

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL  
CUSCO**

**ESCUELA DE POSGRADO**

**DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**



**ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN  
EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS  
EMPRESAS DE CARPINTERÍA EN MADERA DE LA PROVINCIA  
DEL CUSCO, 2013 - 2017**

**TESIS PRESENTADA POR:**

Mgt. Teofilo Jordan Palomino

PARA OPTAR AL GRADO ACADÉMICO DE  
DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

**ASESOR:**

Dr. Manrique Borda Pilinco

**CUSCO – PERÚ**

**2020**

## DEDICATORIA

*A Dios por guiarme por el camino correcto y darme fuerzas para lograr todos mis objetivos.*

*A mi familia, a mi esposa Olga Margarita Ramos León. A mis hijos Diana Verónica, Silvia Luciana y Néstor Rodrigo por brindándome su apoyo incondicional y ser mi motivo para seguir adelante.*

## AGRADECIMIENTO

*Agradezco a mi asesor, Dr. Manrique Borda Pilinco, por su valioso apoyo en la realización del presente trabajo de investigación.*

*Agradezco a los docentes del Doctorado en Administración, quienes me han impartido sus conocimientos.*

*Agradezco a los emprendedores de las carpinterías en madera de la ciudad del Cusco, quienes han facilitado la información respecto a su actividad, por su tiempo brindado en el proceso de recojo de datos.*

*Finalmente, a todas las personas que en alguna medida me contribuido a la realización del presente trabajo.*

## PRESENTACIÓN

Señor director de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Dr. Eleazar Crucinta Ugarte

Señores miembros del Jurado:

De conformidad con el Reglamento de Grados de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, pongo a vuestra consideración el presente trabajo de investigación que lleva como título: *ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE CARPINTERÍA EN MADERA DE LA PROVINCIA DEL CUSCO, 2013 - 2017*, cuyo objetivo general fue explicar el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

## ÍNDICE GENERAL

	Pág.
DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO.....	iii
PRESENTACIÓN.....	iv
ÍNDICE GENERAL.....	v
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
RESUMEN.....	xiii
ABSTRACT.....	xiv
INTRODUCCIÓN.....	xvi

### CAPÍTULO I

#### PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	4
1.2.1. Problema general.....	4
1.2.2. Problemas específicos.....	4
1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN.....	5
1.3.1. Justificación metodológica.....	5
1.3.2. Justificación teórica.....	5
1.3.3. Justificación práctica.....	5
1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.....	6
1.4.1. Objetivo general.....	6
1.4.2. Objetivos específicos.....	6

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. BASES TEÓRICAS.....	8
2.1.1. Estructura productiva.....	8
2.1.1.1. Aspectos teóricos sobre la relevancia de la estructura productiva	9
2.1.1.2. Estructura productiva e industria manufacturera en América Latina.....	11
2.1.1.3. Estructura productiva de la industria maderera.....	12

2.1.1.4.	Procesos de cambio en la estructura productiva.....	13
2.1.1.5.	El deterioro de los términos del intercambio y la estructura productiva desequilibrada.....	15
2.1.1.6.	Componentes de la estructura productiva .....	17
2.1.2.	Perfil del emprendedor .....	21
2.1.2.1.	Emprendedor .....	23
2.1.2.2.	Teorías vinculadas al emprendedor .....	26
2.1.2.3.	Características del perfil del emprendedor .....	31
2.1.2.4.	Clases de emprendedores .....	34
2.1.2.5.	Habilidades innatas del emprendedor.....	35
2.1.2.6.	La motivación para emprender.....	36
2.1.2.7.	Capacidad emprendedora .....	37
2.1.2.8.	Espíritu emprendedor .....	39
2.1.2.9.	Perfil del emprendedor peruano .....	40
2.1.2.10.	Componentes del perfil emprendedor .....	41
2.1.3.	Desempeño empresarial.....	45
2.1.3.1.	Comportamiento estratégico y desempeño empresarial.....	47
2.1.3.2.	La estrategia y el rendimiento empresarial.....	47
2.1.3.3.	La innovación y el desempeño empresarial .....	49
2.1.3.4.	Aspectos que afectan el desempeño empresarial .....	50
2.1.3.5.	Relación entre proactividad y el desempeño empresarial .....	52
2.1.3.6.	Diagnóstico empresarial .....	53
2.1.3.7.	Componentes del desempeño empresarial .....	53
2.1.4.	Micro y pequeña empresa.....	57
2.1.4.1.	Definición y características de las micro y pequeñas empresas en el Perú.....	59
2.1.4.2.	Importancia de las micro y pequeñas empresas .....	62
2.1.5.	Industria de muebles .....	63
2.1.5.1.	Carpintería .....	64
2.1.6.	La tecnología .....	65
2.1.6.1.	Gestión tecnológica .....	67
2.1.6.2.	Industria 4.0 y Manufactura Inteligente .....	68
2.2.	MARCO CONCEPTUAL .....	69
2.3.	ESTADO DE ARTE .....	73

2.3.1. A nivel internacional .....	73
2.3.2. A nivel Nacional.....	86

### **CAPÍTULO III**

#### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

3.1. HIPÓTESIS.....	98
3.1.1. Hipótesis general .....	98
3.1.2. Hipótesis específicas.....	98
3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES .....	99
3.2.1. Identificación de variables.....	99
3.2.2. Operacionalización de variables .....	100

### **CAPÍTULO IV**

#### **METODOLOGÍA**

4.1. ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA.	102
4.1.1. Localización política.....	102
4.1.2. Localización geográfica.....	102
4.2. TIPO, NIVEL Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN.....	103
4.2.1. Tipo de investigación .....	103
4.2.2. Nivel de investigación .....	104
4.2.3. Método de investigación.....	104
4.2.4. Diseño de investigación.....	105
4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS .....	105
4.3.1. Criterios de inclusión.....	105
4.3.2. Criterios de exclusión .....	106
4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO .....	106
4.4.1. Población .....	106
4.5. TAMAÑO DE MUESTRA.....	106
4.6. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA .....	107
4.7. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN .....	108
4.8. TÉCNICA DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN	111
4.9. TÉCNICA PARA DEMOSTRAR VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS .....	112
4.10. BAREMOS PARA LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS VARIABLES .....	118

## CAPÍTULO V

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. RESULTADOS DE LA VARIABLE ESTRUCTURA PRODUCTIVA.....	121
5.1.1. Resultado de la estructura productiva por dimensiones .....	121
5.1.2. Resultados de las dimensiones de la estructura productiva.....	122
5.1.3. Resultado general de la estructura productiva.....	127
5.2. RESULTADOS DE LA VARIABLE PERFIL DEL EMPRENDEDOR.....	128
5.2.1. Resultado del perfil del emprendedor por dimensiones .....	128
5.2.2. Resultados de las dimensiones del perfil del emprendedor.....	129
5.2.3. Resultado general del perfil del emprendedor.....	136
5.3. RESULTADOS DE LA VARIABLE DESEMPEÑO EMPRESARIAL.....	137
5.3.1. Resultado del desempeño empresarial por dimensiones .....	137
5.3.2. Resultados de las dimensiones eficiencia.....	138
5.3.3. Resultado general del desempeño empresarial.....	145
5.4. ESTADÍSTICA INFERENCIAL.....	146
5.4.1. Prueba de hipótesis general .....	147
5.4.2. Prueba de hipótesis específicas.....	151
5.4.3. Análisis de la varianza entre la estructura productiva y el desempeño empresarial.....	183
5.5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS .....	194
CONCLUSIONES.....	196
RECOMENDACIONES .....	199
BIBLIOGRAFÍA .....	200
ANEXOS.....	211

## ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. <i>Estructura productiva por dimensiones</i> .....	121
Tabla 2. <i>Proceso productivo por indicadores</i> .....	122
Tabla 3. <i>Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas) por indicadores</i> .....	123
Tabla 4. <i>Infraestructura por indicadores</i> .....	125
Tabla 5. <i>Condiciones de seguridad por indicadores</i> .....	126
Tabla 6. <i>Estructura productiva</i> .....	127
Tabla 7. <i>Perfil del emprendedor por dimensiones</i> .....	128
Tabla 8. <i>Adaptabilidad a cambios por indicadores</i> .....	129
Tabla 9. <i>Autodisciplina en trabajo por indicadores</i> .....	131
Tabla 10. <i>Creatividad para resolver problemas por indicadores</i> .....	132
Tabla 11. <i>Persona perseverante por indicadores</i> .....	133
Tabla 12. <i>Asumir responsabilidades por indicadores</i> .....	134
Tabla 13. <i>Perfil del emprendedor</i> .....	136
Tabla 14. <i>Desempeño empresarial por dimensiones</i> .....	137
Tabla 15. <i>Eficiencia por indicadores</i> .....	138
Tabla 16. <i>Eficacia por indicadores</i> .....	140
Tabla 17. <i>Efectividad por indicadores</i> .....	141
Tabla 18. <i>Calidad por indicadores</i> .....	142
Tabla 19. <i>Capacidad de satisfacción al cliente por indicadores</i> .....	143
Tabla 20. <i>Desempeño empresarial</i> .....	145
Tabla 21. <i>Análisis de la distribución normal mediante el estadígrafo Kolmogórov-Smirnov de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial</i> .....	146
Tabla 22. <i>Análisis de la correlación entre la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial</i> .....	147
Tabla 23. <i>Análisis de la correlación entre la estructura productiva y el desempeño empresarial</i>	151
Tabla 24. <i>Análisis de la correlación entre el proceso productivo y el desempeño empresarial</i> .....	154

Tabla 25. <i>Análisis de la correlación entre la tecnología y el desempeño empresarial</i> .....	156
Tabla 26. <i>Análisis de la correlación entre la infraestructura y el desempeño empresarial</i> .....	159
Tabla 27. <i>Análisis de la correlación entre las condiciones de seguridad y el desempeño empresarial</i> .....	162
Tabla 28. <i>Análisis de la correlación entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial</i> .....	165
Tabla 29. <i>Análisis de la correlación entre la adaptabilidad a cambios y el desempeño empresarial</i> .....	168
Tabla 30. <i>Análisis de la correlación entre la autodisciplina en el trabajo y el desempeño empresarial</i> .....	171
Tabla 31. <i>Análisis de la correlación entre la creatividad para resolver problemas y el desempeño empresarial</i> .....	174
Tabla 32. <i>Análisis de la correlación entre la persona perseverante y el desempeño empresarial</i>	177
Tabla 33. <i>Análisis de la correlación entre asumir responsabilidades y el desempeño empresarial</i> .....	180
Tabla 34. <i>Análisis descriptivo del desempeño empresarial según la estructura productiva</i> .....	184
Tabla 35. <i>Análisis de la distribución normal de la estructura productiva y el desempeño empresarial</i> .....	184
Tabla 36. <i>Análisis de la homogeneidad de varianzas de la estructura productiva y el desempeño empresarial</i> .....	185
Tabla 37. <i>Análisis de las varianzas o ANOVA de la estructura productiva según el desempeño empresarial</i> .....	186
Tabla 38. <i>Análisis de la prueba post hoc de Tukey entre la estructura productiva y el desempeño empresarial</i> .....	186
Tabla 39. <i>Análisis descriptivo del desempeño empresarial según el perfil del emprendedor</i> .....	189
Tabla 40. <i>Análisis de la distribución normal del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial</i> .....	189
Tabla 41. <i>Análisis de la homogeneidad de varianzas del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial</i> .....	190
Tabla 42. <i>Análisis de las varianzas o ANOVA del desempeño empresarial según el del perfil del emprendedor</i> .....	191
Tabla 43. <i>Análisis de la prueba post hoc de Tukey entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial</i> .....	192

## ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
<i>Figura 1.</i> Estructura productiva por dimensiones .....	121
<i>Figura 2.</i> Proceso productivo por indicadores .....	122
<i>Figura 3.</i> Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas) por indicadores.....	124
<i>Figura 4.</i> Infraestructura por indicadores.....	125
<i>Figura 5.</i> Condiciones de seguridad por indicadores.....	126
<i>Figura 6.</i> Estructura productiva .....	127
<i>Figura 7.</i> Perfil del emprendedor por dimensiones.....	128
<i>Figura 8.</i> Adaptabilidad a cambios por indicadores .....	130
<i>Figura 9.</i> Autodisciplina en trabajo por indicadores.....	131
<i>Figura 10.</i> Creatividad para resolver problemas por indicadores .....	132
<i>Figura 11.</i> Persona perseverante por indicadores .....	133
<i>Figura 12.</i> Asumir responsabilidades por indicadores.....	135
<i>Figura 13.</i> Perfil del emprendedor .....	136
<i>Figura 14.</i> Desempeño empresarial por dimensiones .....	137
<i>Figura 15.</i> Eficiencia por indicadores.....	139
<i>Figura 16.</i> Eficacia por indicadores .....	140
<i>Figura 17.</i> Efectividad por indicadores.....	141
<i>Figura 18.</i> Calidad por indicadores.....	142
<i>Figura 19.</i> Capacidad de satisfacción al cliente por indicadores .....	144
<i>Figura 20.</i> Desempeño empresarial .....	145
<i>Figura 21.</i> Diagrama de dispersión entre la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial.....	147
<i>Figura 22.</i> Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial ...	151
<i>Figura 23.</i> Diagrama de dispersión entre el proceso productivo y el desempeño empresarial.....	154
<i>Figura 24.</i> Diagrama de dispersión entre la tecnología y el desempeño empresarial .....	157
<i>Figura 25.</i> Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial ...	160

<i>Figura 26.</i> Diagrama de dispersión entre las condiciones de seguridad y el desempeño empresarial .....	163
<i>Figura 27.</i> Diagrama de dispersión entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial	166
<i>Figura 28.</i> Diagrama de dispersión entre la adaptabilidad a cambios y el desempeño empresarial .....	169
<i>Figura 29.</i> Diagrama de dispersión entre la autodisciplina en el trabajo y el desempeño empresarial .....	172
<i>Figura 30.</i> Diagrama de dispersión entre la creatividad para resolver problemas y el desempeño empresarial.....	175
<i>Figura 31.</i> Diagrama de dispersión entre la persona perseverante y el desempeño empresarial ...	178
<i>Figura 32.</i> Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial...	181
<i>Figura 33.</i> Distribución de la media del desempeño empresarial según la estructura productiva .	188
<i>Figura 34.</i> Distribución de la media del desempeño empresarial según el perfil del emprendedor .....	193

## RESUMEN

El objetivo de la investigación fue explicar el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017, que responde al problema: ¿Cuál es el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera? El método, consideró a la investigación cuantitativa, en el cual se fundamenta en la investigación empírica, de manera que no se realizó la manipulación de las variables, el nivel fue la investigación explicativa o causal, con un diseño transversal causal-correlacional, donde la unidad estudio estuvo conformada por las micro y pequeñas empresas de carpintería que ascienden a un total de 410, obtenidas mediante el muestreo aleatorio o al azar, donde la técnica de recolección de datos fue la encuesta y el instrumento el cuestionario. Los hallazgos del trabajo investigación indican que en el proceso productivo, la aplicación de la tecnología (maquinarias, equipos y herramientas), infraestructura y las condiciones de seguridad, de manera que demuestran un nivel algo adecuado del 48,1%; mientras que la adaptabilidad a cambios, en el caso del perfil del emprendedor, específicamente en el caso de adaptabilidad a cambios, autodisciplina en el trabajo, creatividad para resolver problemas, persona perseverante y asumir responsabilidades, es moderado en un 48,1% y en el caso del desempeño empresarial, las dimensiones de la eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción del cliente se encuentra en un nivel bajo del 39,6% y alto en un 39%. El análisis bivariado a través de la correlación de Pearson demuestra que la estructura productiva y el perfil del emprendedor se correlaciona con el desempeño empresarial, de manera que la regresión lineal indica que  $Y = -1,309 + 0,163X_1 + 0,942X_2$ , donde  $X_1$  es la variable estructura productiva,  $X_2$  es la variable estructura productiva y la variable  $Y$  el desempeño empresarial.

Palabras clave:

*Estructura productiva, desempeño empresarial, perfil del emprendedor.*

## ABSTRACT

The objective of the research was to explain the effect of the productive structure and the profile of the entrepreneur in the business performance of micro and small wood carpentry companies in the province of Cusco, 2013-2017, which responds to the problem: What is the effect of the productive structure and the profile of the entrepreneur on the business performance of micro and small wood carpentry companies? The method considered quantitative research, which is based on empirical research, so that the manipulation of variables was not carried out, the level was explanatory or causal research, with a causal-correlational cross-sectional design, where the The study unit was made up of micro and small carpentry companies that amount to a total of 410, obtained through random or random sampling, where the data collection technique was the survey and the instrument the questionnaire. The findings of the research work indicate that in the production process, the application of technology (machinery, equipment and tools), infrastructure and security conditions, in such a way that they show a somewhat adequate level of 48.1%; While adaptability to changes, in the case of the entrepreneur's profile, specifically in the case of adaptability to changes, self-discipline at work, creativity to solve problems, persevering person and assuming responsibilities, is moderate in 48.1% and in In the case of business performance, the dimensions of efficiency, effectiveness, effectiveness, quality and capacity for customer satisfaction are at a low level of 39.6% and a high level of 39%. The bivariate analysis through Pearson's correlation shows that the productive structure and profile of the entrepreneur correlates with business performance, so that the linear regression indicates that  $Y = -1,309 + 0,163X_1 + 0,942X_2$ , where  $X_1$  is the productive structure variable,  $X_2$  is the productive structure variable and  $Y$  is the business performance variable.

Keywords:

Productive structure, business performance, profile of the entrepreneur.

## RESUMO

O objetivo da pesquisa foi explicar o efeito da estrutura produtiva e do perfil do empresário no desempenho empresarial das micro e pequenas empresas de carpintaria de madeira da província de Cusco, 2013-2017, que responde ao problema: O que é o efeito da estrutura produtiva e do perfil do empresário sobre o desempenho empresarial das micro e pequenas empresas de carpintaria de madeira? O método considerou a pesquisa quantitativa, que se baseia em pesquisa empírica, de forma que a manipulação das variáveis não foi realizada, o nível foi pesquisa explicativa ou causal, com um delineamento transversal causal-correlacional, onde a unidade de estudo foi composta por micro e pequenas empresas de carpintaria que totalizam 410, obtidas por amostragem aleatória ou aleatória, onde a técnica de coleta de dados foi o survey e o instrumento o questionário. Os achados da pesquisa indicam que no processo produtivo, a aplicação de tecnologia (máquinas, equipamentos e ferramentas), as condições de infraestrutura e segurança, de forma que apresentam um nível bastante adequado de 48,1%; Enquanto a adaptabilidade às mudanças, no caso do perfil do empreendedor, especificamente no caso da adaptabilidade às mudanças, autodisciplina no trabalho, criatividade para resolver problemas, perseverança e assunção de responsabilidades, é moderada em 48,1% e em No caso do desempenho empresarial, as dimensões eficiência, eficácia, qualidade e capacidade de satisfação do cliente situam-se no nível baixo de 39,6% e no nível alto de 39%. A análise bivariada por meio da correlação de Pearson mostra que a estrutura produtiva e o perfil do empreendedor se correlacionam com o desempenho empresarial, de modo que a regressão linear indica que  $Y = -1,309 + 0,163X_1 + 0,942X_2$ , onde  $X_1$  é a variável da estrutura produtiva,  $X_2$  é a variável da estrutura produtiva e  $Y$  é o desempenho do negócio.

Palavras chave:

Estrutura produtiva, desempenho empresarial, perfil empreendedor.

## INTRODUCCIÓN

El conjunto de rasgos que identifican a la industria se fundamenta en la estructura productiva, en el cual específicamente se involucra en la forma cómo opera en la empresa de carpintería en madera, de manera que debe responder con eficiencia productiva, para atender a las solicitudes y necesidades de sus clientes.

En el caso del perfil del emprendedor que debe caracterizar a los empresarios de carpintería, debe estar en función de generar capacidad de adaptabilidad a cambios, autodisciplina en el trabajo, creatividad para resolver problemas, persona perseverante y asumir responsabilidades, donde los antecedentes y atributos personales del emprendedor que cuenta con la habilidad para desarrollar una empresa carpintera, sea capaz de hacerle frente a sus competidores.

En el caso del desempeño empresarial, éste se enfoca a la capacidad de respuesta de la empresa carpintera para dar cumplimiento a sus metas y objetivos, con la finalidad de adaptarse al entorno y hacer uso racional de los recursos con el cual cuenta para cumplir con sus lineamientos estratégicos.

En este sentido, el presente trabajo de investigación se ha estructurado conforme a las normas vigentes de la Escuela de Posgrado de la UNSAAC, en cinco capítulos, los mismos que se describen a continuación:

El primer capítulo. Planteamiento del problema: Hace referencia a la situación problemática, caracterizando e identificando la formulación del problema de investigación, la justificación y los objetivos del trabajo de investigación.

El estudio consideró un análisis bivariado y multivariado para alcanzar el objetivo de la investigación, de manera que se utilizó la correlación lineal de Pearson, regresión lineal, análisis de las varianzas (ANOVA) y pruebas post hoc.

En el segundo capítulo. Marco teórico conceptual: Referido al marco teórico, se describen las bases teóricas de ambas variables, la definición conceptual, además se presentan estudios previos como investigaciones internacionales, nacionales y locales que sirven como antecedente de estudio.

El tercer capítulo. Hipótesis y variables: Se mencionan las hipótesis del trabajo de la investigación, las variables y su respectiva operacionalización.

En el cuarto capítulo. Metodología: Describe el ámbito de estudio, el tipo, nivel y diseño metodológico de la investigación, además de la población, muestra, las técnicas e instrumentos utilizados para la recolección de los datos, así como su procesamiento correspondiente.

El quinto capítulo. Resultados y discusión: Se muestran los resultados y discusión de la investigación producto del trabajo de campo, donde se describe cada variable y la relación que ambas presentan, además de la discusión de los resultados obtenidos.

Finalmente, se presentan las conclusiones y recomendaciones del trabajo de investigación, además de la bibliografía, según el estilo de referenciación APA y los anexos respectivos del estudio.

## **CAPÍTULO I**

### **PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA**

#### **1.1. SITUACIÓN PROBLEMÁTICA**

La industria de la carpintería en madera en la ciudad del Cusco surge desde hace muchos siglos, al igual que otros talleres de arte, con el propósito de satisfacer las necesidades crecientes de la población.

La actividad artesanal de carpintería en madera en los inicios se organizó en pequeños talleres artesanales, con el propósito de confeccionar diferentes muebles de uso doméstico y comercial utilizando materia prima regional (madera de diferentes tipos y calidades), procedentes de Qosñipata y Puerto Maldonado.

El Cusco ha sido considerado, como una cuna de artesanos desde tiempos inmemorables (época de la Colonia), asimismo se incentivó la artesanía principalmente con la creación de tallados y dorados en pan de oro “Tuyru Ttito Quispe”. Cuyos artesanos capacitados en esta escuela empezaron a formar sus propios talleres tallados en madera, produciéndose así, gran cantidad de muebles tallados en madera. Debido a escases de mercado, debido al alto costo que significa estos trabajos de arte son exportados a través de intermediarios.

Paralelamente a ello se formaron otros talleres de mueblerías y carpintería fina influenciados por los barrocos, Luis XV y el estilo francés (bombé). A estos artesanos que confeccionan muebles finos se les denomina: ebanistas; existe un tercer sector de talleres de carpintería

que se dedican a la confección de puertas, ventanas, pasamanos, mostradores, etc., las cuales fueron denominados carpinteros.

En la actualidad los talleres de tallado y dorado en pan de oro, se han extinguido paulatinamente, existiendo a la fecha menos de diez talleres que se dedican a esta actividad; asimismo los talleres de carpintería dedicados a la confección de muebles finos de estilo francés Luis XV y de estilo barroco también se han extinguido debido a la moda en el uso de muebles y el alto costo que significa y, en algunos casos han pasado a formar parte de los talleres de mueblería y carpintería dedicados a la confección de estilo americano, puertas, ventanas, mostradores, etc., estos últimos años se han incrementado geográficamente para satisfacer la demanda de la población creciente.

Con el tiempo se han producido cambios rápidos y muy significativos sobre todo en la actividad empresarial, mientras las grandes empresas incorporan nuevos sistemas de aprendizaje, mejoramiento continuo, reingeniería y alianzas estratégicas, fusiones y adquisiciones. Las oportunidades para las MYPES se hacen cada vez más difícil, éstas no tienen los recursos ni las capacidades para optar estrategias individuales, es por ello que la estrategia de la agrupación empresarial es apropiada.

En la década de los 90, las MYPES de carpintería en madera trabajaban como empresarios independientes dispersados en toda la ciudad del Cusco. En cambio, posteriormente a esta década estos microempresarios se han ido articulando en asociaciones a fin de uniformizar criterios que les beneficien a ellos, ubicándose en distintos puntos de venta.

A partir de la década de los 2000, con la presencia y apoyo de las organizaciones sin fines de lucro como las ONGs (particularmente Guamán Poma de Ayala, Arariwa, IDESI) y la participación de gobiernos locales y el gobierno regional, se han articulado y formado redes de carpinteros, ubicándolos en puntos de ventas en las ferias de T'ancarniyoc, El Cóndor, Plazoleta de Santiago, Manzanapata, Plaza Túpac Amaru (feria sabatina), así también se desarrolló el primer encuentro maderero con el objetivo de formular el Plan de Desarrollo de este subsector. Además, se convocó a todos los eslabones que la red involucra, como el Instituto Nacional de Recursos Naturales (ENRENA), proveedores de materiales e insumos, etc.

Esta acción se ha ido desarrollando por varios años hasta encontrar un espacio geográfico destinado a la comercialización de madera dentro de la ciudad del Cusco, a fin de que la red tenga mejores condiciones en espacio, presentación y comodidad para recibir a sus clientes; este espacio fue ubicado en el distrito de San Sebastián que forma la Red del Distrito de San Sebastián, estos espacios han sido financiados por la Caja Municipal Cusco. Actualmente funcionan como redes empresariales: Mercamuebles, Patrón San Sebastián, Túpac Amaru, Mega Mueble, Mundo Mueble, Toka Madera, etc.

En la ciudad del Cusco, existen 25 asociaciones de Redes Empresariales dedicadas a la actividad de Industria de Carpintería en Madera, concentrando 410 microempresas. Por otra parte, existen 140 empresarios informales que no pertenecen a ninguna asociación y trabajan de manera independiente; los dos sectores suman 550 microempresarios.

El comportamiento de los microempresarios que pertenecen a redes es diferente al comportamiento de los empresarios informales, asimismo las ventajas son mayores para los microempresarios que trabajan en redes, puesto que ellos tienen algún nivel de acceso a fuentes de financiamiento, a capacitaciones por parte de la ONG. Mientras que el sector de microempresarios informales que no trabajan con redes tienen desventajas muy significativas, puesto que ellos no son sujetos a crédito, el sector financiero los tilda de incumplidos. En suma, los dos sectores tienen dos grandes problemas:

- Problemas estructurales: Está expresado en la baja productividad, debido fundamentalmente por la escasez de maquinarias y herramientas, uso de tecnología relativamente simple, débil, división técnica del proceso productivo, infraestructura deficitaria, carencia y alto costo de servicios de energía que son vitales para este sector, así como bajos de relación capital trabajo.
- Problemas de orden socioeconómico: Expresado en bajos niveles de educación, escasez de mano de obra calificada, carencia de capacidad gerencial para dirigir sus empresas y falta de capacitación técnico financiera en cuanto al manejo económico, falta de conocimiento para vender sus productos, adecuarse a las exigencias del mercado actual, baja calidad de sus productos por desconocimiento de nuevas técnicas para la producción, elevadas mermas de materia prima y prácticas de la competencia desleal.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. Problema general**

¿Cuál es el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?

### **1.2.2. Problemas específicos**

- a) ¿Cuál es la relación del proceso productivo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- b) ¿Cuál es la relación de la tecnología con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- c) ¿Cuál es la relación de la infraestructura con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- d) ¿Cuál es la relación de las condiciones de seguridad con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- e) ¿Cuál es la relación de la adaptabilidad a cambios con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- f) ¿Cuál es la relación de la autodisciplina en el trabajo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?

- g) ¿Cuál es la relación de la creatividad para resolver problemas con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- h) ¿Cuál es la relación de la perseverancia con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?
- i) ¿Cuál es la relación de asumir responsabilidades con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?

### **1.3. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1. Justificación metodológica**

El estudio consideró el método no experimental, que se fundamenta en la investigación empírica porque es en la práctica en la cual se observó la forma en cómo vienen operando las empresas carpinteras de la provincia del Cusco, centrado en la estructura productiva, el perfil del emprendedor y la correlación causal que implica a su desempeño empresarial.

#### **1.3.2. Justificación teórica**

El estudio se enfocó en desarrollar un análisis crítico del desempeño empresarial de las empresas de carpintería, de manera que se tengan puntos para generar reflexión, con respecto a los factores que estén relacionados con el desempeño empresarial, que de acuerdo a la revisión de la teoría científica, siendo la estructura productiva y el perfil del emprendedor los factores que más implican en el desempeño empresarial.

#### **1.3.3. Justificación práctica**

Los hallazgos de la investigación constituyen resultados importantes para mostrar cómo operan las empresas de carpintería en la provincia del Cusco, lo cual ha

permitido establecer alcances valiosos que contribuyen a resolver problemas prácticos en la administración de empresas productivas.

## **1.4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.4.1. Objetivo general**

Explicar el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- a) Analizar la relación del proceso productivo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- b) Analizar la relación de la tecnología con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- c) Analizar la relación de la infraestructura con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- d) Analizar la relación de las condiciones de seguridad con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- e) Analizar la relación de la adaptabilidad a cambios con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

- f) Analizar la relación de la autodisciplina en el trabajo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
  
- g) Analizar la relación de la creatividad para resolver problemas con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
  
- h) Analizar la relación de la perseverancia con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
  
- i) Analizar la relación de asumir responsabilidades con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

## **CAPÍTULO II**

### **MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL**

#### **2.1. BASES TEÓRICAS**

##### **2.1.1. Estructura productiva**

De acuerdo con Huerta de Soto (1994) y Pescador (2012), todos los bienes que consumimos en el día a día no son el resultado de un único proceso, como cabe de esperar, sino que han recorrido un largo camino hasta llegar a nuestras manos y poder disfrutar de ellos. Pues bien, una estructura productiva es el conjunto de etapas que ese bien ha tenido que recorrer para ser producido. Pensemos, por ejemplo, en la producción de un libro: desde que se ha talado el árbol hasta que lo tenemos en nuestras manos, ha habido multitud de procesos y han intervenido una cantidad ingente de personas para que podamos disfrutar de la lectura. Por ello, en el conjunto de la economía hay empresas que se especializan en etapas que se encuentran alejadas del consumo (industrias de bienes de capital) y otras empresas que están más cerca del consumo (industrias de bienes de consumo).

A lo largo de la historia de la humanidad, estos procesos productivos han tendido a alargarse, incrementando el número de etapas, y por consiguiente a ser más productivos. Si comparamos la productividad de un arado romano con la de un tractor nos damos cuenta enseguida cuál de los dos es más productivo; pero también cuál de los dos conlleva un mayor número de etapas. Este alargamiento de la estructura productiva solo es posible gracias al ahorro de la sociedad en su conjunto. Cuando los

agentes aumentan sus ahorros, permiten a los empresarios obtener los recursos financieros suficientes para alargar los procesos productivos, mediante las mayores inversiones que se realizan. Así, en economías de subsistencia, en donde la práctica totalidad de los recursos se dedica a la supervivencia, encontramos un déficit de capital, y por consiguiente una falta de inversión que imposibilita el desarrollo de nuevos procesos productivos más largos.

Cuando una sociedad es capaz de obtener los recursos suficientes como para poder ahorrar, es cuando dicha sociedad experimentará un mayor progreso económico, sobre todo en el largo plazo.

#### **2.1.1.1. Aspectos teóricos sobre la relevancia de la estructura productiva**

Existen diversos enfoques teóricos que tratan sobre la relevancia de la estructura productiva para que los países en desarrollo alcancen el catching up. La preocupación de cómo alcanzar altos niveles de crecimiento, sostenidos por décadas, para las economías latinoamericanas fue históricamente motivo de investigaciones con el fin de hacer teoría económica. Después de la segunda guerra mundial surgió de la mano de la CEPAL un cuerpo teórico que destacó la importancia de la composición y la forma de la estructura productiva de un país, como elemento diferenciador y potenciador de círculos virtuosos o viciosos de dicho crecimiento sobre la mejora de la calidad de vida de la población y de la sustentabilidad de la inserción internacional de dichas economías en el mundo.

Prebisch (1950), mentor del estructuralismo de la CEPAL, sintetizó su pensamiento destacando las relaciones de causalidad y de dependencia de la economía latinoamericana con respecto a las economías centrales, dejando algunas enseñanzas que aún se encuentran vigentes y que por tal motivo están también en el centro del debate de la mirada heterodoxa latinoamericana.

De acuerdo con Ferrer (2010), las principales lecciones de Prebisch, que aún están vigentes, se enmarcan en el dilema del desarrollo en un sistema global. La primera lección, se refiere a que son los países centrales los que conforman visiones del orden mundial funcionales a sus propios intereses. Por esta razón, es imprescindible

rebelarse contra el esquema teórico hegemónico de los países centrales. La segunda lección, es que es posible una transformación hacia una relación internacional más simétrica y no subordinada a las economías centrales. En este sentido, es fundamental utilizar esquemas de análisis que se adapten a las realidades locales de los países de Latinoamérica. A partir de conocer la realidad y los obstáculos productivos a enfrentar en las economías locales, se podría desplegar el potencial de crecimiento y desarrollo para la región.

El tercer aprendizaje que nos deja Prebisch parte del anterior, de que dicha transformación requiere un cambio profundo en la estructura productiva. Y para esto, el conocimiento, sería el instrumento fundamental que debe incorporarse en la actividad económica y social. Sólo una estructura productiva diversificada y compleja, que fortalece un entramado sofisticado de industrias y de cadenas de valor agregado en la frontera de conocimiento, hace posible que una economía especializada en la explotación de recursos naturales pueda generar empleo, bienestar e inclusión social. Así como generar una relación más simétrica y no subordinada al sistema internacional de comercio.

En este sentido, los avances de la ciencia y tecnología implicaron modificaciones de tendencias en el consumo y en el modo de vida, y en especial, respecto de la forma en que los países pueden insertarse y competir en el mundo. Existe una nueva división internacional del trabajo, en la cual algunos países en especial los asiáticos se están especializando en la fabricación de productos industriales, basando su competitividad en la posesión de mano de obra barata y benchmarking de tecnología del mundo desarrollado. Por otro lado, los países de América Latina encuentran nuevamente en sus recursos naturales la posibilidad de comercializar con el resto del mundo.

Bresser (2009), menciona en este sentido, es pertinente la comparación de la evolución, desde el año de 1990 hasta principios del siglo XXI, del crecimiento de los países asiáticos dinámicos y de los latinoamericanos. Como puntos fundamentales en la evolución de los primeros los que tuvieron un crecimiento promedio de la renta per cápita anual de 7,2% se verifican la participación activa y casi hegemónica del Estado en la economía, el uso del ahorro interno y el desarrollo de una industria robusta. Por su parte, en las economías latinoamericanas cuya tasa de crecimiento promedio fue

del orden de los 3,9% se destacan el abandono de las estrategias nacionales de desarrollo, la aceptación indiscriminada de todas las reformas liberales, la privatización de los servicios públicos monopolistas y la gran apertura de la cuenta de capital.

Sin embargo, el error fundamental, de acuerdo con Bresser (2009), sería la pérdida del control de la tasa de cambio de las economías latinoamericanas. Esto restringe las posibilidades actuales y potenciales de dichas economías por sobre los países asiáticos dinámicos. Esto surgiría debido a que existe una relación muy estrecha y que se auto refuerza entre la tasa de cambio, la estructura productiva y el padrón de inserción internacional, como veremos en el próximo apartado.

#### **2.1.1.2. Estructura productiva e industria manufacturera en América Latina**

En esta sección se ilustra la situación de la estructura económica de América Latina a partir de datos sobre la producción y el nivel de empleo de la región en el período 2000 – 2012. En términos generales, de acuerdo a los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), en este período la región experimentó una recuperación económica moderada: el crecimiento promedio del Producto Interno Bruto (PIB) alcanzó un 3,44% y el del empleo a un 5,8%, en tanto que la productividad aumentó un 53% promedio entre los años 2007 y 2013. (Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2006)

Al analizar las variaciones anuales del PIB de la región se observa que después de la década de los 80, las tasas de crecimiento alcanzaron niveles positivos en algunos años de la década de los 90, a excepción de lo ocurrido en 1995 por la crisis mexicana y entre 1998-1999 debido a la crisis del sureste asiático. Por su parte, desde el año 2000 se observa que la evolución del crecimiento económico, medido a través del coeficiente de variación del crecimiento del PIB o la volatilidad para el período 2000 – 2012 de 18 países de América Latina, presenta una volatilidad en el crecimiento, donde la mayoría de los países seleccionados presentan niveles de crecimiento que están entre el 5% y 7%, a excepción de Brasil, Paraguay, México y El Salvador donde el crecimiento económico está entre el 2% y 4%. Los valores más altos se registran en Panamá, Perú y República Dominicana. (Ramey & Ramey, 1995)

Es así que, de acuerdo a los datos de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2006), el crecimiento promedio del PIB de América Latina pasó de 5,6% en los años setenta a 1,4% promedio en la década de los 80. Esta caída es más notoria al revisar los indicadores de producción industrial, donde la tasa promedio de crecimiento anual pasó de 6,2% a casi medio punto porcentual respectivamente. Es por ello que muchos autores denominan a ésta última como la “década pérdida”.

Posteriormente, para superar los efectos de la crisis generalizada de la década anterior, en los años 90 se intentaron restablecer las condiciones de crecimiento a largo plazo en la región a través de la aplicación de reformas estructurales que incluían temas como la liberalización financiera y de los mercados de trabajo, desregulación del mercado interno, reformas tributarias, privatización de empresas públicas, entre otras. Después de varios años de recesión, la región empezó un nuevo ciclo de recuperación económica a partir del 2002. Algunas de las razones se relacionan con la coyuntura externa favorable.

A pesar de los diferentes esfuerzos realizados en los países latinoamericanos, con resultados más o menos favorables en algunos, e incipientes en gran parte de ellos, en términos generales se observa una estructura productiva basada en el sector terciario, en la que no existen importantes variaciones. Es así, que al revisar los datos de cómo participan los grandes sectores de la economía dentro del PIB.

### **2.1.1.3. Estructura productiva de la industria maderera**

De acuerdo con el Departamento de Estudios y Proyectos de la Federación Argentina de la Industria de la Madera y Afines (2005), la industria de la madera es el primer destino en importancia de la producción del bosque nativo e implantado y consiste en la transformación física o mecánica de la madera. En esta cadena, los principales subsectores son los aserrados, tableros de fibra, de partículas, compensados y alistados, envases, pallets, postes y rodrigones, pisos, revestimientos, aberturas, carpinterías y muebles y otras manufacturas.

Actualmente, la industria de la madera en los países latinoamericanos está conformada casi en su totalidad por MyPes y PyMEs, a excepción de unos pocos aserraderos

grandes orientados a la primera transformación (madera aserrada) y segunda transformación (remanufacturas) y los fabricantes de tableros reconstituidos, que por sus características son capitales intensivos y tienen economías de escala en la producción. En promedio, las PyMEs emplean 8 personas por empresa (10 los aserraderos, 7 muebles, 12 envases y pallets).

La mayor parte de las extracciones de rollizos provienen de las provincias mesopotámicas (en especial pino y en segundo lugar eucalipto), mientras que la industria de la madera se encuentra localizada en todas las regiones. La primera transformación se asienta preponderantemente en las cercanías de los recursos forestales, debido a economías de localización asociadas a los costos de transporte.

En la mayoría de las regiones existe una importante cantidad de aserraderos, especialmente de maderas nativas y pequeñas producciones de muebles y otros productos de carpintería.

La participación de la cantidad de empresas por subsector es similar a la participación en la cantidad de empleados: más del 60% de las empresas corresponde a los aserraderos y a la fabricación de muebles.

#### **2.1.1.4. Procesos de cambio en la estructura productiva**

Tolosana (1990), menciona que dentro de lo que podríamos denominar las dinámicas de fondo del sistema socio económico, cabría plantear una primera hipótesis según la cual todo el proceso de crisis económica en el que estamos inmersos no constituye una crisis cíclica del sistema, sino que se trata de una situación de transformaciones de piezas claves del sistema productivo que nunca más van a volver a ser lo que habían sido antes.

Este proceso, consistente en una transformación del sistema socioeconómico, con lleva una serie de elementos críticos que provocan momentos de dificultad, de choque, pero que, a diferencia de lo sucedido en otros períodos de crisis, no suponen un colapso del sistema y de su posterior recuperación hasta coger una onda larga de crecimiento, sino una transformación mayor o menor, pero irreversible.

Nos encontramos en un proceso de transformación económica y social que comporta crisis, cuya determinación principal, sin embargo, es un cambio de fondo de determinados elementos sustanciales del sistema económico-productivo.

Los elementos más relevantes que caracterizan este proceso de cambio son los siguientes:

- En primer lugar y fundamentalmente, una nueva base tecnológica que transforma sustancialmente el sistema. Un elemento representativo de las consecuencias de la incorporación tecnológica es la desaparición de lo que ha sido la clave de la producción del sistema industrial durante el último siglo: la cadena de producción o cadena de montaje, estructurada sobre la base de la utilización de mano de obra.

Los modernos procesos tecnológicos de control numérico, robotización, etcétera, permiten ya la puesta en marcha de procesos de producción industrial a gran escala con una mínima intervención de mano de obra.

La cadena de montaje constituye hoy en día una obsolescencia tecnológica clara porque ha dejado de ser imprescindible para garantizar producciones en masa; al menos, de manera teórica, ya que evidentemente el proceso de sustitución puede ser largo y complejo e incluso puede no realizarse totalmente.

- Un segundo elemento importante de cambio sería el que podríamos denominar nuevo escenario territorial de actuación económica.

Este es un proceso menos rápido, menos claro, pero que también está adquiriendo ya una consolidación definitiva. Es lo que podría llamarse la “planetarización” del sistema económico. En este momento las decisiones económicas tomadas en cualquier punto del planeta pueden estar afectando al resto del mundo.

- Un tercer elemento de cambio, que parece también fundamental, es el proceso de complejidad creciente del sistema socioeconómico.

Con los modelos interpretativos del sistema socioeconómico del capitalismo primitivo era realmente sencillo establecer en el ámbito del análisis de las clases sociales la diferenciación entre proletarios y capitalistas. Era una diferenciación que realmente incluía la globalidad de la población y funcionaba como modelo interpretativo de la realidad social y económica.

- Otro elemento fundamental es el cambio del marco organizativo. Las organizaciones que dan consistencia a todo el sistema socioeconómico también se están modificando internamente. Por otra parte, los cambios territoriales afectan la manera de funcionar de las organizaciones el fenómeno multinacional es suficientemente conocido, pero igualmente dentro de estas propias organizaciones hay cambios. Las estructuras jerárquicas y piramidales empiezan a ser deficientes en cuanto a su rendimiento y la estabilidad de las organizaciones se ha puesto en duda. Aparecen modelos de organización del trabajo basados en el montaje y desmontaje de organizaciones que simplemente sirven para una cosa concreta y que cuando cumplen su cometido desaparecen; por lo que las técnicas de gestión se modifican sustancialmente. Todas estas modificaciones de los modelos organizativos, a los cuales prestamos habitualmente poca atención, condicionan asimismo de forma considerable los procesos de trabajo.

#### **2.1.1.5. El deterioro de los términos del intercambio y la estructura productiva desequilibrada**

La teoría más relevante sostenida por Prebisch (1950), es que el deterioro de los términos del intercambio entre las naciones ricas y los países en desarrollo agudiza las diferencias entre ambos grupos de países. Esto estaría explicado en el marco de un esquema de comercio internacional donde los países centrales mantienen un patrón de especialización internacional en la industria y los países subdesarrollados formarían parte de la periferia agrícola, exportadora de productos primarios, sin industrializar.

Con el paso de los años, si esta división internacional del trabajo se mantiene, se amplía la brecha entre los países centrales industrializados y los países periféricos agrarios. El motivo de esta tendencia estaría en que la elasticidad renta de exportación

de los productos industriales tiende a crecer con el crecimiento económico y la elasticidad renta de exportación de los productos primarios a reducirse.

Diamand (1972) escribió sobre los problemas de la estructura productiva desequilibrada en países latinoamericanos, su relación con el patrón de inserción internacional y la relación con el tipo de cambio natural de equilibrio. La estructura productiva desequilibrada remite a una estructura productiva compuesta por dos sectores de diferentes niveles de precios: el sector primario agropecuario, en el caso argentino que trabaja con precios internacionales y el sector industrial, que trabaja en Latinoamérica a un costo y precio muy superior al internacional. La dinámica de estos dos sectores plantea un modelo económico caracterizado por la limitación crónica que el sector externo ejerce sobre el crecimiento.

La dificultad que plantea esta estructura productiva desequilibrada en Latinoamérica se basa en la relación entre la productividad industrial, los costos productivos y el tipo de cambio. Mientras que en la mayoría de los países del mundo, la productividad industrial determina el tipo de cambio y las condiciones de vida en Latinoamérica, debido a que el sector agropecuario tiene una productividad relativamente alta resultado de las ventajas de la naturaleza el tipo de cambio se basa en dicho sector. Como consecuencia, el sector industrial es relativamente caro frente al mundo, perdiendo competitividad.

Dicha tendencia a la desindustrialización se habría reforzado en base a lo mencionado por Bresser (2009), a partir de 2004, cuando en paralelo con tasas de cambio reales excesivamente bajas se presentó un repentino y vigoroso aumento de los precios internacionales de las commodities exportadas por el país.

Ante estos diagnósticos, se proponía, entonces, que los países subdesarrollados debían tener Estados activos, que intervengan en la economía, orientando la inversión en sectores estratégicos e impulsando la industrialización de materias primas y la sustitución de importaciones, que serían la clave para un desarrollo autónomo nacional.

Otros estudios, actualmente consideran que, para alcanzar el crecimiento económico con equilibrio en la balanza de pagos, deben garantizarse los saldos positivos de la misma, pero acompañarlo con un *aggiornam*iento tecnológico en el sistema productivo que se traduzca en un sistema de innovación más desarrollado, con una estructura productiva diversificada y que tienda a un cambio en el padrón de inserción internacional, por medio de la exportación de bienes y servicios con más valor agregado.

Entonces, la estructura productiva de un país determina la actual y potencial forma en que son generados, acumulados y distribuidos los recursos. Así, la estructura productiva define en cantidad y calidad las posibilidades de consumo (mercado interno), de exportación (ingreso de divisas), de gasto público (recaudación impositiva), de ahorro e inversión pública y privada (vía dividendos y resultado de balanza de pagos, etc.) y, por lo tanto, las potencialidades de expandir la frontera de posibilidades de producción de un país. Desde una perspectiva sistémica, conocer e interpretar los elementos de la ecuación macroeconómica fundamental de un país nos permite analizar y establecer elementos claves para una estrategia de desarrollo e inserción internacional competitiva, sustentable y con impactos positivos en la distribución del ingreso y la renta.

#### **2.1.1.6. Componentes de la estructura productiva**

##### **a) Proceso productivo**

Para Rodríguez, Balestrini, Balestrini, Meleán, & Rodríguez (2002), el proceso productivo está referido a la utilización de recursos operacionales que permiten transformar la materia prima en un resultado deseado, que bien pudiera ser un producto terminado.

En el marco de globalización y de competitividad en que se halla inmersa la economía mundial, se hace necesario realizar un análisis estratégico del proceso productivo en el sector industrial, para estar en sintonía con las nuevas exigencias, y así evitar quedar desfasado por las fuerzas competitivas del mercado.

El proceso productivo permite transformar los insumos utilizados en productos o servicios, para satisfacer las necesidades de los clientes; por lo que se hace necesario hacer un estudio holístico de los elementos que integran la cadena de valor y demás factores que influyen en el proceso tanto a nivel interno como antes y después de él, hasta la cristalización del bien o servicio, de acuerdo a las especificaciones establecidas y su posterior venta para llenar las expectativas de los clientes.

El proceso productivo debe estar en sintonía con la estructura organizacional y tomar en cuenta tanto su ámbito interno como su entorno. Se hace énfasis sobre los siguientes puntos fundamentales para el establecimiento de las estrategias de modernización referidas a la planificación de la capacidad, la ubicación y distribución de las instalaciones, la planeación de la producción, diseño del producto y de los procesos, la gestión de inventarios, de los recursos humanos y la de los sistemas de información. Sobre este particular cabe destacar que este artículo se sustenta sobre una revisión bibliográfica de estos aspectos conceptuales donde se analizan, comentan y contrastan los diferentes autores en la búsqueda del mejor apoyo cualitativo al presente trabajo

#### **b) Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas)**

De acuerdo con Chudnovsky (1985), uno de los aspectos más significativos en la evolución de la situación internacional en materia industrial es el movimiento experimentado en la frontera tecnológica como resultado del desarrollo acelerado de la electrónica y la microelectrónica. Además del crecimiento vertiginoso de la industria electrónica como tal, la disponibilidad de una tecnología cada vez más madura y con precios decrecientes ha permitido aumentar el campo de aplicaciones de la microelectrónica a una serie de actividades manufactureras y de varias industrias, que hasta hace poco tiempo habían permanecido ajenas a ella. Una de las actividades en donde la electrónica ha comenzado a difundirse en forma significativa es en el diseño y la producción de todo tipo de bienes.

La incorporación de la electrónica a los equipos que componen los bienes de capital tiene lugar no solo a través de nuevos productos sino también en los procesos de

producción. La participación de la informática en los procesos de producción se manifiesta:

- Por el reemplazo de las máquinas herramientas convencionales por máquinas herramientas con control numérico computadorizado.
- Por el uso de computadoras en el proceso de diseño y manufactura (CAD/CAM).
- Por la utilización de robots industriales.

La difusión de estas tecnologías automatizadas en los países industrializados se produce en un contexto de recesión económica, en el cual las inversiones en maquinaria y equipo tienen por objeto racionalizar la producción y disminuir los costos frente a la creciente competencia internacional.

