

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



**“LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTIÓN
EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES
DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO,
DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019”**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

**LADY RODRÍGUEZ RAMÍREZ
BILL MARVIN CORDOVA ISLA
CARLO MAGNO MONTERO GARCÍA**

PUCALLPA – PERÚ

2020



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS
"Año de la Universalización de Salud"



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE: LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Siendo las *7:00 horas*.....del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Julio Cesar Pastor Segura (Presidente), Mg. Roger Lozano Ruiz (Miembro) , y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA COMPETIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO , DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019"** por el/la/los Bachilleres en Ciencias Administrativas: **Lady Rodriguez Ramirez**, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- b) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
- c) Aprobado por mayoría
- d) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría.....

Siendo las *8:00 horas*.....del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente

Mg. Roger Lozano-Ruiz
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro



Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
COMISION DE GRADOS Y TITULOS
"Año de la Universalización de Salud"



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Siendo las *7:00 horas* del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Julio Cesar Pastor Segura (Presidente), Mg. Roger Lozano Ruiz (Miembro), y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA COMPETIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019"** por el/la/los Bachilleres en Ciencias Administrativas: **Bill Marvin Cordova Isla**, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- e) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- f) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
- g) Aprobado por mayoría
- h) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría


Siendo las *8:00 horas* del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.


.....
Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente


.....
Mg. Roger Lozano Ruiz
Miembro


.....
Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro




.....
Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS
"Año de la Universalización de Salud"



ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACION

Siendo las 7:00 horas.....del día Jueves 17 de Diciembre del 2020, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Julio Cesar Pastor Segura (Presidente), Mg. Roger Lozano Ruiz (Miembro) , y Mg. Olmedo Pizango Isuiza (Miembro)**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"LA COMPETIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO , DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019"** por el/la/los Bachilleres en Ciencias Administrativas: **Carlo Magno Montero Garcia**, y teniendo en cuenta:

Qué; según el Artículo 21º del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Título de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

- i) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
- j) Aprobado por unanimidad y recomendación de publicación
- k) Aprobado por mayoría
- l) Desaprobado..."

El/la defensor(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

Aprobado por mayoría.....

Siendo las 8:00 horas del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Julio Cesar Pastor Segura
Presidente

Mg. Roger Lozano Ruiz
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza
Miembro

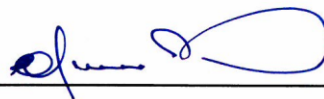


Dr. Edgar Guizado Moscoso
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

La presente tesis fue aprobada por los miembros del Jurado Evaluador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali como requisito para optar el Título Profesional de Licenciado en Administración.

Dr. Julio César Pastor Segura



Presidente

Mg. Roger Lozano Ruiz



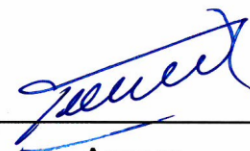
Miembro

Mg. Olmedo Pizango Isuiza



Miembro

Mg. Jonel Raúl Manzano Mejía



Asesor

Bach. Lady Rodríguez Ramírez



Tesista

Bach. Bill Marvin Cordova Isla



Tesista

Bach. Carlo Magno Montero García



Tesista



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N° V/0226-2020

La Dirección General de Producción Intelectual, hace constar por la presente, que el Informe Final (Tesis) Titulado:

"LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019"

Cuyo autor (es) : RODRÍGUEZ RAMÍREZ, LADY
CORDOVA ISLA, BILL MARVIN
MONTERO GARCÍA, CARLO MAGNO

Facultad : CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela Profesional : ADMINISTRACION
Asesor(a) : Mg. Manzano Mejia, Jonel Raul

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 10%**.

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se entrega la presente constancia.

Fecha: 22/10/2020



Dra. DINA PARI QUISPE
Dirección de Producción Intelectual

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Lady Rodríguez Ramírez

Autor de la TESIS titulada:

"La competitividad y desarrollo productivo en la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019."

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: Mg. Jonel Raúl Manzano Mejía

En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y contables.

Carrera Profesional de: Administración

Autorizo la publicación:

PARCIAL Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: rodriguez090325@gmail.com

Firma: 

Teléfono: 939513913

DNI: 71043250

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Bill Marvin Cordova Isla

Autor de la TESIS titulada:

"La competitividad y desarrollo productivo en la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019"

Sustentada el año: 2020

Con la asesoría de: Mg. Jonel Raúl Manzano Mejía.

