

La gestión empresarial de las pymes de Moshoqueque, Leonardo Ortiz, Chiclayo

Lorenzo Zavaleta Orbegoso

Introducción

Las pymes en el Perú cuentan con una legislación que regula su funcionamiento, los grupos empresariales son diversos, tienen sus propias características e idiosincrasia. La gestión empresarial es desarrollada a través de métodos y técnicas que son aprendidas académicamente o empíricamente, la experiencia en gestión es la que facilita el logro de los objetivos. Las pymes de Moshoqueque están inmersas en esta forma de accionar.

Cómo la gestión empresarial de las pymes de Moshoqueque incide en su crecimiento empresarial, para ello el presente estudio trata de identificar las vulnerabilidades de la gestión empresarial y explicar porque estas constituyen restricciones para su crecimiento.

Es la gestión empresarial de las pymes de Moshoqueque incide favorablemente en su crecimiento empresarial, esta afirmación debe ser confirmada al evaluar el desempeño. La investigación, es descriptiva. El diseño de investigación es no experimental transeccional descriptivo de una sola casilla.

La población está constituida por las pymes de Moshoqueque de Leonardo Ortiz de la ciudad de Chiclayo, determinándose una muestra para proceder a su estudio.

En los instrumentos de recolección de datos se empleara la encuesta directa, la observación y la entrevista. El procesamiento de datos se realizara previa codificación, grabación, tabulación, para el análisis estadístico se utilizara el cálculo porcentual y medidas de tendencia central que permitirá su análisis e interpretación de toda la información.

Material y métodos

Tipo y diseño de la investigación

El tipo de investigación, de acuerdo a la técnica de contrastación del presente trabajo, es descriptiva porque los datos serán tomados de una realidad específica a través de la observación e implica descripción, análisis e interpretación de los mismos. El diseño de investigación no experimental transeccional descriptivo de una sola casilla, se medirá a las variables asociadas con los objetos o sujetos de estudio.

Población y muestra

La población está constituida por 3.518 pymes que se encuentran ubicados en el complejo comercial de Moshoqueque.

Para determinar la muestra, se utilizara el muestreo probabilístico utilizando la técnica de muestreo estratificado considerando un total de 133 pymes que constituyen el 3.78% de la población, se decide ampliar la muestra para que sea más representativa a 397 pymes que representa al 11.28% del total de la población.

$$n = \frac{Z^2 \cdot p \cdot q \cdot N}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot p \cdot q} \qquad n = \frac{(1.96)^2 \cdot 0.90 \cdot 0.10 \cdot 3518}{(0.05)^2 \cdot (3518-1) + (1.96)^2 \cdot 0.90 \cdot 0.10} = 133$$

N = Población

Z = Nivel de confianza 95%

p = Probabilidad de acierto 90%

q = Probabilidad de fracaso 10%

e = Error estadístico

Hipótesis

“La Gestión Empresarial de las pymes de Moshoqueque incide favorablemente en su Crecimiento Empresarial”.

Métodos y técnicas

Se utilizará los métodos inductivos, deductivos y descriptivos. Las técnicas a emplear son la encuesta con su instrumento el cuestionario, La observación y su instrumento registro de observación. Y la entrevista y su instrumento la guía de entrevista.

Descripción de instrumentos a utilizar

El cuestionario con preguntas cerradas y abiertas su propósito radica en obtener información relativa a características predominantes de una población mediante la aplicación de procesos de interrogación y registro de datos. El registro de observación permite captar la realidad sin distorsionar información, pues lleva a establecer la verdadera realidad del fenómeno. Y la entrevista y la guía de entrevista con preguntas abiertas apoyándose en la comunicación verbal.

Análisis estadístico e interpretación de los datos

- Codificación (asignar códigos a las variables y respuestas)
- Grabación (introducir preguntas y respuestas en programa informático)
- Tabulación (explotación de los datos)
- Análisis e interpretación de resultados

Para el análisis estadístico, se utilizara el cálculo porcentual y medidas de tendencia central.

Resultados y discusión

La gestión empresarial y el crecimiento de las pymes de Moshoque, se ha obtenido los siguientes resultados:

El 80% son puestos de mercado, el 89% se dedican al comercio de bienes de los cuales el 35.3 son de abarrotes y 30.8 de frutas y verduras.