### c) **Infraestructura**

La infraestructura de producción comprende los sistemas, las políticas, los procedimientos y las estructuras organizativas que sirven de apoyo a los procesos de producción (gestión y control de calidad, planificación y control de la producción y los inventarios, gestión de recursos humanos, diseño organizativo).

La influencia de la infraestructura de producción en el rendimiento de la empresa se produce a medio o largo plazo, como consecuencia de un proceso continuado y acumulativo de inversiones, por lo que dicho efecto es difícil de replicar a corto plazo por la competencia, al existir “deseconomías de comprensión temporal” (Dierickx & Cool, 1989).

Vázquez, Fernández, & Avella (1999), mencionan que la infraestructura de producción de una empresa es difícil de transferir a otra, al ser específica del contexto organizativo en el que se implanta y desconocerse, en la mayoría de los casos, la compleja combinación de prácticas y políticas que la sustenta. De modo que las empresas más competitivas en fabricación están otorgando cada vez mayor importancia a la infraestructura.

El impacto estratégico de la infraestructura puede analizarse desde dos perspectivas: la contingente y la proactiva. Desde el enfoque contingente se

sostiene que la infraestructura de producción ha de configurarse con la finalidad de conseguir los objetivos de producción (o prioridades competitivas) definidos en conformidad a la estrategia de negocio. Por su parte, la perspectiva proactiva subraya el compromiso con la implantación de prácticas y políticas prometedoras por su contribución a crear capacidades de producción.

Uno de los puntos claves que enfrenta el sector industrial hoy día y que se ha convertido en un limitante para su capacidad productiva, es el pobre nivel de infraestructura con el que cuentan éstas y que tiene el país (vías de comunicación, servicios públicos, medios de transporte y oleoductos entre otros andamiajes), los cuales son escasos para impulsar el desempeño industrial deseado en el país, dados los sobre costos que el bajo nivel de infraestructura conlleva amarrados. De ahí la importancia de la infraestructura, debido de que es el pilar que sostiene el correcto funcionamiento de los procesos de producción y de esta manera obtener productos o bienes de calidad.

#### **d) Condiciones de seguridad**

De acuerdo con Brunette (2003), los trabajadores en los países subdesarrollados, conocidos también como países del Tercer Mundo, constituyen actualmente el 75% de la población mundial trabajadora. Son estos trabajadores quienes confrontan inadecuadas condiciones de trabajo, empleo inestable, escasos salarios y beneficios (Ej. pago de vacaciones, seguro médico), y pobre salud y seguridad industrial. Esto trae como consecuencia una clase trabajadora frustrada e insatisfecha, con bajos niveles de productividad que se traducen en niveles de calidad inferiores, tanto de producto como de proceso.

Las manufactureras de todo tamaño dentro de su proceso productivo deben brindar todas las condiciones de seguridad tanto para sus trabajadores, de esta manera evitar enfermedades y accidentes de trabajo, que se estiman matan 1,1 millones de personas cada año, y son parte de la realidad a la que los trabajadores están expuestos día a día. El trabajo es una necesidad básica para el ser humano en el sentido que le brinda significado y contenido a su vida; sin embargo, la realidad es muy desalentadora, no sólo en los países del Tercer Mundo sino también en algunos países desarrollados. Largas jornadas de trabajo, cargas de trabajo excesivas y

pobre salud y seguridad industrial son las características más comunes en el lugar de trabajo.

Bajo las premisas ya anteriormente mencionadas todas las organizaciones inmersas en sectores de diversas industrias deben tener muy en cuenta el aspecto de las condiciones de seguridad debido a que éste es un aspecto relevante en el normal desarrollo del proceso de desarrollo del proceso productivo y además brinda confianza en el capital humano.

### **2.1.2. Perfil del emprendedor**

Vara (2007), nos referencia que varios estudios se han dedicado a identificar cuál es el perfil del emprendedor. Selamé (1999) recopila algunas características: capacidad de innovación, capacidad creativa, valor para enfrentar situaciones inciertas o capacidad para asumir riesgos moderados, visión de futuro, motivación al logro, autonomía en la acción, iniciativa propia, autoconfianza, optimismo, habilidad para formular planes de acción y habilidad de persuasión.

En general, las investigaciones en el campo psicológico muestran una serie de características atribuidas a los emprendedores (Filion, 1998). Existen muchas investigaciones, sin embargo, tienen resultados variados y contradictorios, sin posibilidades, hasta hoy, de contar con un perfil psicológico absoluto del emprendedor (Vara, 2007). En efecto, señala diferencias metodológicas como la variabilidad muestral, dispersión de instrumentos de medición y teorías que generan disparidad de resultados. De todo lo manifestado, no se ha llegado al punto de predecir si una persona triunfará o no como emprendedor, sí se puede identificar si esa persona posee características y aptitudes que con más frecuencia se encuentran entre los emprendedores.

Las formulaciones teóricas permiten encontrar, en orden de importancia decreciente (de acuerdo a la importancia establecida de acuerdo con el número de características involucradas), ámbitos y características típicas de los emprendedores. (Selamé, 1999)

Selamé (1999), menciona que se examinaron una serie de elaboraciones teórico-conceptuales realizadas por autores nacionales y extranjeros y se llegó a la conclusión que los rasgos destacados por dichos autores pueden asumirse pertenecientes a los distintos ámbitos del ser. En orden de importancia decreciente (importancia establecida de acuerdo con el número de rasgos involucrados), tales ámbitos y rasgos son los siguientes:

- a) Rasgos de personalidad: Como características vinculadas a la personalidad del individuo pueden citarse las siguientes: el emprendedor (de negocios) es impaciente, autónomo, dispuesto a asumir fracasos, decidido, flexible, persistente, auto-partidor, tolera la ambigüedad, tiene motivación al logro, se tiene autoconfianza, tiene cierto de control interno, entre otros atributos.
- b) Conductas y actitudes: El emprendedor es responsable, eficiente, busca información, comprometido con su trabajo, se preocupa por la imagen de sus productos, busca tener buenas relaciones con sus empleados y con el medio ambiente.
- c) Capacidades intelectuales: Entre otras cualidades de orden intelectual, el emprendedor se presenta como una persona creativa, orientada a metas, capaz de resolver problemas, de planificar, de detectar y actuar en las oportunidades, de reconocer sus propias limitaciones.
- d) Habilidades y talentos: En este ámbito, las características del perfil del emprendedor que se destacan son la capacidad de liderazgo, el tener capacidad de persuasión, de usar estrategias de influencia y ser asertivo.
- e) De los conocimientos específicos: Experticia (sic) o habilidades en las áreas de finanzas, marketing conocimiento del negocio.

Cabe señalar que no siempre resulta factible asociar un determinado rasgo o elemento del perfil del emprendedor con uno y sólo uno de estos ámbitos. (Selamé, 1990). Ante la disyuntiva, de si el emprendedor de negocios nace o se hace, fue posible concluir que no ocurre, en exclusiva, ni lo uno ni lo otro.

Salamé (1990), menciona que, por un lado, existe un núcleo básico de características innatas, sin las cuales la personalidad emprendedora no sería posible, por otro lado, se afirma, que son los agentes de socialización y los factores del contexto social, político y económico los que constituyen eventuales potenciadores de tales características y los que, en definitiva, determinarán si tales cualidades se desplegarán o no.

Los elementos que conforman el perfil emprendedor (rasgos de personalidad, actitudes y conductas, capacidades intelectuales, etc.), se “gatillan” (se relacionan) y se desarrollan a partir de y mediante factores genéticos y de otros que se derivan de los procesos de socialización. No son inmutables en el tiempo. Por el contrario, van siendo continuamente modificados. Por otro lado, la posibilidad de que estos "recursos potenciales" se traduzcan finalmente en conductas emprendedoras, está mediatizada por la acción de factores macrosociales, los cuales pueden ser favorecedores, inhibidores u obstaculizadores de la acción innovadora. El perfil del emprendedor gira alrededor de la aptitudes y actitudes emprendedoras. (Vara, 2007)

#### **2.1.2.1. Emprendedor**

Poncio (2010), menciona que el término emprendedor proviene de los vocablos latinos *in*, *en*, y *préndere*, cuyo significado es “acometer o llevar a cabo”. Por extensión y probablemente por influencia del francés y del italiano, lenguas en las que el empresario se dice *entrepreneur* e *imprenditore* respectivamente, el término también se utiliza para señalar a quién inicia una empresa. En consecuencia, puede afirmarse que emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume toda o la mayor acción de riesgo. (p.21)

Su origen data del siglo XVIII, cuando Cantillón utilizó la palabra francés *entrepreneur* (traducción al español: pionero) en el año 1755 en el texto “Essai Sur la Nature du Commerce en Général”, para referirse a aquellos quienes eran capaces de asumir el riesgo y la responsabilidad de poner en marcha y llevar a conclusión un proyecto (Toledo, 2001, p.213). Cantillon definió a dicho “pionero” como “un agente económico que compra medios de producción a determinado precio, a fin de combinarlos y crear un nuevo producto” (Giurfa, 2012, pp.7-8).

Más tarde, otros economistas como Say (2001), Casson (1982), Braudel (1985), Casson (1982), continuaron dándole forma al concepto de emprendedor distinguiéndolo del inversionista, ya que las expectativas con respecto de las acciones de cada uno difieren. El inversionista busca hacer rendir su capital. En cambio, el emprendedor pretende quitar de las utilidades que su emprendimiento genera, los costos generados por el uso del capital del inversionista. Esta discrepancia se enfatizó con el aporte de Schumpeter (1961), quien identificó al emprendedor como el “destructor creativo” que rompe los ciclos del mercado.

De las diversas definiciones de “emprendedor”, podemos extraer algunas características comunes que se distinguen del resto por su gran poder de precisión conceptual. Entre estos rasgos fuertes que precisan el significado de “emprendedor”, destacamos las siguientes: personas innovadoras, creativas, que ven las oportunidades donde los demás sólo perciben la rutina, el riesgo excesivo y hasta el fracaso y que pueden tomar sus actividades empresarias casi como un juego de azar, en donde el que más apuesta, aún a conciencia de poder perderlo todo, es el que más gana.

Podemos encontrar en la actualidad, numerosos ejemplos de emprendedores que alcanzaron no sólo el éxito económico momentáneo sino también aquellos cuyo trabajo ha trascendido de la mera novedad de corto alcance a la innovación que perdura en el tiempo, por su capacidad de renovar su contexto tecnológico y económico social. En esta oportunidad recordaremos, solamente a modo de casos destacados, a los creadores de los softwares operativos, los programas de navegación por Internet y las redes sociales que han revolucionado en estas últimas dos décadas el ámbito informático.

La presente revisión bibliográfica pretende explorar sobre las teorías relacionadas al perfil del emprendedor y las investigaciones hechas sobre el emprendedor en Iberoamérica, considerando que el espíritu del emprendedurismo es la clave para crear fuente del trabajo sostenible.

De acuerdo a Scarborough & Cornwall (2018), el emprendedor es aquella persona quien crea un negocio tomando un riesgo e incertidumbre con el propósito de lograr utilidades y crecimiento, como consecuencia de la identificación de oportunidades y

reuniendo los recursos necesarios para capitalizarlos en la creación de nuevas empresas.

Landerer (2015), explica que el emprendedor es alguien que tiene una idea innovadora, lucha por llevarla a cabo, esta se convierte en una oportunidad de negocio y la aprovecha al máximo para obtener beneficios.

Longenecker, Palich, Moore, & Petty (2010), afirman que los emprendedores son personas que encuentran necesidades insatisfechas y buscan soluciones para poder satisfacerlos en mercado competitivo, además adoptan cualidades como correr riesgos, ímpetu hacia el cambio, innovación y superación en la actividad económica.

Moreno (2016), define al emprendedor como “la persona que paga un cierto precio para revender un producto a un precio incierto, por ende, tomando decisiones acerca de la obtención y uso de recursos, admitiendo consecuentemente el riesgo en el emprendimiento” (p.17)

Jean-Baptiste Say citado por Moreno (2016), sostiene al: emprendedor como un agente económico que une todos los medios de producción, la tierra de uno, el trabajo de otro y el capital de un tercero, para producir un producto. Mediante la venta del producto en el mercado paga la renta de la tierra, el salario de sus empleados y el interés del capital. En tanto, su beneficio es el remanente. El emprendedor es el individuo que intercambia recursos económicos desde un área de baja productividad hacia un área de alta productividad y alto rendimiento. (p.17)

Peter Drucker citado por Moreno (2016), señala que “un emprendedor busca el cambio, responde a él y explota sus oportunidades. La innovación es una herramienta específica de un emprendedor efectivo convierte una fuente en un recurso” (p.18).

Harper citado por Alcaraz (2011) expresa que “el emprendedor se identifica por su autoconfianza, lo que hace para descubrir oportunidades, manejar problemas mediante sus capacidades y poseer habilidades para crear un nuevo concepto de negocio” (p.2).

Para nuestra investigación definiremos el término emprendedor como aquella persona capaz de percibir una oportunidad ante cualquier situación, detectar problemas en el entorno y convertirla en una idea de negocio, asumiendo riesgos en condiciones de incertidumbre, gracias al aprovechamiento de sus capacidades y habilidades.

#### **2.1.2.2. Teorías vinculadas al emprendedor**

Existen diversos enfoques con respecto a las distintas teorías relacionadas al tema de los emprendimientos. Para el presente estudio, analizaremos la clasificación hecha por Veciana (2005), quien considera cuatro enfoques teóricos:

- Económico
- Psicológico
- Sociocultural o del entorno
- Gerencial

Sobre esta base, podemos decir que cada enfoque enfatiza distintas perspectivas del tema incluyendo teorías que los representan. A continuación, explicaremos brevemente cada una de ellas:

##### **a) Enfoque económico**

Explica el fenómeno de la creación de empresas debido a la racionalidad económica a nivel de empresario, empresa o sistema económico. Algunas de sus teorías son:

- Teoría del Cuarto Factor de Producción: Los autores Say (2001), Mill (1848) y Marshall (1931), conceden mucha relevancia al empresario como “el cuarto factor de producción” distinto del terrateniente, del trabajador y del capitalista. De acuerdo con esta teoría, el empresario tomará en arriendo la tierra del terrateniente, las capacidades del trabajador y los bienes de capital del capitalista, para combinarlos en la agricultura, la industria y el comercio.
- Teoría del Beneficio del Empresario: Cantillon (1755), Knight (1921) y Weber (2004) buscan justificar la función y el “beneficio del empresario” a partir de la incertidumbre y el riesgo. El empresario asume el riesgo de adquirir medios de

producción y organizar la actividad económica esperando obtener un beneficio al finalizar el proceso productivo. La decisión de convertirse en empresario se basaba únicamente en la propensión o la aversión al riesgo.

- **Teoría del Desarrollo Económico:** Schumpeter (1961), entiende a los emprendedores como personas que promueven nuevas combinaciones o innovaciones y los ve como los principales promotores del desarrollo económico y los avances sociales. A este proceso lo clasifica en tres partes: invención, innovación e imitación. Sitúa al empresario como elemento dinámico, activo, innovador y quebrantador del equilibrio en el sistema de mercado, al organizar de diferente manera la producción. La esencia del “desarrollo económico” está en la función innovadora y en las combinaciones productivas que efectúan los empresarios creando nuevas empresas rompiendo de ese modo la rutina de la vida económica.
- **Teoría de los Costes de Transacción:** Intenta explicar la creación de empresas en base a sus costes. Los costes de transacción vendrían a ser los costos asociados a la utilización y el cálculo del mecanismo de precios de mercado o los costes en los que las empresas incurren cuando, en vez de usar sus propios recursos internos, salen al mercado para encontrar esos productos y servicios. Sus principales representantes fueron (Coase, 1937) y (Williamson, 1971).

#### **b) Enfoque psicológico**

Analiza al empresario como persona, su perfil y las condiciones de los empresarios exitosos, centrándose en sus características personales. Algunas de las teorías más representativas, son:

- **Teoría de los Rasgos de Personalidad:** Autores como Lévesque, Shepherd, & Douglas (2002); Djankov, Qian, Roland, & Zhuravskaya (2006), y otros han estudiado los rasgos de personalidad característicos de los emprendedores como factores imprescindibles para poder crear una empresa. Christensen (1994) selecciona los principales atributos de los emprendedores realizando un recorrido histórico.

- Teoría del Empresario de Kirzner: La Teoría del Empresario de Kirzner (1979) define el espíritu emprendedor como el estado de alerta a las oportunidades, basado en las diferencias de las percepciones individuales. Explica el autor que el valor del emprendedor está en el aprovechamiento de las oportunidades de beneficio sin explotar, procedentes de una mala asignación de recursos donde se generan situaciones inciertas, de desequilibrio.

### c) Enfoque sociocultural y del entorno

Examina los factores sociales, políticos, familiares y la influencia del apoyo institucional en la decisión del emprendedor al crear su propia empresa. Algunas de sus teorías, son:

- Teoría de la Marginación: Esta teoría tiene en cuenta los factores externos, especialmente los negativos. Considera que una empresa se inicia con un suceso crítico, generalmente negativo, que la precipita, también denominado deterioro del rol (Collins & Moore, 1970); o suceso disparador. Individuos marginados que pueden formar parte de grupos minoritarios étnicos, religiosos, inmigrantes o desempleados, son los más propensos a crear su propia empresa a partir de esos factores negativos y críticos. Según esta teoría para convertirse en empresario son necesarias dos condiciones (Brunet & Alarcón, 2004); un periodo de incubación, de maduración de la idea desde hace algún tiempo; y un suceso disparador que provoque el comienzo de la creación de la empresa, sin responder a la intención de obtener un beneficio sino más bien a un factor crítico considerado negativo.
- Teoría del Rol: La Teoría del Rol explica por qué en ciertas zonas geográficas se encuentra más cantidad de empresas que en otras. Esto se produce debido a que el entorno en el que predominan modelos o actividades empresariales estimula el surgimiento de más empresarios (Nuevo, 1996). Al advertir que individuos en circunstancias similares crearon sus propias empresas, el nuevo empresario se siente confiado en hacer lo mismo (Veciana, 1988). Aunque las características del emprendedor son vitales, los factores externos como la presencia de empresarios experimentados en la zona y de modelos de roles empresariales de éxito en la comunidad, tienen un efecto igualmente notorio en

la decisión de crear una empresa (Begley & Boyd, 1987). Los valores de la sociedad y las experiencias empresariales en el pasado, con sus éxitos y sus fracasos, legitiman la actividad en el presente, en cuanto que actúa como incentivo en el proceso de creación de empresas. Un aumento de legitimación social implica cambios en las preferencias individuales.

- Teoría de Redes: Esta teoría tomó importancia en la década de los ochenta, a partir del impacto de la red (network) en la creación de empresas. Diversas investigaciones como las de Birley (1985), explotó este fenómeno. La Teoría de Redes plantea que el conjunto de relaciones específicas entre varios grupos o actores proporciona múltiples interconexiones y reacciones en cadena, cuyo resultado es hacer circular la información y las ideas y facilitar al emprendedor la creación de la empresa. Para que surjan empresarios dentro del entorno de una red, es indispensable concebir una estructura de organización apropiada, en la cual se especifique el medio más favorable para que ocurran diferentes tipos de interacción. La interacción entre las empresas genera nueva información económicamente valiosa dando lugar a lo que se conoce como aprendizaje mediante la interacción. (Ollé & Planellas, 2003)
  
- Teoría de la Incubadora: La Teoría de la Incubadora expresa que la circunstancia que influye primordialmente en la decisión de un individuo que pone en marcha un negocio, proviene de la organización de la que formó parte como trabajador o de la institución en la estuvo siendo formado para tal fin. La base de la Teoría de la Incubadora se encuentra en la adquisición de las habilidades o destrezas necesarias por parte del futuro empresario en situaciones previas, que le sirvan para crear posteriormente su empresa (Bull & Willard, 1993). Diversas investigaciones que analizan el fenómeno de las incubadoras de empresas suelen establecer una conexión entre las organizaciones empresariales, en las que ha estado trabajando el emprendedor con anterioridad, y la nueva empresa, explicando que aquéllas sirven como incubadoras del nuevo proyecto empresarial, dado que es donde el emprendedor descubre la oportunidad de negocio y madura su idea hasta materializarla.

- **Teoría de la Ecología de la Población:** Esta teoría planteada por autores como Hannan & Freeman (1977) y Baumol (1993), busca explicar los factores que afectan el ritmo al que nacen las nuevas organizaciones dentro de una población de organizaciones existentes, las cuales compiten por el mismo grupo de recursos del ambiente. Considera que el éxito en la creación de empresas está determinado por el entorno más que por la propia habilidad del empresario. Las empresas que se adapten al entorno sobrevivirán y las que no lo hagan, morirán. Con respecto a esta teoría, Veciana (1988), indica que las formas de organización existentes en un momento determinado son incapaces de adaptarse a los cambios del entorno; que los cambios del entorno generan nuevas empresas y que los cambios en las poblaciones de empresas obedecen a procesos demográficos de creación y disolución de éstas.
- **Teoría Institucional:** Esta teoría explica cuáles son los aspectos sociales e institucionales que llevan a emprender. Mientras las instituciones proveen el entorno para favorecer el crecimiento económico, el emprendedor será el mecanismo que haga que este crecimiento ocurra. Esta teoría parte de la base de que las instituciones constituyen las reglas de juego en la sociedad, como fuerzas restrictivas impuestas por el hombre que configuran la interacción humana. (North, 1990)

#### **d) Enfoque gerencial**

Observa el desarrollo en el interior de la empresa una vez establecida focalizándose en las características de la misma y de su organización. Estas teorías no buscan explicar el proceso de creación de empresas sino el papel que desempeña el empresario en él.

- **Teoría de la Eficiencia-X de Leibenstein:** La Teoría de la Eficiencia -X de Leibenstein (1966), analiza el rol del emprendedor. Con el término “eficiencia-X” se refiere al grado de ineficiencia en el uso de recursos dentro de la empresa, midiendo los fracasos de ésta respecto a sus posibilidades productivas. La eficiencia-X surge debido a que los recursos de la empresa son utilizados de una forma errónea, porque se consumen de manera equivocada o directamente no se consumen. La falta de esfuerzos de otras personas y la consecuente ineficacia de

las organizaciones que los emplean, crean oportunidades para los emprendedores. Los emprendedores eficientes son una amenaza para las organizaciones ineficientes, convirtiéndose en una presión externa que funciona como factor motivador para que estas empresas busquen maximizar sus recursos. (Casson, 1982)

- **Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship:** Esta teoría analiza la iniciativa emprendedora que desarrolla dentro de la empresa. Un intraemprendedor es un individuo que ejerce como emprendedor, pero dentro de una organización. De acuerdo con Sharma & Chrisman (1999), el Intrapreneurship o Corporate Entrepreneurship es un proceso de renovación empresarial donde se pueden crear nuevos negocios innovando en productos, procesos y tecnologías, dando un nuevo significado al proceso de negocios.

### **2.1.2.3. Características del perfil del emprendedor**

El emprendedor debe poseer y desarrollar un carácter de líder, capaz de convocar a otras personas en su misma dirección y transmitir una visión global; orientar al grupo o equipo y siempre animarlos por encima de los obstáculos que se presenten.

De acuerdo con Gartner (1985), la falta de consenso al momento de definir el emprendimiento es la naturaleza multidimensional y compleja del término, en donde cada definición describe una o algunas de las múltiples dimensiones del fenómeno. Esto ha conducido a que se tengan perspectivas desde diferentes áreas del conocimiento en el campo profesional que se desarrolle, tales como la economía, la sociología, y la psicología, entre otras (Audretsch , 2003); otra posibilidad es que se cuenta con un período corto de tiempo de esta área de investigación, limitada a unas cuantas décadas (Rothaermel, Agung, & Jiang, 2007); y finalmente, se podría atribuir las diferentes definiciones a la utilización de diversos niveles de análisis, ya que se presentan a nivel individual, de empresa y a nivel regional y global de la economía.

Es necesario destacar la existencia de algunas definiciones que son ampliamente reconocidas y que han tenido impacto en el estudio del emprendimiento. Por ejemplo, Schumpeter (1984), uno de los economistas más influyentes en el pensamiento de los

teóricos del emprendimiento utiliza el término emprendedor para referirse a aquellos individuos que con sus acciones causan inestabilidades en los mercados de bienes y servicios. Este economista define al emprendedor como una persona dinámica y fuera de lo común, que promueve nuevas combinaciones o innovaciones de medios de producción y por lo tanto incluye a individuos dependientes o empleados de una empresa, así como a hombres de negocios que crean empresas.

También es necesario resaltar que la escuela austríaca de emprendimiento, representada por Kirzner (1979), enfatiza la existencia constante de la competencia y la oportunidad emprendedora. Define al emprendedor por oportunidad como quien percibe la existencia de oportunidades en el mercado que todavía nadie ha descubierto aún y que se manifiestan a través de la posibilidad de un beneficio. El emprendedor gana por estar en alerta a oportunidades que existen en situaciones inciertas, de desequilibrio, y considera que: “la relación entre la consecución del beneficio y alguna habilidad empresarial se explica porque individuos difieren en su habilidad para advertir las oportunidades empresariales”.

Si se analiza la definición de emprendedor por oportunidad desde su capacidad de innovación propuesta por los investigadores Stevenson & Gumpert (1985), éste se consideraría además de creador de una empresa, en una persona que busca continuamente la oportunidad de crear nueva riqueza. Ambos consideran que es imprescindible que el empresario innove para encuadrarlo como emprendedor, y para ello puede innovarse no solamente en la creación de un producto, también al crearse una nueva organización o una nueva forma de producción o una forma diferente de llevar adelante una determinada tarea. Los investigadores también afirman que el emprendedor persigue la oportunidad, se compromete rápidamente, se responsabiliza ante diferentes escenarios y ejecuta especialmente su rol en la asimilación de cambios.

De acuerdo con Venkataraman & Shane (2000), el emprendimiento también puede ser definido como la comprensión de cómo son descubiertas, creadas y explotadas las oportunidades de poner en el mercado nuevos bienes y servicios, por quién y con qué consecuencias.

Muchas de las definiciones en relación con el emprendedor giran en torno a la noción de oportunidad, llegando diferentes autores a entender la figura del emprendedor como aquella persona que percibe las oportunidades, calcula los riesgos e invierte dinero, tiempo y conocimientos en la constitución de su empresa.

La Global Entrepreneurship Monitor (2016), emitió un informe en el cual se establece que el 66% de la población adulta considera como una buena opción de vida y desarrollo profesional, el formar una empresa y más del 50% de la población económicamente activa considera la idea e iniciativa de crear su propia empresa impulsados por las oportunidades que actualmente se evidencian en los Tratados de Libre Comercio, el internet y el comercio electrónico.

De acuerdo con el Banco de Desarrollo de América Latina (2014), en las políticas públicas que se vienen implementando en los países de la región, se puede evidenciar que una de las estrategias para promover la generación de riquezas, el empleo y oportunidades para la población es la creación y crecimiento de las empresas. Así los gobiernos desarrollan diversos programas e implementan reformas económicas y tributarias, de tal forma que estas puedan ser percibidas por los emprendedores y puedan generar el crecimiento de pequeñas y medianas empresas. La actividad emprendedora se ha fortalecido en muchos países como una alternativa de solución al crecimiento económico ya que permite la creación de empleo y la expansión de sectores económicos en regiones emergentes.

De lo anterior, es posible afirmar que la actividad emprendedora en el Perú, así como el mundo entero se viene fortaleciendo con la finalidad de no estancar la economía nacional y de promover el desarrollo del mercado interno tanto productivo como laboral, que permita a los pobladores ir mejorando su situación económica y contribuir con el progreso de su localidad, región y nación. Entonces, es aquí donde se debe interrogar si el Estado está brindando a su población los mecanismos y herramientas necesarias para impulsar el crecimiento empresarial. Por otro lado, si la universidad como entidad comprometida con la responsabilidad social del país, está insertando en su misión, visión y objetivos estratégicos; la reestructuración de sus planes curriculares que permita el desarrollo de capacidades emprendedoras en sus estudiantes y el uso adecuado de herramientas de gestión, para valorar los recursos,

bienes y servicios con los que cuenta el país; y a partir de los mismos generar mayor interacción entre el mercado nacional y global con la finalidad de beneficiar a la mayor cantidad de pobladores, sea con el incremento de puestos trabajo, mejoras salariales o la apertura y expansión de nuevos mercados hacia donde vayan los productos nacionales.

#### **2.1.2.4. Clases de emprendedores**

Se trata de establecer cuál es la pauta o categoría de emprendedores, se diferencian en modalidades extremas. Los emprendedores advierten determinadas condiciones, para Poncio (2010), importante estudioso argentino sobre temas de emprendimiento menciona dos categorías de emprendedores:

- a) Emprendedores por necesidad: conciben en el emprendimiento como única manera de subsistir, lo que en la práctica significa que en realidad no eligen ser emprendedores, sino lo hacen como única alternativa.
  
- b) Emprendedores que aprovechan oportunidades: dentro de ellos se encuentran a:
  - Quienes eligen el emprendedorismo como profesión: son emprendedores sin considerar otras opciones e independientemente del contexto, inician un negocio para aprovechar las oportunidades que proporciona el mercado.
  - Quienes lo eligen como una ocupación transitoria: son emprendedores sin compromiso lo hacen para aprovechar una oportunidad que puede ser pasajera. En nuestro país, esta acción es llamada “recurseo” es un tipo de emprendimiento por necesidad, pues parte de una persona que, en lugar de mendigar o esperar la asistencia de instituciones, prefiere autoemplearse para sobrevivir, ya sea brindando un servicio o proveyendo un producto. Sin embargo, no es el emprendimiento ideal, pues no es interiorizado como una empresa: la expectativa se limita a solucionar muy corto plazo un problema generalmente económico y la percepción de riesgo es mínima.

### **2.1.2.5. Habilidades innatas del emprendedor**

#### **a) Alta energía y estabilidad emocional**

Para Flórez (2007), que los emprendedores al iniciar su aventura empresarial, enfrenta riesgos psicológicos ante la posibilidad del fracaso, asumen trances financieros, tensiones, el tiempo que requiere para comenzar un negocio y poner en riesgo a su familia.

McClelland descubrió que los individuos con alta necesidad de logros tienen propensión moderada a la asunción de riesgos. Los empresarios más exitosos, son individuos con alta confianza propia, porque creen en su propia capacidad para vencer problemas.

#### **b) Capacidad de inspirar a otros (liderazgo)**

En cuanto al liderazgo, de acuerdo con Puchol (2011), considera que los emprendedores saben que una persona, no lo puede hacer todo, y tratan de conseguir sus resultados a través de otras personas, lo que es una buena y clásica definición del management. Los emprendedores demuestran habilidad para ver las cosas desde la perspectiva de los demás, los emprendedores responden a los estereotipos establecidos apreciando la singularidad de las personas, los emprendedores son líderes de cambios y encuentran un objetivo común para todas las partes involucradas en el conflicto, los emprendedores poseen la intencionalidad de persuadir, convencer, influir o impresionar a los demás para que contribuyan a alcanzar los objetivos propios.

#### **c) Creatividad**

La creatividad es un talento innato que nos permite hacer las cosas de manera diferente a los demás humanos, para Flórez (2007), manifiesta que la creatividad es una manera de ver la vida. El emprendedor está obligado a innovar y el precio de la innovación es la experimentación, así como los consiguientes errores que de ella derivan. Por su parte Cuervo & Sastre (2005) sostiene que la creatividad es la capacidad de las personas a encontrar soluciones a nuevos problemas. La capacidad de creatividad se encuentra en todas las personas, pero no en el mismo nivel. Incluso

las personas nos diferenciamos en cómo buscamos respuestas más o menos creativas.

#### **d) Fuertes Valores éticos**

Los valores que poseen los emprendedores, fruto de su socialización, y éstos, a su vez, son importantes porque tienden los cimientos de sus actitudes y comportamientos, Urbano & Toledano (2008) manifiestan que los valores son convicciones básicas con respecto al hecho de que un modo de comportamiento concreto es preferible, desde un punto de vista personal o social, a su modo opuesto o contrario. Contiene un elemento de juicio por que se incorporan las ideas personales sobre el bien, lo correcto y lo deseable. En relación entre la ética y los negocios, en la actualidad no existe ciencia social libre de valores éticos o morales. La ética o moralidad como estándar o norma que un individuo posee acerca de lo que es correcto o incorrecto, o lo que es bueno o es malo. No se concibe analizar temas de fraude en los negocios, la publicidad engañosa, actividades que afectan el medio ambiente, cultivos transgénicos, la amoralidad de internet.

#### **2.1.2.6. La motivación para emprender**

De acuerdo con Panellas (1996), como ya fue planteado el desarrollo empresarial se ha instalado como factor principal de análisis en toda economía nacional y en consecuencia y de manera paralela fue tomando importancia el hecho de poder comprender la naturaleza de las diversas motivaciones que impulsan a las personas a convertirse en emprendedores.

Los estudios sobre la motivación y todas sus facetas son más limitados si bien podemos ubicar múltiples investigaciones sobre la creación de una empresa, el vínculo contextual de dicho evento y las etapas del proceso empresarial.

También es interesante el estudio de la relación entre la motivación al emprender y el éxito de los emprendimientos ya que algunos de ellos sugieren que la motivación es importante para éste.

Avanzar sobre la comprensión de la motivación de los emprendedores parece prometer la ayuda necesaria a fin de identificar aquellos individuos que puedan ser los más indicados para hallar y explorar oportunidades de emprendimientos en un mercado dado. Por ejemplo, desarrollando técnicas y aplicándolas en escuelas, consultoras, investigadores, agencias gubernamentales, entre otros, se podría colaborar para identificar individuos que puedan ser los indicados para tener más probabilidad de éxito en nuevos emprendimientos.

Sin embargo, a pesar de una ya considerable literatura y a pesar de la importancia potencial de las características individuales, todavía hay muchos interrogantes sin respuesta en cuanto al rol de la motivación y las características personales en la actividad emprendedora.

Una importante recopilación de estos estudios fue analizada por Collins, Hanges, & Locke (2004), como fruto del análisis realizado concluyen que hay evidencia de la relación entre alcances de la motivación y la actividad emprendedora, pero que sin embargo la magnitud de la relación entre los alcances de la motivación y el emprendimiento es poco clara. De hecho, muchos de los estudios revisados mostraron relaciones insignificantes entre los alcances de la motivación y el emprendimiento. La revisión también indicó que hay una variación considerable en los resultados a lo largo de los estudios sugiriendo que debe haber moderadores de la motivación-emprendimiento.

#### **2.1.2.7. Capacidad emprendedora**

De acuerdo con Castillo & Rusque (2002), esta característica nace del concepto entrepreneurship. Existen muchas teorías acerca del emprendedor y el rol que éste juega dentro de la actividad empresarial. Una de las definiciones más generalizadas de la capacidad emprendedora es la creación de negocios y empresas lucrativas. También se puede entender al emprendedor como aquella persona capaz de utilizar recursos escasos y de uso alternativo en la materialización de ideas o proyectos que contengan elementos únicos e innovadores, manteniendo el negocio rentable, a lo largo del tiempo.

El término emprendedor es conocido por la lengua inglesa y francesa como “entrepreneur” (pionero), y es un concepto que describía a los aventureros que viajaron al nuevo mundo.

El concepto tiene sus orígenes en el francés. En un comienzo, este término se utilizaba comúnmente para aquellas personas que emprendían proyectos de construcción, especialmente construcciones de tipo militar o religioso.

Joseph Schumpeter, en los años treinta, le asignaba la función de innovador al emprendedor, ya que éste innova a través de los métodos de producción, nuevos mercados, insumos, como también en la actividad económica ya sea estructurando mercados en competencia perfecta como imperfecta. Para este autor, el emprendedor lleva a cabo la asignación de recursos, la toma de decisiones organiza la actividad económica de forma innovadora, estando su esencia en la dirección de actividades. Según su postura, se asimila a directivos y emprendedores. En sí, “emprender en cuanto a concepto y a acción es muy cercano de gestionar en el sentido de concluir (idear, formular mentalmente), gestar (iniciar, desarrollar, opiniones, actitudes, sentimientos).

Como proceso tiene una gran similitud con el ciclo administrativo, con énfasis en la planeación, organización y dirección. Emprender es una resultante de la interacción entre estructura y comportamientos”.

Friedrich Hayeck, define el emprendedor como un ente ágil captador y utilizador de información, jugando un papel fundamental dentro de la creación de mercado a través de su habilidad de visualizar las oportunidades y obtener beneficio de ellas. (Castillo & Rusque, 2002)

Patrick Liles (Harvard) en los años setenta, estableció tres tipos de emprendedores distinguiendo a aquellos que sólo subsisten, otros que crean una empresa atractiva en base a sus propias capacidades contando con un grupo de apoyo para aquellas actividades que no maneje y, aquellos que son capaces de desarrollar ideas con verdadero potencial. (Castillo & Rusque, 2002)

A menudo se confunde al empresario y el emprendedor y no es extraño que esto suceda, aunque poseen características comunes, y cuando se trata de ver cómo fomentar al emprendedor inmediatamente se cae en los modelos de formación empresarial. Así mismo, para conocer las ventajas personales y sociales que tendría el ser emprendedor, se alude a los aportes económicos que hace la empresa. Para evaluar el éxito del emprendedor, también se utilizan los parámetros empresariales, esto es, las utilidades que genere el negocio que establezca. A lo más, la capacidad exigida para cualquier situación se le diferencia por la motivación que pudiera tener la persona emprendedora. (Castillo & Rusque, 2002)

#### **2.1.2.8. Espíritu emprendedor**

Para Tinoco (2008), un concepto de bastante aceptación sobre el espíritu emprendedor es el siguiente; habilidad de la persona para transformar las ideas en actos. Está relacionado con la creatividad, la innovación y la asunción de riesgos, así como con la habilidad para planificar y gestionar proyectos con el fin de alcanzar objetivos.

Como resultado de esta concepción la Unión Europea considera el fomento del espíritu emprendedor como uno de los objetivos cruciales en sus políticas de empleo, educación y económicas.

En el mismo documento, haciendo un balance del proceso de formación profesional en universidades españolas se constata que “cuando se desarrollan actividades encaminadas a la generación de actividades emprendedoras, el enfoque suele ser de carácter más técnico (cómo crear una empresa) que centrado en el desarrollo de las capacidades necesarias (cómo fomentar la cultura emprendedora como parte de las competencias y valores de la persona).

Un emprendedor como aquella persona que aplica su talento creativo para iniciar su propia empresa o engrandecer una ya existente y es capaz de generar un ambiente favorable para el incremento de las oportunidades de negocio y grado de innovación en las organizaciones y por ende contribuir con el desarrollo de su entorno”. En seguida añade, respecto a los emprendedores en el ámbito universitario, que “la formación emprendedora genera grandes beneficios para el estudiante debido a que no

solo desarrolla habilidades de gestión empresarial sino complementa el desarrollo profesional del alumno desarrollando o fortaleciendo competencias emprendedoras tales como liderazgo, trabajo en equipo, motivación, comunicación, creatividad, planificación, entre otros que le permitirán generar emprendimientos exitosos, mejorar su calidad de vida y la de otros.

#### **2.1.2.9. Perfil del emprendedor peruano**

De acuerdo con la Global Entrepreneurship Monitor (2016), da a conocer los rasgos más característicos del perfil del emprendedor peruano a partir de los estudios realizados por el GEM durante el año 2015.

Estos serán presentados de acuerdo con algunas características socio demográficas, tales como: género, edad, educación, situación laboral e ingresos.

En el Perú, el 34% de emprendedores se ubica en un rango etario entre 25 – 34 años, seguido por un 24% de emprendedores entre 35 – 44 años, con lo que se afirma que los emprendedores peruanos generalmente se establecen en edad temprana, esto es característica de las economías nacionales que se basan en recursos y eficiencia como sucede en el contexto peruano. Respecto al género, si bien la presencia de las mujeres en la creación de empresas y fortalecimiento de las mismas se ha incrementado, éstas no han tenido notable relevancia como la de los varones quienes generan una mayor brecha, ya que por cada seis emprendedoras existen diez emprendedores varones.

En cuanto a las características educativas, es necesario afirmar que los emprendedores en edad temprana cuentan con mayor grado de instrucción educativa; es decir, el 42% de los mismos cuentan con estudios superiores, respecto a los emprendedores establecidos (mayor edad), donde solo el 29% cuenta con estudios superiores. Entonces los estudiantes que durante el desarrollo de sus estudios superiores cuenten con las herramientas necesarias para desarrollar sus capacidades emprendedoras podrán establecer y desarrollar empresas, aprovechando las oportunidades del clima económico nacional.

La situación laboral es otro rasgo relevante entre los emprendedores peruanos, así el autoempleo como medio de subsistencia económica para los dueños de las empresas va disminuyendo según su empresa se vaya consolidando en el mercado. Esto se refleja cuando es posible afirmar que en los emprendedores nacientes el autoempleo se da en un 56%, mientras que en los emprendedores establecidos esta cifra llega casi a la totalidad, un 95%.

Es necesario precisar que donde las economías nacionales se encuentran basadas en los recursos existe un mayor porcentaje de actitudes positivas hacia el emprendimiento, la percepción hacia las oportunidades y la autopercepción de las capacidades para emprender, existiendo entre los emprendedores peruanos un nivel muy bajo de temor hacia el fracaso.

#### **2.1.2.10. Componentes del perfil emprendedor**

##### **a) Adaptabilidad a cambios**

Frías & Véliz (2013), menciona que hasta hace unos años el entorno empresarial reinante posibilitaba que las empresas pudieran desarrollarse con estrategias tradicionales, poco dinámicas, con modelos de gestión basados en la continuidad y en previsiones largo-placistas del entorno basadas en modelos muy desarrollados de previsión y modelación.

Sin embargo, en la actualidad el entorno ha acelerado considerablemente su comportamiento, convirtiéndose en un ámbito dinámico y cambiante, creando la necesidad de la adaptación continua de las organizaciones a las nuevas situaciones. En estas condiciones ni siquiera las empresas más flexibles tienen aseguradas completamente su supervivencia.

La adaptabilidad es la agilidad con la que la organización responde a sus clientes externos y su disposición al cambio. Es una medida de la flexibilidad de la organización. El grado de adaptabilidad se refiere a la habilidad para asimilar de manera efectiva los cambios que enfrenta. Si no se logra de manera efectiva incrementar el grado de adaptabilidad a los cambios transcendentales o identificar

cuáles son aquéllos que verdaderamente requieren atención, se corre el riesgo de comenzar a experimentar una situación de caos.

El ambiente en general que envuelve a las organizaciones está en continuo movimiento y es dinámico, exige una elevada capacidad de adaptación. Deben enfrentarse a un entorno turbulento, de cambio constante. Así, pues, para sobrevivir y competir hay que adaptarse al cambio rápida y eficazmente.

De acuerdo con lo anterior, la misma supervivencia de una organización puede depender de la forma cómo adapte la cultura a un ambiente de rápido cambio. En la medida que los cambios se vuelven un factor permanente y acelerado, la adaptabilidad del trabajador a tales cambios resulta cada vez más determinante en la supervivencia de cualquier empresa.

Existen muchos factores que contribuyen a que una empresa sea lo suficientemente adaptativa para sobrevivir al futuro, pero para muchos se resume en la capacidad que tienen sus directivos para cambiar sus modelos de pensamiento y actuación.

En resumen, a partir de lo analizado previamente, la adaptabilidad es considerada una capacidad, la de adaptarse. Se parte del criterio que las capacidades son prácticas habituales, llamadas también rutinas del desempeño. Las capacidades son el resultado de la combinación de recursos, la combinación de capacidades genera habilidades esenciales y las capacidades dinámicas combinan esas habilidades para conseguir su evolución en el tiempo a partir del conocimiento de acuerdo con la dinámica del entorno.

#### **b) Autodisciplina en el trabajo**

Para Kohn (2009), la autodisciplina se puede definir como el control de la propia fuerza de voluntad para cumplir cosas que generalmente se ven como deseables, y el autocontrol como la utilización de esa misma fuerza de voluntad para evitar hacer cosas que se ven como indeseables o para posponer una gratificación. En la práctica, a menudo funcionan como dos aspectos de la misma maquinaria de autorregulación, así que utilizaré los dos términos más o menos como intercambiables.

La autodisciplina es una virtud que se adquiere con constancia. Ser una persona disciplinada implica enfocarse en las metas que se desean alcanzar, ya sea, en el ámbito personal, laboral o académico. La capacidad de autodisciplinarse requiere de la transformación de la disciplina en hábito, respetando las reglas y normas impuestas por cada uno hasta que se vuelva algo normal.

La autodisciplina es la habilidad para realizar una labor en concreto sea cual sea nuestro estado emocional. Es la habilidad para ponerte “en acción” a pesar de las ganas o la predisposición que tengas en ese momento. La autodisciplina nos ayuda a finalizar proyectos, superar adicciones e incorporar hábitos positivos a nuestras vidas.

La autodisciplina alcanza su máxima expresión cuando la acompañamos de herramientas para optimizar nuestro tiempo, que nos ayudan a planificar y establecer prioridades.

### **c) Creatividad para resolver problemas**

Isoba (2009), menciona que un problema es una situación que una persona juzga mala o en el mejor de los casos, que requiere una rectificación, se lo considera una insuficiencia, déficit, una falta de armonía, un enigma, un inconveniente.

Una solución al problema implica lo que resulta deseable para lograr la armonía, es seleccionar la mejor alternativa entre varias, significa el consuelo, el conocimiento, la certeza o el objetivo o resultado pretendido o ideal.

El método de solución creativa de problemas es algo que cuando se conoce resulta ser un proceso bastante intuitivo, y es una manera de llevar a cabo el proceso de innovación que hemos hablado en la introducción. Es decir, para llevar a cabo un proceso de innovación centrada en las personas, podemos utilizar como metodología, la resolución creativa de problemas.

Esto en verdad, es una simplificación del proceso, ya que además de la resolución creativa de problemas existen otros procesos que también deberíamos incorporar, pero en nuestro caso, no es necesario que entremos a profundizar en ellos.

Al fin y al cabo, este proceso nos permitirá aprender los pasos básicos para llevar a cabo un proceso de trabajo donde las habilidades creativas (divergencia, convergencia, aplazamiento de juicio) estarán presentes en todo momento, y que nos facilitará la transición de este tipo de trabajo al día a día de la organización, que es ahora lo que nos resultaría relevante.

#### **d) Persona perseverante**

Nicuesa (2012), menciona que la persona perseverante es aquella que tiene la capacidad de luchar por un objetivo incluso más allá de los obstáculos y de la debilidad. Dentro de la vida laboral de un trabajador existen momentos en los que la perseverancia se convierte en la clave del éxito.

Y es que, en ese caso, la meta puede alcanzarse a lo largo de un proceso duro y costoso. Por otra parte, la perseverancia es fundamental a la hora de hacer frente al aburrimiento crónico, a la falta de motivación, a la pérdida de interés por el trabajo o al síndrome del trabajador quemado. La perseverancia implica vivir conectado con el presente y no pensar tanto en el futuro. Entre otras cosas, porque nadie sabe lo que puede suceder el futuro cercano o lejano.

¿Cómo se cultiva y se pone en práctica la perseverancia? En primer lugar, teniendo claro que en la medida en que te comprometes también eres mucho más capaz de hacer bien las cosas y de vivir tu profesión con seriedad y respeto. Por otra parte, la perseverancia te ayuda a poner en práctica la superación personal que evita que te quedes estancado en lo seguro y lo conocido. Dicha superación también implica un buen nivel de curiosidad a la hora de poder aprender cosas que desconoces o abrir nuevas puertas.

#### **e) Asumir responsabilidades**

De acuerdo con Nieto (2018), todos los días las personas se enfrentan a retos que afrontar y responsabilidades que asumir y no siempre resulta una tarea fácil. La responsabilidad está estrechamente ligada a la obligación y al deber.

Las obligaciones y los deberes algunas veces son vistos de manera negativa por el compromiso y esfuerzo que suponen y esto deriva en rechazo o esquivamiento; que a la larga pueden producir problemas sociales, mentales y de salud como el estrés.

Los problemas de identidad y moralidad también derivan de esta incapacidad para asumir las responsabilidades. Sentirse poco útil o tener un estado de ánimo continuo de pesimismo son síntomas directamente relacionadas con estos problemas de responsabilidad. Al final de estos procesos, si no se tratan bien psicológicamente, pueden llegar a concluir con falta de amor por uno mismo.

Asumir las responsabilidades dentro de un entorno laboral cualquiera, no sólo implica cumplir a cabalidad las funciones que le son asignadas al trabajador, sino apropiarse de los valores implícitos que tiene consigo el cargo y ponerlos en práctica para el beneficio de la empresa.

### **2.1.3. Desempeño empresarial**

El desempeño empresarial es el resultado cuantitativo y cualitativo que obtiene la empresa en un periodo determinado. Ejemplo de un resultado cualitativo es la evaluación del desempeño de las organizaciones a través de la opinión de los clientes (Asociación de Empresarios Cristianos, 2009); y en términos cuantitativos es la evaluación de la rentabilidad. Entonces el desempeño empresarial puede tener efectos positivos o negativos, ya que pueden verse afectados por su desempeño social y ambiental. (Lopes de Oliveira & Moneva, 2013)

De acuerdo con Ucieda & Gómez (2011), el desempeño empresarial se mide en base a tres dimensiones: 1) económica, 2) social y 3) medioambiental. Estas tres dimensiones también son conocidas como desempeño social (Griffin & Mahon, 2013; Waddock & Graves, 1997; Margolis & Walsh, 2003). Correa, Flynn, & Amit (2004), utilizan el término desempeño medio ambiental y desempeño económico. Por su parte, Orlitzky, Schmidt, & Rynes (2003), proponen medir el desempeño empresarial a través de tres bloques: medidas de mercado, medidas basadas en la contabilidad y medidas basadas en la percepción de los directivos. Cualquiera que sea su clasificación, estos tienen influencia positiva o negativa en el desempeño empresarial.

Entonces el conjunto de elementos que conforman la responsabilidad social empresarial y en la medida que se desarrollen estrategias para adoptarlas en las organizaciones, las empresas tenderán a mejorar su desempeño. De manera similar lo manifiestan Correa, Flynn, & Amit (2004), indicando que las acciones implementadas en programas de RSE, mejora el desempeño financiero, incrementa la lealtad de los consumidores y aumenta el volumen de ventas, productividad y calidad, atrae a los mejores empleados y se tiene acceso a mejores oportunidades de capitales.

