 92	Si	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	Si		x																	
Suj 93	Si	No	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No		x																						
Suj 94	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x			
Suj 95	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	No	No	Si	Si	Si		x															
Suj 96	No	No	No	Si	No	Si	Si	Si	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	No	Si	Si	Si		x												
Suj 97	No	Si	Si	No	No	No	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si		x																			
Suj 98	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	No		x															
Suj 99	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No	No	Si	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si	No		x													
																																		80	19

Anexo 05 Análisis de datos

**ESTADO DE SITUACION FINANCIERO
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016-2017**

	AÑO 2016	AÑO 2017
ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		
Caja y bancos	3,732,836.13	4,407,806.03
Ctas por cobrar div. Terceros	873,463.10	1,095,995.20
Serv y otros contratos por anticipado	41,408.00	42,665.00
Mercaderías	3,196,677.78	3,784,955.89
Materias primas	2,319,408.00	2,504,318.00
Mat. Auxiliar, sumin y repuestos	40,990.00	37,853.00
Otros activos corrientes	46,294.00	28,794.00
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	10,251,077.01	11,902,387.12
ACTIVO NO CORRIENTE		
Inmuebles, maquinaria y equipo	3,572,291.70	3,847,343.84
Dep Inm, activ arren fin e IME acum	1,068,299.00	1,124,108.00
Activo diferido	176,826.92	102,476.84
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	2,680,819.62	2,825,712.68
TOTAL ACTIVOS	12,931,896.63	14,728,099.80
PASIVO		
Tributos, contraprestaciones	217,225.22	204,312.11
Ctas por pagar comercial - terceros	3,402,765.03	3,590,809.06
Obligaciones financieras	2,161,012.23	2,086,346.51
TOTAL PASIVO	5,781,002.48	5,881,467.68
PATRIMONIO		
Capital	4,123,871.72	4,134,920.72
Reservas	118,829.00	113,805.00
Resultados acumulados positivo	1,215,325.94	1,440,453.26
Resultados acumulados en negativo		
Utilidad de ejercicio	1,937,813.00	2,510,846.00
Perdida del ejercicio		
TOTAL PATRIMONIO	7,395,839.66	8,200,024.98
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	13,176,842.14	14,081,492.66
LIQUIDEZ GENERAL	1.77	2.02
PRUEBA ACIDA	1.22	1.38
PRUEBA DEFENSIVA	0.65	0.75

Anexo 06 Ficha Técnica

NOMBRE ORIGINAL: Encuesta para determinar el crecimiento empresarial de las mypes del sector cuero y calzado que han sido beneficiados con los servicios CITEccal Trujillo en el año 2017,

Autora: Bernuy Borja Ruddith Julisa adaptado a Berastegui (2012)

Procedencia: Universidad Cesar Vallejo, Trujillo – Perú

Versión: Original en idioma español

Administración: Colectiva e individual

Duración: Aproximadamente de 5 a 10 minutos

Aplicación: Empresarios de las mypes que han sido beneficiados por los servicios de CITEccal Trujillo

Objetivo: Evaluar el crecimiento de las mypes del sector cuero y calzado de Trujillo que han sido beneficiados con los servicios de CITEccal Trujillo en el año 2017

Variables y sus Dimensiones:

Gestión financiera, Gestión empresarial, Productividad y Gestión del conocimiento

Anexo N° 07