El 95% de las pymes están constituidas como personas naturales, la formalización de las mismas solo el 57% posee licencia municipal, el 43% tiene RUC y el 49% registra su información a través de la contabilidad.

En la gestión empresarial podemos observar que solo el 20% comparte el criterio de asociatividad la que lo lleva a la práctica.

El 62% no tienen planes de negocios, solo el 60% se fijan metas y el 82% controlan sus negocios, lo que nos indica que la administración/dirección no es tan efectiva porque existe cierto margen de informalidad y empirismo.

La más resaltante acción es que el 90% expresa que su instrumento de difusión de ventas es el buen trato al cliente pero que contrasta que el solo el 7% utiliza a la publicidad y la selección de su personal el 55% lo hace por la familiaridad y el 91% no utiliza técnicas de ventas.

El crecimiento empresarial de las pymes refleja a través del aumento de sus ventas en un 60%, crecimiento de sus negocios en un 62% y un 89% del crecimiento de sus patrimonios con respecto de años anteriores.

Que a pesar de la informalidad, negocios de puestos de mercado mayormente expendedores de abarrotes, frutas y verduras, con una gestión empresarial empírica han logrado un incremento de sus ventas, patrimonio y crecimiento empresarial que podría ser mejor si se administraran de manera más profesional.

Conclusiones

- Son empresas dedicadas al comercio en un 89%, y entre los productos que se expenden son los abarrotes, frutas, verduras, carnes, ferretería, ropa, muebles, artesanía, plásticos e insumos.
- El grupo más importante es el de abarrotes, frutas y verduras en un 66% del total de comerciantes.
- Solo el 50% está formalizado, constituyendo una debilidad en su crecimiento empresarial.
- El 62% desconoce la importancia de los planes de negocios y la administración por objetivo, lo que conduce al empirismo y la improvisación.
- La herramienta de mayor efectividad utilizada en el *marketing* y ventas ha sido el buen trato al cliente.
- Se considera como debilidad la utilización de la publicidad en escasos términos, si se utilizara a la publicidad difundiendo las bondades de sus productos aceleraría su crecimiento empresarial y buena gestión.

- Las ventas se han ido incrementando en un promedio de 60%, lo que representa un porcentaje importante para cualquier inversionista que desea incursionar en este tipo de empresas.
- Aspecto importante es que el 91% no utiliza técnicas de ventas formales, sino que hace uso de la creatividad e ingenio para vender sus productos.
- Los negocios han crecido en tamaño y procesos en un 62% lo que ha permitido que sus patrimonios hayan crecido en un 89%.
- A pesar de utilizar una administración empírica y una gestión empresarial basado en la experiencia han logrado resultados importantes en el crecimiento empresarial.
- La gestión empresarial desarrollados por los microempresarios han sido efectiva por que han logrado un crecimiento empresarial que se reflejado en el incremento de sus patrimonio.

Referencias

Ángeles Macedo, F.V.

2005 "El análisis financiero y su incidencia en las decisiones de la pymes". Tesis de la UNFV. Perú.

Falcón, Py V. Zavaleta

1978 *Metodología de la investigación científica*. Perú: Cepeunt UNT.

Lambing, Py Ch. Kuehl

2008 *Empresarios pequeños y medianos*. Colombia: Prentice Hall.

Mendoza Torres, A. M.

2005 "Gestión financiera estratégica para la competitividad de las pymes del sector comercio". Tesis de la UMSM. Perú.

Miranda, C. R.

2005 *Competencias claves para la gestión empresarial de las pymes. Gestión en el tercer milenio*. Perú. UNMSM.

Ortiz R., S.

2003 *Visión y gestión empresarial*. México: Thompson.

Varela, R.

2001 *Innovación empresarial. Arte y ciencia en la creación de empresas*. Colombia: Prentice Hall.

Zambrano Calle, A. J.

2005 "La gestión financiera y el desarrollo de la pymes en la actividad industrial textil de Lima metropolitana. Periodo 2002-2003". Tesis de la UNFV. Perú.