Hoy en día la competitividad en el mercado es muy alta. Las empresas día a día buscan hacer frente a esta situación mediante el uso de nuevas técnicas que incrementen sus beneficios y mejoren el rendimiento corporativo. (Alfalla, Marín, & Medina, 2012)

Aburas (2010), menciona que el rendimiento corporativo en una organización no es fácil de medir debido a que tiene básicamente tres enfoques. En primer lugar, las empresas deben cumplir objetivos financieros, sociales o metas internas. Algunas organizaciones se orientan principalmente a mejorar la calidad de los productos/servicios y otras buscan cubrir las necesidades de los clientes para satisfacerlos y generar lealtad hacia la organización.

En este sentido Agus & Hassan (2011) y Koc (2011), establecen que, para la supervivencia empresarial, las empresas tienen que enfocarse a las necesidades de los clientes ya que conforme la competencia se intensifica, deberán ofrecer productos que excedan sus expectativas.

Una alternativa para el cumplimiento de los objetivos organizacionales es la Gestión de Calidad Total (por sus siglas en inglés: TQM) el cual es un programa integral que busca alinear la organización con enfoque de servicio al cliente, definiendo estándares de procesos, cosechando mejoras en toda la organización. Alfalla, Marín, & Medina (2012) y Bernardo (2014), asocian el término TQM con el Desarrollo Humano (HR) y la capacidad que la organización tiene de adaptarse ante las nuevas métricas de la dinámica competitiva global.

### **2.1.3.1. Comportamiento estratégico y desempeño empresarial**

La estrategia de acuerdo con Chandler consiste en la determinación de los objetivos y metas a largo plazo, la adopción de los cursos de acción y la asignación de los recursos necesarios para alcanzar esas metas. Una estrategia define la forma en que la empresa crea y refuerza su competitividad a través de los recursos tanto tangibles como intangibles que posea (Bermejo, Nieto, & García, 2013). De acuerdo con Porter (1985), una estrategia es competitiva cuando la organización decide implementar acciones defensivas y ofensivas para posicionarse dentro de su industria.

De tal forma que la existencia de una estrategia en cualquier tipo de empresa se convierte en su carta de presentación ante la competencia y la clave de su éxito o fracaso. Por lo cual esta primicia ha obligado a analizar las estrategias genéricas que han sido ampliamente aplicadas a través de todas las industrias, tipos o tamaños de organizaciones (Camisón, Garrigós, & Palacio, 2007). Siendo dos las configuraciones más difundidas, primeramente, la tipología de Porter (1980), que atiende al posicionamiento estratégico de la empresa dentro de la industria; y la tipología de Miles & Snow (1978), referida al proceso de adaptación interna y externa de la empresa al ambiente competitivo y donde cada empresa posee una única forma de adaptarse a ese ambiente.

### **2.1.3.2. La estrategia y el rendimiento empresarial**

Desempeño organizacional superior o una ventaja competitiva proviene de la aplicación en la empresa de una estrategia de creación de valor única, que al no estar siendo aplicada en otra empresa permite obtener mayores beneficios que el resto de los competidores. (Porter, 1980; Barney, 1991; Prahalad & Hamel, 1990)

En las últimas décadas la literatura se ha abocado a desarrollar investigaciones que expliquen la relación entre el uso de las distintas estrategias definidas por Miles & Snow (1978), y el rendimiento financiero o éxito de la empresa. (Conant, Mokwa, & Varadarajan, 1990; Camisón, 1997; Woodside, Sullivan, & Trapey, 1999; Slater & Olson, 2000).

Sohn, You, Lee, & Lee (2003), al estudiar 219 empresas coreanas, demostraron que la estrategia corporativa y las fuerzas del ambiente están ligadas con las medidas del desempeño. Slater, Olson, & Hult (2006), demostraron que la orientación estratégica modera la relación capacidades empresariales–rendimiento. Denotando que el rendimiento del explorador es beneficiado por una misión claramente articulada, mientras que el rendimiento del analizador es dañado por esta. Los analizadores fueron el único tipo de estrategia cuyo desempeño fue mejor en cualquier situación.

El éxito de la estrategia se base en las acciones que emprenden para competir, en este sentido la estrategia reactiva al no tener definidas sus acciones llega a tener resultados menos favorecedores. Woodside, Sullivan, & Trapey (1999), por ejemplo, en un estudio a 93 empresas finlandesas, comprobaron que las empresas exploradoras, analizadoras y defensivas desarrollan competencias superiores que las empresas con un comportamiento reactivo y, aunque no existió una diferencia significativa entre los tipos de estrategias observaron que las empresas reactivas tienen rendimientos organizacionales inferiores al resto de las empresas. Esto a su vez fue apoyado por los estudios realizados por More (2003), donde concluyó que la estrategia reactiva no tiene un plan de acción bien definido por lo que sus resultados suelen ser más bajos que las empresas con estrategias exploradoras, analizadoras o defensivas.

En este sentido las estrategias exploradoras, analizadoras y defensoras son constantes en la selección estratégica y se desempeñaran bien, siempre y cuando logren desarrollar de manera efectiva la implementación de la estrategia, por lo que tienden a superar los negocios de los reactivos, los cuales carecen una estrategia constante y, responden generalmente de manera inadecuada a las presiones ambientales que se les van presentando. (Desarbo, Di Benedetto, Song, & Sinha, 2005)

En el contexto de la pequeña y mediana empresa, Camisón (1997), comprobó que las empresas con un comportamiento proactivo es decir explorador, tendrán una mayor rentabilidad y productividad superando a aquellas con un comportamiento defensivo o analizador. En cambio, Aragón & Sánchez (2003), encontraron que aun y cuando la estrategia exploradora alcanza valores más elevados en la posición tecnológica y la innovación que cualquier otra de las estrategias, esto no es suficiente para contrastar que existan diferencias entre alguna orientación estratégica y la rentabilidad

económica (medida por indicador cuantitativo). Sin embargo, al utilizar como medida de resultado un indicador global cualitativo las PyME exploradoras obtienen mejores resultados.

### **2.1.3.3. La innovación y el desempeño empresarial**

Una revisión de la literatura más relevante sobre innovación organizacional ha investigado sobre la relación entre innovación y desempeño empresarial (Damanpour & Evan, 1984; Li & Atuahene-Gima, 2001; Roper & Love, 2002; Damanpour, Walker, & Avellaneda, 2009). Algunos de estas investigaciones encuentran una relación positiva e inducen a una generalización empírica. Sin embargo, existen excepciones que no han detectado dicha relación o incluso han observado un efecto inverso. La diversidad de estos resultados puede estar explicada por la heterogeneidad de metodologías, medidas, poblaciones; sin contar la variedad de las características de las empresas, sus estrategias, el sector de actividad, la estructura competitiva, el contexto en el que operan, el escenario socioeconómico, etc.

Pero si bien es cierto, para que se dé el desarrollo e introducción de las actividades de innovación son necesarias ciertas condiciones que las favorezcan, llamadas “posibilitadores”, entre otras están los elementos característicos de la cultura organizativa, oportunidades del entorno o alianzas de colaboración. (Davenport, 1996)

Innovar conduce al cambio. Las empresas innovadoras requieren ajustar las funciones intrínsecas y extrínsecas. Estas las utilizan para responder a las exigencias del entorno y así mantener y mejorar el desempeño empresarial. Las empresas que luchan por mantener una ventaja innovadora perciben y atraen nuevas oportunidades aportándoles eficiencia y eficacia en el desempeño empresarial. Aunque hay que tener en cuenta que la innovación implica una alta propensión al riesgo, lo que significa que el éxito no siempre está asegurado.

#### **2.1.3.4. Aspectos que afectan el desempeño empresarial**

##### **a) Tamaño de la organización**

Esta variable es empleada con frecuencia para explicar la adopción de innovaciones en el seno de las organizaciones. Su influencia resulta ambigua ya que, por un lado, el tamaño de la empresa influye positivamente sobre las necesidades de mejora y soporte del desempeño organizacional. Estudios como el de Lynch (2007), asocian la adopción de innovaciones organizativas a la presencia de beneficios de años anteriores y el buen desempeño financiero de la empresa, elementos que con frecuencia resultan beneficiados por el tamaño de la empresa. Sin embargo, otros trabajos argumentan que las empresas pequeñas al poseer estructuras organizacionales más flexibles favorecen la adopción de innovaciones y número de empleados y la cifra de negocios son utilizados como indicadores del tamaño de la empresa.

##### **b) Clase de empresa**

Indica si la empresa es de capital privado, público o privado-internacional y si pertenece a un grupo de empresas. (Lynch, 2007)

##### **c) Nivel de innovación de la empresa**

La propensión de la empresa para adoptar nuevos productos o ideas puede influir en la adopción de innovaciones organizacionales (Lynch, 2007). Para tener en cuenta el efecto de la capacidad innovadora en la adopción de innovaciones organizacionales, se tiene en cuenta si la empresa ha introducido bienes o servicios en el mercado.

##### **d) Cooperación tecnológica**

Esta variable indica el nivel de contacto de la empresa con otras instituciones y agentes del sistema. En la medida que la empresa está conectada con empresas proveedoras, clientes, universidades, centros tecnológicos o empresas competidoras, la propensión a adoptar innovaciones organizacionales aumenta. La literatura empírica muestra que las empresas que mantienen acuerdos de cooperación con empresas o instituciones públicas de investigación científica tienen un mejor desempeño innovador (Laursen & Salter, 2004; Afcha, 2011). En

este apartado se utiliza la variable de cooperación con otras empresas o instituciones.

**e) Apertura al exterior**

Las empresas cuyo porcentaje de ventas en el extranjero es elevado suelen tener un mayor nivel de innovación, al estar sometido a presiones competitivas más fuertes. Como variables indicadoras de esta categoría se incluye el porcentaje de exportaciones de la empresa y la participación de capital extranjero en la empresa. (Laursen & Salter, 2004)

**f) Capital humano de la empresa**

Entre las formas de innovación organizacional se contempla la implantación de nuevas técnicas de recursos humanos, el empoderamiento de los trabajadores, la descentralización de la toma de decisiones, rotación de puestos de trabajo, esquemas de flexibilidad laboral y otras formas de gerencia de recursos humanos que requieren de una formación previa del personal de la empresa. En la medida que la empresa cuente con personal cualificado para la realización de sus actividades productivas, tendrá mayor posibilidad de incorporar nuevas formas de gestión que impliquen una mayor responsabilidad a sus trabajadores o, una mayor autonomía e independencia en la organización laboral. Se utiliza dentro de esta categoría las siguientes variables: el número total de trabajadores vinculados a actividades de I+D y la formación de trabajadores. (Lynch, 2007)

**g) Financiación de las actividades de I+D de la empresa**

Lynch (2007), indica que la obtención de beneficios futuros actúa como determinante en la adopción de innovaciones organizacionales, poniendo de relieve que las restricciones financieras a las que se enfrentan las empresas pueden condicionar la introducción de este tipo de innovaciones. Se incluye la variable fondos propios para evaluar si las empresas de mayor autonomía financiera generan innovaciones de mayor impacto en alguno de los ámbitos de desempeño organizacional analizado.

### **2.1.3.5. Relación entre proactividad y el desempeño empresarial**

La proactividad es una respuesta a las oportunidades que sugiere una perspectiva de futuro, característica de un líder de mercado que tiene la visión para actuar en previsión de la demanda futura y los cambios de forma del entorno (Dess & Lumpkin, 2001; Dess & Lumpkin, 1996; Slater & Narver, 1995). Las organizaciones proactivas manipulan o crean nuevos entornos para lograr sus objetivos. (Bourgeois, 1984; Dess & Lumpkin, 2001; Hughes & Morgan, 2007)

Para muchas empresas un entorno turbulento como la crisis puede considerarse como una amenaza, pero para algunas es el momento propicio para aprovechar las oportunidades (Kunc & Bhandari, 2011); ya sea para mantener su ventaja competitiva o para ganar una completamente nueva, por ejemplo, a través de la compra de un competidor o proveedor (Wan & Yiu, 2009). En base a Srinivasan, Rangaswamy, & Lilien (2005), el marketing proactivo se define a partir de la percepción de la crisis como una oportunidad por parte de las empresas, desarrollando una respuesta de marketing para aprovecharla. En entornos hostiles, una postura estratégica proactiva tiene como resultado un desempeño superior. (Covin & Slevin, 1989)

La función principal de la estrategia de marketing es lograr una ventaja competitiva (Slater & Olson, 2000; El-Ansary, 2006); así que una respuesta de marketing proactivo en momentos de crisis puede proporcionar una ventaja competitiva, teniendo en cuenta que otras empresas están enfocando su estrategia hacia los recortes y no invirtiendo (Tellis & Tellis, 2009). Srinivasan, Rangaswamy, & Lilien (2005), sugieren que estas empresas son diferentes porque disponen de un comportamiento estratégico de marketing proactivo, integrado por dos fases: la percepción de la crisis como una oportunidad y la respuesta ofensiva de marketing.

Una respuesta proactiva de marketing en una crisis significa apostar por las actividades de marketing como estrategia de posicionamiento en el mercado, en pro de conquistar y retener a los clientes (Tellis & Tellis, 2009). La presencia permanente en la mente del consumidor, a través de la publicidad, por ejemplo, envía una señal de tranquilidad y confianza a los clientes por parte de la empresa, al dar muestras de su capacidad de resistencia a las situaciones del entorno, además de proporcionar un incentivo para que

los clientes potenciales cambien las marcas o empresas que consideran débiles (Roberts, 2003). De ahí que las empresas que deciden aumentar y mejorar las actividades de marketing, tales como I+D, por introducir nuevos productos y servicios al cliente, entre otras, logran un mayor crecimiento en el desempeño, frente a las que optan por recortar el gasto en respuesta a la crisis. (Dobbs, Karakolev, & Malige, 2002; Roberts, 2003)

#### **2.1.3.6. Diagnóstico empresarial**

De acuerdo con Franklin (2007), define el diagnóstico como un proceso de acercamiento gradual al conocimiento analítico de un hecho o problema, que permite destacar los elementos más significativos de su composición y funcionamiento, para elaborar acciones de ajuste y/o desarrollo orientadas a optimizarlo. Un estudio sistemático y periódico que tiene como propósito fundamental, conocer la organización administrativa y/o funcionamiento del área objeto de estudio, con la finalidad de detectar las causas y efectos de los problemas administrativos de la empresa, para analizar y proponer alternativas factibles de solución que ayuden a la erradicación de los mismos, su aplicación no tiene límites ni barreras, puede aplicarse a todo nivel dentro de cualquier área, departamento, función o proceso.

Es decir, en la aplicación de un diagnóstico empresarial se identifican los eventos que se suscitan en la empresa en todos sus niveles funcionales, con el fin de establecer alternativas y ponerlas en práctica para el crecimiento o mejoramiento de la situación.

#### **2.1.3.7. Componentes del desempeño empresarial**

##### **a) Eficiencia**

Ganga, Cassinelli, Piñones, & Quiroz (2014), mencionan que una organización es eficiente, cuando se logran los propósitos trazados, al menor costo posible y en el menor tiempo, sin malgastar recursos y con el máximo nivel de calidad factible. Cabe hacer notar, empero, los equilibrios posibles de alcanzar tienen relación con la dotación de recursos y posibilidades. En este sentido, pensando en el ámbito de las universidades, especialmente de las regionales, distanciadas de las grandes aglomeraciones metropolitanas, en contextos caracterizados por disparidades

territoriales y profundas desigualdades, cabe la prudencia al momento de aplicar estos conceptos.

Eficiencia se refiere a la cantidad de recursos utilizados para alcanzar las metas de la organización. Se basa en la cantidad de materias primas, dinero y empleados necesarios para lograr cierto nivel de producción.

El objetivo de cualquier empresa es prestar servicios o fabricar productos, cumpliendo sus objetivos con el mínimo esfuerzo, gasto o desperdicio. Esto te permite reducir tus costes y mejorar los resultados de la organización.

Sin embargo, cada negocio es diferente, lo que significa que no hay un método repetitivo que funcione para todas las empresas y organizaciones. No obstante, hay principios generales que se pueden aplicar a todo tipo de negocios para mejorar la eficiencia de su empresa, independientemente del sector.

#### **b) Eficacia**

Godínez & Gutiérrez (2013), la eficacia es un término más amplio, que significa el grado en el que una organización alcanza sus metas. Coincide con Drucker al afirmar que, para lograr ser efectivas, las organizaciones necesitan metas claras y enfocadas, así como estrategias apropiadas.

La eficacia es el grado en que se alcanzan los objetivos propuestos o también la actuación para cumplir tales objetivos. La eficacia busca el resultado de la acción, la realización efectiva, real, de los objetivos deseados o programados.

Básicamente se resume en tener una buena planeación que nos lleve al punto deseado, teniendo una buena planificación en estrategias de mercadeo, unos KPI claros (Indicador clave de rendimiento), etc. alineados con creatividad e innovación.

Generalmente en las empresas la eficacia es bien vista, porque se está cumpliendo con el trabajo por el cual una persona fue contratada, pero siempre es bueno ir más

allá de la eficacia, es decir, se trata de hacer las mismas tareas en menor tiempo o con menos recursos.

### **c) Efectividad**

De acuerdo con la página web Actualidad Empresa (2013), la efectividad es el resultado de la eficacia y la eficiencia, definiendo la eficacia como la relación entre las salidas obtenidas y las salidas esperadas (SO/SE); y la eficiencia como la relación de salidas obtenidos entre los insumos utilizados (SO/IU). Efectividad se entiende que los objetivos planteados sean trascendentes y éstos se alcancen.

La efectividad se define como la cuantificación del logro de la meta. Compatible el uso con la norma; sin embargo, debe entenderse que puede ser sinónimo de eficacia cuando se define como la capacidad de lograr el efecto que se desea.

Cuando se habla de efectividad, se está haciendo referencia a la capacidad o habilidad que puede demostrar una persona, una máquina, un dispositivo o cualquier elemento para obtener determinado resultado a partir de una acción.

Se aplica la cualidad de efectiva o efectividad a aquellas personas que generan a través de acciones los resultados apropiados y esperados para cada situación. Efectiva puede ser también algún tipo de invención o fenómeno, siempre y cuando demuestre que el objetivo por el cual ha sido creada puede ser cumplido de manera adecuada.

### **d) Calidad**

De acuerdo con Camisón, Cruz, & González (2006), en el ámbito empresarial, la calidad es un concepto que se aplica para describir los productos con los máximos estándares de calidad en todas sus características. Este concepto de calidad tiene su importancia por incidir en la trascendencia de la calidad de diseño, que marca el grado de excelencia del producto. La expresión “producto de calidad” sería entonces equivalente a la de producto con la mejor calidad de diseño posible. El lujo o su ausencia se traduce en especificaciones concretas.

El concepto de calidad como excelencia tiene sus ventajas. En primer lugar, es una visión que puede ser más fácil de comprender que otras como la creación de valor, dando una señal clara de la ambición de estándares a alcanzar, de modo que la aceptación y el compromiso de los empleados sean más accesibles. La excelencia puede igualmente ser una buena base para la diferenciación comercial del producto, aprovechando el orgullo que un producto excelente siempre despierta entre sus compradores.

La calidad basada en el producto hace referencia a que considera la calidad como un conjunto de características medibles que se requieren para satisfacer al cliente. Por tanto, las diferencias de calidad entre los productos se deberían a su posesión relativa de una cierta cantidad de recurso deseado.

Un concepto técnico de calidad es el propio fabricante quien establece las características de calidad del producto. Los diseñadores del producto establecen estos requisitos con la idea de que satisfagan las necesidades de los clientes.

#### **e) Capacidad de satisfacción al cliente**

Carman (1990), menciona que la satisfacción es la respuesta de saciedad del cliente. Es un juicio acerca de que un rasgo del producto o servicio, o de que producto o servicio en sí mismo, proporciona un nivel placentero de recompensa que se relaciona con el consumo.

La satisfacción del cliente es influida por las características específicas del producto o servicio y las percepciones de la calidad, también actúan sobre la satisfacción las respuestas emocionales. Es el juicio acerca de los rasgos del producto o servicio en sí mismo, que proporciona un nivel placentero del consumo actuando también las emociones del cliente.

Tengamos en cuenta que la satisfacción no sólo depende de la calidad del servicio sino también de las expectativas del cliente, el cliente está satisfecho cuando los servicios cubren o exceden sus expectativas. Si las expectativas del cliente son bajas o si el cliente tiene acceso limitado a cualquiera de los servicios, puede ser

que este satisfecho con recibir servicios relativamente deficientes.

La importancia de la satisfacción del cliente en el mundo empresarial reside en que un cliente satisfecho será un activo para la compañía debido a que probablemente volverá a usar sus servicios o productos, volverá a comprar el producto o servicio o dará una buena opinión al respecto de la compañía, lo que conllevará un incremento de los ingresos para la empresa.

#### **2.1.4. Micro y pequeña empresa**

Tadesse (2010), indica que la definición de las Mype puede variar si comparamos un país industrializado y un país en desarrollo, ya que en los países desarrollados las microempresas pueden catalogarse como pequeñas o medianas en los países en desarrollo. Y esto debido a que dependerá mucho de a diferentes aspectos como la cantidad invertida, el número de personas empleadas y el nivel de tecnología. La mayoría de las definiciones que se utilizan los países se basan en tres criterios: El número de empleados, las ventas, el activo empleado, o la combinación de estos tres criterios.

Berisha & Shiroka (2015), determinaron que no existe una definición universal para las micro y pequeñas empresas. Sin embargo, a pesar de no tener criterios necesarios para su informalización, la importancia de manejar una definición universal de las Mype es inobjetable para la preparación de estadísticas económicas, seguimiento del sector a lo largo del tiempo, para poder comparar economías entre países y regiones, etc.

Con esta premisa los autores sugieren que además de los indicadores cuantitativos como la cantidad de empleados, el volumen de ventas anuales, y la suma de resultados económicos de los estados financieros, es necesario incluir datos cualitativos como, por ejemplo:

- En la propiedad y la gestión, si esta se concentra en una sola persona o en la familia.
- En la producción, que por lo general no es planificada.

- En la dependencia del proveedor, lo cual se traduce en mayor costo y menor calidad. Y si este proveedor tiene problemas económicos o financieros lo trasladara a las micro y pequeñas empresas por su menor capacidad de negociación.
- En la mano de obra, lo cual muchas veces no son calificadas, lo que trae consigo una falta de capacidad para llegar a ser competitiva.

La Unión Europea (2015) define a la micro y pequeña empresa según tres criterios:

- Número de personal.
- Volumen de ingresos anuales.
- Total del Estado de situación Financiera.

En el caso de las micro y pequeñas empresas, estas emplean a menos de 250 personas, tiene un volumen anual de ventas inferior a 50 millones de Euros o Un balance anual total no superior a 43 millones de euros. Es obligatorio cumplir con la condición de la cantidad de trabajadores empleados para considerarse una Mype. Sin embargo, hay empresas como las del sector comercio y distribución que difícilmente puedan cumplir esta condición, por tener un alto grado de rotación si los comparamos con el sector industrial, así que, para ellas, es suficiente con cumplir uno de los dos criterios restantes, el volumen de ventas anual o la suma total del balance anual.

No necesariamente están obligadas en cumplir ambas condiciones, el cumplir con una de ellas es suficiente para mantener la condición de micro y pequeña empresa. Esta opción de criterio de clasificación garantiza que las Mype de los diferentes sectores económicos reciban un trato justo. Si deseamos clasificar las tres categorías empresariales tendríamos:

- Las microempresas se definen como las empresas que emplean menos de 10 personas y su volumen de negocios anual o balance total anual no supera los 2 millones de euros.
- Las pequeñas empresas son empresas que emplean menos de 50 personas y su volumen de negocios anual o balance total anual no supera los 10 millones de euros.

- Las empresas medianas se definen como empresas que emplean menos de 250 personas y que tienen un volumen de negocios anual que no superan los 50 millones de euros, o un balance anual que no supera los 43 millones de euros.

#### **2.1.4.1. Definición y características de las micro y pequeñas empresas en el Perú**

La definición de la Micro y Pequeña empresa de acuerdo con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005), define a la micro y pequeña empresa como unidades de producción que gozan de escaso capital, ingresos bajos, pocos trabajadores, con un alto grado de informalidad en muchos casos.

En el Perú las micro y pequeñas empresas han sido reguladas por la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, Ley N° 28015 del 3 de julio de 2003, y sus Normas Modificatorias Ley N° 28851 del 26 de Julio 2006, Ley N° 29034 del 10 de junio del 2007, luego por el Decreto Legislativo N°1086, denominado Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso del Empleo Decente del 28 de junio del 2008.

Posteriormente con la finalidad de consolidar la normatividad del Ley N° 28015 y el Decreto Legislativo N° 1086 se dictó el Decreto Supremo N° 007-2008-TR del 30 de Setiembre del 2008 denominado Texto Único Ordenado de Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Empleo Decente, Ley Mype y su reglamento D.S N°008-2008-TR del 30 de Setiembre del 2008.

En la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley N°28015), en su artículo 2, define a la Micro y Pequeña empresa como “La unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”.

De acuerdo con la Ley N°28015, las características de las Mype peruanas estaban definidas en base a la cantidad de sus trabajadores y el nivel de sus ventas anuales.

a) Por el número total de trabajadores:

- La microempresa abarca de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive.
- La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta cincuenta (50) trabajadores inclusive.

b) Por el nivel de sus ventas anuales:

- La microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.
- La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT.

Luego con el Decreto Supremo N° 007-2008 se menciona un aumento en el límite de ventas anuales de la pequeña empresa. Pasando de 850 UIT a 1700 UIT. Posteriormente, en el año 2013, se promulga la Ley N°30056 en donde suprimen las características de las Mype, según su número de trabajadores. Por lo tanto, se reconocerá a una Mype en el Perú sólo a través de su nivel de ventas anuales y ya no por el número de trabajadores que ésta pueda tener.

De acuerdo con la Ley N°30056, se hicieron las siguientes modificaciones:

**Artículo 11. Modificación de los artículos 1°, 5°,14° y 42° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial**

Modifícase los artículos 1°, 5°, 14° y 42° del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, en los siguientes términos:

**Artículo 1.- Objeto de Ley**

La presente ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas

empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

#### **Artículo 5.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas**

Las micro, pequeñas y medianas empresas deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la micro, pequeña y mediana empresa podrá ser determinado por decreto supremo refrendado por el Ministro de Economía y Finanzas y el Ministro de la Producción cada dos (2) años. Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

#### **Artículo 14.- Promoción de la iniciativa privada**

El Estado apoya e incentiva la iniciativa privada que ejecuta acciones de capacitación y asistencia técnica de las micro, pequeñas y medianas empresas. El reglamento de la presente Ley establece las medidas promocionales en beneficio de las instituciones privadas que brinden capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las micro, pequeñas y medianas empresas. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción y el sector privado, identifica las necesidades de capacitación laboral de la micro, pequeña y mediana empresa, las que son cubiertas mediante programas de

capacitación a licitarse a las instituciones de formación pública o privada. Los programas de capacitación deben estar basados en la normalización de las ocupaciones laborales desarrolladas por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, en coordinación con el Ministerio de la Producción. Mediante decreto supremo, refrendado por el Ministro de Trabajo y Promoción del Empleo y el Ministro de la Producción, se establecen los criterios de selección de las instituciones de formación y los procedimientos de normalización de ocupaciones laborales y de certificación de los trabajadores. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas.

#### **Artículo 42.- Naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial**

El presente Régimen Laboral Especial es de naturaleza permanente y únicamente aplicable a la micro y pequeña empresa. La microempresa que durante dos (2) años calendario consecutivos supere el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrá conservar por un (1) año calendario adicional el mismo régimen laboral. En el caso de las pequeñas empresas, de superar durante dos (2) años consecutivos el nivel de ventas establecido en la presente Ley, podrán conservar durante tres (3) años adicionales el mismo régimen laboral. Luego de este período, la empresa pasará definitivamente al régimen laboral que le corresponda.

#### **2.1.4.2. Importancia de las micro y pequeñas empresas**

Tarmidi (2005), indica que, a pesar de no contar con data estadística del sector de la micro y pequeña empresa, debido a la gran informalidad en la cual estas se encuentran, se puede determinar con ese vacío que arrojan los resultados económicos de un determinado país, que este sector ocupa una gran importancia en el número de empresas que existen y su contribución en el empleo general. Tomando los datos de los países que conforman el APEC el 90% del total de empresas conformadas lo constituyen las Mype.

Yahaya, Geidam, & Usman (2016), mencionan que las Micro y pequeñas empresas son los motores de crecimiento en un país contribuyendo en la generación del empleo, colabora en la producción industrial, mitiga la pobreza, desarrolla las exportaciones y

produce la auto dependencia. Sin embargo, aclaran que estas unidades económicas tienen un panorama adverso que obstaculiza el desarrollo de éstas, como la limitación de fondos, carece de producción en masa debido a su tamaño, no cuentan con personal calificado, etc.

Ghatule & Dubey (2016), mencionan que Mype representan una prioridad en diferentes países del mundo. Según una estimación los dos tercios de los negocios en el mundo están conformados por las Mype que se encuentran diversificados en forma de fábricas, talleres, comercio, servicios. Y debido a su contribución con el crecimiento económico, muchos países en el mundo enfocan sus esfuerzos en pro de su desarrollo. En India, las micro y pequeñas empresas están tomando un papel importante en el sector industrial, aportando el 8% del PBI y el 40% de las exportaciones.

Ceranic & Popovic (2009), afirman que el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas representa el objetivo principal de toda economía moderna. Es un complejo desafío que incluye un gran número de partes directamente interesadas en todos los sectores del Estado y la economía. Por lo tanto, la Importancia de las pequeñas y medianas empresas para la economía es indiscutible. Toda la investigación muestra que, a nivel mundial, más del 90% de todas las actividades comerciales se realizan por pequeñas y medianas empresas.

#### **2.1.5. Industria de muebles**

Ramírez (2010), indica que los fabricantes de muebles se ubican dentro del sector de la industria ligera, que corresponde a la industria que da valor agregado a la materia prima. Dando características muy importantes a la madera para uso como materia estructural y como tal se han empleado desde los inicios de la civilización. Al contrario de la mayoría de los materiales estructurales tiene resistencia a la tensión superior y a la de comprensión, aunque esta última es también aceptablemente elevada. Su buena resistencia, ligereza y carácter de material natural renovable constituyen las principales cualidades de la madera para empleo.

### **2.1.5.1. Carpintería**

El diccionario de la Real Academia Española (2017), define la carpintería como: El oficio y arte de trabajar la madera para hacer objetos con ella.

Mez (2013), la describe como: nombre del taller o lugar donde se trabaja la madera, con el objetivo de cambiar su forma física para crear objetos útiles al desarrollo humano como pueden ser las estructuras para la construcción de puertas, ventanas, pisos y elaboración de todo tipo de mobiliario en madera, tanto preciosas como semipreciosas.

Esta actividad puede ser considerada un arte, por la técnica de cortar y trabajar la misma, para elaborar bienes, no sólo para embellecer hogares y/o centros de trabajo, sino que también tienen funciones, para el desarrollo de otras actividades laborales o de recreación y descanso.

#### **Clases de carpintería**

De acuerdo con Mez (2013), se han producido a modo de especializaciones, distintos tipos de carpintería, agrupadas según los fines y también los materiales.

##### **a) Carpintería industrial**

Según se trate de carácter puntualmente técnico, dedicada a emprendimientos industriales en fábricas de elaboración físico-mecánica de la madera, esto es, con la materia prima directa de los aserraderos.

##### **b) Carpintería de tipo decorativa**

Especialmente dedicada al diseño de muebles y accesorios en madera, desde estantes hasta todo tipo de accesorios.

##### **c) Carpintería de la construcción**

Se especializa en el diseño y construcción de carpintería de obra, o sea la producción de puertas, ventanas y aberturas en general, además de vigas laminadas

en serie, paneles, encofrados, revestimientos, envases, compensados, tableros, etcétera.

#### **d) Carpintería artesanal**

Preparado para producir objetos de tipo único, en algunos casos, invaluableles.

#### **2.1.6. La tecnología**

De acuerdo con Ochoa, Valdés, & Quevedo (2007), la tecnología es el conjunto de conocimientos científicos y empíricos, habilidades, experiencias y organización requeridos para producir, distribuir, comercializar y utilizar bienes y servicios. Incluye tanto conocimientos teóricos como prácticos, medios físicos, know how, métodos y procedimientos productivos, gerenciales y organizativos, entre otros, así como la identificación y asimilación de éxitos y fracasos anteriores, la capacidad y destrezas de los recursos humanos, etc.

Desde otro punto de vista, la tecnología, además, puede entenderse como la actividad de búsqueda de aplicaciones a conocimientos existentes. Los conocimientos científicos y tecnológicos presentan características diferentes. Los primeros son más complejos, surgen de la observación y el análisis y tratan de suministrar conjuntos de conceptos cada vez más abarcadores y, a su vez, en la medida de lo posible más sencillos con respecto a los fenómenos, sus vínculos y sus variaciones, así como sus causas y consecuencias.

Ochoa, Valdés, & Quevedo (2007), mencionan que según el punto de vista de la fase o del momento en que ellas se aplican, las tecnologías pueden clasificarse como:

- Tecnología de producto: normas y especificaciones relacionadas con la composición, configuración, propiedades o diseño mecánico; así como de los requisitos de calidad que debe cumplir un bien o servicio.
- Tecnología de proceso: condiciones, procedimientos y detalles necesarios para combinar insumos y medios básicos para la producción de un bien o servicio; incluye manuales de proceso, de planta, de mantenimiento, de control de calidad; balances de materia y energía, entre otros.

- Tecnología de distribución: normas, procedimientos y especificaciones sobre condiciones de embalaje, de almacenamiento (temperatura, humedad, tiempo máximo de almacenaje y su forma, entre otros), de transporte y de comercialización.
- Tecnología de consumo: instrucciones sobre la forma o proceso de utilización de un bien o servicio; esto responde a requerimientos del producto, así como también a hábitos y tradiciones, entre otros factores.
- Tecnología de gerencia: normas y procedimientos sobre las formas específicas de dirigir el proceso de producción de un bien o servicio, la organización de la fuerza de trabajo y procedimientos contables o administrativos, entre otros.
- Tecnología social: normas y procedimientos para la conducción de procesos sociales, no necesariamente vinculados a la esfera productiva, como los relacionados, entre otros, con la orientación vocacional, la prevención de delitos, la movilización de la población ante desastres naturales y las actividades sindicales y políticas.

Finalmente, la tecnología, de acuerdo con su desempeño industrial, puede clasificarse en:

- Emergentes: Se encuentra en los primeros estadios de aplicación en la empresa y presenta un alto potencial de desarrollo y, al mismo tiempo, un elevado nivel de incertidumbre.
- Claves: Sustentan la posición competitiva y de liderazgo de la empresa que las utiliza.
- Básicas: Son las tecnologías que en el pasado fueron claves, pero que actualmente se encuentran al alcance de cualquier empresa del sector industrial.

El dominio de la tecnología por parte de la empresa se fundamenta en el principio de preservar su capacidad competitiva, siempre que utilice perfectamente los conocimientos que posee, considere la posibilidad de adaptarse a las nuevas situaciones que surjan en su entorno, realice un control efectivo sobre sus tecnologías claves, desarrolle tecnologías emergentes que requieran cortos períodos de implementación y logre la disminución selectiva del apoyo a sus tecnologías básicas.

### 2.1.6.1. Gestión tecnológica

Asociado con la tecnología apareció un nuevo término: gestión tecnológica, que es el proceso de administración de las actividades de desarrollo tecnológico en todas sus etapas. Para acercarnos a su definición, se debe primero esclarecer algunos aspectos relacionados con la gestión propiamente dicha. (Ochoa, Valdés, & Quevedo, 2007)

En términos generales, los conceptos de administración, gerencia y gestión son sinónimos a pesar de los grandes esfuerzos y discusiones por diferenciarlos. En la práctica, se observa que el término Management, se traduce tanto como administración, pero también como gerencia. En algunos países, la administración se orienta más al sector público y la gerencia al privado. En los libros clásicos, se consideran sinónimos administración y gerencia. Lo esencial de los conceptos administración, gestión y gerencia está en que los tres se refieren al proceso de "planear, organizar, dirigir, evaluar y controlar", como lo planteó H. Fayol al principio del siglo XX. (Ochoa, Valdés, & Quevedo, 2007)

Brito, Hernández, & Álvarez (1998), mencionan que a pesar de la esencia común de los tres conceptos, algunas personas conceden un alcance diferente a la administración, la gerencia y la gestión. A la gerencia, ciertos expertos le confieren una connotación más externa, más innovadora y de mayor valor agregado en contraste con la administración que la consideran más interna, más de manejo de lo existente o de lo funcional.

La gestión tecnológica surge y se desarrolla en el seno de las empresas y su objetivo fundamental es el logro de una mejor vinculación investigación-industria-sociedad, que debe entenderse como una relación de mercado. Esto implica comprender que este se rige fundamentalmente por leyes de oferta y demanda. La gestión tecnológica busca integrar el proceso de cambio tecnológico con los aspectos estratégicos y operativos del control y la toma de decisiones de la empresa. Así, se concibe la tecnología como un arma competitiva y como tal, debe constituir un punto esencial del planteamiento estratégico a largo plazo.

La gestión tecnológica es el instrumento que vincula el sector productivo y de la investigación-desarrollo en el proceso de innovación tecnológica. Requiere de una preparación conceptual y ejecutiva y se realiza para apoyar los procesos de innovación tecnológica que permiten identificar las necesidades y oportunidades tecnológicas e implica una capacidad de manejo del cambio técnico. Por otra parte, garantiza las actividades de investigación y la transferencia de sus resultados a las entidades productivas.

#### **2.1.6.2. Industria 4.0 y manufactura inteligente**

El concepto de industria 4.0, surge en Alemania en 2011, para hacer referencia a una política económica gubernamental basada en estrategias de alta tecnología (Mosconi, 2015); caracterizada por la automatización, la digitalización de los procesos y el uso de las tecnologías de la electrónica y de la información en la manufactura (Sommer, 2015). Igualmente, por la personalización de la producción, la prestación de servicios y la creación de negocios de valor agregado. Y, por las capacidades de interacción y el intercambio de información entre humanos y máquinas. (Cooper & James, 2009)

Para Roblek, Meško, & Krapež (2016), el término industria 4.0 se refiere a un nuevo modelo de organización y de control de la cadena de valor a través del ciclo de vida del producto y a lo largo de los sistemas de fabricación apoyado y hecho posible por las tecnologías de la información.

El término industria 4.0 se utiliza de manera generalizada en Europa, si bien se acuñó en Alemania. También es habitual referirse a este concepto con términos como “Fábrica Inteligente” o “Internet industrial”. En definitiva, se trata de la aplicación a la industria del modelo “Internet de las cosas” (IoT). Todos estos términos tienen en común el reconocimiento de que los procesos de fabricación se encuentran en un proceso de transformación digital, una “revolución industrial producida por el avance de las tecnologías de la información y, particularmente, de la informática y el software.

La industria 4.0 está sustentada en el desarrollo de sistemas, el internet de las cosas (IoT) y el internet de la gente y de los servicios (Ning & Hong, 2015); aunado a otras tecnologías como la fabricación aditiva, la impresión 3D, la ingeniería inversa, el big

data y la analítica, la inteligencia artificial, etc., las que al trabajar de forma conjunta, están generando cambios trascendentales no sólo en la industria de la manufactura sino también en el comportamiento del consumidor y en la manera de hacer negocios. Y, al mismo tiempo, favorecen la construcción de capacidades que permiten a las empresas adaptarse a los cambios del mercado. (Lasi, Fettke, Feld, & Hoffmann, 2014)

## 2.2. MARCO CONCEPTUAL

### ▪ **Actitud emprendedora**

Es la capacidad que tiene el estudiante al iniciar una empresa o crearla teniendo la confianza en sí mismo y alcanzar con perseverancia sus objetivos para hacerlos realidad, luchando constantemente con los obstáculos que se les presenta. (Fernández & Ruiz, 2006)

### ▪ **Capacidad de liderazgo**

La capacidad de liderazgo estriba en el ejercicio efectivo de conducir a un grupo de personas en una determinada dirección por medios no coercitivos. Para lograr una capacidad de liderazgo efectivo el líder debe ser honesto y tener una figura transparente para ser ejemplo, debe poseer visión compartida e integrar a sus trabajadores en el proceso de cambio, tener paciencia ya que las conductas y comportamientos de sus colaboradores son diferentes y por último tener sentido de ejemplaridad. (Manes, 2005)

### ▪ **Capacidad de planificación**

Robbins & Coulter (2010) manifiestan que la capacidad de planificación permite establecer objetivos organizacionales y establecer estrategias para lograrlos y desarrollar planes para integrar y coordinar actividades de trabajo; además la planificación minimiza el desperdicio y la redundancia, ya que obliga a los gerentes a ver el futuro y a anticipar el cambio.

### ▪ **Capacidad emprendedora**

Esta característica nace del concepto entrepreneurship. Existen muchas teorías acerca del emprendedor y el rol que éste juega dentro de la actividad empresarial. Una de las definiciones más generalizadas de la capacidad emprendedora es la creación de negocios y empresas lucrativas. También se puede entender al emprendedor como aquella persona

capaz de utilizar recursos escasos y de uso alternativo en la materialización de ideas o proyectos que contengan elementos únicos e innovadores, manteniendo el negocio rentable, a lo largo del tiempo. (Rusque, 1998)

- **Capacitación**

La capacitación se refiere a la adquisición y desarrollo de conocimientos que una persona necesita con el fin de obtener un desempeño adecuado en las tareas que realiza dentro de sus actividades laborales, todo ello a consecuencia de estar preparado a los constantes cambios que ofrece el mercado. Define la capacitación del personal como parte de la gestión del recurso humano y es responsable de garantizar la modificación la conducta, la aptitud, la productividad y competitividad en un individuo. (Chávez, 2002)

- **Capital de trabajo**

Es la cantidad de dinero que requiere una empresa para poner en marcha muchas operaciones. El capital de trabajo suele cubrir las compras de materia prima, pago de mano de obra, alquiler de local, publicidad, servicios adicionales y todos aquellos gastos en los que la empresa tenga que incurrir para producir un bio o servicio, el cual busca vender. (Ministerio de Educación, 2009)

- **Ciclo de vida del producto**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2009), es el proceso que sufre y atraviesa un producto en la evolución de ventas. Tradicionalmente se divide en cuatro etapas: introducción, crecimiento, madurez y declive.

- **Competencias empresariales**

Son las competencias son una serie de características que tienen las personas, que condicionan sus conductas, haciendo que estas sean más eficaces (más competentes) para el trabajo, las competencias constituyen una referencia que enriquece el conocimiento que podemos tener acerca de los demás. (Dirube, 2007)

- **Competitividad**

La capacidad para sostener e incrementar la participación en los mercados internacionales, con una elevación paralela del nivel de vida de la población. El único camino sólido para lograrlo se basa en el aumento de la productividad. (Porter, 1990)

- **Empleabilidad**

De acuerdo con Alles (2005), la empleabilidad es la posibilidad que tienen una persona de conseguir trabajo”. Las posibilidades de encontrar empleo dependerán fundamentalmente, de las capacidades técnicas y las competencias que cada uno ofrezca al mercado laboral.

- **Entorno**

Es un conjunto de factores externos relacionados con la actividad emprendedora. Es general cuando tiene influencia sobre todas las empresas de un país o región o, específico cuando la influencia, es sobre las empresas de un sector o industria. (Reinoso & Serna, 2017)

- **Entorno de la empresa**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2009), se refiere a los elementos externos a la empresa pero que tienen relación con ella, pueden ser otra empresa de la misma localidad o zona geográfica, la población, los recursos del lugar en que está ubicada la empresa.

- **Factores económicos**

Es el conjunto de habilidades y destrezas aprendidas por medio de la experiencia. Guardan relación con la habilidad personal para identificar y conseguir los recursos requeridos para que el proyecto sea un éxito. (Macías & Parada, 2013)

- **Industria maderera**

La industria maderera es el sector de la actividad industrial que se ocupa del procesamiento de la madera, desde su plantación hasta su transformación en objetos de uso práctico, pasando por la extracción, corte, almacenamiento o tratamiento bioquímico y moldeo. (Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura, 2018)

- **Industria de muebles**

De acuerdo con Ramírez (2010), menciona que los fabricantes de muebles se hallan dentro del sector de la industria ligera, el mismo que corresponde a la industria que da valor agregado a la materia prima producida por la industria maderera. La actividad que

se realiza en esta industria es proporcionarle características, peculiaridades a la madera para uso como materia estructural y de uso.

- **Iniciativa**

Es la predisposición a actuar proactivamente y a pensar no solo en lo que hay que hacer en el futuro y sus niveles de actuación van desde concretar decisiones tomadas en el pasado hasta la búsqueda de nuevas oportunidades o soluciones a problemas. (Alles, 2005)

- **Innovación**

Es la introducción de un nuevo, o significativamente mejorado, producto (bien o servicio), de un proceso, de un nuevo método de comercialización o de un nuevo método organizativo, en las prácticas internas de la empresa, la organización del lugar de trabajo o las relaciones exteriores. (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2005)

- **Mype**

Es una unidad económica constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente. En la normativa peruana Mype se define como el conjunto de micro y pequeñas empresas, las mismas que pueden contar entre 1 a 10 trabajadores y pueden generar ingresos de hasta 150 UITs al año, y las pequeñas empresas pueden tener hasta 100 trabajadores y generar ingresos de hasta 1700 UITs. (Ministerio de Educación, 2009)

- **Pyme**

Hace referencia a las pequeñas y mediana empresas, que de acuerdo a la norma peruana Pyme se define con el conjunto de pequeñas y mediana empresas, que poseen las siguientes características; las pequeñas empresas pueden tener entre 11 y 100 trabajadores y generar ingresos no mayores a 1700 UITs. En cambio, las medianas empresa pueden tener entre 100 y 200 trabajadores y generar ingresos superiores a las 1700 UITs. (Ministerio de Educación, 2009)

- **Proceso emprendedor**

Son las diferentes etapas para comenzar una nueva empresa, Sastre (2010), ilustra que para el proceso de creación de una empresa, existen diferentes maneras de acceder a ser empresario, considera a la creatividad va asociada ineludiblemente al proceso de convertirse empresario.

- **Recursos**

De acuerdo con el Ministerio de Educación (2009), hace referencia a un conjunto de medios (personas, conocimientos, capacidades, bienes, tecnología, dinero) necesarios para el desarrollo de una empresa u organización.

## 2.3. ESTADO DE ARTE

### 2.3.1. A nivel internacional

Pinta (2017), realizó un trabajo de investigación que tiene como título: *Estructura productiva del sector manufacturero ecuatoriano, un análisis territorial en el período 2000-2012*, investigación presentada en la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador. El objetivo del estudio fue analizar las tendencias de la especialización productiva del sector manufacturero del Ecuador a nivel provincial a partir del año 2000. La investigación pretende ser inicialmente de tipo descriptivo al abordar la dimensión económica del desarrollo regional, para finalmente ser de tipo explicativo con base en un marco metodológico analítico-cuantitativo.

La autora arribó a las siguientes conclusiones:

- Como se expuso en la introducción, el principal objetivo de este trabajo ha sido analizar las grandes tendencias de la especialización productiva del sector manufacturero del Ecuador a nivel provincial a partir del año 2000. La hipótesis de partida es que, dado que la especialización productiva influye en el crecimiento económico de las regiones, las provincias que presentan un tejido productivo manufacturero especializado en varias ramas de actividad son las que más han contribuido al crecimiento y a la generación de empleo del sector en el período 2000-2012.

- Para ello, el sustento teórico del análisis se basa en la Nueva Geografía Económica y como ésta recoge diferentes enfoques para explicar la formación de diversas formas de aglomeración (o de concentración) económica en espacios geográficos, para lo cual su principal representante, Paul Krugman, analiza la geografía como parte del cambio en las teorías económicas en los últimos años.
- Además, se analiza la tendencia de la estructura productiva a nivel de América Latina y del país con la finalidad de contextualizar cómo ha sido el comportamiento del sector manufacturero en el período de análisis. Al respecto se tiene que, a nivel regional ha existido una progresiva reducción de la participación del sector manufacturero y en menor medida de la agricultura, mientras que los sectores de servicios y de minas y canteras presentan las variaciones más altas. Así, se concluye que, en términos generales, América Latina ha consolidado su modelo productivo apoyado en la explotación de recursos naturales y en actividades industriales básicas, en detrimento de la manufactura.
- Continuando con el análisis objeto de esta investigación, para establecer la relación entre las actividades manufactureras y el empleo se realiza una aproximación sobre los procesos de especialización productiva, considerando como unidad geográfica de referencia a la provincia, a través de un análisis comparativo de lo ocurrido entre los años 2000 – 2006 y desde el 2007 hasta 2012, a fin de establecer si se presentan cambios significativos de las tendencias dominantes del empleo manufacturero entre dichos subperíodos. Para efectuar dicho análisis se utilizan datos de empleo de las actividades industriales a CIIU a dos dígitos, a partir de la información de las encuestas de manufactura y minería para dichos años. El tratamiento de los mismos incluye la aplicación de indicadores de especialización productiva y diversidad detallados en el Capítulo III.
- Posteriormente, a través del método diferencial – estructural o shift-share se estudian las relaciones entre especialización y crecimiento del valor agregado bruto provincial, mediante una descomposición de los efectos derivados de la estructura y los diferenciales de cada región. Con ello se identifica a las provincias en las que la tasa de crecimiento del valor agregado local es mayor a la nacional a fin de corroborar e inferir si lo planteado en la hipótesis se cumple.

- Es así que, a través del primer grupo de indicadores, se obtuvo algún tipo de respuesta a las dos primeras preguntas que se formularon en la introducción de este documento. Primero, porque se evidencia que en todas provincias existen actividades industriales especializadas en términos relativos, cuyo total creció en más del 22% entre los años 2000 – 2006 y 2007 – 2012. En Azuay se registra el número más alto de actividades especializadas en los dos subperíodos, en la que se destacan las siguientes actividades por alcanzar los coeficientes más altos: Fabricación de muebles; Fabricación de equipo eléctrico; Fabricación de otros productos minerales no metálicos; y, Fabricación de productos de caucho y plástico.
- También, se confirma que en términos absolutos no ha existido una tendencia a la especialización de la industria manufacturera entre los subperíodos estudiados. Esto significa que la participación del empleo industrial de las provincias converge con a la estructura nacional.
- Cabe destacar que, en términos relativos, la configuración de las provincias especializadas es bastante estable, ya que entre los dos subperíodos analizados aparecen las mismas provincias, aunque en posiciones diferentes. Además, internamente la participación de las ramas especializadas también se mantiene entre un subperíodo y otro.
- De manera complementaria, se analizan los resultados de los índices de diversidad tanto absoluta como relativa, los cuales comprueban que no existe concentración completa de la actividad económica en las provincias analizadas. De ahí que diferenciando el grado de diversidad de éstas se tiene que Pichincha, el resto de la Sierra y Guayas presentan un tejido productivo industrial más diverso, por lo que producen una gran variedad de productos manufacturados en relación con el total nacional.
- Como se mencionó en el capítulo anterior, existen trabajos empíricos como el de Duranton y Puga (2000) en el que se establece que existe correlación positiva entre la diversidad y el tamaño de una región, por lo que se podría inferir que los resultados obtenidos en este trabajo también se alinean con dicha afirmación.

- Por otro lado, al estudiar el desempeño del valor agregado a precios de productor de las provincias con el método diferencial – estructural o Shift - share, se comprueba una tendencia similar entre las provincias cuyo sector industrial es más diverso y en las que creció a un ritmo mayor que el del promedio nacional en los dos subperíodos estudiados, es decir, en Pichincha y el resto de la Sierra. Además, se consideran como “ganadoras” a Azuay y Esmeraldas.
- Asimismo, los resultados del método diferencial – estructural reconocen en qué actividades industrial se obtiene el efecto neto más alto en los dos subperíodos estudiados. En el caso de Pichincha es la elaboración de productos alimenticios; en esmeraldas es la fabricación de coque y de productos de la refinación del petróleo; para Resto Sierra también es la elaboración de productos alimenticios; y, En Azuay es la fabricación de equipo eléctrico.
- Un ámbito importante a destacar se relaciona con los aportes de la metodología utilizada en el presente trabajo. Teniendo en cuenta el marco teórico que fundamenta esta tesis, enfocado en el análisis regional para determinar la formación de aglomeraciones económicas en espacios geográficos, se consideraron instrumentos y técnicas de análisis regional para el estudio del nivel de especialización y diversificación de las provincias en el ámbito de su industria manufacturera, con la finalidad de identificar y tratar de explicar las asimetrías a nivel provincial y el funcionamiento de los procesos de concentración o desconcentración económica, en el periodo de estudio.
- Una de las conclusiones que surgen de los resultados anteriores es que existen distintos patrones de especialización de las provincias, desde el punto de vista relativo. Y que la tendencia en los treces años analizados ha sido la de crecimiento del número de actividades en las que el empleo está más concentrado a nivel provincial que a nivel nacional. Además, que las provincias en términos absolutos son más diversas, lo que indica que se han desarrollado más actividades industriales en cada provincia lo cual permite la generación de un mayor nivel de producción industrial.

- No obstante, una de las principales críticas y limitaciones de la teoría y del uso de esta metodología es su incapacidad de responder por qué la especialización y la concentración se producen en una determinada localidad y no en otra, debido a la falta de consideración de otras variables o temas como: costos de transporte, ventajas comparativas existentes, las instituciones, la historia, el cambio tecnológico o el capital humano, que permitirían un estudio espacial mucho más contextualizado.
- El método diferencial – estructural o Shift – share presenta una serie de ventajas como los pocos requerimientos de datos, la posibilidad de establecer clasificaciones o tipologías regionales, o su reducida complejidad técnica. Sin embargo, también presenta limitaciones por el grado de desagregación sectorial al no identificar con certeza a las ramas que están creciendo más que el promedio nacional, para lo cual se requeriría un análisis más complejo. Por ello, este método ha sido ampliamente criticado, al no recomendarse como herramienta predictiva, ya que no es un método estadístico por lo que no es factible realizar pruebas sobre la validez estadística de sus resultados. Adicionalmente, debido a que los datos se toman de un punto inicial a otro final en el tiempo, los resultados siempre estarán influenciados por los años que se decidan considerar. En otras palabras, este análisis de estática comparativa no involucra un componente dinámico en su desarrollo, lo que impide conocer cómo ha sido la evolución de la variable (Lira, 2003).
- De la aplicación de esta metodología se desprende la estabilidad del desempeño económico de las provincias para los dos subperíodos analizados en los que se observa que la mayoría de las provincias, tienen un crecimiento productivo promedio mayor que la media nacional, es decir, que presentan efectos totales positivos. Así también, se identifica a provincias de alto nivel de especialización productiva dentro del grupo de las que crecieron a una tasa mayor que el promedio nacional y que además son dinámicas a nivel provincial.
- Por lo tanto, los resultados obtenidos contrastados con la hipótesis planteada demuestran que provincias más diversas son las que tuvieron un nivel de crecimiento más alto. Es decir, las provincias de Pichincha, Guayas, Azuay, Esmeraldas y las provincias que integran el grupo de la Amazonía también están

dentro del grupo de ganadoras, es decir, que incidieron en el crecimiento del valor agregado manufacturero del país en el período de análisis.

- Para llegar a esta conclusión, se relacionan los resultados obtenidos en el capítulo anterior. Esta investigación contiene resultados que se pueden analizar, refutar o extender, sea para periodos de tiempo más amplios o para niveles de desagregación mayores.
- Para futuras investigaciones se recomienda utilizar los resultados anteriores en combinación con otros análisis para ofrecer una visión integral de la economía local y nacional, a través de la determinación del potencial económico de las regiones, ya que en esta investigación no se consideran factores como el impacto de los ciclos económicos, las ventajas comparativas reales o las diferencias causadas por niveles de detalle industrial. Además, se podría analizar el comportamiento de la localización industrial en función de las diferencias en productividad, dotación de factores, las economías de escala y la intensidad de uso de los bienes.
- A partir de lo anterior se pueden derivar investigaciones más detalladas sobre cómo lograr que las provincias se integren a la misma dinámica nacional, o análisis que permitan identificar los encadenamientos mediante modelos de insumo producto. Dado que la geografía también tiene un impacto importante en el crecimiento de las regiones, se puede analizar el impacto que tiene la geografía en el crecimiento como en Guerrero et al. (2006).
- Un análisis alternativo al presentado en este documento se podría enfocar en la evolución de la participación de las actividades económicas en cada provincia, no en términos comparativos, sino en relación con la propia economía provincial. Para ello se podría utilizar el grado de concentración de una rama, determinando, por tanto, su grado de diversidad.
- Además, las conclusiones obtenidas podrían ser de utilidad para el diseño de políticas industriales, de desarrollo regional y comercial, que actualmente se encuentran enfocadas en incrementar los niveles de crecimiento y coadyuvar en la transformación de la matriz productiva nacional.

- Finalmente, en un futuro sería importante que se investigue sobre el cambio estructural a través del tiempo con la finalidad de observar las fluctuaciones y el direccionamiento productivo de la economía. Para esto se podrían considerar temas de velocidad de cambio estructural mediante la utilización de econometría espacial y en procesos de transferencia de sectores. En esta investigación no se consideran otros sectores productivos ni el sector externo, por lo que se podrían incluir también los efectos de dicho sector en el cambio estructural de una economía.

Mez (2013), realizó un trabajo de investigación que tiene como título: *Diagnóstico empresarial de la micro y pequeña empresa del sector carpintería en el municipio de San Juan Chamelco, Alta Verapaz*, investigación presentada en la Universidad Rafael Landívar, Alta Verapaz, Guatemala. El objetivo del estudio fue determinar la situación de la micro y pequeña empresa del sector carpintería, ubicada en el municipio de San Juan Chamelco, Alta Verapaz, de acuerdo con los resultados de un diagnóstico empresarial. La investigación realizada es de tipo descriptiva, debido a que busca especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis. La población de estudio fueron los propietarios de las micro y pequeñas empresas, del sector carpintería, ubicadas en el municipio de San Juan Chamelco, Alta Verapaz.

El autor obtuvo las siguientes conclusiones:

- Clasificación de las empresas: De acuerdo con los resultados del diagnóstico empresarial aplicado en las empresas del sector carpintería del municipio de San Juan Chamelco, Alta Verapaz, se confirmó que las veintiséis carpinterías pertenecen a la categoría de microempresa, las cuales son administradas por sus propietarios, quienes no aplican el proceso administrativo de manera técnica, basándose únicamente con la experiencia.
- Aspectos administrativos: En la mayoría de las empresas la planificación es informal o empírica, no existen planes escritos que permitan profundizar en todas las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas de una idea generada, por tanto no consideran aspectos estratégicos como: el establecimiento de la visión, misión y objetivos; no existe una estructura organizacional ni funciones definidas

para cada puesto; el proceso para integrar a un nuevo trabajador a la empresa está a cargo de una sola persona, el propietario, el único criterio para la contratación es que el aspirante posea conocimientos básicos del oficio, ya que los equipos de trabajo están conformados en su mayoría por familiares y personas recomendadas por amistades, las fases de reclutamiento y selección no se dinamizan. El propietario ejerce un liderazgo autocrático y las instrucciones son dadas de forma verbal, las empresas no implementan controles necesarios que permitan detectar errores a tiempo y corregir fallas en su debido momento.

- Aspectos de mercadeo: La mayoría utilizan canales directos para realizar sus ventas, por carecer de espacios físicos para ofrecer y promocionar los productos; no utilizan medios publicitarios para anunciarse debido a los costos que implica este servicio y porque lo consideran innecesario; las empresas ofrecen muebles para el hogar y de oficina, cajas mortuorias, puertas, ventanas, carrocerías, marimbas, guitarras entre otros. Los criterios que consideran para la fijación de los precios son: el costo de la materia prima, mano de obra, gastos generales y un porcentaje de ganancia.
- Aspectos tecnológicos: La mayoría de las empresas investigadas no poseen equipo suficiente ni tecnología apropiada para optimizar sus operaciones. La mayor parte de los entrevistados, no han recibido ningún tipo de asesoría. Un pequeño porcentaje ha obtenido orientación técnica de las instituciones y asociaciones que apoyan a la micro y pequeña empresa, entre las cuales se pueden citar a: Fundación Talita Kumi, Génesis Empresarial, Fundación Bartolo Perlo, Instituto Técnico de Capacitación y Productividad (INTECAP) y la Asociación de Carpinteros de Alta Verapaz.
- Aspectos legales: El total de las empresas investigadas no se encuentran afiliadas al Instituto Guatemalteco de Seguridad Social (IGSS), porque lo consideran innecesario. Se comprobó que el 81% de estas empresas no están inscritas ante la Superintendencia de Administración Tributaria (SAT), por desconocer los procedimientos que deben realizar y sólo un pequeño porcentaje se encuentra inscrito ante el Registro Mercantil. Con base a esta información se establece que la

mayoría de las microempresas se ubican en el grupo de la economía informal y no cumplen con sus obligaciones tributarias ante el fisco.

Garza, González, Pérez, Martínez, & Sanler (2012), realizaron un trabajo de investigación que tiene como título: *Concepción de un procedimiento utilizando herramientas cuantitativas para mejorar el desempeño empresarial*, investigación que fue publicada en la Revista Ingeniería Industrial del Instituto Superior Politécnico José Antonio Echeverría, La Habana, Cuba. El objetivo del estudio fue dotar a las organizaciones de un procedimiento basado en herramientas cuantitativas, que les permita utilizar racionalmente sus recursos y con ello elevar la eficiencia, además de la eficacia de su gestión. La investigación realizada se realizó bajo un enfoque cuantitativo que permiten con su aplicación, comprobar la veracidad de la información analizada para tomar una decisión, reducir el papel del azar, la reducción relativa del riesgo y evitar los sesgos que pueden ocurrir con el método intuitivo.

El autor obtuvo las siguientes conclusiones:

- Los resultados obtenidos muestran que la utilización de este procedimiento permite a las organizaciones elevar su nivel de desempeño de acuerdo a los indicadores obtenidos. Debe señalarse que la introducción de herramientas matemáticas contribuye a tomar decisiones cualitativamente mejores, lo que corrobora lo planteado por la bibliografía consultada, referente a la importancia de la aplicación de estas técnicas. No obstante, se debe continuar validando el procedimiento descrito con vista a continuar verificando y comprobando que los resultados son los esperados.
- El procedimiento se desarrolla sobre la base de las limitaciones que presentan otros, debido a que ninguno de los consultados menciona cómo aplicar herramientas cuantitativas.
- Se obtiene un procedimiento que puede ser aplicado a cualquier empresa, tanto productora como de servicio, que cumpla con las premisas planteadas.

- El procedimiento propuesto integra las técnicas cuantitativas de toma de decisiones con las herramientas y técnicas de gestión.
- El mismo consta de 5 fases, si se tiene en cuenta la fase de Inicio, en la que se incluyen 14 herramientas que pueden ser empleadas para mejorar la gestión empresarial

Melián, Campos, & Sanchis (2011), realizaron un trabajo de investigación que tiene como título: *Emprendimiento social y empresas de inserción en España. aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores*, investigación que fue publicada en la Revista de Estudios Cooperativos, de la Universidad Complutense de Madrid, España. En la investigación del emprendedor social y las empresas sociales creadas por éstos cuya finalidad es la inserción sociolaboral de colectivos en régimen de exclusión, los expertos han sido preguntados sobre diversos aspectos a través de un cuestionario previamente validado en un pretest. Para esta investigación se ha seguido una metodología de análisis delphi, técnica de investigación grupal basada en el juicio de expertos que otorga una superioridad al juicio del grupo sobre el juicio individual. La aplicación de esta tecnología resulta de utilidad en un estudio de carácter exploratorio como el que aquí se presenta, ya que no existen antecedentes de su aplicación en el campo del emprendimiento, ni a nivel general.

Los autores obtuvieron las siguientes conclusiones:

- Las empresas creadas por emprendedores sociales son empresas que tratan de compatibilizar el fin social por el que se fundamentan, con la eficacia y eficiencia empresarial necesarias para su subsistencia, en un mercado donde compiten con otras formas empresariales capitalistas. Son empresas que no difieren del resto en cuanto a que deben obtener unos resultados positivos, pero sí lo hacen y de forma importante en que el fin que persiguen es un fin social.
- Diversos trabajos sobre emprendimiento social muestran todavía un cierto desconocimiento a la caracterización del empresario social y de las empresas creadas por emprendedores sociales, a pesar del destacado papel que realizan

como agentes creadores de empleo, factores estimuladores del crecimiento económico y de la inserción de colectivos en régimen de exclusión en el mercado laboral o la adaptación hacia las necesidades sociales específicas y claras de ciertas personas en situaciones económicas y sociales desfavorables.

- La escasez de la literatura y sobre todo de trabajos empíricos para determinar el perfil del emprendedor social y del papel que éste desempeña en la inserción sociolaboral queda en cierta medida cubierto por esta aproximación empírica en la que se demuestra que el emprendedor social crea un negocio por vocación, para cubrir necesidades sociales y en los que la viabilidad de la empresa es fundamental para la continuidad del negocio, pero no es el fin del mismo.
- La escasez de recursos y sobre todo la falta de formación empresarial son las principales debilidades en estos proyectos de emprendimiento, ambas subsanables mediante la búsqueda de recursos y vías de financiación alternativas (subvenciones -al menos en la fase de puesta en marcha del proyecto-, acceso y diversificación de negocio) o a través de alianzas estratégicas junto con una planificación financiera y de las diversas áreas estratégicas de la empresa, vía la inclusión en redes sociales por ejemplo (tal y como indican los trabajos de García y Marco, 1999; y Moyano, Bruque y Eisenberg, 2007), y sobre todo una apuesta por la formación y la profesionalización de la gestión (reflejada en Chaves y Sajardo, 2004; Gómez, 2003; Moulden, 2009; Retolaza et al. 2007).
- Son empresas pequeñas (menos de 20 trabajadores), de ámbito local o provincial, dedicadas al sector servicios (principalmente reciclaje) (Campos 2011; Marcuello et al 2008), y cuyo creador tiene una edad comprendida entre los 36 y 45 años en su mayor parte, convencido con su proyecto económico y social, que crea la empresa por solidaridad, para crear puestos de trabajo y cubrir necesidades de un colectivo determinado, responsable y perseverante.
- Los emprendedores sociales son “agentes de cambio social”. Son personas que tienen un perfil particular ligado a la dimensión social que realizan. Generan beneficios a la sociedad de forma directa, pues el propósito principal de su empresa es alcanzar fines sociales por encima de los comerciales y financieros

(obviamente sin incurrir en pérdidas de negocio, pues la viabilidad y supervivencia de la empresa ha de ser posible para mantenerse en el mercado), frente a otro tipo de emprendedores que aunque también alcancen fines sociales no son éstos el objeto principal.

- Las características de los emprendedores sociales frente a otro tipo de emprendedores son que la convicción en el proyecto principalmente y la solidaridad para cubrir necesidades de un colectivo determinado y en muchos casos vulnerables, o la posibilidad de crear puestos de trabajo, etc. compensa con un menor salario personal y con el menor lucro económico de la empresa. Su escala de valores es más personal y presenta una mayor vinculación emocional en las relaciones laborales. Es facilitador de una estructura organizativa horizontal, basada en la confianza y se caracteriza por tener un estilo de dirección más participativo.
- En una situación económica estable, estas actividades que desempeñan, como por ejemplo la inserción sociolaboral de personas en régimen de exclusión social, vía la proporción de un trabajo adecuado junto con los procesos de formación e inserción, son de especial interés, pero aún más si cabe ante momentos especiales de crisis.
- La principal oportunidad del entorno detectada en el trabajo, esto es, la existencia de un sector en fuerte crecimiento con enormes expectativas de futuro (el de la inserción), queda contrarrestada por la amenaza que supone la entrada en el sector de grandes grupos empresariales, sociedades mercantiles fuertemente capitalizadas y con una gestión altamente profesionalizada. Frente a ello, las EI han de ser capaces de introducir nuevos mecanismos de coordinación a través de los cuales mejorar sus niveles de competitividad. La incorporación de las TIC, la formación y la profesionalización de la gestión son tres aspectos clave en este proceso.

Jaramillo, Escobedo, Morales, & Ramos (2012), realizaron un trabajo de investigación que tiene como título: **Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México**, investigación que fue publicada en la

Revista Entramado de la Universidad Libre, Cali, Colombia. El propósito de esta investigación es describir el perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios del Valle de Puebla, México. La metodología utilizada consistió de tres etapas; el diseño de muestreo, elaboración de una entrevista estructurada y su aplicación, y el análisis de los datos.

Los autores obtuvieron las siguientes conclusiones:

- El diseño y la operación de mejores políticas públicas encaminadas a desarrollar habilidades emprendedoras en los empresarios del sector agropecuario y rural de México requieren precisiones sobre el perfil emprendedor de esta población. Para propósitos de la operación de programas públicos de fomento a emprendedores, se propone que un emprendedor debe definirse como la persona del medio rural que es capaz de identificar oportunidades en el mercado, y que a través de generar o adoptar innovaciones, gestiona los recursos necesarios para aprovechar productivamente esa oportunidad, para generar ganancias, asumiendo el riesgo que ello involucra. En este sentido, se resalta dos características emprendedoras; generar o adoptar innovaciones y la propensión a asumir riesgos relacionados con la actividad empresarial. La proporción de empresarios del sector agropecuario y rural con perfil emprendedor es relativamente alta, contrario a la percepción gubernamental en México.
- Los empresarios agropecuarios y rurales del estudio presentan características emprendedoras relevantes; la innovación es el elemento más dinámico en ellos, especialmente en adopción de nuevas tecnologías en el proceso de producción, y en prácticas de marketing. El interés por la capacitación, como medio para acceder a la innovación, está presente de manera importante en el grupo de empresarios innovadores. Las variables relacionadas, estadísticamente, con la característica emprendedora son; los años de escolaridad, el número de años de experiencia en la actividad productiva, la capacitación en el proceso de producción, capacitación en marketing, y uso de relaciones sociales.
- Finalmente, la presente investigación propone un método general para describir las características relevantes de los emprendedores rurales, e identificar los

factores que contribuyen a explicar su comportamiento emprendedor, de tal forma que esta información contribuya a mejorar el diseño y la focalización de apoyos dirigidos a fortalecer la actividad productiva de los emprendedores.

### **2.3.2. A nivel nacional**

Cáceres & Ramos (2017), realizaron un trabajo de investigación que tiene como título: *Emprendimiento laboral y empoderamiento de mujeres artesanas de la Asociación de Tejedoras - Tejidos Huaycán*, investigación que fue presentada en la Universidad Nacional del Centro, Huancayo. El objetivo del estudio fue conocer la relación que se da entre el emprendimiento laboral y el empoderamiento de las mujeres artesanas de la asociación de tejedoras - “Tejidos Huaycán”. La investigación es de tipo básica, con un nivel descriptivo – correlacional, además se empleó el método hipotético deductivo. La población estuvo conformada por mujeres integrantes de la Asociación de Tejedoras - Tejidos Huaycán.

Las autoras obtuvieron las siguientes conclusiones:

- La relación que se da entre el emprendimiento laboral y el empoderamiento de las mujeres artesanas es directa y significativa, porque, las mujeres artesanas que lograron mayor emprendimiento laboral poseen mayor empoderamiento y las mujeres con menor emprendimiento laboral tienen menor empoderamiento.
- El emprendimiento laboral en las mujeres se caracteriza por la mejora de la capacidad económica, ya que esta actividad ha generado ingresos monetarios que ellas consideran propios y a su vez esto les genera satisfacción personal por la labor desarrollada; sin embargo, la motivación a mayores retos y desafíos aún es débil.
- El empoderamiento en las mujeres en el plano individual se caracteriza por el auto reconocimiento, ya que se auto valoran en su capacidad laboral y se sienten orgullosas de ello, han mejorado sus ingresos económicos y la ejercen autonomía para tomar decisiones. En el plano colectivo muestran mayor participación en las decisiones del hogar y en la gestión laboral, ya que asumen cargos en la

asociación; sin embargo, es débil aún el desarrollo en las capacidades de liderazgo.

Ovalle (2012), realizó un trabajo de investigación que tiene como título: *Condiciones de trabajo en la micro y pequeña empresa de los rubros de carpintería y metalmecánica del parque industrial de Villa El Salvador*, investigación que fue presentada en la Universidad Nacional de Ingeniería, Lima. El objetivo del estudio fue determinar las condiciones de trabajo en la Micro y Pequeña Empresa de los rubros de carpintería y metalmecánica del Parque Industrial de Villa El Salvador. La investigación se desarrolló bajo de tipo y diseño de corte transversal descriptivo el cual permitirá conocer de manera objetiva las condiciones de trabajo de la población. La población estuvo conformada por los trabajadores de los talleres de carpintería y metalmecánica del Parque Industrial de Villa el Salvador.

El autor obtuvo las siguientes conclusiones:

### **Seguridad ocupacional**

- De acuerdo a lo manifestado por los entrevistados, los tipos de recinto más identificados fueron el recinto cerrado (37.2%) y semicerrado (48.7%), siendo este último en mayor número para el rubro de carpintería (54.8%). De estos resultados, se puede inferir que los talleres entrevistados poseen tipo de recinto que favorecen a la ventilación natural y la disminución de la concentración de agentes ambientales en los puestos de trabajo.
- Respecto a las condiciones básicas de seguridad percibida por los entrevistados, los parámetros más identificados fueron la falta de orden y limpieza (70.2%) y la iluminación deficiente (48.2%) en más de la mitad de la jornada de trabajo. Siendo estos puntos condiciones inseguras que muchas veces conllevan a tener accidentes.
- Según los resultados obtenidos, casi el 20% de los encuestados se lesionó alguna vez en el año 2011 (porcentaje aproximado a lo obtenido el 2008 en el estudio *Diagnóstico de empleo de la calidad de la Mypes del sector maderero de Villa el*

*Salvador y Villa María del Triunfo*), lo cual produjo ausentarse por los menos un día del centro de labores. Asimismo, cabe señalar que el rubro de carpintería posee una mayor tasa de accidentabilidad superior en 8 % respecto al rubro de metalmecánica.

### **Salud ocupacional**

- Dentro de los agentes ambientales más percibidos por los entrevistados tenemos: el ruido (95.5 %) , la vibración (66.8%) , la inhalación de sustancias químicas (76.4%) y la manipulación de productos o preparados tóxicos (59.8%) en más de la mitad de la jornada de trabajo. Cabe indicar que existe un porcentaje mucho mayor en carpintería en lo referido a la inhalación de sustancias químicas.
- De acuerdo a lo obtenido, las posturas con mayor frecuencia son las de permanecer parado (99.0%), estar caminando (91.8%) y la posición inclinada (45.6%) por más de la mitad de la jornada de trabajo. Asimismo, respecto a las actividades que refieren exigencia física se encontró: la realización de movimientos repetitivos (87,0%) y la realización de fuerzas, encontrándose además que los trabajadores de carpintería tienen una mayor frecuencia de manipulación de cargas, superior en 8.4% respecto al rubro de metalmecánica, por más de la mitad de la jornada de trabajo. Finalmente, respecto a las áreas de trabajo, la gran mayoría de los entrevistados manifiestan tener suficiente espacio para realizar sus actividades.
- Según lo referido por los entrevistados, dentro de las partes del cuerpo que más molestias han causado durante el último año y que revelan la posible existencia de lesiones musculoesqueléticas tenemos: las manos- muñecas (39.5%) y cintura (42.0%). Cabe señalar que existió un ausentismo promedio del 15o/o a causa de estas molestias. Así lo revela el Cuestionario Nórdico Estandarizado aplicado para esta parte.
- En cuanto a lo referido a los riesgos psicosociales, tenemos pues que los trabajadores manifestaron tener altas exigencias mentales para la realización de sus tareas durante más de la mitad de su jornada de trabajo.

- Los trabajadores manifiestan tener plazos suficientes para la realización de sus tareas, control sobre su trabajo e independencia en la toma de decisiones durante más de la mitad de su jornada de trabajo. Sin embargo, consideran que su ritmo de trabajo está supeditado a muchos factores como por el ejemplo los plazos de tiempos que hay que cumplir o los topes y cantidades de productos que hay que alcanzar.
- Según lo manifestado por los trabajadores, el 19.5% de ellos fue víctima de violencia física o acoso cometida por personas externas al taller durante el último año. Existe una excelente relación interpersonal entre trabajador – trabajador y trabajador - jefe dentro de los talleres entrevistados, así lo manifiestan más del 90% de trabajadores entrevistados.
- Los trabajadores entrevistados manifiestan haber tenido dolores de cabeza (38.0%), problemas visuales (34.0%) y el (32.0%) refiere haber tenido trastornos respiratorios en el último mes. Respecto a la percepción del estado general de salud, casi la mitad de los trabajadores manifiestan tener salud regular y sólo el 8% posee salud excelente.

### **Condiciones de empleo, protección social y remuneraciones**

- Según los resultados obtenidos, los trabajadores perciben una media y alta seguridad en lo referido a la permanencia en el centro de labores a su vez tienen una relación contractual del tipo directa (>90%) con la empresa en la que trabajan. Además, existe un gran porcentaje de trabajadores que laboran de lunes a sábado (86.4%), mientras que el horario más representativo fue desde la mañana y continuada hasta la tarde (58.6%).
- En lo referido al sueldo neto mensual promedio recibido por los trabajadores durante los últimos tres meses, este se encuentra entre los 500 -800 nuevos soles. Siendo este rango el más representativo con un 38.2 % de la muestra entrevistada seguido del 30.7 % que corresponde a aquellos trabajadores que ganan más de 1100 nuevos soles.

## **Comparación de las condiciones de trabajo**

- De acuerdo a la comparación realizada entre los rubros de metalmecánica y carpintería, se encontraron diferencias estadísticamente significativas en la percepción de superficies inestables, irregulares y deslizantes, iluminación deficiente ( $P_{ch12} < 0,05$ ), inhalación de sustancias químicas, manipulación de productos o preparados nocivos o tóxicos ( $P_{ch12} < 0,001$ ) encontrándose mejores condiciones en el rubro de metalmecánica, temperaturas extremas ( $P_{ch12} < 0,01$ ), dando como resultado para esta variable mejores condiciones en el rubro de carpintería.
- En cuanto a lo referido a los riesgos psicosociales, encontramos diferencias estadísticamente significativas en las variables: “el trabajo de compañeros” ( $P_{chiz} < 0,05$ ) como factor que determina el ritmo de trabajo y en independencia en determinar el “método de trabajo” ( $P_{ch12} < 0,05$ ) encontrándose mejores condiciones en el rubro de carpintería. Asimismo, se encontró diferencias estadísticamente significativas en las variables: “recibe información y adiestramiento por parte de la empresa” ( $P_{ch12} < 0,05$ ) para el control sobre el trabajo; “le ponen dificultades para comunicarse” ( $P_{chi2} < 0,05$ ) como indicador de la existencia de algún tipo de hostigamiento laboral. Encontrándose mejores condiciones en el rubro de metalmecánica.
- Respecto a la percepción de estado de la salud de los trabajadores existen diferencias estadísticamente significativas entre los parámetros “trastornos respiratorios” ( $P_{ch12} < 0,001$ ) y dolor de cabeza ( $P_{chi2} < 0,05$ ) encontrándose mejores condiciones en el rubro de metalmecánica.

## **Conclusiones generales**

- De acuerdo a los resultados obtenidos en la presente investigación, en lo referente a las condiciones de seguridad y salud ocupacional, condiciones de empleo, protección social y remuneraciones del Parque Industrial de Villa El Salvador, se concluye que no existen condiciones favorables para el desarrollo de las actividades en Jos talleres de metalmecánica y carpintería.

- Existe un mayor interés por la mejora de las técnicas de producción y del aumento de las ganancias más que por las mejoras de las condiciones de trabajo de sus empleados. Así lo muestra el poco presupuesto destinado en prevención de accidentes y enfermedades ocupacionales.
- Existe un grado de desconocimiento en materia legal por parte de los empresarios y dirigentes entrevistados respecto a los temas de seguridad y salud ocupacional. Se encontró diferencias significativas entre los rubros de metalmecánica y carpintería, encontrándose mejores condiciones de trabajo en Jo que respecta a la higiene industrial y seguridad industrial para el primer rubro. Se hizo el contraste en la información brindada por los trabajadores VS el reporte de los entrevistadores coincidiendo en muchos casos la información entregada. Sin embargo, se pudo percibir la falta de conocimiento por parte de los dueños, maestros y demás trabajadores de los rubros de carpintería y metalmecánica respecto a los daños que ocasionan la exposición a los distintos riesgos químicos, físicos, disergonómicos y psicosociales.
- Un enemigo muy grande de los micro y pequeños empresarios del parque industrial es la informalidad ya que con ello no podrán vender productos o servicios al estado ni a las empresas privadas directamente y ni siquiera podrán recibir algún crédito financiero. A su vez, el gran grupo humano que sostiene estas empresas no tendrán acceso a pensiones a coberturas de accidentes y de salud que les pueda dar la seguridad a ellos mismos y a las familias que sostienen ante un eventual suceso.

Ansuini & Buleje (2015), realizaron un trabajo de investigación que tiene como título: **“Principales factores decisivos para incorporar nuevas tecnologías de comercialización. el caso del comercio electrónico en Mype de muebles de madera para el hogar del parque industrial de Villa El Salvador”**, investigación que fue presentada en la Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima. El objetivo del estudio fue identificar y analizar los principales factores decisivos para incorporar nuevos medios tecnológicos de comercialización como el comercio electrónico en MYPE. El alcance de la investigación en un inicio fue semiexploratorio, con la posibilidad de alcanzar un nivel descriptivo y, a medida que se encontraron las

relaciones entre los factores, se llegó a un nivel correlacional. Se realizó así en un primer momento un estudio exploratorio; el estudio se realizó sobre la base de una estrategia de investigación cualitativa que implica un proceso de recolección, análisis y vinculación de los datos de un estudio y responder el planteamiento de un problema. El estudio comprendió la identificación de 300 casos de empresas en la actividad de carpintería registradas en la base de datos de la Gerencia de Desarrollo Económico de la Municipalidad de Villa El Salvador.

Las autoras obtuvieron las siguientes conclusiones:

- A través de la investigación realizada se ha logrado identificar y analizar los principales factores que intervienen en el proceso de toma de decisión de un empresario para incorporar nuevas tecnologías al momento de vender sus productos. Utilizando herramientas de investigación cualitativa como las entrevistas y las observaciones, se pudo llegar a las siguientes conclusiones sobre el tema abordado. Se puede describir la situación actual de los empresarios y de las empresas del PIVES que participaron en la investigación respecto a los temas abordados donde ellos han logrado desarrollar una estrategia comercial basada, principalmente, en su experiencia, ya que se adaptaron a las necesidades identificadas de sus clientes.
- Asimismo, han logrado desarrollar productos de mejor calidad y con mayor alcance al lograr distribuirlos en otros puntos de venta. Además se identificó que todos los empresarios cumplen con el uso básico de TIC y, en algunos casos, ya se ha incorporado los medios electrónicos, especialmente para comunicarse con el cliente; no obstante, a través de las observaciones, se demostró que la mayoría de ellos se enfocan en las ventas directas, y se puede reconocer que todavía no existe una aplicación efectiva del uso de TIC en lo que refiere al comercio por Internet, ya que los empresarios percibieron que los resultados obtenidos hasta ahora no los beneficiaban de acuerdo a sus expectativas.
- Luego de recopilar los factores que podrían influir en la decisión de los empresarios, se pudo identificar que existe una diferencia significativa entre los empresarios jóvenes de la Generación 1 y los empresarios mayores de la

Generación 2. Los empresarios jóvenes muestran una perspectiva diferente sobre las nuevas tecnologías al encontrarse más aptos y conscientes para incorporarlas como nuevas estrategias comerciales. De este modo, la Generación 1, que incluye a los jóvenes empresarios e hijos que han heredado las empresas, destaca por su aceptación y motivación para implementar cambios en la empresa con el fin de modernizarla y llegar a más clientes a través de la adquisición de nuevos conocimientos en TIC. Esto demuestra que esta generación considera como principales factores a la Aptitud de Recursos Humanos, Ampliación del mercado y grado de apertura al cambio tecnológico siendo todos estos positivos para su toma de decisiones en aspectos comerciales.

- Por otra parte, se pudo identificar que los empresarios mayores de la Generación 2 tienen como prioridad el costo de oportunidad y rentabilidad, ya que la mayoría de ellos cuenta con un negocio alterno lo cual demanda tiempo e inversión de capital. Por lo tanto, este factor se presenta como limitante para capacitarse y desarrollar este negocio, puesto que prefieren invertir en la empresa que les genere menor riesgo, a diferencia de la Generación 1, quienes se encuentran enfocados en su actual empresa de muebles de madera.
- Otro factor identificado como relevante para los empresarios de ambas generaciones fue el apoyo institucional y del gobierno, referido a las capacitaciones y asistencia a eventos. Las instituciones presentes en el PIVES cumplen con diferentes funciones que permiten desarrollar a los empresarios; sin embargo, su participación es limitante, ya que no tienen un enfoque integral que incluya el crecimiento comercial y lo promueva. Si bien se ha descubierto que la presencia de Mincetur ha incentivado a incorporar nuevas tecnologías a los empresarios, se ha podido identificar que algunos de ellos aún no se encuentran comprometidos con el crecimiento de sus empresas de muebles por falta de tiempo que es invertido en otras actividades. Además, las asociaciones conformadas dentro del PIVES, en este caso particular el ASIMVES y APEMIVES, no cuentan con una gestión adecuada para impulsar y motivar al empresario a desarrollarse. Ellos perciben que estas agrupaciones no representan sus necesidades como la capacitación en comercialización, ya que se enfocan en

proyectos de otra orientación como políticos o privados más allá del desarrollo de las empresas.

- Por otro lado, en cuanto a la correlación de factores, se concluye que grado de apertura al cambio tecnológico es uno de los desencadenantes para la toma de decisiones de los empresarios de ambas generaciones, ya que el comprender la importancia de modernizar un negocio generará un mayor compromiso para estar dispuestos a adquirir nuevos conocimientos, capacitarse e invertir en nuevos recursos tecnológicos que permitirán crear un vínculo más sólido con el cliente mediante la confianza. Sin embargo, a través de las entrevistas se pudo identificar que los empresarios perciben que los clientes no sienten total seguridad en otros tipos de venta más modernos, pero reconocen que está surgiendo un nuevo grupo de clientes jóvenes con otras características y necesidades que podrían ser atendidas.
- Cabe recalcar que se realizó una subdivisión a los empresarios entrevistados sobre el uso de TIC para la Generación 1 y Generación 2 con la finalidad de identificar alguna diferencia significativa entre las opiniones que ellos emitían sobre los factores que influyen en su decisión. Sin embargo, luego de realizar el análisis de los resultados, se concluyó que el uso básico o ampliado de TIC es independiente del interés de incorporar nuevas tecnologías, ya sea por otros factores como el tiempo o disponibilidad de recursos.
- De acuerdo al análisis de la información se muestra un perfil del empresario de la Generación 1 como una persona joven emprendedora que ha iniciado un negocio o que ha heredado la responsabilidad de uno. Es consciente de que su participación como joven empresario formará parte del cambio en el PIVES, ya que muestra la intención de desarrollar la empresa, su aptitud para aprender y se siente capaz de manejarla, pues se encuentra dispuesto a incorporar cambios que impliquen nuevas tecnologías. Sin embargo, el empresario considera necesario el apoyo del gobierno para trabajar de manera conjunta y verse representado por las asociaciones dentro del PIVES. Además, se caracteriza por contar con tiempo limitado para desarrollar otras actividades, debido a que aún no delegan funciones de su empresa.

- Por otro lado, se presenta el Perfil del Empresario de la Generación 2 como una persona mayor con experiencia en el negocio, la cual fue adquirida durante el desarrollo del PIVES y cuentan con mayor capacidad para delegar tareas. Además, reconoce el nivel de confianza de los clientes como un factor importante que necesita ser reforzado en el PIVES para que se pueda implementar un nuevo medio de venta. Sin embargo, presenta un menor grado de apertura a los cambios tecnológicos, ya que no cuenta con una formación en el uso de recursos modernos y prefiere trasladar esa responsabilidad a una persona más joven. Asimismo, muestra dependencia del apoyo de las instituciones del Estado, ya que esta Generación contó con su apoyo desde la creación del PIVES. Cabe mencionar que presenta un costo de oportunidad alto, ya que la mayoría administra un negocio alternativo que requiere de inversión y tiempo, lo cual limitaría el desarrollo del negocio de muebles de madera.
  
- Debido a que las pequeñas empresas identificadas no cuentan con una estrategia comercial definida, estas optan por desarrollar las TIC a través de herramientas que requieran un manejo básico y que cubra realmente sus necesidades. En este caso, de los cinco (5) recursos o bases esenciales con el que debe contar una MYPE para su desarrollo tecnológico, se ha identificado que las empresas del PIVES tienen presencia en internet, utilizan el correo electrónico y han ingresado a las redes sociales. Sin embargo, estos no son aprovechados completamente, ya que no se percibe un uso eficiente de estas herramientas. De esta manera, se entiende que es necesario consolidar las bases tecnológicas para que la implementación del comercio electrónico sea efectiva a largo plazo.
  
- En resumen, se logró identificar y analizar los factores más influyentes en la toma de decisiones de los empresarios para modernizarse, al establecer una comunicación efectiva con pequeños empresarios, representantes del PIVES y especialistas en los temas de interés. Sin embargo, a lo largo de la investigación se identificó que era necesario ahondar en cada uno de los temas abordados haciendo un mayor énfasis en la utilización de las TIC, ya que se concluyó que este es el tema principal a desarrollar, ya que es la base para conocer con mayor profundidad los factores y los aspectos más importantes para el desarrollo de los empresarios.

Arrunátegui (2018), realizó un trabajo de investigación que tiene como título: *Propuesta de oportunidades de desarrollo para las Mypes de carpintería en la provincia de Piura - año 2015*, investigación que fue presentada en la Universidad Nacional de Piura. El objetivo del estudio fue proponer oportunidades de desarrollo para las Mypes de carpintería en la provincia de Piura. En la investigación se utilizó el método empírico-analítico que caracteriza a las ciencias descriptivas y dentro de estos al método de la observación científica, con un diseño no experimental de tipo transversal; de acuerdo con la intervención del investigador se empleó un tipo de investigación aplicada, con un nivel descriptivo. Según la cantidad de ocasiones en que se mide la variable de estudio fue transversal. La población de estudio está conformada por las 122 micro y pequeñas empresas de carpintería ubicadas en la provincia de Piura.

El autor obtuvo las siguientes conclusiones:

- El diagnóstico ejecutado demostró que las Mypes de carpintería de la región Piura afrontan múltiples problemas que obstaculizan su desarrollo en un aspecto económico tecnológico y social.
  - ✓ Económico: encuentran las dificultades para acceder a insumos esenciales como materia prima, incluido el financiamiento que se reflejan en altos costos de producción.
  - ✓ Tecnológico: se encontró que las Mypes de carpintería carecen de innovación tecnológica realizando un trabajo de manera artesanal presentando problemas con el proceso de secado de madera.
  - ✓ Social: presentan un bajo empleo de calidad presentando condiciones poco favorables con los derechos de los trabajadores sin contar con seguro de salud y ni vacaciones ni remuneraciones de horas extra.
  
- Se identificaron las oportunidades de desarrollo de las mypes de carpintería:
  - ✓ Generar una estructura organizacional formal.
  - ✓ Desarrollar un plan estratégico acorde con su realidad.
  - ✓ Generar sostenibilidad en el tiempo.

- ✓ Acreditar formalmente sus transacciones comerciales y el patrimonio de su negocio, generando las garantías para acceder a la banca formal.
  - ✓ Asociarse, formar cadenas productivas y comerciales, dichas sinergias generan economías de escala y posicionamiento en el mercado.
  - ✓ Formalizar la contratación de su personal.
  - ✓ Identificar oportunidades de negocio y nichos de mercado.
  - ✓ Mejora de procesos productivos y distribución de planta.
  - ✓ Capacitación y asistencia técnica en: técnicas de secado, procesamiento de la madera, gestión económica financiera, tecnología relacionada a su actividad, articulación al mercado.
  - ✓ Reducir costos de producción e incremento de eficiencia productividad.
- 
- Se proponen talleres de capacitaciones de 8 horas por mes para abordar las diferentes necesidades identificadas que presentan las Mypes de carpintería. La duración del plan de acción anteriormente expuesto fue de 12 meses y como mínimo una asistencia por mes.
  
  - Los resultados que se esperan obtener del estudio están enfocados en el financiamiento un incremento del 21.12% en acceso a la banca formal, en políticas de seguridad y salud ocupacional un incremento del 46.12 % en el uso de equipos de protección personal para evitar riesgos contra accidentes, en mejora de procesos productivos un incremento del 16.43% de la producción.

## **CAPÍTULO III**

### **HIPÓTESIS Y VARIABLES**

#### **3.1. HIPÓTESIS**

##### **3.1.1. Hipótesis general**

La estructura productiva y el perfil del emprendedor son causales del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

##### **3.1.2. Hipótesis específicas**

- a) El proceso productivo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- b) La tecnología se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- c) La infraestructura se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

- d) Las condiciones de seguridad se correlacionan significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- e) La adaptabilidad a cambios se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- f) La autodisciplina en el trabajo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- g) La creatividad para resolver problemas se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- h) La perseverancia se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.
- i) El asumir responsabilidades se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

## **3.2. IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES E INDICADORES**

### **3.2.1. Identificación de variables**

**Variable 1:** Estructura productiva

**Variable 2:** Perfil del emprendedor

**Variable 3:** Desempeño empresarial

### 3.2.2. Operacionalización de variables

VARIABLES	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de Medición
Estructura productiva	Es el conjunto de rasgos que identifica a la industria, específicamente se involucra a la forma en cómo opera; es decir, la eficiencia productiva con la que se desempeña en un determinado sector productivo. (Díaz, Herruzo & Martínez, 2005, p.193)	Los rasgos que deben identificar a la empresa de carpintería es el proceso productivo, tecnología, infraestructura y las debidas condiciones de seguridad.	1. Proceso productivo	- Proceso de producción - Organización de la producción - Innovaciones y mejoras	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Si
			2. Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas)	- Maquinaria para la producción - Equipamiento - Herramientas - Mantenimiento	
			3. Infraestructura	- Condiciones físicas del taller - Distribución física del taller	
			4. Condiciones de seguridad	- Señalización - Elementos de seguridad	
Perfil del emprendedor	Son los antecedentes y atributos personales del emprendedor que cuenta con la capacidad de crear una empresa, en cual se evidencia las habilidades de gestación, creación, lanzamiento y consolidación. (Fuentes & Sánchez, 2010, pp.3-5)	La caracterización de un emprendedor en carpinterías de madera debe ser capaz de responder a los cambios, autodisciplina en el trabajo, creativo, perseverante y responsable.	1. Adaptabilidad a cambios	- Capacidad para crear nuevos procesos de producción. - Reconoce las necesidades de los clientes. - Capacitación de nuevas técnicas.	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Si
			2. Autodisciplina en el trabajo	- Voluntad - Motivación - Autoconfianza	
			3. Creatividad para resolver problemas	- Curiosidad - Generador de cambios - Innovación	
			4. Persona perseverante	- Paciencia - Disciplina - Tolerancia frente a los errores	
			5. Asumir responsabilidades	- Esfuerzo - Compromiso	
Desempeño empresarial	Capacidad de una empresa para dar cumplimiento a sus metas y objetivos, para adaptarse al entorno y hacer un uso racional de los recursos que éste le proporciona, para cumplir con lineamientos estratégicos. (Cantero, Cardenosa & Santiesteban, 2010, pp.2-3)	La capacidad de desempeño empresarial que deben demostrar las empresas de carpintería es la eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción del cliente.	1. Eficiencia	- Cumplimiento de las actividades - Recursos logísticos - Recursos financieros	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Si
			2. Eficacia	- Atributos del producto terminado - Confiabilidad - Atención al cliente	
			3. Efectividad	- Resultados de la producción	

				<ul style="list-style-type: none"> <li>- Logro de objetivos</li> <li>- Planificación</li> </ul>	
			4. Calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Adquisición de madera.</li> <li>- Participación en concursos</li> <li>- Acabado del producto</li> </ul>	
			5. Capacidad de satisfacción al cliente	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Precios</li> <li>- Tiempo de espera</li> <li>- Producto terminado</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia.

## **CAPÍTULO IV**

### **METODOLOGÍA**

#### **4.1. ÁMBITO DE ESTUDIO: LOCALIZACIÓN POLÍTICA Y GEOGRÁFICA**

##### **4.1.1. Localización política**

El trabajo de investigación se desarrolló en la provincia peruana del Cusco, es una de las trece que conforman el departamento del Cusco, bajo la administración el Gobierno Regional del Cusco; la provincia de Cusco cuenta con 8 distritos: Ccorca, Cusco, Poroy, San Jerónimo, San Sebastián, Santiago, Saylla, Wanchaq.

##### **4.1.2. Localización geográfica**

Geográficamente la provincia del Cusco cuenta con 617 km y se halla ubicada en las coordenadas geográficas 13°31'34" Latitud Sur y 71°58'17" Longitud Oeste. La misma que se halla a 3,399 msnm.

A continuación, se muestra una captura fotográfica satelital de la provincia del Cusco.



Fuente: Google Maps.

## 4.2. TIPO, NIVEL Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

### 4.2.1. Tipo de investigación

En el estudio se tuvo en cuenta lo mencionado por Sierra (2001), clasificando a la investigación social (donde la administración es parte de las Ciencias Sociales) según características distintas, que en el caso de la investigación ésta consideró según su carácter es una *investigación cuantitativa*, de manera que se hizo de forma predominante la cuantificación de los fenómenos sociales que en este caso respondieron a cuantificar la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño profesional de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera; además se consideró la clasificación por su naturaleza, específicamente como una *investigación empírica*, porque se basa en los hechos de experiencia directa no manipulados (no existe experimentación), en ese entender el estudio se fundamenta en la realidad, (la vida real y natural) en el que se desarrollan las carpinterías de madera en la provincia del Cusco. (pp.32-35)

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, también Kerlinger (2002), menciona el valor de la *investigación no experimental*, por ser la base de los estudios experimentales, teniéndose en cuenta las *implicaciones empíricas* de la teoría, es decir que se fundamenta en los hechos tal y como ocurren en su propia naturaleza, sin la intervención del investigador. (pp.514-515)

#### **4.2.2. Nivel de investigación**

El nivel del estudio respondió a mostrar la profundidad del análisis y en relación con lo mencionado en el tipo de investigación, se consideró a Pino (2018), de tal forma que para el desarrollo se hizo uso de la *investigación explicativa o causal*, que tiene por finalidad explicar el comportamiento de la variable dependiente de manera sólida. (pp.193-194)

Considerando lo mencionado por Pino (2018, pp.193-194), y asociando a lo mencionado por Sierra (2001, pp.33-35), el estudio tiene un *nivel explicativo*, según su profundidad, además que de acuerdo con el tipo de investigación mencionado no se fundamenta en una causa y efecto orientado a la experimentación, sino a la observación y a la medición precisa de la variable dependiente, en una unidad de estudio plenamente definida.

#### **4.2.3. Método de investigación**

Para Sánchez & Reyes (2017), los métodos teóricos de investigación están en relación con el propósito a alcanzar en el estudio, en ese entender la investigación consideró el *método hipotético deductivo*, donde las inferencias arribadas, se fundamentan en el conjunto de datos empíricos, los cuales se obtuvieron de la realidad que, actualmente caracteriza a las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, de cuya información recolectada y mediante procedimientos deductivos, se realizaron los análisis e interpretaciones particulares, lo cual está relacionado y orientado según la hipótesis general y específicas, en donde toda inferencia y conclusiones arribadas, responden al contexto de que los fenómenos tienen su propio ordenamiento, que permitieron descubrir los hechos característicos de la problemática en estudio. (pp.58-59)

#### 4.2.4. Diseño de investigación

Por tratarse de un estudio del tipo cuantitativo, empírico y de nivel explicativo, el diseño de la investigación respondió a la hipótesis establecida como relaciones de causalidad, en ese entender según lo mencionado por Pino (2018), se hizo uso del diseño *transversal causal-correlacional*, que se fundamenta en medir y describir relaciones entre dos o más variables, que en este caso son tres variables, dos independientes: estructura productiva y perfil del emprendedor y una dependiente: desempeño empresarial, de tal forma que se procedió al análisis estadístico para medir la fuerza de la relación, dada por un análisis bivariado y para explicar la relación causal, se realizó el análisis multivariado, a través de la regresión y el análisis de las varianzas. (pp.396-401)

$X_1 \longrightarrow Y_1$

$X_2 \longrightarrow Y_1$

Donde:

$X_1$ : Variable independiente: Estructura productiva.

$X_2$ : Variable independiente: Perfil del emprendedor.

$Y_1$ : Variable dependiente: Desempeño empresarial.

—————►: Correlación causal entre las variables  $X_1$  (Estructura productiva) y  $X_2$  (Perfil del emprendedor),  $Y_1$  (Desempeño empresarial).

### 4.3. UNIDAD DE ANÁLISIS

La unidad de análisis está conformada por las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, de los periodos 2013-2017.

#### 4.3.1. Criterios de inclusión

- Empresas que se dedican exclusivamente a la carpintería, en el periodo 2013-2017.

- Empresas que se operan solamente en la provincia del Cusco.
- Se seleccionado a las pequeñas y microempresas por tener características similares, considerándoles indistintamente ambos casos.

#### 4.3.2. Criterios de exclusión

- Empresas de carpintería en condición de activas, o que se encuentran inoperativas a la fecha de realización del estudio.

### 4.4. POBLACIÓN DE ESTUDIO

#### 4.4.1. Población

La población está conformada por todas micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, de los periodos 2013-2017.

<b>Nro.</b>	<b>Descripción de la empresa carpintera de madera</b>	<b>Cantidad</b>
01	Microempresa	402
02	Pequeña empresa	8
<b>Total</b>		<b>402</b>

Fuente: Censo Manufactura, 2011 – SUNAT, según registro RUC.

El número de empresas que conforman la población asciende a un total de 410.

#### 4.5. TAMAÑO DE MUESTRA

Para calcular la muestra se consideró la fórmula para población finita, previa realización de una prueba piloto, para determinar la probabilidad de ocurrencia del evento.

Para calcular “p” se tuvo en cuenta que, el número de encuestados fue de un total de 20 empresas de carpintería.

Número de encuestados:	20
p: Éxito de encuestados:	16
q: Fracaso de encuestados:	4

**Probabilidad de éxito (p): 0,80**

Reemplazando en la fórmula los datos respectivos se tiene:

N (Población) = 410

Z (Desviación estándar) = 1,96

p (Probabilidad ocurrencia del evento) = 0,80

q = 0,20

E (Margen de error) = 0,05

$$n = \frac{Z_{(1-\alpha/2)}^2 * Np(1-p)}{Z_{(1-\alpha/2)}^2 * p(1-p) + (N-1)(E)^2} = 153,93$$

Del cálculo, se obtiene la cantidad de 154 empresas de carpintería.

#### 4.6. TÉCNICAS DE SELECCIÓN DE MUESTRA

El tipo de muestreo fue el probabilístico, considerando específicamente según su clasificación al *muestreo aleatorio o al azar*, porque permitió que todas las micro y pequeñas empresas de carpintería puedan pertenecer a la muestra o ser partícipes de la investigación (Sánchez & Reyes, 2017, p. 157), para lo cual se tuvo en cuenta los siguientes criterios:

- La población fue plenamente definida.
- Se obtuvo el listado completo de las carpinterías a ser visitadas según el Censo Manufactura, 2011 – SUNAT según registro RUC.
- Finalmente, después de obtener la muestra, se procedió a determinar las empresas a ser visitadas que asciende a un total de 154.

#### 4.7. TÉCNICAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

Para Bernal (2010), el proceso de recopilación de la información, se consideró una serie de pasos, lo cuales fueron:

- a) Los objetivos de la investigación propuestos y las variables de las hipótesis están plenamente definidos.
- b) Se ha seleccionado la muestra respectiva, considerando a un total 154 empresas de carpintería.
- c) La técnica de recolección de la información:

La técnica fue la *encuesta*, debido a que se fundamenta en un conjunto de preguntas que se prepararon con el propósito de obtener información de las empresas de carpintería. El instrumento que corresponde a la técnica antes mencionada fue el *cuestionario*, que viene ser el documento conformado por un conjunto de preguntas que fueron redactadas de forma coherente y pertinente, organizadas, secuenciadas y estructuradas de acuerdo con la matriz de operacionalización de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial. (pp.194-195)

<b>Variables</b>	<b>Técnica</b>	<b>Instrumento</b>
Estructura productiva	Encuesta	Cuestionario
Perfil del emprendedor	Encuesta	Cuestionario
Desempeño empresarial	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Elaboración en base a la revisión de Bernal (2010, pp. 194-195).

- d) Posteriormente, el *cuestionario* fue aplicado a las empresas de carpintería de la provincia del Cusco, considerándose de preferencia al trabajador que labora en la carpintería, porque son quienes observan cómo la empresa viene desarrollando sus actividades.

El tiempo de aplicación del instrumento fue de 20 a 25 minutos, concurriendo a las empresas de carpintería en horarios donde se evite interferir con sus actividades productivas.

Los instrumentos fueron diseñados y elaborados por el investigador, por su amplia experiencia en empresas de carpintería. Para determinar la fiabilidad de los instrumentos, fue determinada a través del Índice de Consistencia Interna Alfa de Cronbach, el cual específicamente está diseñado para cuestionario de tipo escala o con respuestas ordinales (Cronbach, 1951).

e) Revisión de la fiabilidad de los instrumentos de investigación

El índice de confiabilidad para Ruíz (2013), es aquel valor que se encuentra entre 0 y 1, donde los valores cercanos a la unidad indican que el instrumento es fiable, a través de mediciones estables y consistentes; de lo contrario, si el valor está por debajo de 0,8 el instrumento que es objeto de evaluación presenta una variabilidad heterogénea en sus ítems y puede llevar a conclusiones equivocadas.

Ruíz (2013, pp. 99-100) considera los siguientes rangos de fiabilidad para la aceptación del instrumento.

Rangos	Magnitud
0,81 a 1,00	Muy Alta
0,61 a 0,80	Alta
0,41 a 0,60	Moderada
0,21 a 0,40	Baja
0,01 a 0,20	Muy Baja

De los resultados del programa estadístico IBM SPSS, se tiene:

▪ Para la variable estructura productiva

**Resumen de procesamiento de casos**

		Muestra	Porcentaje
	Válido	154	100,0
Casos	Excluido <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	154	100,0

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

### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	# de ítems
0,934	20

El valor de alfa de Cronbach es 0,934 de manera que se encuentra en el rango de (0,81 a 1,00), lo cual indica que el instrumento (cuestionario de estructura productiva) es muy altamente confiable.

#### ▪ Para la variable perfil del emprendedor

##### Resumen de procesamiento de casos

		Muestra	Porcentaje
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	154	100,0

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

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	# de ítems
0,979	15

El valor de alfa de Cronbach es 0,979 de tal forma que se encuentra en el rango de (0,81 a 1,00), lo cual indica que el instrumento (cuestionario del perfil del emprendedor) es muy altamente confiable.

#### ▪ Para la variable desempeño empresarial

##### Resumen de procesamiento de casos

		Muestra	Porcentaje
Casos	Válido	154	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	0,0
	Total	154	100,0

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

##### Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	# de ítems
0,975	19

El valor de alfa de Cronbach es 0,975 de tal forma que se encuentra dentro del rango (0,81 a 1,00) lo cual indica que el instrumento (cuestionario del desempeño empresarial) es muy altamente confiable.

#### **4.8. TÉCNICA DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE LA INFORMACIÓN**

Para el análisis de los resultados se consideró la siguiente secuencia mencionada por Johnson & Kuby (2008), considerando para ello el análisis bivariado y multivariado por tratarse de un estudio explicativo, de tal forma que se tiene el análisis de la correlación causal, la regresión lineal y ANOVA.

- a) Análisis descriptivo por cada variable (categórico y numérico)
- b) Análisis bivariado y regresión lineal de las variables
- c) Análisis multivariado (ANOVA) de las variables

Desarrollando cada caso se tiene:

##### **a) Análisis descriptivo por cada variable (categórico y numérico)**

###### **▪ Análisis descriptivo por cada variable categórico**

Los datos de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial, se realizó el análisis estadístico descriptivo según los datos obtenidos de la aplicación de los instrumentos de investigación, donde cada tabla contiene:

- Frecuencia absoluta (fi)
- Frecuencia relativa (ni%)
- Figuras (Gráficos barras) según la cantidad de atributos o categorías.

###### **▪ Análisis descriptivo numérico por cada variable**

Determinación de los descriptivos numéricos, mediante la medida de tendencia central (Promedio o media aritmética) y medidas de dispersión (Desviación estándar) de

manera que se estableció las medidas para el análisis de la correlación entre las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial.

#### **b) Análisis bivariado y regresión lineal de las variables**

El análisis bivariado fue realizado mediante la Correlación Lineal de Pearson, para establecer la correlación entre:

- Primer análisis bivariado  
Correlación entre las variables estructura productiva y desempeño empresarial.
- Segundo análisis bivariado  
Correlación entre las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial.

#### **c) Análisis multivariado (ANOVA) de las variables**

Para el análisis multivariado este fue realizado mediante el ANOVA (Análisis de la varianza) mediante el estadígrafo de Levene, esto para demostrar si existen varianzas iguales o diferentes entre los grupos de estudio, lo cual permitió realizar las pruebas post hoc, que determinaron la forma en cómo las dos variables independientes (Estructura productiva y perfil del emprendedor) causan un efecto sobre la variable dependiente (Desempeño empresarial).

### **4.9. TÉCNICA PARA DEMOSTRAR VERDAD O FALSEDAD DE LAS HIPÓTESIS PLANTEADAS**

Considerando lo mencionado por Triola (2004), existen diferentes procedimientos para aceptar o rechazar la hipótesis alterna o nula, de acuerdo con el propósito de la investigación. Para que el estudio resulte cómodo y comprensible para el lector, se ha considerado el siguiente método:

#### **Método de la lectura del *p*-valor resultante del programa estadístico**

El *p*-valor nos informa sobre el grado de compatibilidad de nuestros datos con la hipótesis nula. Así, cuando el valor *p* es grande, por ejemplo 25%, entendemos que, la muestra no nos

proporciona argumentos para dudar de la hipótesis nula. Cuando el valor  $p$  es muy pequeño, puede interpretarse como un indicador de incompatibilidad entre la hipótesis nula y los datos observados, pues estaría diciendo que, si la hipótesis nula fuera cierta, sería muy raro obtener unos datos como los que obtuvimos. (Behar & Grima, 2004, pp.81-84)

Lo mencionado por Behar & Grima (2004), se refiere al hecho de comparar el nivel de significancia “ $\alpha$ ” o margen de error que el investigador está dispuesto a aceptar para aceptar o rechazar la hipótesis que desea considerar como verdadera en términos de probabilidad. El nivel de significancia que se admite en el estudio es  $\alpha = 5\%$  o  $\alpha = 0,05$  por su uso convencional en las Ciencias Sociales.

$H_0 : p - \text{valor} > 0,05$  (**No existe correlación lineal entre la variable independiente y la dependiente**)

$H_1 : p - \text{valor} < 0,05$  (**Existe correlación lineal entre la variable independiente y la dependiente**)

De acuerdo con lo mencionado anteriormente, a continuación, se ha desarrollado el procedimiento de cada estadígrafo para aceptar o rechazar las hipótesis de la investigación.

#### **a) Coeficiente de correlación lineal de Pearson**

Se hizo uso del contraste estadístico correlación lineal de Pearson, porque resulta ser el más adecuado para alcanzar el objetivo propuesto en el estudio y por su capacidad analítica de los datos. De tal modo, la prueba de hipótesis se realizó mediante el coeficiente de correlación de Pearson “ $R$ ”, midió la fuerza de la relación lineal entre los valores cuantitativos apareados “ $x$ ” y “ $y$ ” en una muestra (Triola, 2004). Su valor se calculó con la siguiente fórmula, previamente se debe cumplir los siguientes supuestos.

1. La muestra de datos apareados ( $x$ ,  $y$ ) es una muestra aleatoria de datos cuantitativos.
2. Los pares de datos ( $x$ ,  $y$ ) tienen una distribución normal bivariada. (Las distribuciones normales de todo supuesto requiere básicamente que, para cualquier valor fijo de  $x$ , los valores correspondientes de  $y$  contengan una distribución con forma de campana y que para cualquier valor fijo de  $y$  los valores de  $x$  tengan también una distribución

con forma de campana). Suele ser difícil verificar este supuesto, pero es posible realizar una verificación parcial determinando si las distribuciones básicamente de los valores de “x” y “y” tienen forma de campana.

Notación para el coeficiente de correlación lineal.

$n$  : Representa el número de pares de datos presentes.

$\sum$  : Denota la suma de los elementos que se indican.

$\sum X$  : Denota la suma de todos los valores de x.

$\sum X^2$  : Indica que cada valor de x debe elevarse al cuadrado y que después dichos cuadrados se suman.

$(\sum X)^2$  : Indica que los valores de x deben sumarse y el total elevarse al cuadrado. Es sumamente importante evitar confundirse entre  $\sum X^2$  y  $(\sum X)^2$ .

$\sum XY$  : Indica que cada valor de x debe multiplicarse primero por su valor y correspondiente. Después de obtener todos estos productos, se calcula su suma.

$r$  : Representa el coeficiente de correlación lineal de una muestra.

$\rho$  : Representa el coeficiente de correlación lineal de una población.

$$r = \frac{n \sum XY - (\sum X)(\sum Y)}{\sqrt{n(\sum X^2) - (\sum X)^2} \sqrt{n(\sum Y^2) - (\sum Y)^2}}$$

Regla de decisiones para la prueba de hipótesis

Para determinar cuál de las dos hipótesis se van a aceptar o rechazar, se efectuó mediante la lectura del valor P, de manera que se comparó si es mayor o menor que el nivel de significancia.

### **Primero entre las variables estructura productiva y desempeño empresarial**

$H_0$ : No existe correlación entre las variables estructura productiva y desempeño empresarial. (Valor  $p > 5\%$ , hipótesis de trabajo o nula)

$H_1$ : Existe correlación entre las variables estructura productiva y desempeño empresarial. (Valor  $p < 5\%$ , hipótesis del investigador o alterna)

## Segundo entre las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial

$H_0$ : No existe correlación entre las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial. (Valor  $p > 5\%$ , hipótesis de trabajo o nula)

$H_1$ : Existe correlación entre las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial. (Valor  $p < 5\%$ , hipótesis del investigador o alterna)

### b) Análisis de la regresión lineal

Es un método matemático que modeliza la relación entre una variable dependiente  $Y$ , las variables independientes  $X_i$  y un término aleatorio  $\varepsilon$ . (Triola, 2004, pp. 517-520)

La ecuación general de la regresión lineal es la siguiente:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 \dots + \beta_n X_n + \varepsilon$$

La ecuación específica del estudio es:

$$y = a + bx$$

Considerando que:

$X_{1,2}$ : Variable independiente (que en este caso son dos: Estructura productiva y perfil del emprendedor)

$Y$ : Variable dependiente (Desempeño empresarial).

$\beta_0$ : Constante.

$\beta_{1,2}$ : Coeficiente de  $X_{1,2}$  (Coeficiente de las variables estructura productiva y perfil del emprendedor).

En la presentación de los resultados del siguiente capítulo se consideró la ecuación anterior, con la siguiente caracterización para representarlo:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2$$

Donde:

VARIABLES INDEPENDIENTES

$X_1$  = Estructura productiva

$X_2$  = Perfil del emprendedor

VARIABLE DEPENDIENTE

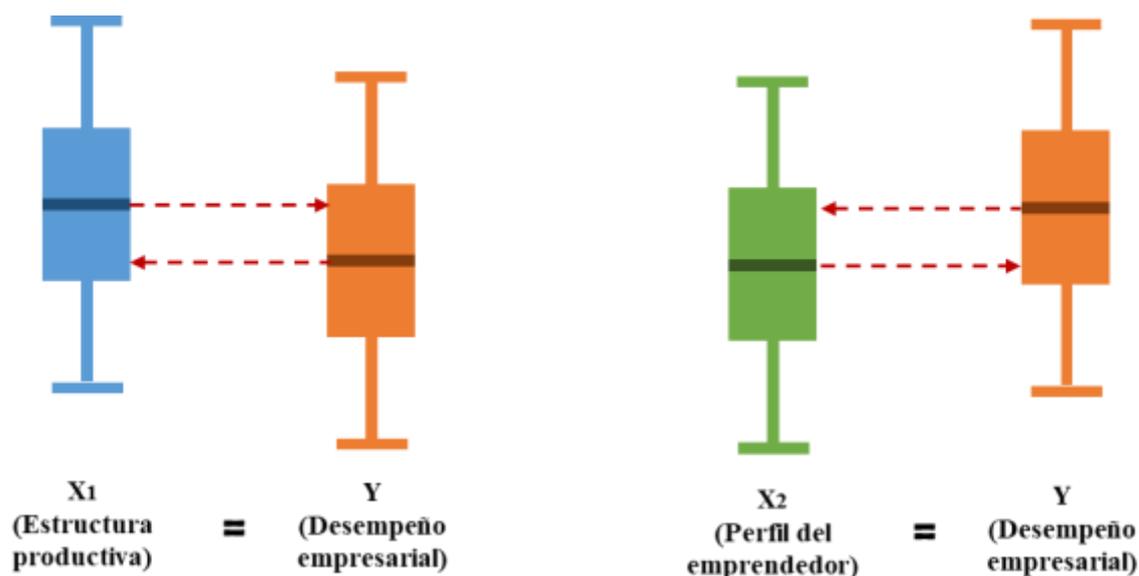
$Y$  = Desempeño empresarial.

### c) **Análisis multivariado (ANOVA) de las variables**

En estadística, el análisis de la varianza (ANOVA, según terminología inglesa) es una **colección de modelos estadísticos** y sus procedimientos asociados, en el cual **la varianza** es la clave para encontrar diferencias entre grupos.

De tal forma que se puede identificar cuál de las variables independientes (estructura productiva y perfil del emprendedor) es el causal del comportamiento de la variable dependiente (desempeño empresarial) en las empresas de carpintería de la provincia del Cusco, mediante el análisis de las varianzas de las variables en estudio.

Considerando el siguiente caso específico, los diagramas de cajas y bigotes, estarían dispuestos de la siguiente manera:



Donde la homogeneidad de varianzas fue evaluada mediante el Estadígrafo de Levene.

Triola (2004, pp. 609-610) menciona que, para el análisis de la homogeneidad de las varianzas es a través del Estadígrafo F de Fisher para evaluar las diferencias de las varianzas de los grupos en estudio, de tal forma que se tiene la siguiente fórmula.

$$F = \frac{\text{Varianza\_de\_las\_muestras}}{\text{Varianza\_dentro\_de\_las\_muestras}}$$

Donde:

Numerador: Estadístico de prueba F mide la variación entre medias muestrales.

Denominador: Estimado de la varianza en el denominador depende únicamente de las varianzas muestrales y no se afecta por las diferencias entre las medias muestrales.

La hipótesis sería la siguiente:

**H<sub>0</sub>**: No existe diferencias entre los grupos evaluados.

**H<sub>1</sub>**: Existe diferencias entre los grupos evaluados.

Existen otras pruebas que permiten identificar las medidas específicas que son diferentes; tales pruebas estadísticas se conocen como procedimientos de comparación múltiple y son quienes muestran específicamente cuáles son los factores o variables que determinan el comportamiento de una variable, entre ellas se tiene la prueba estadística de Scheffé, Bonferroni y Tukey, son procedimientos de comparación múltiple comunes. (Triola, 2004)

En el estudio se utilizó el estadígrafo W de Tukey, desarrollada por Jhon W. Tukey, para establecer cuál de las variables independientes (estructura productiva y perfil del emprendedor) interviene en el comportamiento de la variable dependiente (desempeño empresarial) en las empresas de carpintería de la provincia del Cusco, como se tiene a continuación:

$$W = q \cdot \sqrt{\frac{CME}{r}}$$

Donde:

q : Es un valor que se obtiene de una tabla (Tabla de Tukey).

CME : Error estándar de la media y es igual al cuadrado medio del error.

r : Número de repeticiones.

#### **4.10. BAREMOS PARA LA PRESENTACIÓN DE LOS RESULTADOS DE LAS VARIABLES**

Los baremos en mención están de acuerdo con la escala valorativa del cuestionario, de manera que se realiza un promedio de 20 ítems en el caso de la primera variable, 15 ítems en la segunda variable y 19 ítems en la tercera variable, en los valores que fluctúan entre 0 y 1 punto, teniendo como puntaje mínimo 0 y como puntaje máximo 1; una vez obtenidos el máximo y mínimo se realiza los siguientes cuadros.

**Baremos de la variable: Estructura productiva**

<b>Categorías</b>	<b>Rango</b>
Inadecuado	0,00 - 0,33
Algo adecuado	0,34 - 0,66
Adecuado	0,67 - 1,00

Fuente: Elaboración en base a la revisión de Johnson & Kuby (2008).

**Baremos de la variable: Perfil del emprendedor**

<b>Categorías</b>	<b>Rango</b>
Deficiente	0,00 - 0,33
Moderado	0,34 - 0,66
Adecuado	0,67 - 1,00

Fuente: Elaboración en base a la revisión de Johnson & Kuby (2008).

**Baremos de la variable: Desempeño empresarial**

<b>Categorías</b>	<b>Rango</b>
Bajo	0,00 - 0,33
Medio	0,34 - 0,66
Alto	0,67 - 1,00

Fuente: Elaboración en base a la revisión de Johnson & Kuby (2008).

**BAREMOS DE LAS DIMENSIONES E INDICADORES**

Los baremos en mención están de acuerdo con la escala valorativa del cuestionario, de manera que se realiza un promedio de cada indicador y dimensión de las tres variables, en los valores que fluctúan entre 0 y 1 punto, teniendo como puntaje mínimo 0 y como puntaje máximo 1; una vez obtenidos el máximo y mínimo se realiza los siguientes cuadros.

<b>Categorías</b>	<b>Rango</b>
No presenta	0,00 - 0,55
Si presenta	0,51 - 1,00

## **CAPÍTULO V**

### **RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

La planificación de la tabulación de los datos comprendió establecer los resultados por cada variable y sus dimensiones, así como el análisis de las correlaciones bivariadas, la regresión lineal, ANOVA (Análisis de la varianza) y pruebas post hoc de Tukey.

El proceso de planificación de la presentación de los resultados fue siguiendo los siguientes pasos:

- Se detalló las variables identificadas, variables independientes (estructura productiva y perfil del emprendedor) y la variable dependiente (desempeño empresarial), las cuales fueron objeto de estudio.
- Se determinó que las variables independientes (estructura productiva y perfil del emprendedor) y dependiente (desempeño empresarial) debían ser analizadas de forma individual por el total, representadas mediante tablas de frecuencias y gráficos de barras.
- Se determinó que la secuencia del análisis bivariado debía ser considerando que son tres variables, éstas fueron analizadas en dos etapas, primero la variable independiente estructura productiva con el desempeño empresarial y en segunda ocasión, el perfil del emprendedor con el desempeño empresarial. Posteriormente se realizó el análisis estadístico de la regresión lineal, ANOVA y las pruebas post hoc.

Finalmente se realizó el análisis y la interpretación de cada tabla y su respectivo gráfico, en relación al propósito de la investigación.

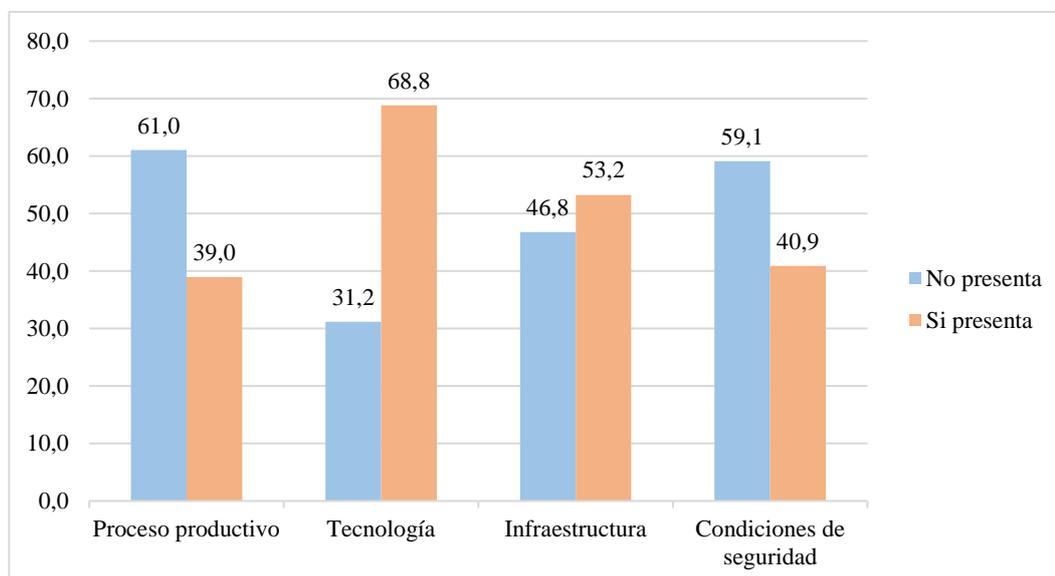
## 5.1. RESULTADOS DE LA VARIABLE ESTRUCTURA PRODUCTIVA

### 5.1.1. Resultado de la estructura productiva por dimensiones

**Tabla 1**  
*Estructura productiva por dimensiones*

	Proceso productivo		Tecnología		Infraestructura		Condiciones de seguridad	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	94	61,0	48	31,2	72	46,8	91	59,1
Sí presenta	60	39,0	106	68,8	82	53,2	63	40,9
Total	154	100,0	154	100,0	154	100,0	154	100,0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 1. Estructura productiva por dimensiones**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 1.

#### Interpretación y análisis:

En la Tabla Nro. 1 y la Figura Nro. 1, se observa la distribución de las frecuencias por indicadores de la estructura productiva por dimensiones.

En cuanto la dimensión proceso productivo, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 61,0%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 39,0%.

Respecto a la dimensión tecnología, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 68,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 31,2%.

En razón a la dimensión infraestructura, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 53,2%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 46,8%.

Para la dimensión condiciones de seguridad, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 59,1%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 40,9%.

Por lo tanto, se observa que las dimensiones de proceso productivo, infraestructura y las condiciones de seguridad muestran deficiencias.

### 5.1.2. Resultados de las dimensiones de la estructura productiva

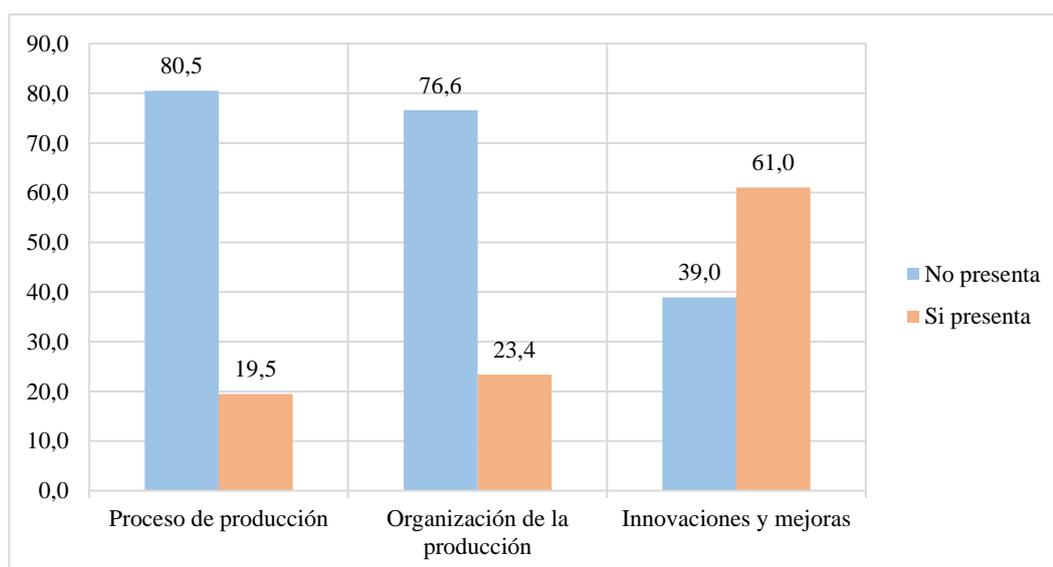
#### a) Dimensión proceso productivo por indicadores

**Tabla 2**

*Proceso productivo por indicadores*

Proceso productivo	Proceso de producción		Organización de la producción		Innovaciones y mejoras	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	124	80,5	118	76,6	60	39,0
Sí presenta	30	19,5	36	23,4	94	61,0
Total	154	100,0	154	100,0	154	100,0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 2. Proceso productivo por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 2.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 2 y la Figura Nro. 2, se observa la distribución de las frecuencias del proceso productivo por indicadores de la estructura productiva.

En cuanto al indicador proceso de producción, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 80,5%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 19,5%.

El indicador organización de la producción, tiene una distribución de la frecuencia que está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 76,6%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 23,4%.

Por último, para el indicador innovaciones y mejoras se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 61,0%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 39,0%.

El proceso productivo muestra insuficiencias en el proceso de producción y la organización de la producción; mientras que para las innovaciones y mejoras, las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera prestan mayor atención.

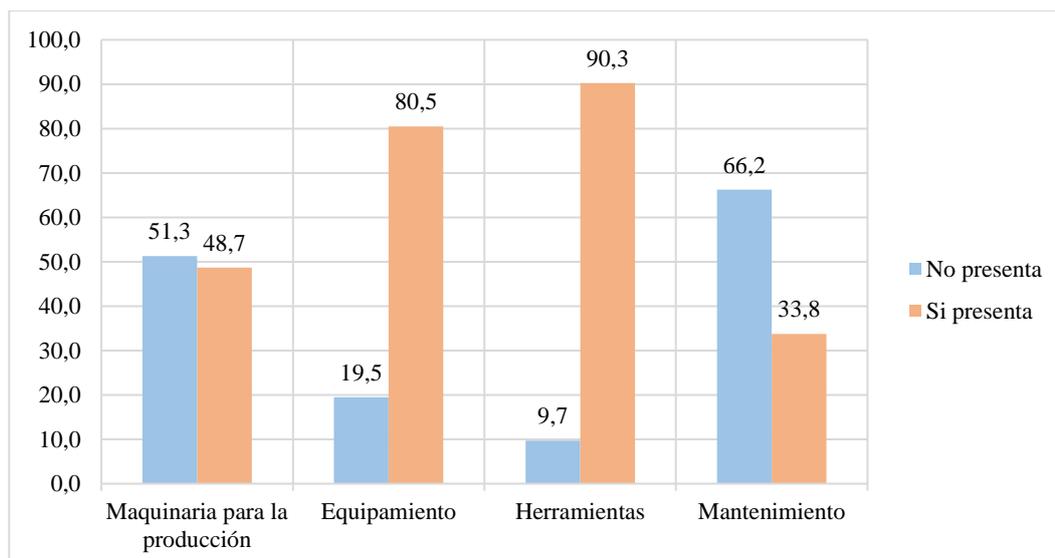
**b) Dimensión tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas) por indicadores**

**Tabla 3**

*Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas) por indicadores*

<b>Tecnología</b>	<b>Maquinaria para la producción</b>		<b>Equipamiento</b>		<b>Herramientas</b>		<b>Mantenimiento</b>	
	<b>fi</b>	<b>ni%</b>	<b>fi</b>	<b>ni%</b>	<b>fi</b>	<b>ni%</b>	<b>fi</b>	<b>ni%</b>
No presenta	79	51,3	30	19,5	15	9,7	102	66,2
Sí presenta	75	48,7	124	80,5	139	90,3	52	33,8
Total	154	100,0	154	100,0	154	100,0	154	100,0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 3. Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas) por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 3.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 3 y la Figura Nro. 3, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión tecnología por indicadores.

Para el indicador maquinaria para la producción, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 51,3%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 48,7%.

En cuanto al indicador equipamiento, se muestra una distribución de la frecuencia que está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 80,5%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 19,5%.

Para el siguiente indicador, herramientas se tiene que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 90,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 9,7%.

En razón al indicador mantenimiento se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría No presenta, representada por 66,2%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 33,8%.

En cuanto la tecnología se observa que hay carencias de maquinaria para la producción, asimismo los micro y pequeños empresarios de carpintería no realizan el mantenimiento de éstas; lo contrario sucede respecto el equipamiento y herramientas, ya que los micro y pequeños empresarios de carpintería en madera cuentan con éstos.

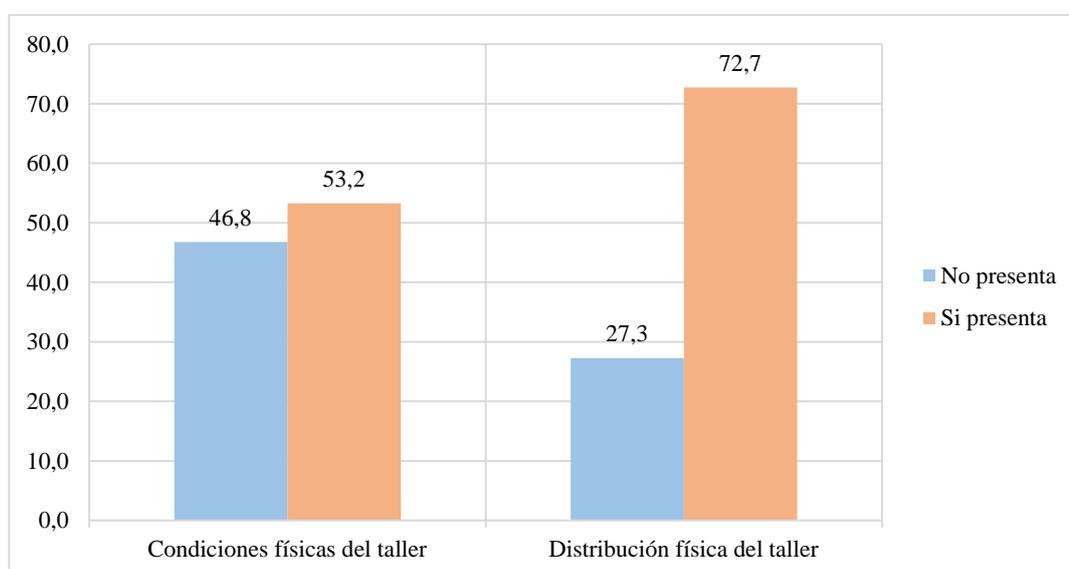
### c) Dimensión infraestructura por indicadores

**Tabla 4**

***Infraestructura por indicadores***

Infraestructura	Condiciones físicas del taller		Distribución física del taller	
	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	72	46,8	42	27,3
Sí presenta	82	53,2	112	72,7
Total	154	100,0	154	100,0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 4. Infraestructura por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 4.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 4 y la Figura Nro. 4, se observa la distribución de las frecuencias de la infraestructura por indicadores por indicadores.

Respecto al indicador condiciones físicas del taller, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 53,2%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 46,8%.

Para el indicador, distribución física del taller muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 72,7%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 27,3%

De la infraestructura se advierte que tanto las condiciones y distribución físicas del taller de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera están en adecuadas condiciones; sin embargo, los micro y pequeños empresarios de carpintería en madera pueden optimizar la infraestructura de los talleres.

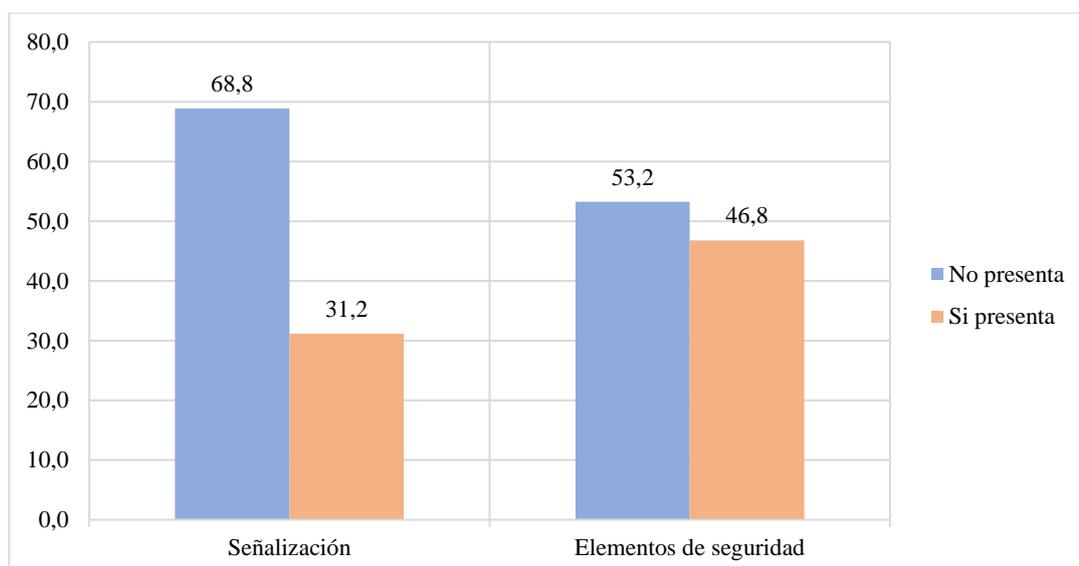
#### d) Dimensión condiciones de seguridad

**Tabla 5**

***Condiciones de seguridad por indicadores***

Condiciones de seguridad	Señalización		Elementos de seguridad	
	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	106	68,8	82	53,2
Sí presenta	48	31,2	72	46,8
Total	154	100,0	154	100,0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 5. Condiciones de seguridad por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 5.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 5 y la Figura Nro. 5, se observa la distribución de las frecuencias de los indicadores de la dimensión proceso productivo.

En razón al indicador señalización, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 68,8%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 31,2%.

En cuanto al indicador, elementos de seguridad se tiene que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría No presenta, representada por 53,2%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 46,8%.

Las condiciones de seguridad de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, respecto a la señalización y a los elementos de seguridad muestran insuficiencias, los talleres no se encuentran señalizados y el personal no cuenta con vestuario adecuado para evitar posibles accidentes.

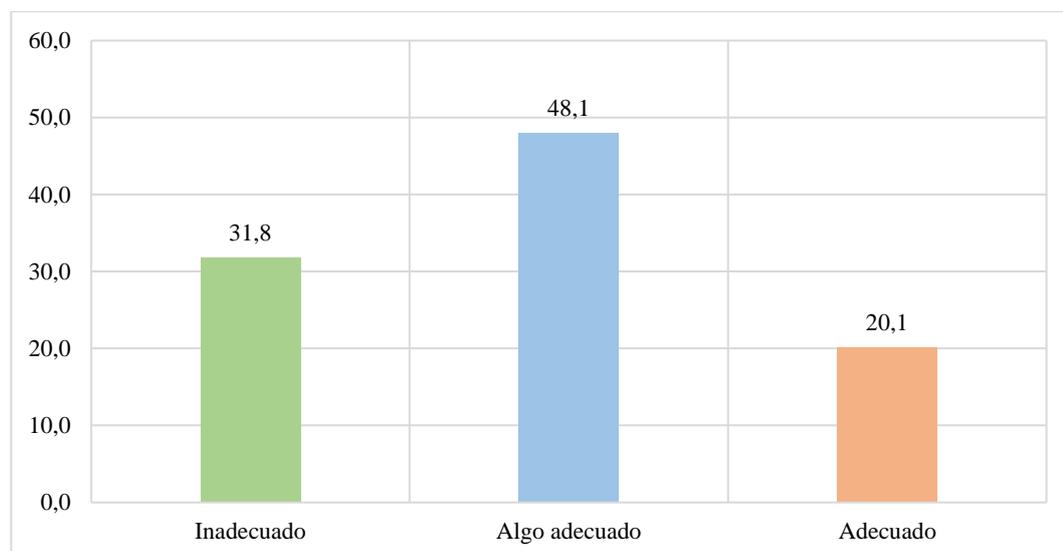
### 5.1.3. Resultado general de la estructura productiva

**Tabla 6**

***Estructura productiva***

	fi	ni%	Fi	Ni%
Inadecuado	49	31,8	49,0	31,8
Algo Adecuado	74	48,1	123,0	79,9
Adecuado	31	20,1	154,0	100,0
Total	154	100,0		

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 6. Estructura productiva**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 6.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 6 y la Figura Nro. 6, se observa que la distribución de la frecuencia de la estructura productiva está mayormente ubicada en la categoría algo adecuado,

representada por 48,1%; en menor medida en la categoría inadecuado, representada por 31,8% y con porcentaje inferior en la categoría adecuado, representada por 20,1%.

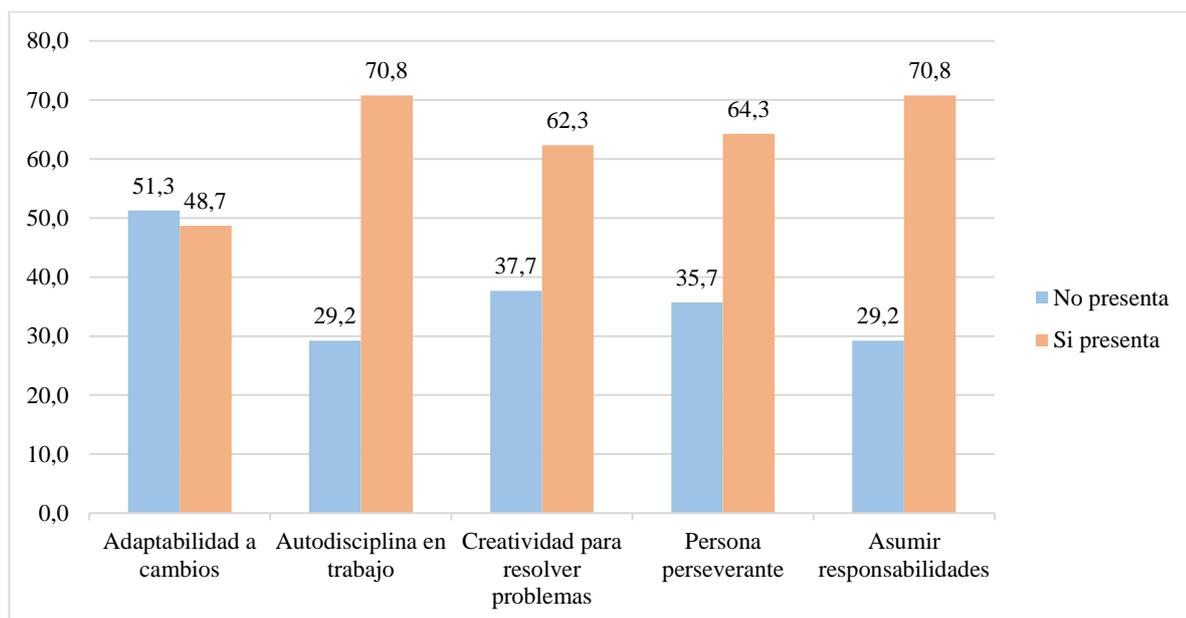
## 5.2. RESULTADOS DE LA VARIABLE PERFIL DEL EMPRENDEDOR

### 5.2.1. Resultado del perfil del emprendedor por dimensiones

**Tabla 7**  
*Perfil del emprendedor por dimensiones*

	Adaptabilidad a cambios		Autodisciplina en trabajo		Creatividad para resolver problemas		Persona perseverante		Asumir responsabilidades	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	79	51.3	45	29.2	58	37.7	55	35.7	45	29.2
Sí presenta	75	48.7	109	70.8	96	62.3	99	64.3	109	70.8
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 7. Perfil del emprendedor por dimensiones**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 7.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 7 y la Figura Nro. 7, se observa la distribución de las frecuencias por dimensiones de la variable perfil del empleador.

Para la dimensión adaptabilidad a cambios, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 51,3%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 48,7%. En cuanto a la dimensión autodisciplina en trabajo, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

Respecto a la dimensión creatividad para resolver problemas, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 62,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 37,7%.

Para la siguiente dimensión, persona perseverante, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 64,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 35,7%. Como último, en la dimensión asumir responsabilidades se observa que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

En general se observa que la adaptabilidad a cambios, autodisciplina en el trabajo, creatividad para resolver problemas, persona perseverante y asumir responsabilidades se encuentran en condiciones adecuadas.

## 5.2.2. Resultados de las dimensiones del perfil del emprendedor

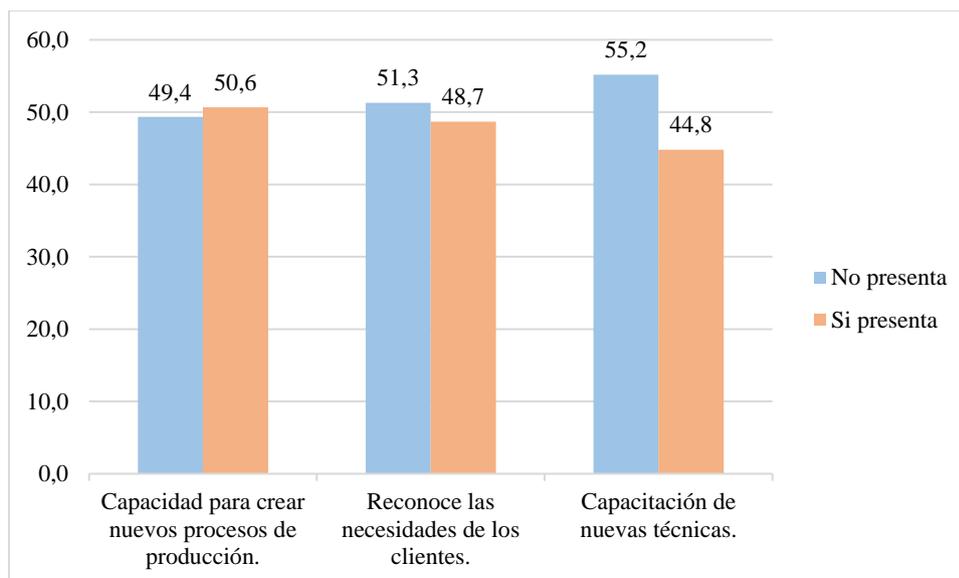
### a) Dimensión adaptabilidad a cambios

**Tabla 8**

***Adaptabilidad a cambios por indicadores***

Adaptabilidad a cambios	Capacidad para crear nuevos procesos de producción.		Reconoce las necesidades de los clientes.		Capacitación de nuevas técnicas.	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	76	49.4	79	51.3	85	55.2
Sí presenta	78	50.6	75	48.7	69	44.8
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 8. Adaptabilidad a cambios por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 8.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 8 y la Figura Nro. 8, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión perfil del empleador por indicadores.

En razón al indicador, capacidad para crear nuevos procesos de producción, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 50,6%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 49,4%.

Para el indicador reconoce las necesidades de los clientes, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 51,3%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 48,7%.

Referente al indicador capacitación de nuevas técnicas, se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría No presenta, representada por 55,2%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 44,8%.

La adaptabilidad a cambios de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, en cuanto a sus indicadores: capacidad para crear nuevos procesos de producción, reconocer las necesidades de los clientes y capacitación de nuevas técnicas, muestran carencias.

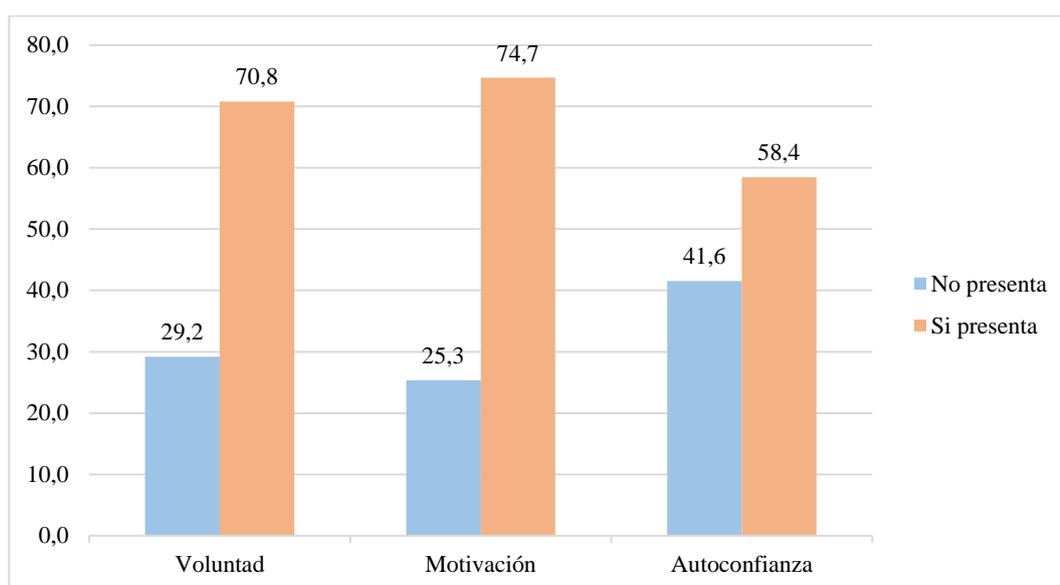
## b) Dimensión autodisciplina en trabajo

**Tabla 9**

***Autodisciplina en trabajo por indicadores***

Autodisciplina en trabajo	Voluntad		Motivación		Autoconfianza	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	45	29.2	39	25.3	64	41.6
Sí presenta	109	70.8	115	74.7	90	58.4
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 9. Autodisciplina en trabajo por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 9.

### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 9 y la Figura Nro. 9, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión autodisciplina en el trabajo por indicadores.

Respecto al indicador voluntad, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

En tanto que, para el indicador motivación, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 74,7%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 25,3%.

Para el indicador autoconfianza, se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 58,4%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 41,6%.

Por consiguiente, se observa que la autodisciplina en trabajo en cuanto a sus indicadores: voluntad, motivación y autoconfianza de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera están en óptimas condiciones.

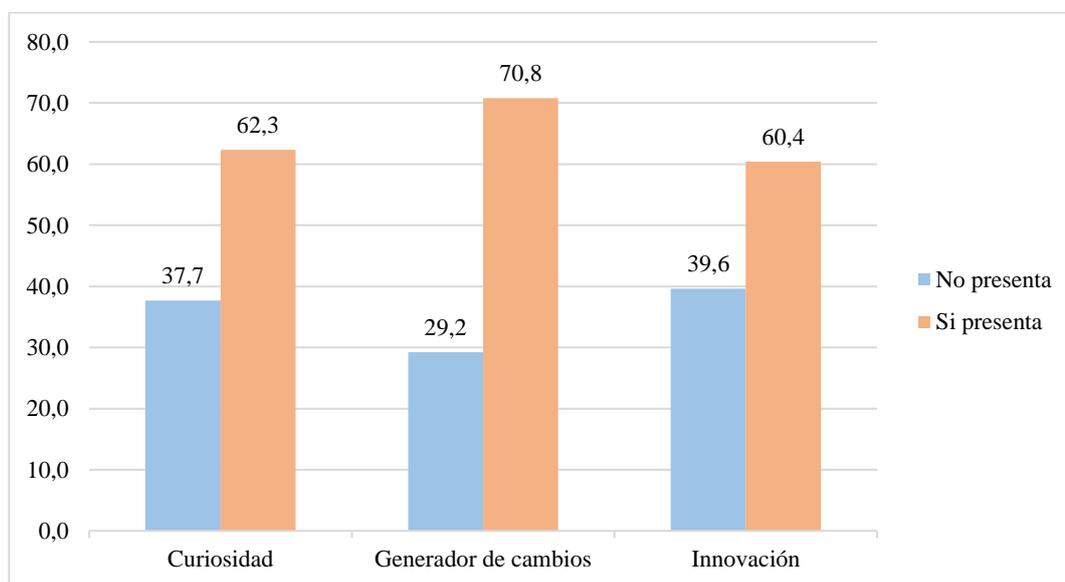
### c) Dimensión creatividad para resolver problemas

**Tabla 10**

***Creatividad para resolver problemas por indicadores***

Creatividad para resolver problemas	Curiosidad		Generador de cambios		Innovación	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	58	37.7	45	29.2	61	39.6
Sí presenta	96	62.3	109	70.8	93	60.4
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 10. Creatividad para resolver problemas por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 10.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 10 y la Figura Nro. 10, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión creatividad para resolver problemas por indicadores.

En relación con el indicador curiosidad, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 62,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 37,7%.

Respecto al indicador generador de cambios, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

Con relación al indicador innovación, se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 60,4%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 39,6%.

Consecuentemente, se observa que la autodisciplina en el trabajo en cuanto a sus indicadores: voluntad, motivación y autoconfianza de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera están en condiciones correctas.

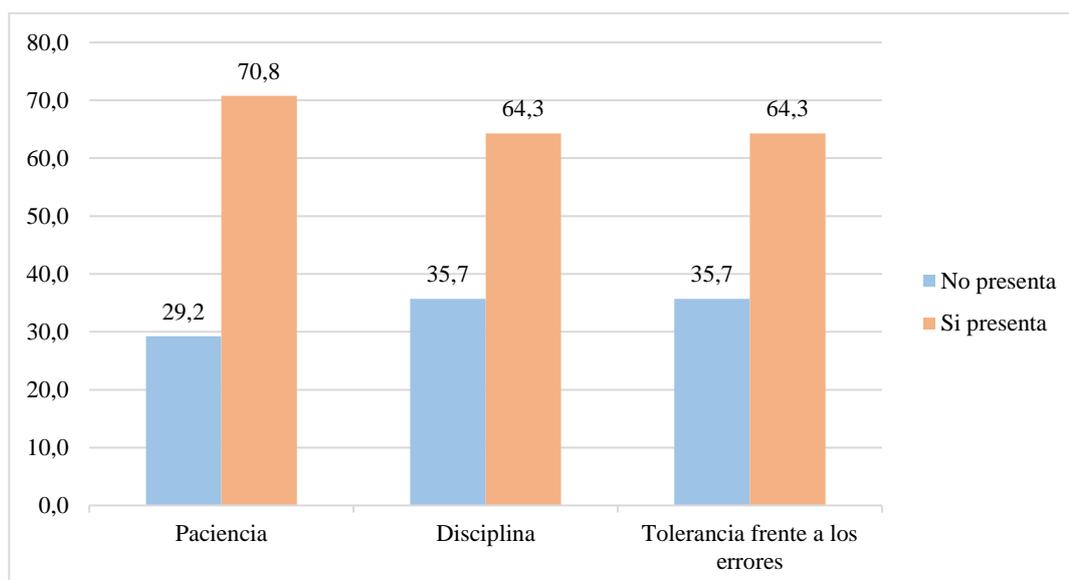
#### d) Dimensión persona perseverante

**Tabla 11**

***Persona perseverante por indicadores***

Persona perseverante	Paciencia		Disciplina		Tolerancia frente a los errores	
	fi	ni%	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	45	29.2	55	35.7	55	35.7
Sí presenta	109	70.8	99	64.3	99	64.3
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 11. Persona perseverante por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 11.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 11 y la Figura Nro. 11, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión persona perseverante por indicadores.

En cuanto el indicador paciencia, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

Correspondiente al indicador disciplina, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 64,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 35,7%.

Para el indicador tolerancia frente a los errores, se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 64,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 35,7%.

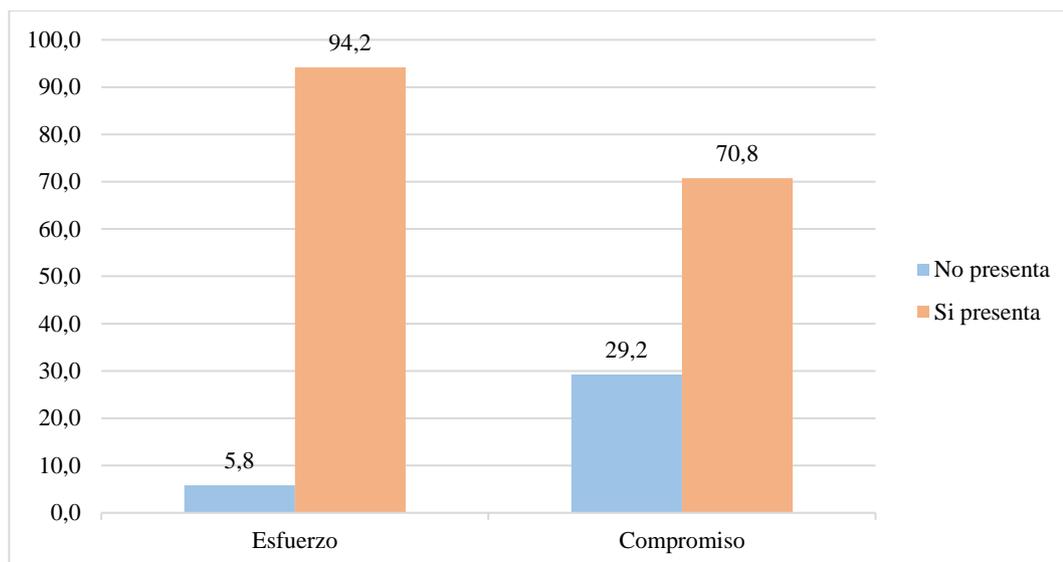
La dimensión persona perseverante en relación con sus indicadores: paciencia, disciplina y tolerancia frente a los errores, se encuentran en adecuadas condiciones; sin embargo, se pueden optimizar.

#### e) Dimensión asumir responsabilidades

**Tabla 12**  
*Asumir responsabilidades por indicadores*

Asumir responsabilidades	Esfuerzo		Compromiso	
	fi	ni%	fi	ni%
No presenta	9	5.8	45	29.2
Sí presenta	145	94.2	109	70.8
Total	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 12. Asumir responsabilidades por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 12.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 12 y la Figura Nro. 12, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión asumir responsabilidades por indicadores.

Respecto a el indicador esfuerzo, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 94,2%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 5,8%.

En relación con el indicador compromiso, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 29,2%.

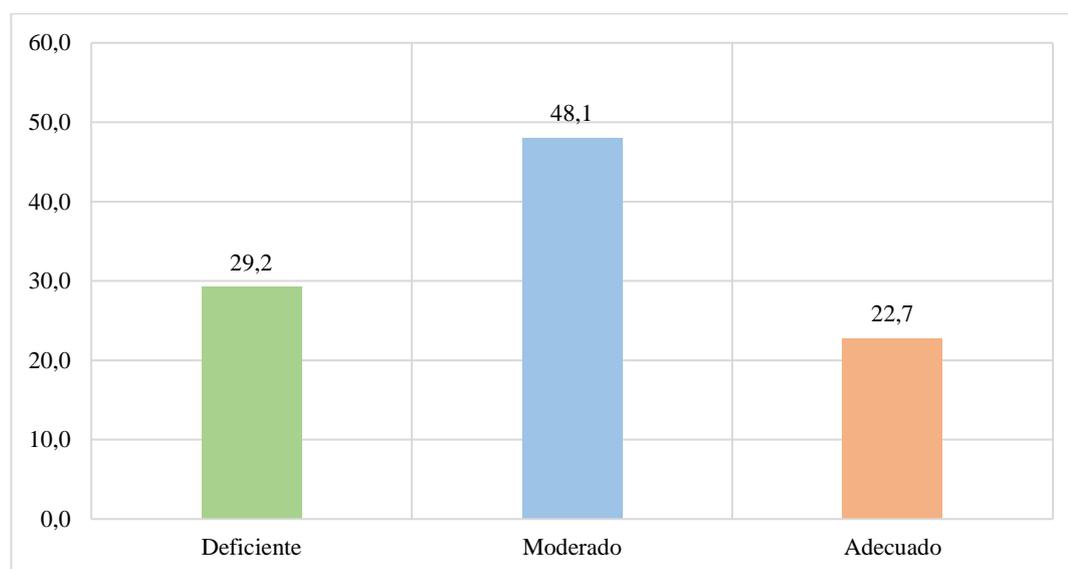
Se observa que la dimensión asumir responsabilidades respecto a sus indicadores: esfuerzo y compromiso tienen óptimas condiciones, es decir que los micro y pequeños empresarios de carpintería en madera cumplen los trabajos o contratos que tienen con sus clientes, los realizan con esfuerzo y eficiencia, además de cumplir los compromisos asumidos.

### 5.2.3. Resultado general del perfil del emprendedor

**Tabla 13**  
*Perfil del emprendedor*

	fi	ni%	Fi	Ni%
Deficiente	45	29,2	45,0	31,2
Moderado	74	48,1	119,0	79,2
Adecuado	35	22,7	154,0	100,0
Total	154	100,0		

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 13. Perfil del emprendedor**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 13.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 13 y la Figura Nro. 13, se observa que la distribución de la frecuencia del perfil del empleador está mayormente ubicada en la categoría moderado, representada por 48,1%; en menor medida en la categoría deficiente, representada por 29,2% y con medida inferior en la categoría adecuado, representada por 22,7.

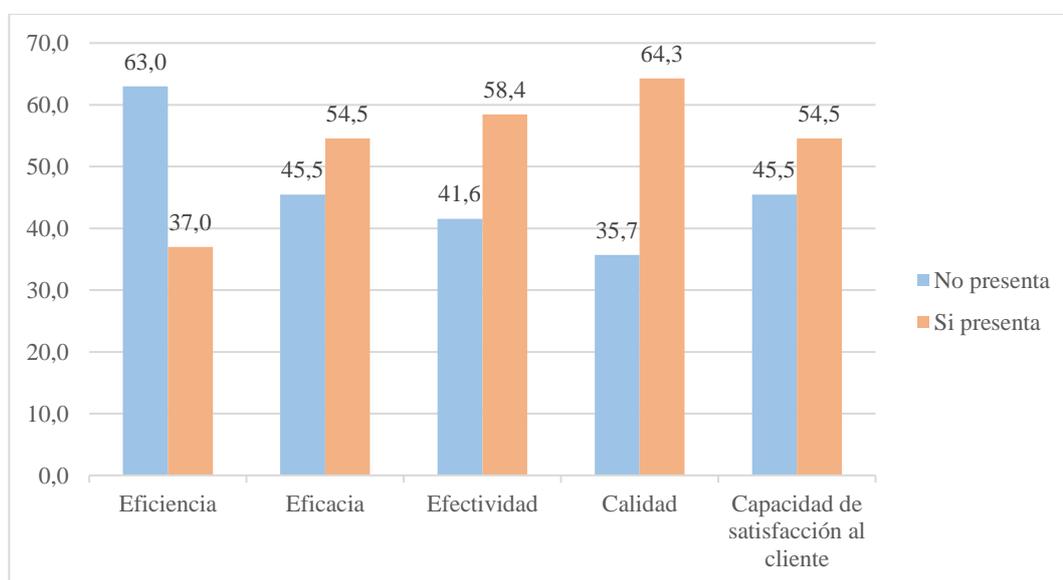
### 5.3. RESULTADOS DE LA VARIABLE DESEMPEÑO EMPRESARIAL

#### 5.3.1. Resultado del desempeño empresarial por dimensiones

**Tabla 14**  
*Desempeño empresarial por dimensiones*

	Eficiencia		Eficacia		Efectividad		Calidad		Capacidad de satisfacción al cliente	
	f <sub>i</sub>	ni%	f <sub>i</sub>	ni%						
No presenta	97	63.0	70	45.5	64	41.6	55	35.7	70	45.5
Sí presenta	57	37.0	84	54.5	90	58.4	99	64.3	84	54.5
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 14. Desempeño empresarial por dimensiones**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 14.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 14 y la Figura Nro. 14, se observa la distribución de las frecuencias por dimensiones de la variable desempeño empresarial.

En razón a la dimensión eficiencia, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No presenta, representada por 63,0%; en menor medida en la categoría Sí presenta, representada por 37,0%.

Con relación a la dimensión eficacia, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 54,5%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 45,5%.

Para la dimensión efectividad, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 58,4%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 41,6%.

Respecto la dimensión calidad, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí presenta, representada por 64,3%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 35,7%.

Por último, para la dimensión capacidad de satisfacción al cliente se muestra que la distribución de la frecuencia está mayormente ubicada en la categoría Sí presenta, representada por 54,5%; en menor medida en la categoría No presenta, representada por 45,5%.

El desempeño empresarial en mayor proporción demuestra que se encuentra en condiciones adecuadas en cuanto a eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción al cliente, excepto la eficiencia que muestra tener claras carencias.

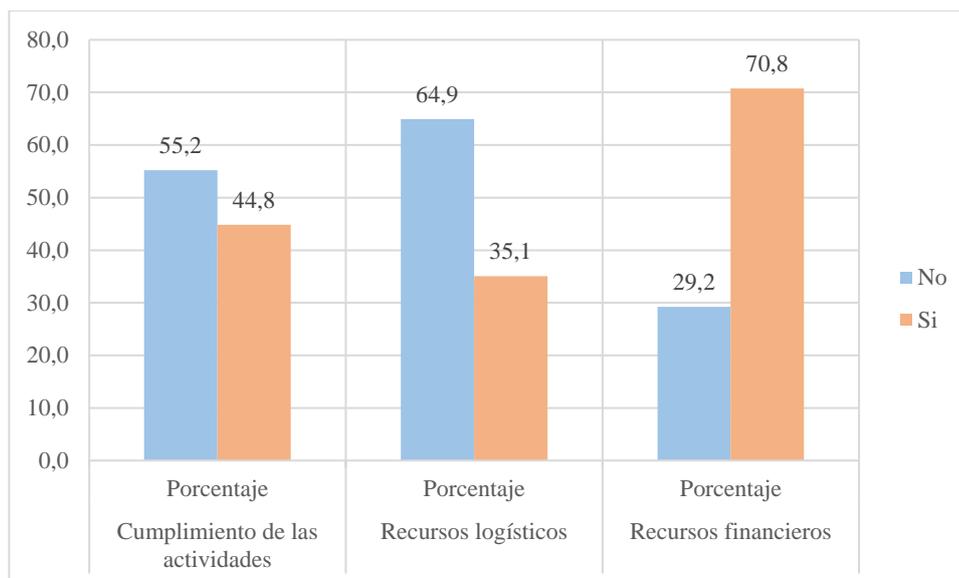
### 5.3.2. Resultados de las dimensiones eficiencia

#### a) Dimensión eficiencia

**Tabla 15**  
*Eficiencia por indicadores*

Eficiencia	Cumplimiento de las actividades		Recursos logísticos		Recursos financieros	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No presenta	85	55.2	100	64.9	45	29.2
Sí presenta	69	44.8	54	35.1	109	70.8
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 15. Eficiencia por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 15.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 15 y la Figura Nro. 15, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión eficiencia por indicadores.

Con relación al indicador cumplimiento de las actividades, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 55,2%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 44,8%. En tanto que para el indicador recursos logísticos, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 64,9%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 35,1%.

Para el indicador recursos financieros, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No, representada por 29,2%.

La eficiencia con relación a sus indicadores cumplimiento de actividades y recursos logísticos se observa que tienen insuficiencias, en cambio con relación a los recursos financieros las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera tienen solvencia.

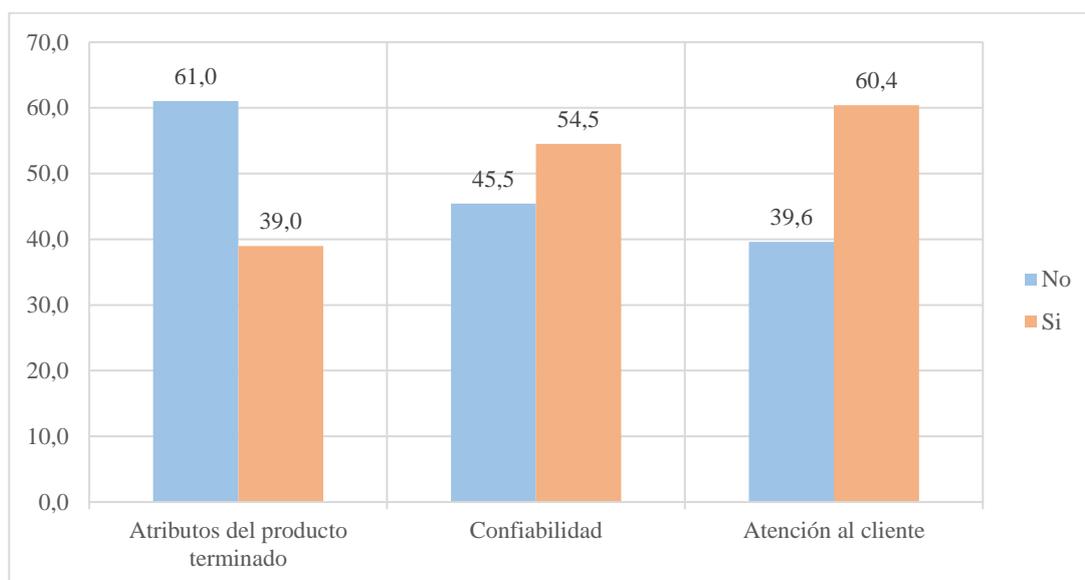
## b) Dimensión eficacia

**Tabla 16**

***Eficacia por indicadores***

Eficacia	Atributos del producto terminado		Confiabilidad		Atención al cliente	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No presenta	94	61.0	70	45.5	61	39.6
Sí presenta	60	39.0	84	54.5	93	60.4
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 16. Eficacia por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 16.

### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 16 y la Figura Nro. 16, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión eficacia por indicadores.

En razón al indicador atributos del producto terminado, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 61,0%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 39,0%.

Con relación al indicador confiabilidad, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 54,5%; en menor medida en la categoría No, representada por 45,5%.

En cuanto al indicador atención al cliente, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 60,4%; en menor medida en la categoría No, representada por 39,6%.

Para la eficacia en correspondencia a su indicador; atributos del producto terminado muestra deficiencias, en cuanto a confiabilidad y atención al cliente cuentan con mejores condiciones, ya que los micro y pequeños empresarios de carpintería en madera generan confianza a sus clientes y ante cualquier duda por parte de los mismos están dispuestos para atenderlos.

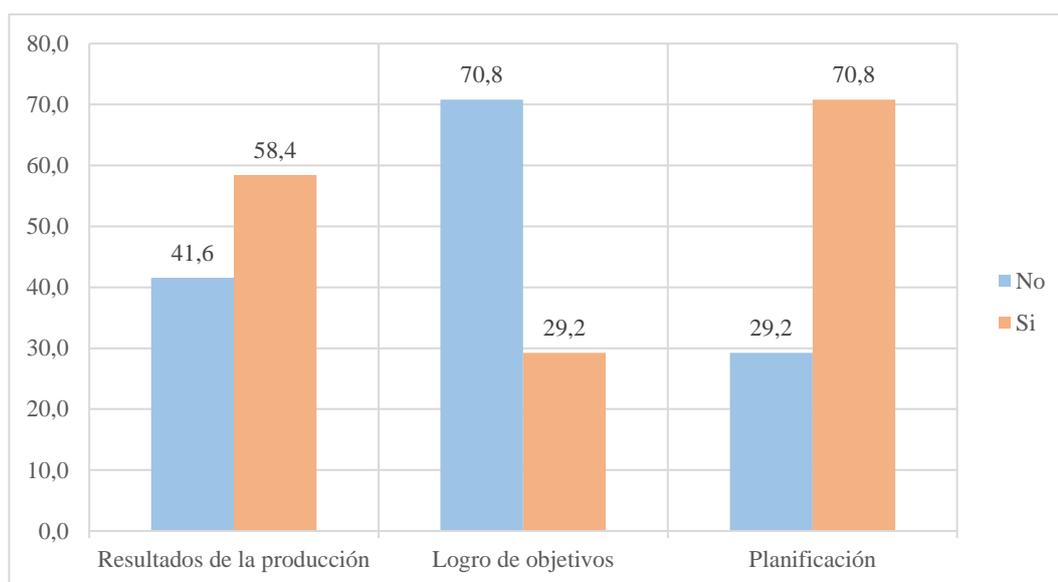
### c) Dimensión efectividad

**Tabla 17**

***Efectividad por indicadores***

Efectividad	Resultados de la producción		Logro de objetivos		Planificación	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No presenta	64	41.6	109	70.8	45	29.2
Sí presenta	90	58.4	45	29.2	109	70.8
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 17. Efectividad por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 17.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 17 y la Figura Nro. 17, se observa la distribución de las frecuencias de la dimensión efectividad por indicadores.

En relación con el indicador resultados de la producción, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 58,4%; en menor medida en la categoría No, representada por 41,6%.

Para el indicador logro de objetivos, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 29,2%.

Respecto al indicador planificación, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 70,8%; en menor medida en la categoría No, representada por 29,2%.

La efectividad en relación con los resultados de la producción y planificación se observa que tienen niveles adecuados; en cambio el logro de objetivos muestra carencias, ya que no aprovechan en su totalidad la capacidad productiva con la que cuentan.

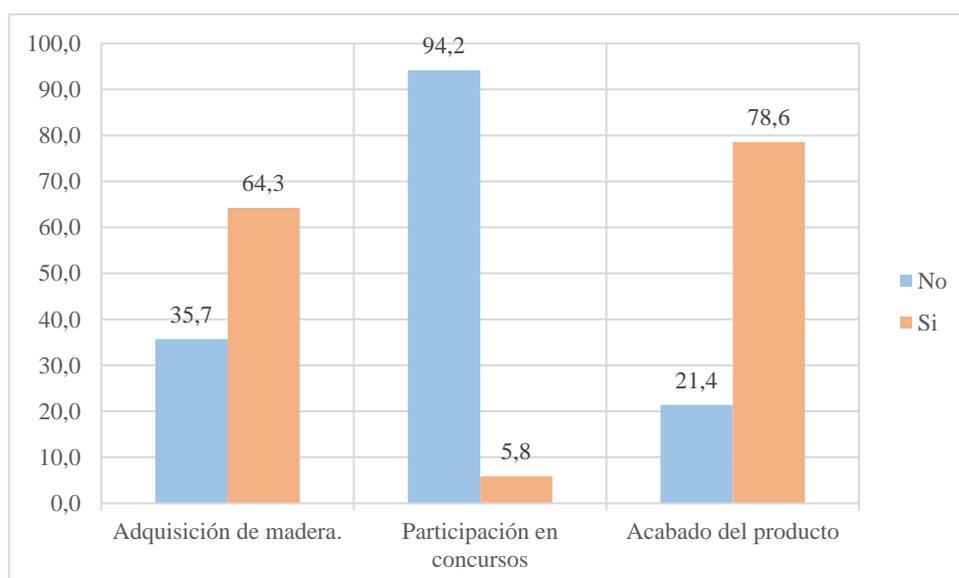
#### d) Dimensión calidad

**Tabla 18**

***Calidad por indicadores***

Calidad	Adquisición de madera.		Participación en concursos		Acabado del producto	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No presenta	55	35.7	145	94.2	33	21.4
Sí presenta	99	64.3	9	5.8	121	78.6
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 18. Calidad por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 18.

Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 18 y la Figura Nro. 18, se observa la distribución de las frecuencias por indicadores de la dimensión calidad.

Para el indicador adquisición de madera, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 64,3%; en menor medida en la categoría No, representada por 35,7%.

Respecto al indicador participación en concursos, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 94,2%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 5,8%.

Con relación al indicador acabado del producto, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 78,6%; en menor medida en la categoría No, representada por 21,4%.

La calidad en cuanto a sus indicadores adquisición de madera y acabado del producto, se observa que se encuentra en condiciones óptimas; mientras que el indicador participación en concursos muestra evidentes deficiencias.

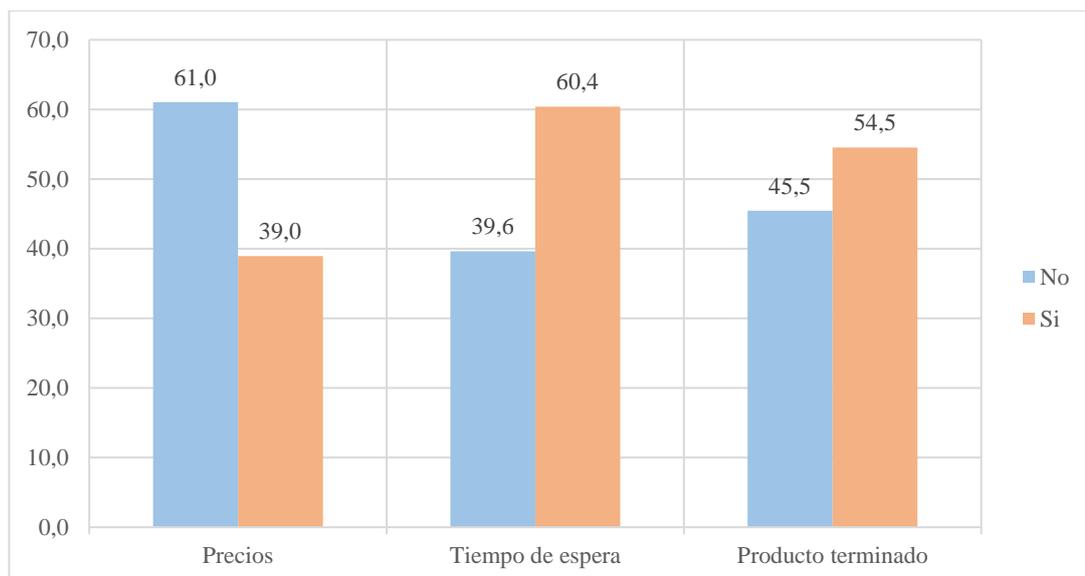
#### e) Dimensión capacidad de satisfacción al cliente

**Tabla 19**

***Capacidad de satisfacción al cliente por indicadores***

Capacidad de satisfacción al cliente	Precios		Tiempo de espera		Producto terminado	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
No presenta	94	61.0	61	39.6	70	45.5
Sí presenta	60	39.0	93	60.4	84	54.5
Total	154	100.0	154	100.0	154	100.0

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 19. Capacidad de satisfacción al cliente por indicadores**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 19.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 19 y la Figura Nro. 19, se observa la distribución de las frecuencias por indicadores de la dimensión capacidad de satisfacción al cliente. En cuanto al indicador precios, se muestra que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría No, representada por 61,0%; en menor medida en la categoría Sí, representada por 39,0%.

En razón al indicador tiempo de espera, se tiene que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 60,4%; en menor medida en la categoría No, representada por 39,6%.

Respecto al indicador producto terminado, se observa que la distribución de la frecuencia está ubicada mayormente en la categoría Sí, representada por 54,5%; en menor medida en la categoría No, representada por 45,5%.

Para la capacidad de satisfacción al cliente en correspondencia al indicador precios tiene deficiencias, es decir que sus precios no se ajustan a las necesidades de los clientes y no establecen adecuadamente los mismos; lo contrario sucede con los indicadores tiempo de espera y producto terminado.

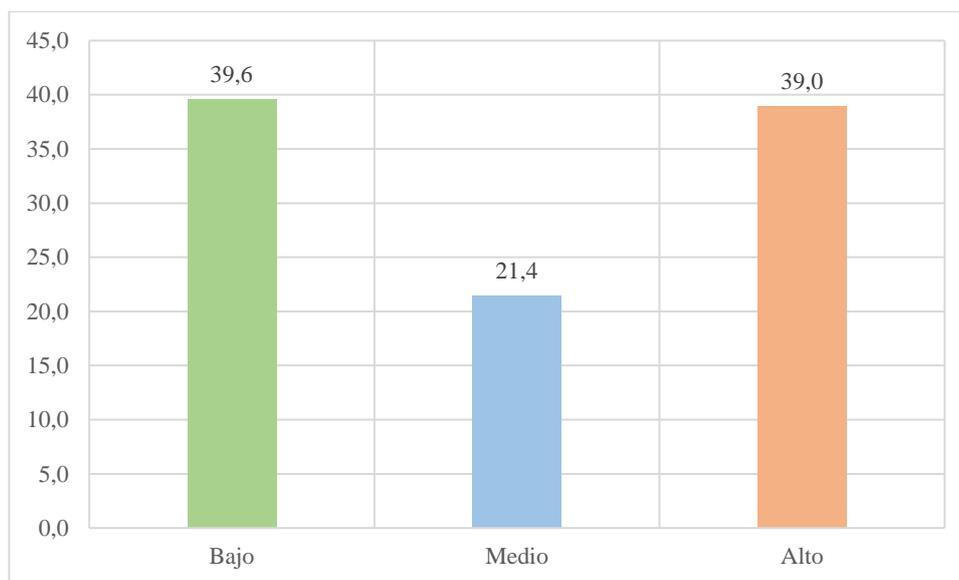
### 5.3.3. Resultado general del desempeño empresarial

**Tabla 20**

***Desempeño empresarial***

	fi	ni%	Fi	Ni%
Bajo	61	39,6	61,0	39,6
Medio	33	21,4	94,0	61,0
Alto	60	39,0	154,0	100,0
Total	154	100,0		

Fuente: Elaboración en base los resultados del programa estadístico IBM SPSS.



**Figura 20. Desempeño empresarial**

Fuente: Elaboración en base a la tabla 20.

#### Análisis e interpretación:

En la Tabla Nro. 20 y la Figura Nro. 20, se observa que la distribución de la frecuencia del desempeño empresarial está mayormente ubicada en la categoría bajo, representada por 39,6%, quiere decir que los micro y pequeños empresarios de carpintería en madera, en su mayoría no cuentan con la capacidad para dar cumplimiento a sus metas y objetivos; en menor medida en la categoría alto, representada por 39,0% y en medida inferior en la categoría medio, representada por 21,4%.

## 5.4. ESTADÍSTICA INFERENCIAL

Para la aplicación del contraste estadístico mediante la correlación de Pearson, se debe cumplir el supuesto de distribución normal de los datos de las tres variables (estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial). La distribución normal de los datos fue analizada con el contraste estadístico de Kolmogórov-Smirnov que se puede aplicar sobre una muestra para comprobar si una variable como es el caso estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial, se distribuyen normalmente. Esto fue necesario saberlo, ya que muchas pruebas paramétricas como el caso de la correlación lineal de Pearson, requieren que los datos de las variables presenten una distribución normal.

**Tabla 21**

*Análisis de la distribución normal mediante el estadígrafo Kolmogórov-Smirnov de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial*

**Prueba de Kolmogórov-Smirnov para una muestra**

		Estructura productiva	Perfil del emprendedor	Desempeño empresarial
N		154	154	154
Parámetros normales <sup>a,b</sup>	Media	11.058	9.682	9.610
	Desv. Desviación	5.9455	6.1407	7.3860
Máximas diferencias extremas	Absoluto	0.157	0.255	0.170
	Positivo	0.091	0.193	0.170
	Negativo	-0.157	-0.255	-0.164
Estadístico de prueba		0.157	0.255	0.170
Sig. asintótica(bilateral)		.200 <sup>c</sup>	.200 <sup>c</sup>	.200 <sup>c</sup>

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

De los resultados de la significancia asintótica o valor p y según la corrección de significación de Lilliefors para el estadígrafo Kolmogórov-Smirnov, el valor calculado es mayor al nivel de significancia del 5%, lo cual determina la existencia de la distribución normal de los datos (estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial).

De manera que se tiene la siguiente hipótesis para aceptarla o rechazarla:

Ho: Los datos de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial presentan una distribución normal.

H<sub>1</sub>: Los datos de las variables estructura productiva, perfil del emprendedor y desempeño empresarial NO presentan una distribución normal.

Interpretación: Se acepta H<sub>0</sub> porque el valor de la significancia o valor p es mayor que el nivel de significancia del 5% = 0,05.

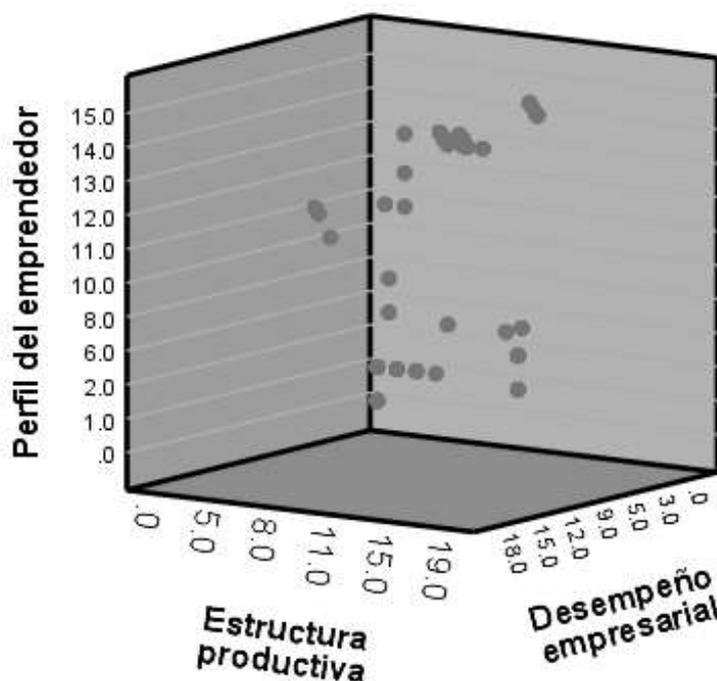
#### 5.4.1. Prueba de hipótesis general

**Tabla 22**

*Análisis de la correlación entre la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial*

	Estructura productiva	Perfil del emprendedor	Desempeño empresarial
N	154	154	154
Media	11,058	9,682	13,416
Error estándar de la media	0,479	0,495	0,184
IC 95% Límite inferior =	10,119	8,712	13,055
IC 95% Límite superior =	11,997	10,652	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 21.** Diagrama de dispersión entre la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial

### **Análisis e interpretación:**

Del diagrama de dispersión se tiene que los resultados de la estructura productiva, el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial tienden a conglomerarse alrededor de la recta, a pesar de que existen puntos aglutinados alrededor de la recta, se muestra que existe dispersión en cuanto a los puntajes obtenidos en la estructura productiva con una  $\bar{x} = 11,058$  y con un  $EE_{\bar{x}} = 0,479$ ; el perfil del emprendedor con una  $\bar{x} = 9,682$  y con un  $EE_{\bar{x}} = 0,495$  y el desempeño empresarial con una  $\bar{x} = 13,416$  y con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre estas variables, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

Estos resultados hacen notoria la importancia de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial, la estructura productiva a través del proceso productivo, la tecnología, la infraestructura y las condiciones de seguridad; el perfil del emprendedor mediante la adaptabilidad a cambios, la autodisciplina en el trabajo, la creatividad para resolver problema, la perseverancia y la adjudicación de responsabilidades, estas dos variables influyen significativamente en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La estructura productiva y el perfil del emprendedor NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La estructura productiva y el perfil del emprendedor SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

## b) Estadístico de prueba

ANOVA <sup>a</sup>					
Modelo	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1 Regresión	6721,128	2	3360,564	312,179	.000 <sup>b</sup>
Residuo	1625,496	151	10,765		
Total	8346,623	153			

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

b. Predictores: (Constante), Perfil del emprendedor, Estructura productiva

## c) Interpretación la tabla de ANOVA según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La estructura productiva y el perfil del emprendedor SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

## d) Análisis del valor predictivo

Resumen del modelo				
Modelo	R	R cuadrado	R cuadrado ajustado	Error estándar de la estimación
1	0,897 <sup>a</sup>	0,805	0,803	3,2810

a. Predictores: (Constante), Perfil del emprendedor, Estructura productiva

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,897$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,805$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 80,5% de la estructura productiva y el perfil del emprendedor de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	-1,309	0,560			-2,338	0,021
Estructura productiva	0,163	0,085	0,131		1,909	0,048
Perfil del emprendedor	0,942	0,083	0,783		11,405	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

#### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = -1,309 + 0,163(EP) + 0,942(PE)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

EP: Estructura productiva

PE: Perfil del emprendedor

#### Se interpreta que:

El modelo de regresión lineal múltiple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la estructura productiva y el perfil del emprendedor influyen significativamente en el desempeño empresarial.

### 5.4.2. Prueba de hipótesis específicas

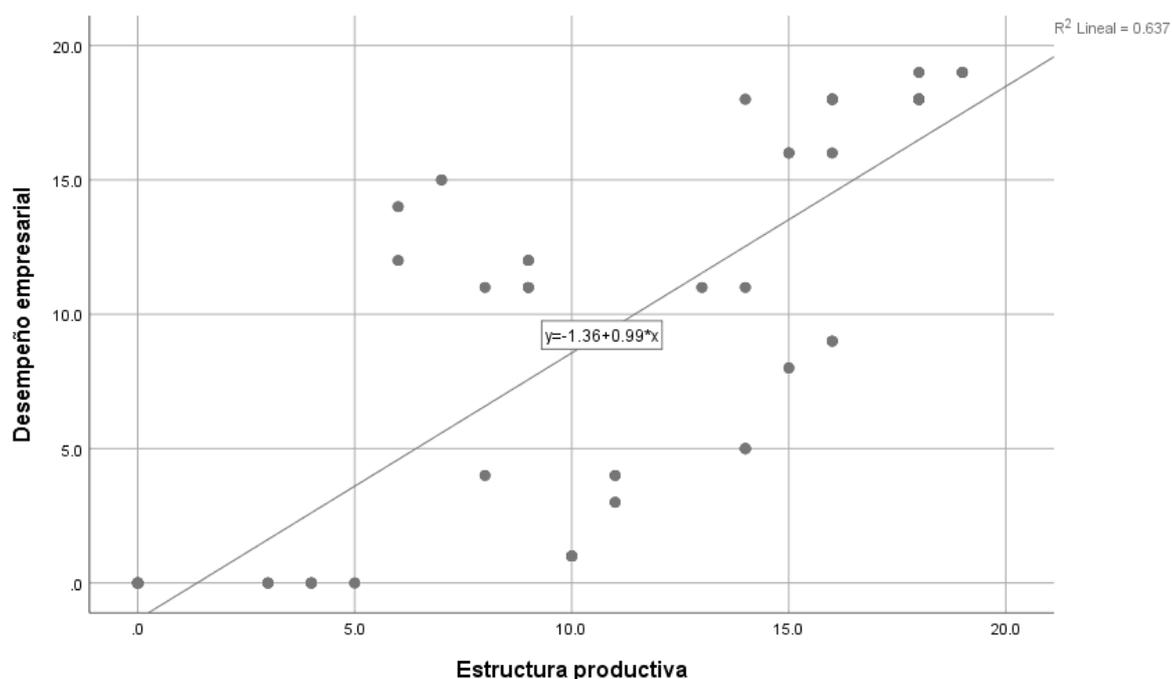
## CRUCE ENTRE LA VARIABLE DESEMPEÑO EMPRESARIAL CON LA ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y SUS DIMENSIONES

**Tabla 23**

*Análisis de la correlación entre la estructura productiva y el desempeño empresarial*

	Estructura productiva	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	11,058	13,416
Error estándar de la media	0,479	0,184
IC 95% Límite inferior =	10,119	13,055
IC 95% Límite superior =	11,997	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 22. Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial**

### Análisis e interpretación:

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a la estructura productiva es  $\bar{x} = 11,058$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,479$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que

los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

**a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La estructura productiva NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La estructura productiva SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

**b) Estadístico de prueba**

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,798; p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,637$ , proporcionalmente es 63,7%.
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	

**c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor**

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La estructura productiva SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco. Dicha correlación es alta por su proximidad con la unidad.

**d) Análisis del valor predictivo**

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,798$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,637$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 60,7% de la estructura productiva de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

#### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Modelo	Coeficientes <sup>a</sup>		Beta	t	Sig.
	Coeficientes no estandarizados	Coeficientes estandarizados			
	B	Desv. Error			
1 (Constante)	-1,358	0,761		-1,784	0,076
Estructura productiva	0,992	0,061	0,798	16,349	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

#### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = -1,358 + 0,992(EP)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

EP: Estructura productiva

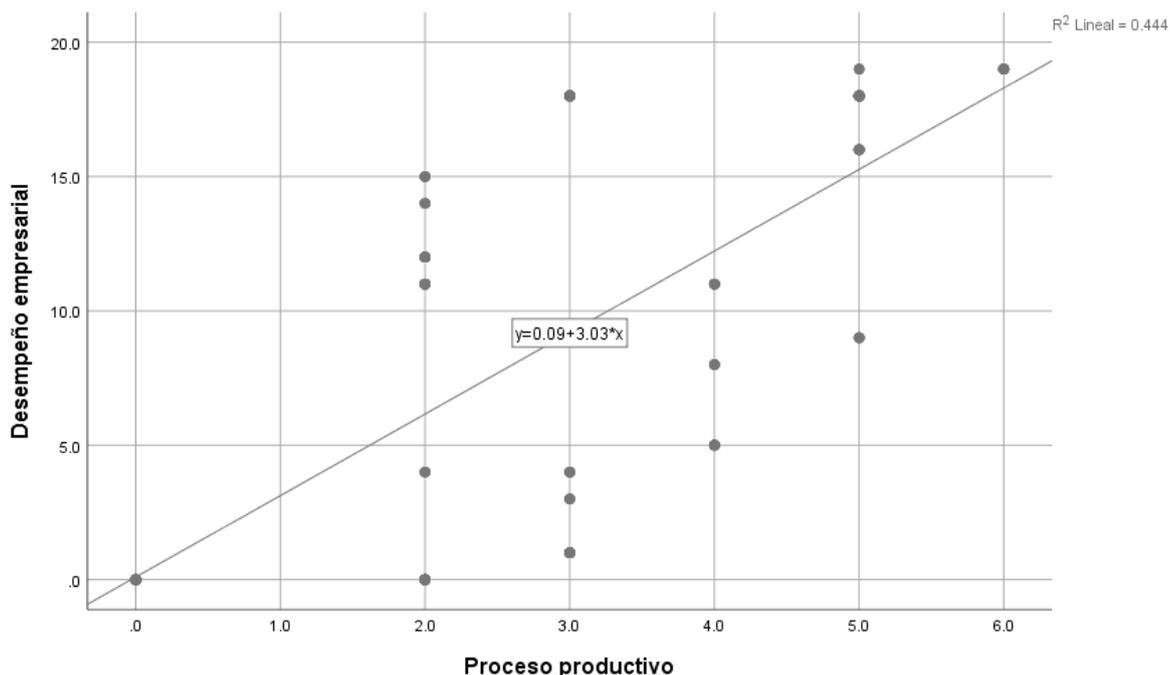
#### Se interpreta que:

El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la estructura productiva influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 24****Análisis de la correlación entre el proceso productivo y el desempeño empresarial**

	Proceso productivo	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	3,136	13,416
Error estándar de la media	0,131	0,184
IC 95% Límite inferior =	2,880	13,055
IC 95% Límite superior =	3,392	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 23. Diagrama de dispersión entre el proceso productivo y el desempeño empresarial**

### Análisis e interpretación:

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa al proceso productivo es  $\bar{x} = 3,136$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,131$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del *p-valor* resultante del programa estadístico:**

**a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

El proceso productivo NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

El proceso productivo SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

**b) Estadístico de prueba**

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,666; p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,444$ , proporcionalmente es 44,4%.
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	

**c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor**

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : El proceso productivo SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es alta por su proximidad con la unidad,

**d) Análisis del valor predictivo**

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,666$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,444$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 44,4% del proceso productivo de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1 (Constante)	0,094	0,973		0,097	0,923
Proceso productivo	3,034	0,276	0,666	11,008	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

#### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 0,094 + 3,034(PP)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

PP: Proceso productivo

#### Se interpreta que:

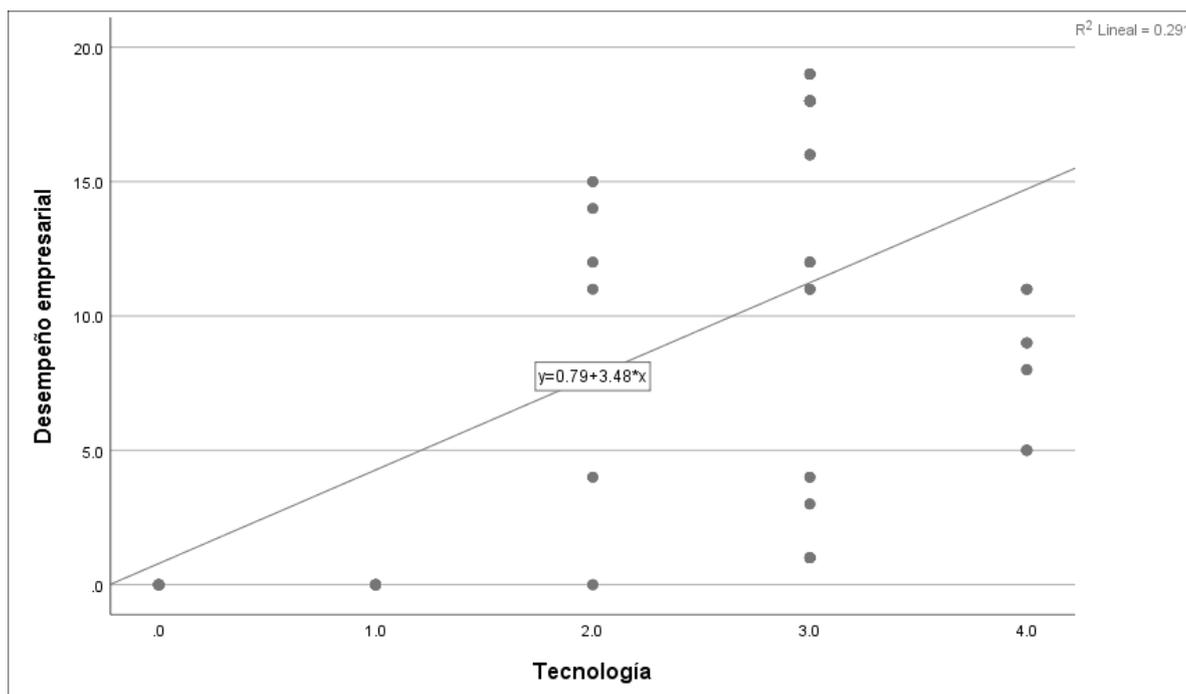
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir el proceso productivo influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 25**

#### *Análisis de la correlación entre la tecnología y el desempeño empresarial*

	Tecnología	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	2,532	13,416
Error estándar de la media	0,092	0,184
IC 95% Límite inferior =	2,352	13,055
IC 95% Límite superior =	2,713	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 24. Diagrama de dispersión entre la tecnología y el desempeño empresarial**

### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a la tecnología es  $\bar{x} = 2,532$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,092$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La tecnología NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La tecnología SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,540$ ; $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,291$ , proporcionalmente es 29,1%.
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La tecnología SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es moderada por su proximidad con la unidad

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,540$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,291$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 29,1% de la tecnología de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	0,788	1,224			0,643	0,521
Tecnología	3,484	0,441	0,540		7,905	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

**Ecuación del modelo**

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 0,788 + 3,484(T)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

T: Tecnología

**Se interpreta que:**

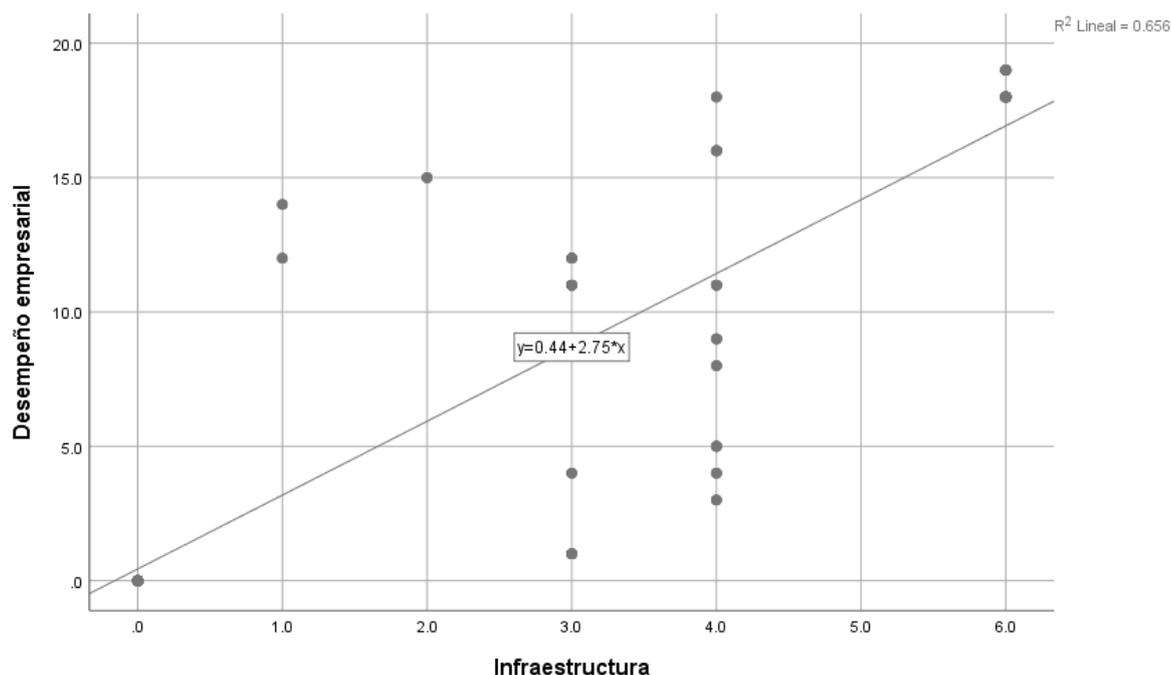
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la tecnología influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 26**

***Análisis de la correlación entre la infraestructura y el desempeño empresarial***

	Infraestructura	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	3,338	13,416
Error estándar de la media	0,175	0,184
IC 95% Límite inferior =	2,994	13,055
IC 95% Límite superior =	3,681	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 25. Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a la infraestructura es  $\bar{x} = 3,338$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,175$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La infraestructura NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La infraestructura SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,810$ ; $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,656$ , proporcionalmente es 65,6%.
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La infraestructura SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es muy alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,810$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,656$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 65,6% de la infraestructura de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	0,436	0,643			0,678	0,499
Infraestructura	2,749	0,162	0,810		17,016	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

**Ecuación del modelo**

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 0,436 + 2,749(I)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

I: Infraestructura

**Se interpreta que:**

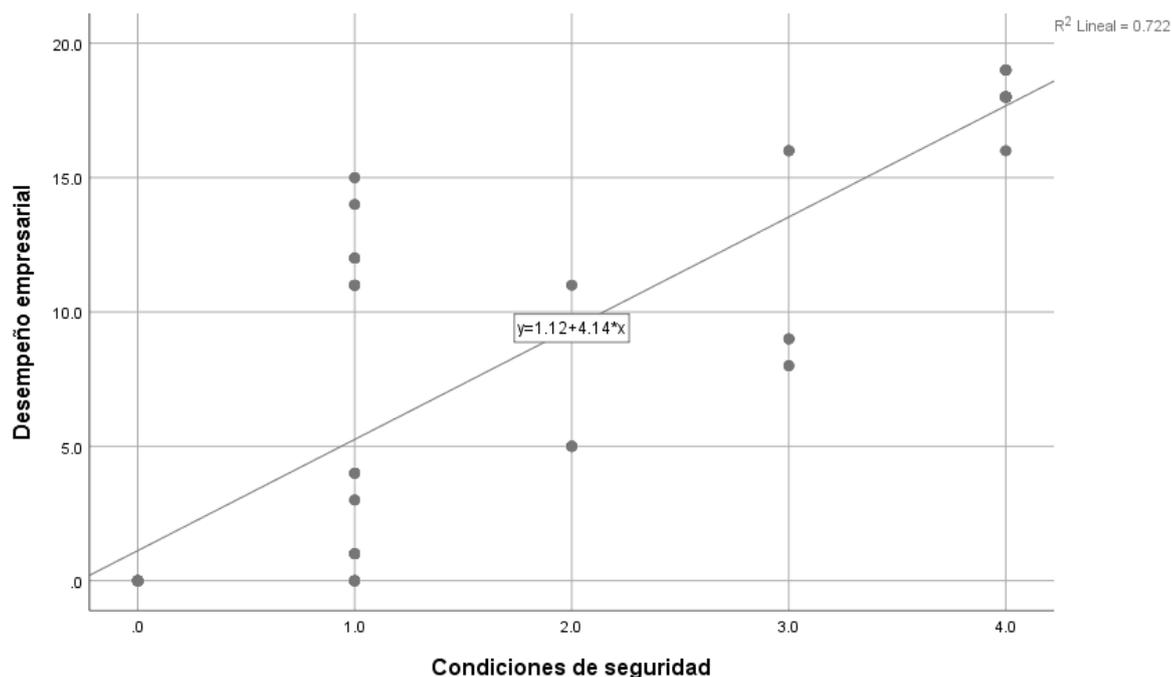
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la infraestructura influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 27**

***Análisis de la correlación entre las condiciones de seguridad y el desempeño empresarial***

	Condiciones de seguridad	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	2,052	13,416
Error estándar de la media	0,122	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,813	13,055
IC 95% Límite superior =	2,291	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 26. Diagrama de dispersión entre las condiciones de seguridad y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a las condiciones de seguridad es  $\bar{x} = 2,052$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,122$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

Las condiciones de seguridad NO se correlacionan con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

Las condiciones de seguridad SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,849; p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson: Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	Valor calculado $r^2 = 0,722$ , proporcionalmente es 72,2%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : Las condiciones de seguridad SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es muy alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,849$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,722$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 72,2% de las condiciones de seguridad de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1 (Constante)	1,118	0,531		2,104	0,037
Condiciones de seguridad	4,139	0,209	0,849	19,845	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

**Ecuación del modelo**

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 1,118 + 4,139(CS)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

CS: Condiciones de seguridad

**Se interpreta que:**

El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir las condiciones de seguridad influyen significativamente en el desempeño empresarial.

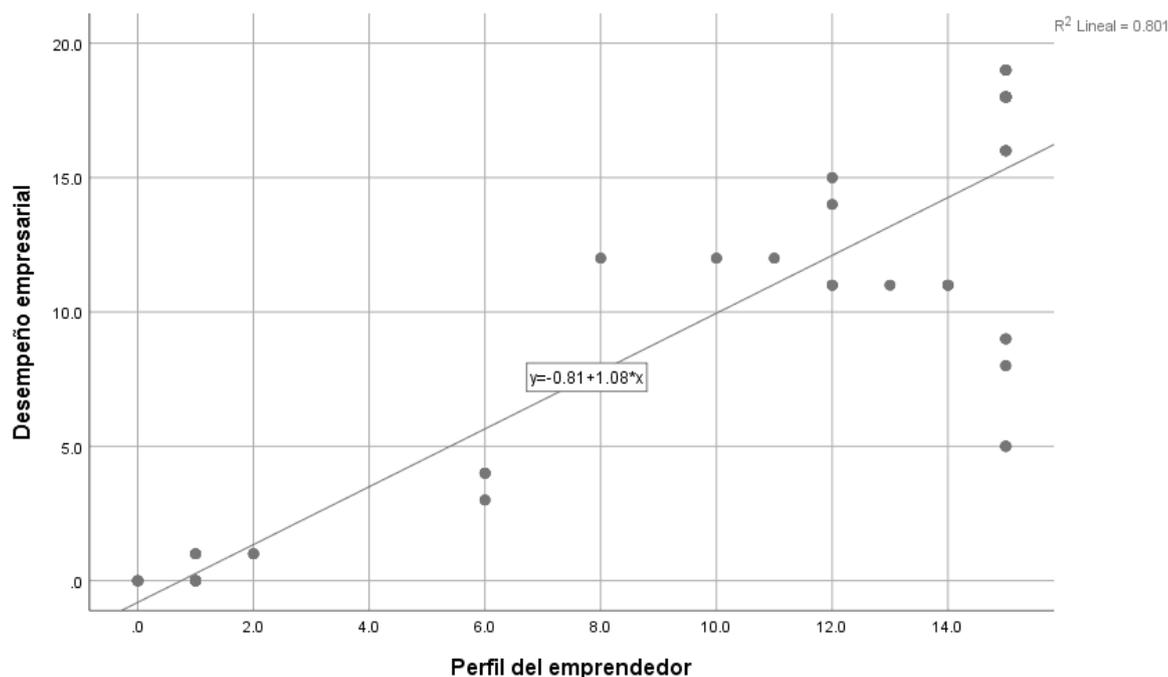
**CRUCE ENTRE LA VARIABLE DESEMPEÑO EMPRESARIAL CON EL PERFIL DEL EMPRENDEDOR Y SUS DIMENSIONES**

**Tabla 28**

*Análisis de la correlación entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial*

	Perfil del emprendedor	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	9,682	13,416
Error estándar de la media	0,495	0,184
IC 95% Límite inferior =	8,712	13,055
IC 95% Límite superior =	10,652	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 27. Diagrama de dispersión entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a estructura productiva es  $\bar{x} = 9,652$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,495$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

El perfil del emprendedor NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

El perfil del emprendedor SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,895$ ; $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,801$ ,
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 80,1%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : El perfil del emprendedor SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco. Dicha correlación es muy alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,895$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,801$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 80,1% del perfil del emprendedor de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1(Constante)	-0,809	0,499		-1,621	0,107
Perfil del emprendedor	1,076	0,044	0,895	24,700	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = -0,809 + 1,076(PE)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

PE: Perfil del emprendedor

### Se interpreta que:

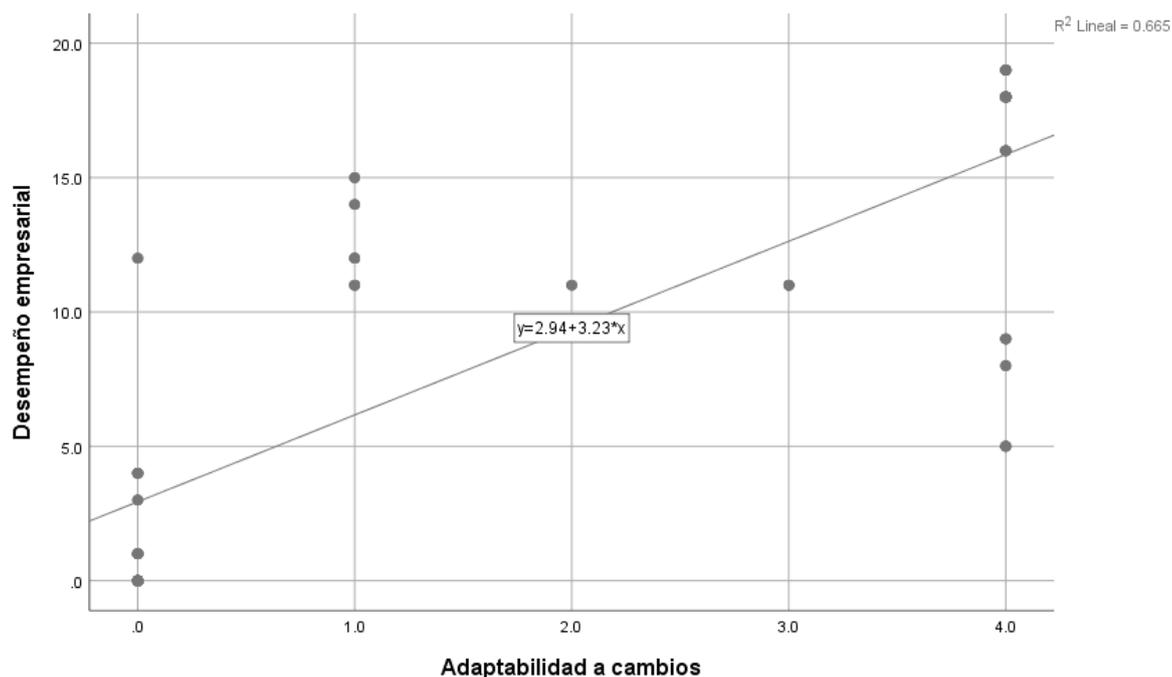
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir el perfil del emprendedor influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 29**

*Análisis de la correlación entre la adaptabilidad a cambios y el desempeño empresarial*

	Adaptabilidad a cambios	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	2,065	13,416
Error estándar de la media	0,150	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,771	13,055
IC 95% Límite superior =	2,359	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 28. Diagrama de dispersión entre la adaptabilidad a cambios y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa la adaptabilidad a cambios es  $\bar{x} = 2,065$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,495$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La adaptabilidad a cambios NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La adaptabilidad a cambios SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,815;$ $p - \text{valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,665,$
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 66,5%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La adaptabilidad a cambios SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es muy alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,815$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,665$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 66,5% de la adaptabilidad a cambios de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	2,938	0,517		5,683	0,000
Adaptabilidad a cambios	3,231	0,186	0,815	17,357	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 2,938 + 3,231(AC)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

AC: Adaptabilidad a cambios

### Se interpreta que:

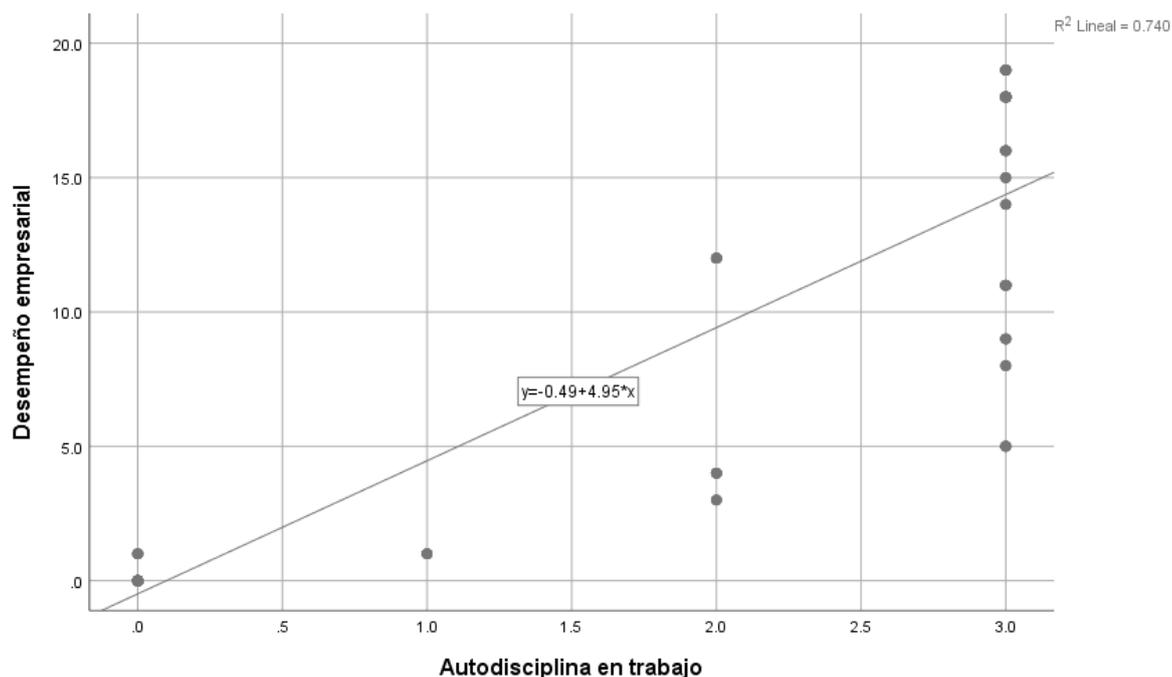
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la adaptabilidad a cambios influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 30**

### *Análisis de la correlación entre la autodisciplina en el trabajo y el desempeño empresarial*

	Autodisciplina en trabajo	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	2,039	13,416
Error estándar de la media	0,103	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,836	13,055
IC 95% Límite superior =	2,242	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 29. Diagrama de dispersión entre la autodisciplina en el trabajo y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a la autodisciplina en el trabajo es  $\bar{x} = 2,039$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,103$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del *p*-valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La autodisciplina en trabajo NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La autodisciplina en trabajo SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,860$ ; $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,740$ ,
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 74,0%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La autodisciplina en trabajo SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es muy alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,860$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,740$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 74,0% de la autodisciplina en el trabajo de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	-0,491	0,573			-0,858	0,392
Autodisciplina en trabajo	4,954	0,238	0,860		20,820	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = -0,491 + 4,954(PE)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

AT: Autodisciplina en trabajo

### Se interpreta que:

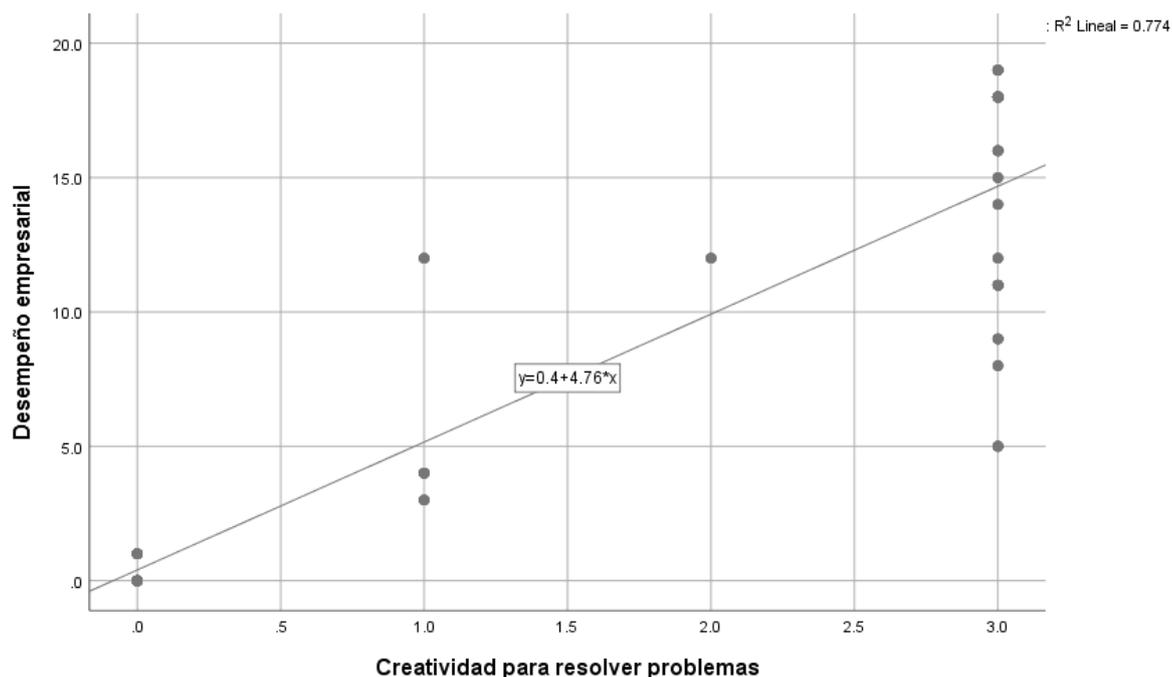
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la autodisciplina en el trabajo influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 31**

### *Análisis de la correlación entre la creatividad para resolver problemas y el desempeño empresarial*

	Creatividad para resolver problemas	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	1,935	13,416
Error estándar de la media	0,110	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,719	13,055
IC 95% Límite superior =	2,151	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 30. Diagrama de dispersión entre la creatividad para resolver problemas y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a la creatividad para resolver problemas es  $\bar{x} = 1,935$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,110$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La creatividad para resolver problemas NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La creatividad para resolver problemas SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

#### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,880;$ $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,774,$
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 77,4%.

#### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La creatividad para resolver problemas SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Dicha correlación es alta por su proximidad con la unidad.

#### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,880$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,774$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 77,4% de la creatividad para resolver problemas de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

#### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		
	B	Desv. Error	Beta	t	Sig.
1 (Constante)	0,401	0,493		0,813	0,418
Creatividad para resolver problemas	4,759	0,208	0,880	22,843	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 0,401 + 4,759(CR)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

CR: Creatividad para resolver problemas

### Se interpreta que:

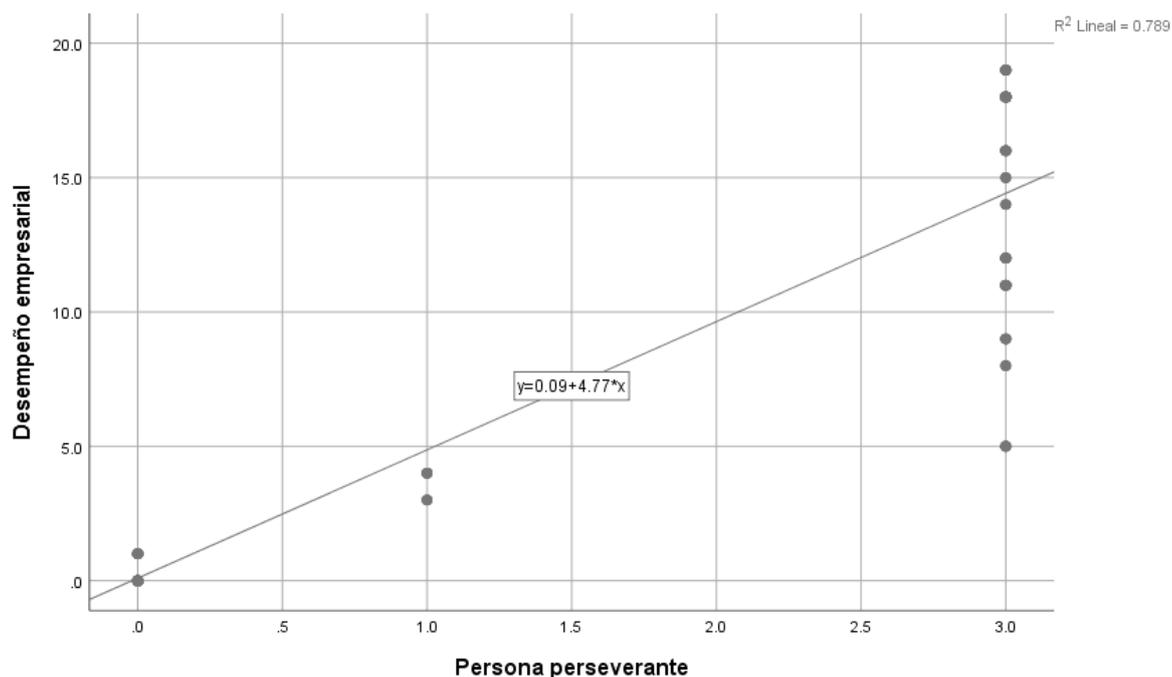
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la creatividad para resolver problemas influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 32**

### *Análisis de la correlación entre la persona perseverante y el desempeño empresarial*

	Persona perseverante	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	1,994	13,416
Error estándar de la media	0,111	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,776	13,055
IC 95% Límite superior =	2,211	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 31. Diagrama de dispersión entre la persona perseverante y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a persona perseverante es  $\bar{x} = 1,994$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,111$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

La persona perseverante NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

La persona perseverante SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,888$ ; $p - valor = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,789$ ,
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 78,9%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p - valor = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : La persona perseverante SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco. Dicha correlación es alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,888$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,789$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 78,9% de la persona perseverante de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

**Coefficientes<sup>a</sup>**

Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		t	Sig.
	B	Desv. Error	Beta			
1 (Constante)	0,094	0,484			0,193	0,847
Persona perseverante	4,774	0,200	0,888		23,846	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

**Ecuación del modelo**

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = 0,094 + 4,774(PP)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

PP: Persona perseverante

**Se interpreta que:**

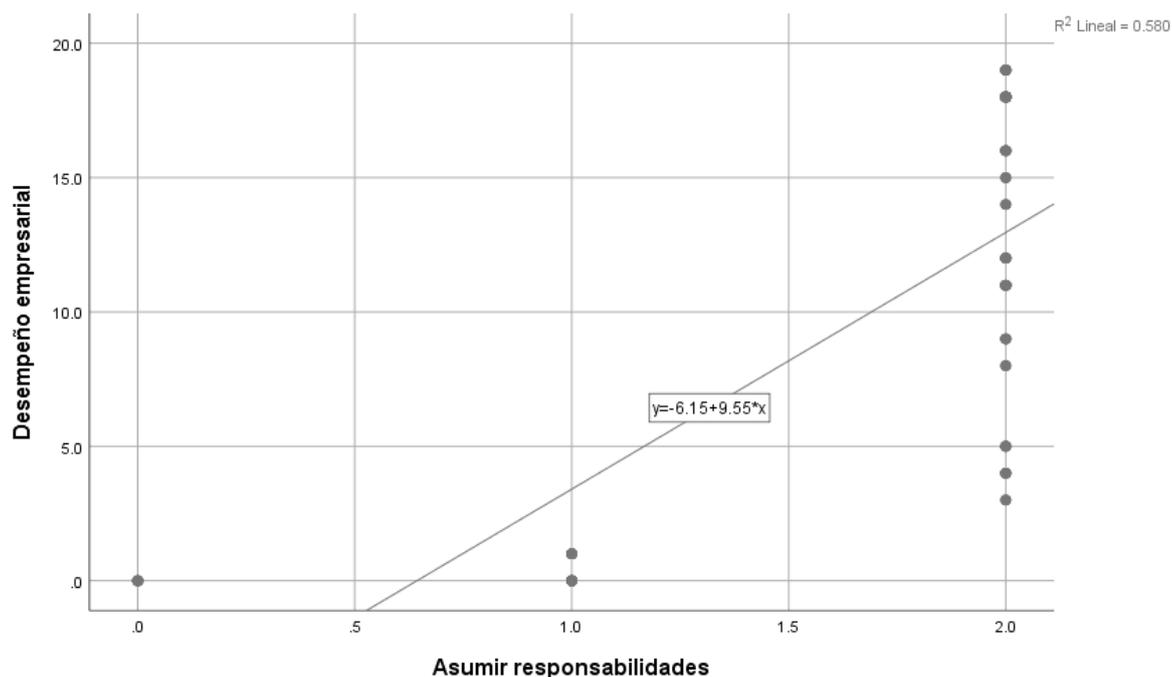
El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir la persona perseverante influye significativamente en el desempeño empresarial.

**Tabla 33**

*Análisis de la correlación entre asumir responsabilidades y el desempeño empresarial*

	Asumir responsabilidades	Desempeño empresarial
N	154	154
Media	1,649	13,416
Error estándar de la media	0,047	0,184
IC 95% Límite inferior =	1,556	13,055
IC 95% Límite superior =	1,742	13,777

Fuente: Elaboración según la base datos en IBM SPSS.



**Figura 32. Diagrama de dispersión entre la estructura productiva y el desempeño empresarial**

#### **Análisis e interpretación:**

De las medidas, se tiene que la media de los datos que representa a asumir responsabilidades es  $\bar{x} = 1,649$  y respecto a su dispersión  $EE_{\bar{x}} = 0,047$ ; muestra datos dispersos con respecto a la media y además que el grado de precisión es menor que el grupo de datos de la variable desempeño empresarial porque su  $\bar{x} = 13,416$  con un  $EE_{\bar{x}} = 0,184$ ; observándose ligeras diferencias entre ambos grupos, de manera que los datos analizados demuestran precisión en cuanto a su capacidad de análisis y predicción.

**Ritual de la significancia de la prueba de hipótesis mediante el método de la lectura del  $p$ -valor resultante del programa estadístico:**

#### **a) Hipótesis de contraste**

Hipótesis nula  $H_0 : p\text{-valor} > 0,05$

Asumir responsabilidades NO se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

Hipótesis alterna  $H_1 : p\text{-valor} < 0,05$

Asumir responsabilidades SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### b) Estadístico de prueba

Correlación lineal de Pearson

Valor de: $r = \frac{S_{xy}}{S_x S_y}$	Valor calculado $r = 0,762$ ; $p\text{-valor} = 0,000$
Correlación como valor predictivo del coeficiente “r” de Pearson:	Valor calculado $r^2 = 0,580$ ,
Proporción de variación: $r^2 = r \cdot r$	proporcionalmente es 58,0%.

### c) Interpretación del coeficiente de correlación según el p-valor

Comparando el p-valor con el nivel de significancia del 5%, se tiene que es menor:  $p\text{-valor} = 0,000 < \alpha = 0,05$ ; de manera que se acepta  $H_1$  y se rechaza  $H_0$ .

$H_1$ : Asumir responsabilidades SÍ se correlaciona con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco. Dicha correlación es alta por su proximidad con la unidad.

### d) Análisis del valor predictivo

El coeficiente de correlación de Pearson es  $r = 0,762$  y elevado al cuadrado es  $r^2 = 0,580$ ; lo cual indica que:

El desempeño empresarial depende en un 58,0% de asumir responsabilidades de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco.

### e) Análisis de la regresión lineal

Los resultados del programa estadístico SPSS, muestra los coeficientes que son parte de la ecuación de la regresión lineal.

Coeficientes <sup>a</sup>					
Modelo	Coeficientes no estandarizados		Coeficientes estandarizados		Sig.
	B	Desv. Error	Beta	t	
1 (Constante)	-6,147	1,154		-5,328	0,000
Asumir responsabilidades	9,554	0,659	0,762	14,496	0,000

a. Variable dependiente: Desempeño empresarial

### Ecuación del modelo

$$y_0 = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 \dots + \beta_n X_n$$

$$DE = -6,147 + 9,554(PE)$$

Donde:

DE: Desempeño empresarial

AR: Asumir responsabilidades

### Se interpreta que:

El modelo de regresión lineal simple representa adecuadamente la predicción del desempeño empresarial, dado que se obtienen valores menores al nivel de significancia, es decir el asumir responsabilidades influye significativamente en el desempeño empresarial.

### 5.4.3. Análisis de la varianza entre la estructura productiva y el desempeño empresarial.

El análisis de la varianza o ANOVA requiere de una variable independiente categórica o nominal, que en este caso se trata de la estructura productiva, la cual sometida a una reducción de su capacidad predictiva o categorización en las escalas: inadecuado, algo adecuado y adecuado.

Para realizar el análisis de las varianzas se requiere de dos supuestos, tales como la distribución normal de las variables y la homocedasticidad de las variables estructura productiva y desempeño empresarial.

**Secuencia de análisis de las varianzas (ANOVA), mediante el método lectura del *p*-valor resultante del programa estadístico.**

### A. Análisis descriptivo

**Tabla 34**

***Análisis descriptivo del desempeño empresarial según la estructura productiva***

	N	Media	Error estándar	95% del intervalo de confianza para la media	
				Límite inferior	Límite superior
Inadecuado	49	12.959	0.3474	12.261	13.658
Algo adecuado	74	13.473	0.2343	13.006	13.940
Adecuado	31	14.000	0.4637	13.053	14.947
Total	154	13.416	0.1844	13.051	13.780

En cada escala de la estructura productiva el error estándar es muy cercano a cero, lo cual significa que existe más confianza en dichos resultados y proporcionan mayor respuesta al desempeño empresarial, es decir que estas escalas de la estructura productiva son más frecuentes y demuestra en esta medida el desempeño empresarial de las empresas de carpintería.

### B. Demostración de la normalidad en cada uno de los grupos

Como se muestra en la tabla 21, ya se realizó el análisis de la distribución, el cual se vuelve a mencionar como parte del proceso del análisis de las varianzas.

**Tabla 35**

***Análisis de la distribución normal de la estructura productiva y el desempeño empresarial.***

	Estructura productiva	Desempeño empresarial
N	154	154
Estadístico de prueba	0.157	0.170
Sig. asintótica (bilateral)	.200 <sup>c</sup>	.200 <sup>c</sup>

a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

La hipótesis por demostrar es la nula, de manera que se tiene:

Ho: Los datos de las variables estructura productiva y desempeño empresarial presentan distribución normal.

H<sub>1</sub>: Los datos de las variables estructura productiva y desempeño empresarial NO presentan distribución normal.

Interpretación:

Como se ha mencionado, la distribución normal fue analizada con el estadístico de Kolmogórov-Smirnov a un nivel de significancia del 5%, equivalente al 0,05; el cual fue comparado con el valor p (Sig, Asintótica), demostrándose que es mayor al nivel de significancia, lo cual demuestra la existencia de la distribución normal de los datos de las variables estructura productiva y desempeño empresarial. De tal forma se acepta H<sub>0</sub>: Los datos de la variable estructura productiva y desempeño empresarial tienen distribución normal.

### C. Demostración de la homogeneidad de varianzas

**Tabla 36**

*Análisis de la homogeneidad de varianzas de la estructura productiva y el desempeño empresarial.*

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
1.313	2	151	0.272

El estadístico de Levene demuestra la homocedasticidad u homogeneidad de varianzas, de manera que se debe demostrar la igualdad de varianzas, considerando las hipótesis siguientes:

H<sub>0</sub>: Las varianzas de los grupos de la estructura productiva y el desempeño empresarial son iguales (homogéneas).

H<sub>1</sub>: Las varianzas de los grupos de la estructura productiva y el desempeño empresarial son diferentes (heterogéneas).

Interpretación: Los resultados demuestran la existencia de la homogeneidad de varianzas, lo cual viene dado por el p-valor (Sig.) mayor al nivel de significancia del 0,05. De manera que se acepta H<sub>0</sub>: Las varianzas de los grupos de la estructura productiva y el desempeño empresarial son iguales (homogéneas), porque el p-valor = 0,272 > 0,05 (nivel de significancia).

## D. Análisis de la varianza de la estructura productiva y el desempeño empresarial

**Tabla 37**

*Análisis de las varianzas o ANOVA de la estructura productiva según el desempeño empresarial*

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	21.038	2	10.519	2.035	0.134
Dentro de grupos	780.364	151	5.168		
Total	801.403	153			

Para determinar las diferencias entre la estructura productiva (grupos evaluados) respecto al desempeño empresarial, se tiene las siguientes hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** No existen diferencias entre los grupos evaluados (estructura productiva y desempeño empresarial).

**H<sub>1</sub>:** Existen diferencias entre los grupos evaluados (estructura productiva y desempeño empresarial).

Interpretación: Los resultados del análisis de las varianzas nos indica que no existen diferencias entre alguno de los grupos de análisis del desempeño empresarial según las escalas de la estructura productiva, donde el valor p (Sig.) es mayor que el nivel de significancia del 0,05.

## E. Análisis de la prueba post hoc

**Tabla 38**

*Análisis de la prueba post hoc de Tukey entre la estructura productiva y el desempeño empresarial*

(I) Estructura productiva		Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Inadecuado	Algo adecuado	-0.5138	0.4187	0.439	-1.505	0.477
	Adecuado	-1.0408	0.5217	0.037	-2.276	0.194
Algo adecuado	Inadecuado	0.5138	0.4187	0.439	-0.477	1.505
	Adecuado	-0.5270	0.4864	0.526	-1.678	0.624
Adecuado	Inadecuado	1.0408	0.5217	0.037	-0.194	2.276
	Algo adecuado	0.5270	0.4864	0.526	-0.624	1.678

Los resultados de las varianzas inter grupos según la escala de la estructura productiva con respecto al desempeño empresarial de la micro y pequeñas empresas de carpinterías, indican que es posible obtener mejores resultados en cuanto a la eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción al cliente, está directamente influenciado por el grado de desarrollo que presenta la estructura productiva. Los valores resultados de la significancia indican ser menores al nivel de significancia del 5% = 0,05, de manera que son los grupos de combinaciones que tienen mayor intervención en el desarrollo del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpinterías.

Para representar estos resultados, se tienen adicionalmente los subconjuntos homogéneos.

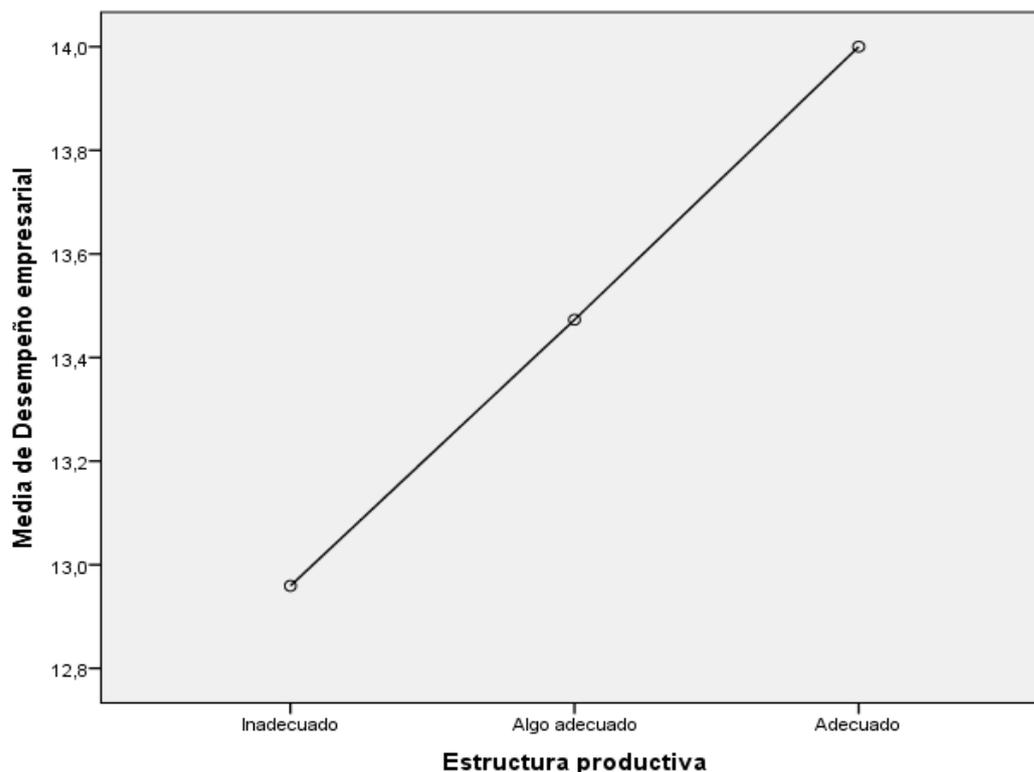
<b>Desempeño empresarial</b>			
HSD Tukey <sup>a,b</sup>			
Estructura productiva	N	Subconjunto para alfa = 0.05	
		1	
Inadecuado	49	12.959	13.473
Algo adecuado	74	14.000	0.048
Adecuado	31		
Sig.			

Se visualizan las medias para los grupos en los subconjuntos homogéneos.

a. Utiliza el tamaño de la muestra de la media armónica = 45,331.

b. Los tamaños de grupo no son iguales. Se utiliza la media armónica de los tamaños de grupo. Los niveles de error de tipo I no están garantizados.

## F. Presentación de gráficos



**Figura 33. Distribución de la media del desempeño empresarial según la estructura productiva**

El gráfico muestra la distribución de la media del desempeño empresarial con respecto a la estructura productiva, donde las categorías más altas de la estructura productiva contribuyen positivamente al desempeño empresarial.

### **Análisis de la varianza entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial.**

El análisis de la varianza o ANOVA requiere de una variable independiente categórica o nominal, que en este caso se trata del perfil del emprendedor, el cual sometido a una reducción de su capacidad predictiva o categorización en las escalas: deficiente, regular y adecuado.

Para realizar el análisis de las varianzas se requiere de dos supuestos, tales como la distribución normal de las variables y la homocedasticidad de las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial.

**Secuencia de análisis de las varianzas (ANOVA), mediante el método lectura del *p*-valor resultante del programa estadístico.**

**A. Análisis descriptivo**

**Tabla 39**

***Análisis descriptivo del desempeño empresarial según el perfil del emprendedor***

Desempeño empresarial		95% del intervalo de confianza para la media			
	N	Media	Error estándar	Límite inferior	Límite superior
Deficiente	45	12.854	0.3382	12.174	13.534
Regular	74	13.581	0.2372	13.108	14.054
Adecuado	35	13.875	0.4661	12.924	14.826
Total	154	13.416	0.1844	13.051	13.780

En cada escala del perfil del emprendedor, el error estándar es muy cercano a cero, lo cual significa que existe más confianza en dichos resultados y proporcionan mayor respuesta al desempeño empresarial, es decir que estas escalas del perfil del emprendedor son más frecuentes y demuestra en esta medida el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería.

**B. Demostración de la normalidad en cada uno de los grupos**

Como se muestra en la tabla 21, ya se realizó el análisis de la distribución, el cual se vuelve a mencionar como parte del proceso del análisis de las varianzas.

**Tabla 40**

***Análisis de la distribución normal del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial.***

	Perfil del emprendedor	Desempeño empresarial
N	154	154
Estadístico de prueba	0.157	0.170
Sig. asintótica (bilateral)	.200 <sup>c</sup>	.200 <sup>c</sup>

- a. La distribución de prueba es normal.
- b. Se calcula a partir de datos.
- c. Corrección de significación de Lilliefors.

La hipótesis por demostrar es la nula, de manera que se tiene:

Ho: Los datos de las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial presentan distribución normal.

H<sub>1</sub>: Los datos de las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial NO presentan distribución normal.

Interpretación:

Como se ha mencionado, la distribución normal fue analizada con el estadístico de Kolmogórov-Smirnov, a un nivel de significancia del 5% equivalente al 0,05; el cual fue comparado con el valor p (Sig, Asintótica), demostrándose que es mayor al nivel de significancia, lo cual demuestra la existencia de la distribución normal de los datos de las variables perfil del emprendedor y desempeño empresarial. De tal forma se acepta H<sub>0</sub>: Los datos de la variable perfil del emprendedor y desempeño empresarial tienen distribución normal.

### C. Demostración de la homogeneidad de varianzas

**Tabla 41**

*Análisis de la homogeneidad de varianzas del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial.*

Estadístico de Levene	gl1	gl2	Sig.
1.073	2	151	0.345

El estadístico de Levene demuestra la homocedasticidad u homogeneidad de varianzas, de manera que se debe demostrar la igualdad de varianzas, considerando las hipótesis siguientes:

H<sub>0</sub>: Las varianzas de los grupos del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial son iguales (homogéneas).

H<sub>1</sub>: Las varianzas de los grupos del perfil del emprendedor y el desempeño empresarial son diferentes (heterogéneas).

Interpretación: Los resultados demuestran la existencia de la homogeneidad de varianzas, lo cual viene dado por el p-valor (Sig.) mayor al nivel de significancia del 0,05. De manera que se acepta H<sub>0</sub>: Las varianzas de los grupos del perfil del

empresarial y el desempeño empresarial son iguales (homogéneas), porque el p-valor = 0,345 > 0,05 (nivel de significancia).

#### **D. Análisis de la varianza del desempeño empresarial según las categorías del perfil del emprendedor**

**Tabla 42**

*Análisis de las varianzas o ANOVA del desempeño empresarial según el del perfil del emprendedor.*

	Suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
Entre grupos	23.910	2	11.955	2.322	0.102
Dentro de grupos	777.493	151	5.149		
Total	801.403	153			

Para determinar las diferencias entre la estructura productiva (grupos evaluados) respecto al desempeño empresarial, se tienen las siguientes hipótesis:

**H<sub>0</sub>:** No existen diferencias entre los grupos evaluados (perfil del emprendedor y desempeño empresarial).

**H<sub>1</sub>:** Existen diferencias entre los grupos evaluados (perfil del emprendedor y desempeño empresarial).

Interpretación: Los resultados del análisis de las varianzas nos indica que no existen diferencias entre alguno de los grupos de análisis del desempeño empresarial según las escalas el perfil del emprendedor, donde el valor p (Sig.) es mayor que el nivel de significancia del 0,05.

## E. Análisis de la prueba post hoc

**Tabla 43**

*Análisis de la prueba post hoc de Tukey entre el perfil del emprendedor y el desempeño empresarial.*

(I) Perfil del emprendedor		Diferencia de medias (I-J)	Error estándar	Sig.	Intervalo de confianza al 95%	
					Límite inferior	Límite superior
Deficiente	Regular	-0.7269	0.4205	0.198	-1.722	0.269
	Adecuado	-1.0208	0.5179	0.033	-2.247	0.205
Regular	Deficiente	0.7269	0.4205	0.198	-0.269	1.722
	Adecuado	-0.2939	0.4801	0.814	-1.430	0.842
Adecuado	Deficiente	1.0208	0.5179	0,033	-0.205	2.247
	Regular	0.2939	0.4801	0.814	-0.842	1.430

Los resultados de las varianzas inter grupos según la escala del perfil del emprendedor con respecto al desempeño empresarial de la micro y pequeñas empresas de carpintería, indican que es posible obtener mejores resultados en cuanto a la eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción al cliente, está directamente influenciado por el grado de desarrollo que presenta el perfil del emprendedor. Los valores resultados de la significancia indican ser menores al nivel de significancia del  $5\% = 0,05$ , de manera que son los grupos de combinaciones que tienen mayor intervención en el desarrollo del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas.

Para representar estos resultados, se tiene adicionalmente los subconjuntos homogéneos.

### HSD Tukey<sup>a,b</sup>

Perfil del emprendedor	N	Subconjunto para alfa = 0.05	
		1	
Deficiente	48	12.854	
Regular	74	13.581	
Adecuado	32	13.875	
Sig.		0.043	

Se visualizan las medias para los grupos en los subconjuntos homogéneos.

a. Utiliza el tamaño de la muestra de la media armónica = 45,734.

b. Los tamaños de grupo no son iguales. Se utiliza la media armónica de los tamaños de grupo. Los niveles de error de tipo I no están garantizados.

## F. Presentación de gráficos



**Figura 34. Distribución de la media del desempeño empresarial según el perfil del emprendedor**

El gráfico muestra la distribución de la media del desempeño empresarial con respecto al perfil del emprendedor, donde las categorías más altas del perfil del emprendedor contribuyen positivamente al desarrollo del desempeño empresarial.

## 5.5. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

A partir de los hallazgos producto del análisis bivariado y multivariado y las interpretaciones de los resultados, se acepta la hipótesis alterna general: *La estructura productiva y el perfil del emprendedor son causales del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.*

Estos resultados guardan relación con lo que sostiene Pinta (2017), con respecto a la estructura del sector manufacturero ecuatoriano, en el cual se analizó las grandes tendencias de la especialización del sector manufacturero, a partir de sus hallazgos se determinó que la especialización productiva influye notoriamente en el crecimiento económico de las regiones, de manera que las provincias que albergan la especialización productiva en base a tejidos, vienen contribuyendo con el crecimiento y la generación del empleo del sector en el periodo de 2000 al 2012. Los hallazgos que menciona Pinta (2017) complementan a los resultados de la investigación, en especial hacen notar que las empresas de carpintería muestran en su mayoría la debilidad en cuanto a su capacidad de respuesta a las exigencias del mercado actual, en el cual el cliente valora el tiempo de entrega del producto acabado, mostrando que su estructura productiva no está presente en un 59,1%, de manera que no existe un adecuado despliegue del proceso productivo, tecnológico, acondicionamiento de la infraestructura y las condiciones de seguridad del taller de producción.

El diagnóstico empresarial, es vital para evitar problemas posteriores y responder adecuadamente a la demanda del mercado actual, de manera que la empresa sea capaz de innovar y diferenciarse de sus competidores, en ese entender Mez (2013), indica que el diagnóstico pertinente en las micro y pequeña empresa del sector carpintería, es importante que apliquen el proceso administrativo, debido a que la mayoría no lo viene aplicando para el proceso productivo, basándose únicamente en la experiencia, encontrándose de esta forma empresas con planificación informal o empírica, de tal forma que no evidencian planes escritos que les permita profundizar en sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas en el mercado actual. Esto indica que no hacen uso de aspectos estratégicos, como la visión, misión y objetivos, además de no presentar una estructura organizacional que contribuya a gerenciar las operaciones en el proceso productivo de las empresas, porque esto determina en número de trabajadores necesarios para atender los pedidos o solicitudes de los clientes, así como la conformación de equipos de trabajo; en cuanto al liderazgo, esta es

ejercida por el propietario de forma autocrática, donde las instrucciones hacia sus trabajadores es de forma verbal, de manera que no implementa controles necesario que permitan detectar errores a tiempo y corregir fallas en su debido momento. Estos hallazgos complementan a los resultados descriptivos e inferenciales de la investigación, específicamente porque el perfil del emprendedor demuestra capacidad de respuesta a la adaptabilidad a los cambios, autodisciplina en el trabajo, y creatividad para resolver problemas, persona perseverante y para asumir responsabilidades, pero no ocurre lo mismo en el desempeño empresarial, porque éste solamente demuestra eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción al cliente en un 54,4%, mientras que en un 45,5% ocurre todo lo contrario, esto concuerda con lo mencionado por Mez (2013), demostrado de esta manera que las empresas de carpintería, presenta un nivel bajo del 39,6% y alto en un 39%.

## CONCLUSIONES

### Primera:

La estructura productiva y el perfil del emprendedor son causales del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería, donde el proceso productivo, la aplicación de la tecnología (maquinarias, equipos y herramientas), infraestructura y las condiciones de seguridad, de manera que demuestran un nivel algo adecuado del 48,1%; mientras que la adaptabilidad a cambios, en el caso del perfil del emprendedor, específicamente en el caso de adaptabilidad a cambios, autodisciplina en el trabajo, creatividad para resolver problemas, persona perseverante para asumir responsabilidades, es moderado en un 48,1%; y en el caso del desempeño empresarial, las dimensiones de la eficiencia, eficacia, efectividad, calidad y capacidad de satisfacción del cliente están en un nivel bajo del 39,6% y alto en un 39%.

### Segunda:

El proceso productivo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, debido a que el proceso de producción, organización de la producción, innovación y mejoras muestran niveles aceptables, pero actualmente presentan algunos problemas que perjudican su desempeño profesional.

### Tercera:

La tecnología se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, de manera que la maquinaria para la producción, equipamiento, herramientas y mantenimiento resulta ser moderadamente adecuado para la producción, tampoco no evidencia un cronograma y control del mantenimiento de la maquinaria, equipos y herramientas.

Cuarta:

La infraestructura se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, no se evidencia que las condiciones físicas del taller y su distribución estén de acuerdo a las exigencias, lo cual no contribuye con aminorar los costos de producción, es decir que hace uso de una manual de distribución del espacio físico para la producción.

Quinta:

Las condiciones de seguridad se correlacionan significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, donde la señalización y los elementos de seguridad de los trabajadores no están debidamente acondicionado para evitar posibles accidentes corporales.

Sexta:

La adaptabilidad a cambios se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, en cuanto a su capacidad para crear nuevos procesos de producción, reconoce las necesidades de los clientes y la capacitación de nuevas técnicas, no están enfrentando adecuadamente las situaciones concretas de tiempo de entrega del trabajo solicitado, la calidad y el acabado.

Sétima:

La autodisciplina en el trabajo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, de manera que la voluntad, motivación y autoconfianza, resulta ser poco incorporada y desarrollada por los empresarios, demostrando que motivación y voluntad, pero no es lo suficientemente fuerte como para responder a las exigencias de sus clientes.

Octava:

La creatividad para resolver problemas se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, donde la curiosidad, la forma de generar cambios y la innovación son criterios que no están consolidados de acuerdo para lograr implementar mejoras y soluciones prácticas para el acabado de los muebles.

Novena:

La perseverancia se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, de tal forma que la paciencia, la disciplina y tolerancia frente a los errores, donde las acciones no garantizan el cumplimiento de sus objetivos.

Décima:

El asumir responsabilidades, se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera, donde el esfuerzo y el compromiso de los empresarios de carpintería no se ajustan al cumplimiento de sus responsabilidades de sus contratos y trabajos suscritos con los clientes.

## RECOMENDACIONES

### Primera:

Es necesario desarrollar programas de sensibilización y capacitación dirigido a los empresarios de carpintería, considerando como ejes estratégicos, el cumplimiento de sus compromisos y trabajo de calidad, a través del apoyo de las ONGs como Guamán Poma de Ayala, programas PROCOMPITE del Ministerio de Trabajo, a través de pasantías realizadas de preferencia en la capital y el extranjero.

### Segunda:

Sugerir a los empresarios capacitarse en cultura financiera, a fin de recuperen la confianza en las entidades financieras de la provincia del Cusco.

### Tercera:

Proponer a los empresarios para que se capaciten en temas de manejo de costos para producción y fijación de precios del producto acabado, para que este sea mucho más beneficioso, tanto para la empresa de carpintería y los clientes.

### Cuarta:

Considerar la importancia de la implementación de secaderos de madera.

### Quinta:

Implementar un espacio adecuado para el acabado del producto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Aburas, H. M. (2010). An integrated performance management framework for a multi-business company. *South African Journal of Industrial Engineering*, 35-43.
- Actualidad Empresa. (28 de Noviembre de 2013). *Eficacia, eficiencia y efectividad en el desempeño del trabajo*. Obtenido de <http://actualidadempresa.com/eficacia-eficiencia-y-efectividad-en-el-desempeno-del-trabajo/>
- Afcha, S. (2011). Behavioural additionality in the context of regional innovation policy in Spain. *Innovation: Management, Policy & Practice*, 95-110.
- Agus, A., & Hassan, Z. (2011). Enhancing production performance and customer performance through total quality management (TQM): Strategies for competitive advantage. *Procedia - Social and Behavioral Sciences*, 1650-1662.
- Alcaraz, R. E. (2011). *El emprendedor de éxito*. México DF: McGraw Hill - Interamericana Editores.
- Alfalla, R., Marín, J. A., & Medina, C. (2012). Is worker commitment necessary for achieving competitive advantage and customer satisfaction when companies use HRM and TQM practices? *Universia Business Review*, 64-89.
- Alles, M. (2005). *Desempeño por competencias: evaluación de 360°*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Ansuini, M. L., & Buleje, S. P. (2015). *Principales factores decisorios para incorporar nuevas tecnologías de comercialización. el caso del comercio electrónico en Mype de muebles de madera para el hogar del parque industrial de Villa El Salvador*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Aragón, A., & Sánchez, G. (2003). Orientación estratégica, características de gestión y resultados: un estudio en las PYME Españolas. *Tribuna de Economía*, 169-187.
- Arrunátegui, K. M. (2018). *Propuesta de oportunidades de desarrollo para las Mypes de carpintería en la provincia de Piura - año 2015*. Piura: Universidad Nacional de Piura.
- Asociación de Empresarios Cristianos. (2009). *Responsabilidad social empresarial (RSE). Guía de implementación para Pymes*. Asunción: ADEC.
- Audretsch, D. B. (2003). *Entrepreneurship: A survey of the literature*. Enterprise Directorate-General. European Commission .
- Banco de Desarrollo de América Latina. (2014). *Emprendimientos dinámicos en América Latina*. Caracas: Publicaciones CAF web site.
- Barney, J. (1991). Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management*, 99-120.

- Baumol, W. J. (1993). *The entrepreneur an economic theory*. Boston: MIT Press.
- Begley, T. M., & Boyd, D. P. (1987). Psychological characteristics associated with performance in entrepreneurial firms and smaller businesses. *Journal of Business Venturing*, 79-93.
- Behar Gutiérrez, R., & Grima Cintas, P. (2004). *55 Respuestas a dudas típicas de ESTADÍSTICA*. España: Ediciones Díaz de Santos, S. A.
- Berisha, G., & Shiroka, J. (2015). Defining small and medium enterprises: A critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Sciences*, 17-28.
- Bermejo, R. E., Nieto, E., & García, J. (2013). Perfil competitivo de las empresas del subsector de la impresión en serigrafía e ID gran formato en la Comunidad de Madrid. Análisis basado en la tipología de estrategias de Miles y Snow (1978). *Atlantic Review of Economics*, 1-32.
- Bernal, C. A. (2010). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson Educación.
- Bernardo, M. (2014). Integration of management systems as an innovation : a proposal for a new model. *Journal Of Cleaner Production*, 132-142.
- Birley, S. (1985). The role of networks in the entrepreneurial process. *Journal of Business Venturing*, 107-117.
- Bourgeois, L. J. (1984). Strategic management and determinism. *The Academy of Management Review*, 586-596.
- Braudel, F. (1985). *La dynamiques du capitalisme*. París: Champs Histoire.
- Bresser, L. (2009). *Globalization and competition: Why some emergent countries succeed while others fall behind*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Brito, B. C., Hernández, G., & Álvarez, A. (1998). Gestión tecnológica y desarrollo sostenible y solidario en los países latinoamericanos: Experiencia cubana. *Revista Espacios*.
- Brunet, I., & Alarcón, A. (2004). Teorías sobre la figura del emprendedor. *Revista de Sociología*, 81-103.
- Brunette, M. J. (2003). Satisfacción, salud y seguridad ocupacional en el Perú. *Economía y Sociedad*, 47-52.
- Bull, I., & Willard, G. E. (1993). Towards a theory of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 183-195.
- Cáceres, R. L., & Ramos, L. E. (2017). *Emprendimiento laboral y empoderamiento de mujeres artesanas de la Asociación de Tejedoras - Tejidos Huaycán*. Huancayo: Universidad Nacional del Centro del Perú.
- Camisón, C. (1997). *The competitiveness of the Spanish industrial Small and Medium enterpriser (SMEs): Distinguishing strategy and competition*. Madrid: Civitas Editorial.
- Camisón, C., Cruz, S., & González, T. (2006). *Gestión de la calidad: Conceptos, enfoques, modelos y sistemas*. Madrid: Pearson Educación.

- Camisión, C., Garrigós, F. J., & Palacio, D. (2007). Estrategias competitivas y desempeño empresarial: Estudio comparativo de los modelos de Robinson & Pearce y Miles & Snow en el sector hotelero español. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 161-182.
- Cantillón, R. (1755). *Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Carman, J. M. (1990). Consumer perceptions of service quality: An assessment of the SERVQUAL dimensions. *Journal of Retailing*, 33-55.
- Casson, M. C. (1982). *The entrepreneur an economic theory*. Francia: University of Reading Business School - Department of Economics.
- Castillo, C., & Rusque, A. M. (2002). Emprendiendo en red. *Congreso Internacional Seminario de Creación de Empresa*, (págs. 1-7). Mar del Plata.
- Ceranic', S., & Popovic, B. (2009). Human resources management in small and medium enterprises. *Applied Studies in Agribusiness and Commerce – APSTRACT*, 71-74.
- Chávez, E. A. (2002). Adiestramiento y su importancia en las organizaciones. *Formación Gerencial*, 63-81.
- Christensen, M. A. (1994). *The identification of business starters using attitude measurements*. Alberta: University of Calgary Press.
- Chudnovsky, D. (1985). La difusión de tecnologías de punta en la Argentina: el caso de las máquinas herramientas con control numérico, el CAD/CAM y los robots. *Desarrollo Económico*, 483-515.
- Coase, R. (1937). The nature of the firm. *Economica*, 386-406.
- Collins, C. J., Hanges, P. J., & Locke, E. A. (2004). The relationship of achievement motivation to entrepreneurial behavior: a meta-Analysis. *Human Performance*, 95-117.
- Collins, O. F., & Moore, D. G. (1970). *The organization makers: A behavioural study of independent entrepreneurs*. New York: Appleton Century Crofts.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2006). *Panorama social de América Latina 2006*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Conant, J. S., Mokwa, M. P., & Varadarajan, R. (1990). Strategic types, distinctive marketing competencies and organizational performance: A multiple measures-based study. *Strategic Management Journal*, 365-383.
- Cooper, J., & James, A. E. (2009). Challenges for database management in the internet of things. *IETE Technical Review*, 320-329.
- Correa, M. E., Flynn, S., & Amit, A. (2004). *Responsabilidad social corporativa en América Latina: Una visión empresarial*. Santiago: CEPAL.
- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic management of small firms in hostile and benign environments. *Strategic Management Journal*, 75-87.

- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 297-334.
- Cuervo, Á., & Sastre, M. A. (2005). *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*. España: Ministerio de Educación Cultura y Deporte, Secretaría General Técnica.
- Damanpour, F., & Evan, W. M. (1984). Organizational innovation and performance: the problem of organizational lag. *Administrative Science Quarterly*, 392-409.
- Damanpour, F., Walker, R. M., & Avellaneda, C. N. (2009). Combinative effects of innovation types and organizational performance: A longitudinal study of services organizations. *Journal of Management Studies*, 650-675.
- Davenport, T. H. (1996). *Process innovation: reengineering work through information technology*. Boston: Harvard Business School Press.
- Departamento de Estudios y Proyectos de la Federación Argentina de la Industria de la Madera y Afines. (2005). *Estructura productiva de la industria maderera*. Buenos Aires: Instituto Argentino para el Desarrollo Económico.
- Desarbo, W., Di Benedetto, A., Song, M., & Sinha, J. H. (2005). Revisiting the Miles and Snow strategic framework: Uncovering interrelationships between strategic types, capabilities, environmental uncertainty, and firm performance. *Strategic Management Journal*, 47-74.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to Performance. *The Academy of Management Review*, 135-172.
- Dess, G. G., & Lumpkin, G. T. (2001). Linking two dimensions of entrepreneurial orientation to firm performance: The moderating role of environment and industry life cycle. *Journal of Business Venturing*, 429-451.
- Diamand, M. (1972). La estructura productiva desequilibrada argentina y el tipo de cambio. *Revista Desarrollo Económico*.
- Dierickx, I., & Cool, K. (1989). Asset stock accumulation and sustainability of competitive advantage. *Management Science*, 1504-1511.
- Dirube, J. L. (2007). *¡Quiero ser empresario!*. Madrid: Ediciones Díaz de Santos.
- Djankov, S., Qian, Y., Roland, G., & Zhuravskaya, E. (2006). Who are China's entrepreneurs? *American Economic Review*, 348-352.
- Dobbs, R. F., Karakolev, T., & Malige, F. (2002). Learning to love recessions. *McKinsey Quarterly*, 6-9.
- El-Ansary, A. I. (2006). Marketing strategy: Taxonomy and frameworks. *European Business Review*, 266-293.
- Fernández, M., & Ruiz, J. (2006). *Los jóvenes y la creación de empresas. Actitudes y comportamientos emprendedores en la juventud andaluza*. Madrid: Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Ferrer, A. (2010). *Raúl Prebisch y el dilema del desarrollo en el mundo global*. Santiago: CEPAL.

- Filion, L. J. (1998). Two types of entrepreneurs: The Operator and operator and the visionary consequences for education. *HEC, The University of Montreal Business School* , 1-15.
- Flórez, J. (2007). *Cómo crear y dirigir la nueva empresa*. México DF: Ecoe Ediciones.
- Franklin, E. B. (2007). *Auditoría administrativa. Gestión estratégica del cambio*. México DF: Pearson Educación.
- Frías, J. A., & Véliz, J. A. (2013). La adaptabilidad a los cambios imprevistos del entorno y la creación de capacidades para el autocontrol en la empresa. *Técnica Administrativa*.
- Ganga, F., Cassinelli, A., Piñones, M. A., & Quiroz, J. (2014). El concepto de eficiencia organizativa: Una aproximación a lo universitario. *Revista Líder*, 126-150.
- Gartner, W. B. (1985). A conceptual framework for describing the phenomenos of new venture creation. *The Academy of Management Review*, 696-706.
- Garza, R., González, C., Pérez, I., Martínez, E., & Sanler, M. (2012). Concepción de un procedimiento utilizando herramientas cuantitativas para mejorar el desempeño empresarial. *Ingeniería Industrial*, 239-248.
- Ghatule, A. A., & Dubey, S. R. (2016). Importance and implication of smes in indian economy. *International Journal of science technology and Management*, 557-562.
- Giurfa, A. F. (2012). *Estudio de desarrollo emprendedor de la población joven en la provincia de Tacna*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.
- Global Entrepreneurship Monitor. (10 de Agosto de 2016). *Gemconsortium.org*. Obtenido de <http://www.gemconsortium.org/>
- Godínez, M. Á., & Gutiérrez, G. (2013). Eficiencia y eficacia en las organizaciones de la sociedad civil área de investigación: Entorno de las organizaciones. *Conference Paper*.
- Griffin, J., & Mahon, J. F. (2013). The corporate social performance and corporate financial performance debate. twenty-five years of incomparable research. *Business & Society*, 5-31.
- Hannan, M. T., & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *The American Journal of Sociology*, 929-964.
- Huerta de Soto, J. (1994). *Estudios de economía política*. Madrid: Unión Editorial.
- Hughes, M., & Morgan, R. (2007). Deconstructing the relationship between entrepreneurial orientation and business performance at the embryonic stage of firm growth. *Industrial Marketing Management*, 651-661.
- Isoba, O. (31 de Marzo de 2009). *Cómo resolver problemas en forma creativa*. Obtenido de Gestipolis: <https://www.gestipolis.com/como-resolver-problemas-en-forma-creativa/>
- Jaramillo, J. L., Escobedo, J. S., Morales, J., & Ramos, J. G. (2012). Perfil emprendedor de los pequeños empresarios agropecuarios en el Valle de Puebla, México. *Revista Entramado*, 44-57.

- Johnson, R., & Kuby, P. (2008). *Estadística elemental: Lo esencial*. México: Cengage Learning Editores, S.A.
- Kerlinger, F. N. (2002). *Investigación del comportamiento*. México: MCGRAW-HILL / Interamericana.
- Kirzner, I. M. (1979). *Perception, opportunity and profit: Studies in the theory of entrepreneurship*. Chicago: The university of Chicago Press.
- Knight, F. H. (1921). *Enterprise and profit*. Chicago: University of Chicago.
- Koc, T. (2011). The relationship between TQM and performance in small manufacturing enterprises: The mediation effect of failure. *International Journal of Industrial Engineering*, 203-218.
- Kohn, A. (05 de Febrero de 2009). *Por qué está sobrevalorada la autodisciplina*. Obtenido de Crianza Natural: <https://www.crianzanatural.com/art/art99.html>
- Kunc, M., & Bhandari, R. (2011). Strategic development processes during economic and financial crisis. *Management Decision*, 1343-1353.
- Landerer, J. (2015). *El ABC del emprendedor*. Lima: San Marcos.
- Lasi, H., Fettke, P., Feld, T., & Hoffmann, M. (2014). Industry 4.0. *Business & Information Systems Engineering*, 239-242.
- Laursen, K., & Salter, A. (2004). Searching high and low: What types of firms use universities as a source of innovation? *Research Policy*, 1201-1215.
- Leibenstein, H. (1966). Allocative efficiency vs. X-Efficiency. *The American Economic Review*, 392-415.
- Lévesque, M., Shepherd, D. A., & Douglas, E. J. (2002). Employment or self-employment. A dynamic utility-maximizing model. *Journal of Business Venturing*, 189-210.
- Li, H., & Atuahene-Gima, K. (2001). Product innovation strategy and the performance of new technology ventures in China. *The Academy of Management Journal*, 1123-1134.
- Longenecker, J. G., Palich, L. E., Moore, C. W., & Petty, W. J. (2010). *Administración de pequeñas empresas Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras*. México DF: Editorial Cengage Learning.
- Lopes de Oliveira, M., & Moneva, J. M. (2013). El desempeño económico financiero y responsabilidad social corporativa Petrobrás versus Repsol. *Revista Contaduría y Administración*, 131-167.
- Lynch, L. M. (2007). The adoption and diffusion of organizational innovation: Evidence for the U.S. economy. *NBER Working Paper*, 1-53.
- Macías, G., & Parada, L. (2013). *Mujeres, su participación económica en la sociedad*. México DF: Editorial Universitaria.

- Manes, J. M. (2005). *Gestión estratégica para instituciones educativas*. Buenos Aires: Ediciones Granica.
- Margolis, J. D., & Walsh, J. P. (2003). Misery loves companies: Rethinking social initiatives by business. *Administrative Science Quarterly*, 268-305.
- Marshall, A. (1931). *Principios de economía*. Barcelona: El Consultor Bibliográfico.
- Melián, A., Campos, V., & Sanchis, J. R. (2011). Emprendimiento social y empresas de inserción en España. aplicación del método Delphi para la determinación del perfil del emprendedor y las empresas sociales creadas por emprendedores. *REVESCO Revista de Estudios Cooperativos*, 150-172.
- Mez, D. A. (2013). *Diagnóstico empresarial de la micro y pequeña empresa del sector carpintería en el municipio de San Juan Chamelco, Alta Verapaz*. Alta Verapaz: Universidad Rafael Landívar.
- Miles, R. E., & Snow, C. C. (1978). *Organizational strategy, structure and process*. Nueva York: McGraw Hill.
- Mill, J. S. (1848). *Principles of political economy*. Londres: Longmans, Green and Co.
- Ministerio de Educación. (2009). *Ideas y plan de negocio*. Lima: Rapimages S.A.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2005). *Boletín de economía laboral 31*. Lima.
- More, R. (2003). Towards a confirmatory model of retail strategy types: an empirical test of miles and snow. *Journal of Business Research*, 696-704.
- Moreno, T. F. (2016). *Emprendimiento y plan de negocio*. Santiago: Ril Editores.
- Mosconi, F. (2015). *The new European industrial policy: Global competitiveness and the manufacturing renaissance*. Londres: Routledge Taylor & Francis Group.
- Nicuesa, M. (28 de Febrero de 2012). *Psicología de la perseverancia en el trabajo*. Obtenido de Empresariados: <https://empresariados.com/psicologia-de-la-perseverancia-en-el-trabajo/>
- Nieto, C. (29 de Octubre de 2018). *Cómo asumir mejor las responsabilidades diarias*. Obtenido de Psicología en Positivo: <https://www.antonimartinezpsicologo.com/asumir-las-responsabilidades-diarias>
- Ning, H., & Hong, L. (2015). Cyber physical social thinking space based science and technology framework for the Internet of Things. *Science China. Information Sciences*, 1-19.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Nueno, P. (1996). Evolución de los conceptos de management. *Management Review*, 73-83.
- Ochoa, M. B., Valdés, M., & Quevedo, Y. (2007). Innovación, tecnología y gestión tecnológica. *Revista Acimed*, 1-11.

- Ollé, M., & Planellas, M. (2003). *El proceso de creación de una empresa: Motivaciones, etapas, recursos y redes en creación de empresa*. Barcelona: Ed. Ariel.
- Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura. (2018). *La industria de la madera en el Perú*. Lima: FAO.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2005). *Manual de Oslo. Using patent data as science and technology indicators*. París: OECD Publishing.
- Orlitzky, M., Schmidt, F. L., & Rynes, S. L. (2003). Corporate social and financial performance: A meta-analysis. *Organization Studies*, 403-441.
- Ovalle, J. G. (2012). *Condiciones de trabajo en la micro y pequeña empresa de los rubros de carpintería y metalmecánica del parque industrial de Villa El Salvador*. Lima: Universidad Nacional de Ingeniería.
- Panellas, M. (1996). *Evolución de la investigación sobre la creación de empresas y estado actual del debate sobre los resultados de las nuevas empresas*. Barcelona: Papers ESADE.
- Pescador, J. (2 de Diciembre de 2012). *La importancia del ahorro en la Economía: ¿Qué es una estructura productiva?* Obtenido de Economía y Empresa: <http://queaprendemoshoy.com/la-importancia-del-ahorro-en-la-economia-que-es-una-estructura-productiva-i/>
- Pino, G. (2018). *Metodología de la investigación: Elaboración de diseños para contrastar hipótesis*. Lima: Editorial San Marcos E.I.R.L.
- Pinta, B. F. (2017). *Estructura productiva del sector manufacturero ecuatoriano, un análisis territorial en el período 2000-2012*. Quito: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Sede Ecuador.
- Poncio, D. A. (2010). *Animarse a emprender*. Argentina: Eduvim Editorial Universitaria Villa María.
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage*. New York: The Free Press .
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. The Free Press.
- Prahalad, C. K., & Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation. *Harvard Business Review*, 79-91.
- Prebisch, R. (1950). *The economic development of latin America and its principal problems*. Santiago: CEPAL.
- Puchol, L. (2011). *El libro del emprendedor. Cómo crear tu propia empresa y convertirte en tu propio jefe*. México DF: Ediciones Díaz de Santos.
- Ramey, G., & Ramey, V. (1995). Cross-country evidence on the link between volatility and growth. *The American Economic Review*, 85.
- Real Academia Española. (2017). *Diccionario de la Real Academia Española*. Madrid.

- Reinoso, J. F., & Serna, L. F. (2017). *Modelo integral de aprendizaje para el emprendimiento: Una visión sistémica desde la actitud emprendedora*. Tolima: Universidad del Tolima.
- Robbins, S. P., & Coulter, M. (2010). *Administración*. México DF: Pearson Educación.
- Roberts, K. (2003). What strategic investments should you make during a recession to gain competitive advantage in the recovery? *Strategy and Leadership*, 31-39.
- Roblek, V., Meško, M., & Krapež, A. (2016). A Complex View of Industry 4.0. *SAGE Journals*, 1-11.
- Rodríguez, G., Balestrini, S., Balestrini, S., Meleán, R., & Rodríguez, B. (2002). Análisis estratégico del proceso productivo en el sector industrial. *Revista de Ciencias Sociales*, 135-156.
- Roper, S., & Love, J. H. (2002). Innovation and export performance: evidence from the UK and German manufacturing plants. *Research Policy*, 1087-1102.
- Rothaermel, F. T., Agung, S. D., & Jiang, L. (2007). University entrepreneurship: A taxonomy of the literature. *Industrial and Corporate Change*, 691-791.
- Rusque, A. (1998). Medición de la capacidad emprendedora de estudiantes de Europa y América Latina. *Ponencia XII Congreso Internacional de Emprendedores*. San José de Costa Rica.
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2017). *Metodología y diseños en la investigación científica*. Lima: Business Suport Aneth SRL.
- Sastre, M. (2010). *La empresa y el espíritu emprendedor de los jóvenes*. Madrid: Universidad Complutense.
- Say, J. B. (2001). *Traité d'économie politique ou simple exposition de la manière dont se forment, se distribuent*. París: Institut Coppet.
- Scarborough, N. M., & Cornwall, J. R. (2018). *Essentials of entrepreneurship and small business management*. México DF: Pearson Educación.
- Schumpeter, J. A. (1961). Entrepreneurial profit: The theory of economic development. *Harvard University Press*, 128-156.
- Schumpeter, J. A. (1984). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Folio.
- Selamé, T. (1999). *Emprendimiento Juvenil*. Santiago: Instituto Nacional de la Juventud. Universidad de Santiago de Chile.
- Sharma, P., & Chrisman, J. J. (1999). Toward a reconciliation of the definitional issues in the field of corporate entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 11-27.
- Sierra, R. (2001). *Técnicas investigación social*. España: Thomson Editores Spain.
- Slater, S. F., & Narver, J. C. (1995). Market orientation and learning organization. *Journal of Marketing*, 63-74.

- Slater, S. F., & Olson, E. M. (2000). Strategy type and performance: The influence of sales force management. *Strategic Management Journal*, 813-829.
- Slater, S. F., Olson, E. M., & Hult, T. M. (2006). The moderating influence of strategic orientation on the strategy formation capability–performance relationship. *Strategic Management Journal*, 1221-1231.
- Sohn, M. H., You, T., Lee, S., & Lee, H. (2003). Corporate strategies, environmental forces, and performance measures: a weighting decision support system using the k-nearest neighbor technique. *Expert Systems with Applications*, 279-922.
- Sommer, L. (2015). Industrial revolution - Industry 4.0: Are German manufacturing SMEs the first victims of this revolution? *Journal of Industrial Engineering and Management*, 1512-1532.
- Srinivasan, R., Rangaswamy, A., & Lilien, G. L. (2005). Turning adversity into advantage: Does proactive marketing during a recession pay off? *International Journal of Research in Marketing*, 109-125.
- Stevenson, H. H., & Gumpert, D. E. (1985). *The heart of entrepreneurship*. Cambridge: Harvard Business Review.
- Tadesse, B. (2010). *The rol of micro and small enterprises in employment creation and income generation a survey study of Mekelle city, Tigray region, Ethiopia*. Mekelle: Mekelle University. College of Business and Economics.
- Tarmidi, L. (2005). The importance of Mses in economic development of developing APEC countries. *APEC Study Center Consortium Conference*, (págs. 1-13). Korea.
- Tellis, G. J., & Tellis, K. (2009). Research on advertising in a recession on advertising in a recession. *Journal of Advertising Research*, 304-317.
- Tinoco, O. (2008). Medición de la capacidad emprendedora de ingresantes a la Facultad de Ingeniería Industrial de la UNMSM. *Industrial Data*, 18-23.
- Toledo, U. (2001). Ejercicio de construcción de un ideal tipo de la vida social: El caso del emprendedor. *Red Cinta de Moebio*, 209-226.
- Tolosana, C. (1990). La educación del sentido de la iniciativa. *Revista de Educación*, 185-202.
- Triola, M. (2004). *Estadística*. México: Pearson.
- Ucieda, J. L., & Gómez, P. (2011). La relación entre responsabilidad social empresarial y el rendimiento financiero: Un estudio por países en la Unión Europea. *Revista de Contabilidad*, 225-260.
- Unión Europea. (2015). *User guide to the SME Definition*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union.
- Urbano, D., & Toledano, N. (2008). *Invitación al emprendimiento: Una aproximación a la creación de empresa*. Barcelona: Editorial UOC.

- Vara, A. (2007). *Perfil emprendedor de los estudiantes de la facultad de ciencias administrativas y recursos humanos*. Lima: Universidad de San Martín de Porres.
- Vázquez, C. J., Fernández, E., & Avella, L. (1999). Relación entre las ventajas de fabricación y la competitividad de la gran empresa industrial española. *ICE Revista De Economía*, 69-83.
- Veciana, J. M. (1988). Empresario y proceso de creación de empresas. *Revista Económica de Cataluña*, 2-34.
- Veciana, J. M. (2005). *La creación de empresas: Un enfoque empresarial*. Barcelona: la Caixa.
- Venkataraman, S., & Shane, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *The Academy of Management Review*, 217-226.
- Waddock, S. A., & Graves, S. B. (1997). The corporate social performance-financial performance link. *Strategic Management Journal*, 303-319.
- Wan, W. P., & Yiu, D. W. (2009). From crisis to opportunity: Environmental jolt, corporate acquisitions and firm performance. *Strategic Management Journal*, 791-801.
- Weber, M. (2004). *Economía y sociedad: Esbozo de la sociología comprensiva*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, O. E. (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations. *American Economic Review*, 112-123.
- Woodside, A. G., Sullivan, D. P., & Trapey, R. J. (1999). Assessing relationships among strategic types, distinctive marketing competencies, and organizational performance. *Journal of Business Research*, 135-146.
- Yahaya, H. D., Geidam, M. M., & Usman, M. U. (2016). The rol of micro small and medium enterprises in the economic development of Nigeria. *International Journal of Small Business and Entrepreneurship Research*, 33-47.

# **ANEXOS**

## ANEXO 1. MATRIZ DE CONSISTENCIA

Tema: Estructura productiva y perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES / DIMENSIONES	METODOLOGÍA
<p><b>PROBLEMA GENERAL:</b> ¿Cuál es el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p>	<p><b>OBJETIVO GENERAL:</b> Explicar el efecto de la estructura productiva y el perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p>	<p><b>HIPÓTESIS GENERAL:</b> La estructura productiva y el perfil del emprendedor son causales del desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE 1:</b> Estructura productiva</p> <p><b>DIMENSIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Proceso productivo.</li> <li>▪ Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas).</li> <li>▪ Infraestructura.</li> <li>▪ Condiciones de seguridad.</li> </ul>	<p><b>TIPO DE INVESTIGACIÓN</b> Investigación cuantitativa.</p> <p><b>DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b> Investigación transversal-correlacional causal.</p> <p><b>POBLACIÓN:</b> 410 micro y pequeñas empresas de carpintería en madera.</p> <p><b>MUESTRA:</b> 154 carpinterías de madera.</p>
<p><b>PROBLEMAS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>a) ¿Cuál es la relación del proceso productivo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>b) ¿Cuál es la relación de la tecnología con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la</p>	<p><b>OBJETIVOS ESPECÍFICOS:</b></p> <p>a) Analizar la relación del proceso productivo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>b) Analizar la relación de la tecnología con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la</p>	<p><b>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS:</b></p> <p>a) El proceso productivo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>b) La tecnología se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de</p>	<p><b>VARIABLE INDEPENDIENTE 2:</b> Perfil del emprendedor</p> <p><b>DIMENSIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Adaptabilidad a cambios.</li> <li>▪ Autodisciplina en el trabajo.</li> <li>▪ Creatividad para resolver problemas.</li> <li>▪ Persona perseverante.</li> <li>▪ Asumir responsabilidades.</li> </ul>	<p><b>MUESTREO:</b> Probabilístico sistemático con afijación proporcional.</p> <p><b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOJO DE DATOS</b></p> <p><b>Técnica:</b> Encuesta.</p> <p><b>Instrumentos:</b> Cuestionario.</p>

<p>provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>c) ¿Cuál es la relación de la infraestructura con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>d) ¿Cuál es la relación de las condiciones de seguridad con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>e) ¿Cuál es la relación de la adaptabilidad a cambios con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>f) ¿Cuál es la relación de la autodisciplina en el trabajo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>g) ¿Cuál es la relación de la creatividad para resolver</p>	<p>provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>c) Analizar la relación de la infraestructura con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>d) Analizar la relación de las condiciones de seguridad con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>e) Analizar la relación de la adaptabilidad a cambios con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>f) Analizar la relación de la autodisciplina en el trabajo con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>g) Analizar la relación de la creatividad para resolver</p>	<p>carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>c) La infraestructura se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>d) Las condiciones de seguridad se correlacionan significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>e) La adaptabilidad a cambios se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>f) La autodisciplina en el trabajo se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>g) La creatividad para resolver problemas se correlaciona</p>	<p><b>VARIABLE</b> <b>DEPENDIENTE:</b> Desempeño empresarial</p> <p><b>DIMENSIONES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Eficiencia.</li> <li>▪ Eficacia.</li> <li>▪ Efectividad.</li> <li>▪ Calidad.</li> <li>▪ Capacidad de satisfacción al cliente.</li> </ul>	<p><b>TÉCNICAS DE ANÁLISIS DE DATOS</b></p> <p>Análisis descriptivo mediante tablas de frecuencia absoluta y relativa en porcentaje.</p> <p>Análisis inferencial para las pruebas de hipótesis.</p>
--	--	---	--	---

<p>problemas con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>h) ¿Cuál es la relación de la perseverancia con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p> <p>i) ¿Cuál es la relación de asumir responsabilidades con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017?</p>	<p>problemas con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>h) Analizar la relación de la perseverancia con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>i) Analizar la relación de asumir responsabilidades con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p>	<p>significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>h) La perseverancia se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p> <p>i) El asumir responsabilidades se correlaciona significativamente con el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.</p>		
---	---	---	--	--

## ANEXO 2. MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Tema: Estructura productiva y perfil del emprendedor en el desempeño empresarial de las micro y pequeñas empresas de carpintería en madera de la provincia del Cusco, 2013-2017.

ANEXO 2.a. Matriz de operacionalización de la variable estructura productiva.

Concepto	Dimensiones	INDICADORES	ÍTEMS	#ÍTEMS	%	ESCALA
Es el conjunto de rasgos que identifica a la industria, específicamente se involucra a la forma en cómo opera; es decir, la eficiencia productiva con la que se desempeña en un determinado sector productivo. (Díaz Balteiro, Herruzo, & Martínez Nuñez, 2005, p.193)	1.1. Proceso productivo	1.1.1. Proceso de producción	1. ¿Cuenta con un manual para realizar el proceso productivo? 2. ¿Cada contrato o trabajo por realizar, lo hace siguiendo su experiencia?	6	%	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Sí
		1.1.2. Organización de la producción	3. ¿Cuenta con un manual de organización para la producción?			
		1.1.3. Innovaciones y mejoras	4. ¿Ha realizado el cambio de la organización productiva, para la producción de muebles; es decir cuenta con proveedores y colaboradores fijos? 5. ¿Durante los últimos cinco años ha realizado la mejora de su proceso productivo, es decir que ha adoptado mejorar sustancialmente para evitar retrasos en las entregas? 6. ¿En los últimos años ha implementado nuevas formas de comercializar sus productos?			
	1.2. Tecnología (Maquinarias, equipos y herramientas)	2.1.1. Maquinaria para la producción	7. ¿Cuenta con maquinaria moderna para la producción de muebles (Maquinaria industrial tales como: cortadora, cepilladora, etc.)?	4	%	
		1.2.1. Equipamiento	8. ¿El taller de producción cuenta con equipamiento adecuado (Taladros, cepillos, etc.)?			
		1.2.2. Herramientas	9. ¿Cuenta con todas las herramientas necesarias para la producción de muebles (Serrucho, martillo, metro, etc.)?			

		1.2.3. Mantenimiento	10. ¿Periódicamente realiza el mantenimiento de la maquinaria, equipos y herramientas destinados a la producción?			
	1.3. Infraestructura	1.3.1. Condiciones físicas del taller	11. ¿Las condiciones físicas del taller están condicionadas con el fin realizar una producción de calidad?	6	%	
		1.3.2. Distribución física del taller	12. ¿El taller cuenta con almacenes de madera y secado? 13. ¿El taller cuenta con ambientes de habitación? 14. ¿El taller cuenta con ambientes de armado y acabado? 15. ¿El taller cuenta con ambientes de almacén de productos acabados? 16. ¿El taller está acondicionado para aminorar los costos de producción; es decir que hace uso de un manual de distribución del espacio físico para la producción?			
	1.4. Condiciones de seguridad	1.4.1. Señalización	17. ¿El taller se encuentra señalizado para evitar cualquier accidente (incendios, exposición a la corriente eléctrica, etc.)?	4	%	
		1.4.2. Elementos de seguridad	18. ¿El personal de trabajo cuenta con el vestuario adecuado para evitar posibles accidentes corporales? 19. ¿El taller cuenta con mascarillas, tapones de oído y entre otros elementos para evitar problemas de salud (nasales, vista y oído)? 20. ¿El taller cuenta con instalaciones de energía eléctrica de forma segura (tableros eléctricos de control)?			

## ANEXO 2.b. Matriz de operacionalización de la variable perfil del emprendedor.

Concepto	Dimensiones	INDICADORES	ÍTEMS	#ÍTEMS	%	ESCALA
Son los antecedentes y atributos personales del emprendedor que cuenta con la capacidad de crear una empresa, en la cual se evidencian las habilidades de gestión, creación, lanzamiento y consolidación. (Fuentes García & Sánchez Cañizares, 2010, pp.3-5)	2.1. Adaptabilidad a cambios	2.1.1. Capacidad para crear nuevos procesos de producción.	1. ¿En los últimos años ha realizado cambios significativos con respecto a la forma de producción? 2. ¿Toma la iniciativa y se adelanta a los demás competidores ante situaciones concretas (tiempo de entrega, calidad, acabado, etc.)?	4	%	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Si
		2.1.2. Reconoce las necesidades de los clientes.	3. ¿Evalúa las necesidades de los clientes para ajustar su producción?			
		2.1.3. Capacitación de nuevas técnicas.	4. ¿Asiste a capacitaciones referidas a mejorar las técnicas de producción en madera?			
	2.2. Autodisciplina en el trabajo	2.2.1. Voluntad	5. ¿Se esfuerza por alcanzar las metas programadas?	3	%	
		2.2.2. Motivación	6. ¿Mantiene su objetivo a pesar de las adversidades o problemas que se presenten?			
		2.2.3. Autoconfianza	7. ¿Actúa con seguridad ante cualquier evento o situación desfavorable o problemática?			
	2.3. Creatividad para resolver problemas	2.3.1. Curiosidad	8. ¿Ante situaciones que desconoce siente la necesidad de investigar o explorar?	3	%	
		2.3.2. Generador de cambios	9. ¿Propone otras alternativas de solución para lograr mejores resultados en el proceso productivo?			
		2.3.3. Innovación	10. ¿Ante los problemas que se te presentan, planteas nuevas alternativas de solución?			
	2.4. Persona perseverante	2.4.1. Paciencia	11. ¿Tiende a desesperarse cuando las actividades que estás realizando no la termina en el tiempo previsto?	3	%	
		2.4.2. Disciplina	12. ¿Sus acciones garantizan el cumplimiento de sus objetivos?			
		2.4.3. Tolerancia frente a los errores	13. ¿Cuándo comete errores, tiende a afrontarlos sin decaer y abandonar tus tareas?			
	2.5. Asumir responsabilidades	2.5.1. Esfuerzo	14. ¿Los trabajos o contratos que tiene con sus clientes los realiza con esfuerzo y eficiencia?	2	%	
		2.5.2. Compromiso	15. ¿Asume sus responsabilidades de los contratos y trabajos suscritos con los clientes?			

## ANEXO 2.c. Matriz de operacionalización de la variable desempeño empresarial.

Concepto	Dimensiones	INDICADORES	ÍTEMS	#ÍTEMS	%	ESCALA
Capacidad de una empresa para dar cumplimiento a sus metas y objetivos, para adaptarse al entorno y hacer un uso racional de los recursos que éste le proporciona, para cumplir con lineamientos estratégicos. (Cantero Cora, Cardenosa Leyva, & Santiesteban Zaldivar, 2010, pp.2-3)	1.1. Eficiencia	1.1.1. Cumplimiento de las actividades	1. ¿Cuenta con un cronograma de actividades para evitar retrasos en las entregas de los pedidos?	4	%	Escala de medición: Nominal  Puntuación de 0 a 1. 0=No 1=Si
		1.1.2. Recursos logísticos	2. ¿Cuenta con alguna tienda para vender sus productos? 3. ¿Ofrece la entrega de los productos solicitados por sus clientes?			
		1.1.3. Recursos financieros	4. ¿Tiene los recursos financieros necesarios para adquirir la materia primaria, costos de producción y servicios de terceros?			
	1.2. Eficacia	1.2.1. Atributos del producto terminado	5. ¿El producto terminado no presenta ningún problema luego de ser entregado al cliente?	3	%	
		1.2.2. Confiabilidad	6. ¿Genera confianza en sus clientes, a pesar de las dificultades que pueda presentar para entregar el pedido solicitado?			
		1.2.3. Atención al cliente	7. ¿Ante cualquier percance o duda del cliente está presto para atenderlo?			
	1.3. Efectividad	1.3.1. Resultados de la producción	8. ¿Los resultados de la producción son favorables en el último año?	3	%	
		1.3.2. Logro de objetivos	9. ¿Para que el taller alcance con el propósito productivo y económico, se evalúa la capacidad productiva?			
		1.3.3. Planificación	10. ¿Antes de aceptar un trabajo, pedido o contrato evalúa exactamente el tiempo de producción y entrega?			
	1.4. Calidad	1.4.1. Adquisición de madera.	11. ¿Adquiere la mejor calidad de madera para la producción de muebles? 12. ¿Mantiene contacto con proveedores que le proveen de la mejor materia prima posible?	5	%	

		1.4.2. Participación en concursos	13. ¿En los últimos meses ha participado en concursos, ferias o eventos que promocionen su producto? 14. ¿Alguna vez ha recibido premios por sus productos en madera?			
		1.4.3. Acabado del producto	15. ¿Utiliza los mejores materiales para dejar un acabado de calidad en sus productos?			
	1.5. Capacidad de satisfacción al cliente	1.5.1. Precios	16. ¿Tiene una cartera de precios que se ajusta a las necesidades de los clientes? 17. ¿Establece adecuadamente los precios de sus productos, considerando previamente la evaluación de los costos de producción?	4	%	
		1.5.2. Tiempo de espera	18. ¿Busca evitar los retrasos en la entrega de los contratos o trabajos suscritos con los clientes?			
		1.5.3. Producto terminado	19. ¿El producto terminado satisface la necesidad de los clientes (acabado, comodidad y estilo)?			

**ANEXO 03. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS**  
**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL**  
**CUSCO**



**ESCUELA DE POSGRADO**  
**DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN**

**CUESTIONARIO DE ESTRUCTURA PRODUCTIVA, PERFIL DEL**  
**EMPRENDEDOR Y DESEMPEÑO EMPRESARIAL DE LAS EMPRESAS DE**  
**CARPINTERÍA EN MADERA**

Fecha de aplicación: \_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_

Nro. de encuesta: \_\_\_\_\_

**Introducción:**

Estimado emprendedor:

A continuación, se le presentan una serie de preguntas que no tienen una respuesta correcta o incorrecta, concerniente a las actividades que realizas en tu empresa o en la empresa de carpintería de madera, en especial el grado de conocimiento que tiene con respecto a la estructura productiva, perfil profesional y desempeño empresarial.

**Datos generales del emprendedor:**

Género: Masculino ( ) Femenino ( )

Edad: \_\_\_\_\_ años.

Tiempo que llevando operando en el sector productivo: \_\_\_\_\_ años.

**Instrucciones:**

Marca con una “X” el número que corresponde a tu respuesta, donde las escalas o niveles de percepción a partir del nivel 1, indica que no reaccionas ante esta situación o problema, y en el caso de reaccionar con frecuencia ante dicha situación, el nivel será 5 o próximo a este. Recuerda que no existen respuestas correctas o incorrectas.

**A. Cuestionario estructura productiva**

Ítems/Preguntas	Valoración	
	No	Sí
1. ¿Cuenta con un manual para realizar el proceso productivo?	1	2
2. ¿Cada contrato o trabajo por realizar, lo hace siguiendo su experiencia?	1	2
3. ¿Cuenta con un manual de organización para la producción?	1	2
4. ¿Ha realizado el cambio de la organización productiva, para la producción de muebles; es decir cuenta con proveedores y colaboradores fijos?	1	2
5. ¿Durante los últimos cinco años ha realizado la mejora de su proceso productivo, es decir que ha adoptado mejorar sustanciales para evitar retrasos en las entregas?	1	2

6. ¿En los últimos años ha implementado nuevas formas de comercializar sus productos?	1	2
7. ¿Cuenta con maquinaria moderna para la producción de muebles (Maquinaria industrial tales como: cortadora, cepilladora, etc.)?	1	2
8. ¿El taller de producción cuenta con equipamiento adecuado (Taladros, cepillos, etc.)?	1	2
9. ¿Cuenta con todas las herramientas necesarias para la producción de muebles (Serrucho, martillo, metro, etc.)?	1	2
10. ¿Periódicamente realiza el mantenimiento de la maquinaria, equipos y herramientas destinados a la producción?	1	2
11. ¿Las condiciones físicas del taller están condicionadas con el fin de realizar una producción de calidad?	1	2
12. ¿El taller cuenta con almacenes de madera y secado?	1	2
13. ¿El taller cuenta con ambientes de habitación?	1	2
14. ¿El taller cuenta con ambientes de armado y acabado?	1	2
15. ¿El taller cuenta con ambientes de almacén de productos acabados?	1	2
16. ¿El taller está acondicionado para aminorar los costos de producción; es decir que hace uso de un manual de distribución del espacio físico para la producción?	1	2
17. ¿El taller se encuentra señalizado para evitar cualquier accidente (incendios, exposición a la corriente eléctrica, etc.)?	1	2
18. ¿El personal de trabajo cuenta con el vestuario adecuado para evitar posibles accidentes corporales?	1	2
19. ¿El taller cuenta con mascarillas, tapones de oído y entre otros elementos para evitar problemas de salud (nasales, vista y oído)?	1	2
20. ¿El taller cuenta con instalaciones de energía eléctrica de forma segura (tableros eléctricos de control)?	1	2

## B. Cuestionario de perfil del emprendedor

Reactivos/Ítems	Valoración	
	No	Sí
1. ¿En los últimos años ha realizado cambios significativos con respecto a la forma de producción?	1	2
2. ¿Toma la iniciativa y se adelanta a los demás competidores ante situaciones concretas (tiempo de entrega, calidad, acabado, etc.)?	1	2
3. ¿Evalúa las necesidades de los clientes para ajustar su producción?	1	2
4. ¿Asiste a capacitaciones referidas a mejorar las técnicas de producción en madera?	1	2
5. ¿Se esfuerza por alcanzar las metas programadas?	1	2
6. ¿Mantiene su objetivo a pesar de las adversidades o problemas que se presenten?	1	2
7. ¿Actúa con seguridad ante cualquier evento o situación desfavorable o problemática?	1	2
8. ¿Ante situaciones que desconoce siente la necesidad de investigar o explorar?	1	2
9. ¿Propone otras alternativas de solución para lograr mejores resultados en el proceso productivo?	1	2
10. ¿Ante los problemas que se te presentan, planteas nuevas alternativas de solución?	1	2
11. ¿Tiende a desesperarse cuando las actividades que estás realizando no la termina en el tiempo previsto?	1	2
12. ¿Sus acciones garantizan el cumplimiento de sus objetivos?	1	2
13. ¿Cuándo comete errores tiende a afrontarlos, sin decaer y abandonar tus tareas?	1	2

14. ¿Los trabajos o contratos que tiene con sus clientes, los realiza con esfuerzo y eficiencia?	1	2
15. ¿Asume sus responsabilidades de los contratos y trabajos suscritos con los clientes?	1	2

### C. Cuestionario desempeño empresarial

Ítems/Preguntas	Valoración	
	No	Sí
1. ¿Cuenta con un cronograma de actividades para evitar retrasos en las entregas de los pedidos?	1	2
2. ¿Cuenta con alguna tienda para vender sus productos?	1	2
3. ¿Ofrece la entrega de los productos solicitados por sus clientes?	1	2
4. ¿Tiene los recursos financieros necesarios para adquirir la materia primaria, costos de producción y servicios de terceros?	1	2
5. ¿El producto terminado no presenta ningún problema luego de ser entregado al cliente?	1	2
6. ¿Genera confianza en sus clientes, a pesar de las dificultades que pueda presentar para entregar el pedido solicitado?	1	2
7. ¿Ante cualquier percance o duda del cliente está presto para atenderlo?	1	2
8. ¿Los resultados de la producción son favorables en el último año?	1	2
9. ¿Para que el taller alcance con el propósito productivo y económico, se evalúan la capacidad productiva?	1	2
10. ¿Antes de aceptar un trabajo, pedido o contrato evalúa exactamente el tiempo de producción y entrega?	1	2
11. ¿Adquiere la mejor calidad de madera para la producción de muebles?	1	2
12. ¿Mantiene contacto con proveedores que le proveen de la mejor materia prima posible?	1	2
13. ¿En los últimos meses ha participado en concursos, ferias o eventos que promocionen su producto?	1	2
14. ¿Alguna vez ha recibido premios por sus productos en madera?	1	2
15. ¿Utiliza los mejores materiales para dejar un acabado de calidad en sus productos?	1	2
16. ¿Tiene una cartera de precios que se ajusta a las necesidades de los clientes?	1	2
17. ¿Establece adecuadamente los precios de sus productos considerando previamente la evaluación de los costos de producción?	1	2
18. ¿Busca evitar los retrasos en la entrega de los contratos o trabajos suscritos con los clientes?	1	2
19. ¿El producto terminado satisface la necesidad de los clientes (acabado, comodidad y estilo)?	1	2

## ANEXO 04. CERTIFICADO REVISIÓN GRAMATICAL Y ORTOGRÁFICA DE LA INVESTIGACIÓN

### UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

- **APARTADO POSTAL:**  
N° 921 - Cusco - Perú
- **FAX:** 238156 - 238173 - 222512
- **RECTORADO:**  
Calle Tigriz N° 127  
Teléfonos: 222271 - 224891 - 224181 - 254398
- **CIUDAD UNIVERSITARIA:**  
Av. De la Cultura N° 733 - Teléfonos: 228861 - 222512 - 232370 - 232375 - 252210
- **CENTRAL TELEFÓNICA:** 232398 - 252210  
243835 - 243836 - 243837 - 243838
- **LOCAL CENTRAL:**  
Plaza de Armas s/n  
Teléfonos: 222271 - 224681 - 25398
- **MUSEO INKA:**  
Cuesta del Almirante N° 103 - Teléfono: 237380
- **CENTRO AGRONÓMICO DE K'AYRA:**  
San Jerónimo s/n Cusco - Teléfonos: 277145 - 277246
- **COLEGIO "FORTUNATO L. HERRERA"**  
Av. de la Cultura N° 721  
"Estado Universitario" - Teléfono: 227192

### CERTIFICA

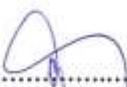
Mg. Carmen Samanez Paz

Docente del Departamento de Lingüística de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco.

Que el trabajo de tesis titulado: **ESTRUCTURA PRODUCTIVA Y PERFIL DEL EMPRENDEDOR EN EL DESEMPEÑO EMPRESARIAL DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DE CARPINTERÍA EN MADERA DE LA PROVINCIA DEL CUSCO, 2013-2017**, presentado por el Mgt. Teófilo Jordan Palomino para optar al Grado Académico de Doctor en Administración, ha sido revisado en su integridad, en lo que respecta a la parte gramatical y ortográfica: concordancia, construcción sintagmática, uso de marcadores textuales, acentuación, empleo de signos de puntuación y grafías de escritura dudosa.

Se expide el presente documento a petición verbal del interesado, para fines que estime conveniente.

Cusco, 14 de diciembre de 2020

  
 .....  
**Mg. Carmen Samanez Paz**  
**Docente del Dpto. de Lingüística**  
**UNSAAC**