En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

Carrera Profesional de: Administración

Autorizo la publicación:

PARCIAL Significa que se publicará en el repositorio institucional solo la caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: mirvam22@gmail.com

Firma: 

Teléfono: 922502037

DNI: 47151323

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACIÓN DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Carlo Magno Montero Garcia

Autor de la TESIS titulada:

"La competitividad y desarrollo productivo en la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019"

Sustentada el año: 2020.

Con la asesoría de: Mg. Jonel Raúl Manzano Mejía.

En la Facultad de: Ciencias Económicas, Administrativas y Contables.

Carrera Profesional de: Administración.

Autorizo la publicación:

PARCIAL Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 17 / 12 / 2020

Email: cmonterog93@gmail.com

Firma: 

Teléfono: 966 658 675

DNI: 73431114

DEDICATORIA

Con todo nuestro esmero y perseverancia a nuestro Dios, pero sobre todo a nuestros padres por su incontable apoyo. Así mismo está dirigido a nuestros maestros, por enseñarnos y cultivar un buen conocimiento en todos nosotros y enseñarnos a continuar con nuestros sueños profesionales y personales.

Los autores.

AGRADECIMIENTO

A nuestra casa de estudios la Universidad Nacional de Ucayali, que puesto ahí nuestros conocimientos se fueron ejerciendo y con ello a que la presente investigación se realice.

A su vez agradecer a nuestro asesor el Mg. Jonel Raúl Manzano Mejía, por su buena dirección a la presente investigación.

ÍNDICE

	Pág.
DEDICATORIA.....	x
AGRADECIMIENTO.....	xi
ÍNDICE	xii
ÍNDICE DE TABLAS	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
RESUMEN	xix
ABSTRACT	xxi
INTRODUCCIÓN	xxiii
CAPÍTULO I: EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN.....	1
1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.....	1
1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	2
1.2.1. Problema General.....	2
1.2.2. Problemas Específicos	3
1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.3.1. Objetivo General.....	3
1.3.2. Objetivos Específicos.....	3
1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS.....	4
1.4.1. Hipótesis General	4
1.4.2. Hipótesis Específicas.....	4
1.5. VARIABLES	4
1.5.1. Variable 1	4
1.5.2. Variable 2	5
1.5.3. Operacionalización de las Variables.....	6
1.6. JUSTIFICACIÓN	7
1.7. VIABILIDAD DEL ESTUDIO.....	7

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	9
2.1. ANTECEDENTES	9
2.2. BASES TEÓRICAS	17
2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS	21
CAPÍTULO III: MARCO METODOLÓGICO	30
3.1. MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN	30
3.1.1. Método de Investigación	30
3.1.2. Diseño y Esquema de la Investigación	31
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA	32
3.2.1. Población	32
3.2.2. Muestra	33
3.3. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	33
3.4. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO	34
3.5. PROCEDIMIENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	35
3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS	35
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN	37
4.1. RESULTADOS	37
4.2. DISCUSIÓN	61
CAPÍTULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	63
5.1. CONCLUSIONES	63
5.2. RECOMENDACIONES	65
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	66
ANEXOS	69

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1. Operacionalización de las variables.....	6
Tabla 2. Indicadores de Competitividad Empresarial.....	21
Tabla 3. Puntuaciones según índices de evaluación del Desarrollo Empresarial en las Mypes.....	23
Tabla 4. Fabricantes de Muebles de Madera en Ucayali 2017.....	33
Tabla 5. Alpha de Cronbach.....	35
Tabla 6. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P1.....	37
Tabla 7. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P2.....	38
Tabla 8. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P3.....	39
Tabla 9. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P4.....	40
Tabla 10. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P5.....	41
Tabla 11. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P6.....	42
Tabla 12. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P7.....	43
Tabla 13. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P8.....	44

Tabla 14.	V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P9.....	45
Tabla 15.	V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P10.....	46
Tabla 16.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P1.....	47
Tabla 17.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P2.....	48
Tabla 18.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P3.....	49
Tabla 19.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P4.....	50
Tabla 20.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P5.....	51
Tabla 21.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P6.....	52
Tabla 22.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P7.....	53
Tabla 23.	Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P8.....	54
Tabla 24.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P9.....	55
Tabla 25.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P10.....	56
Tabla 26.	Prueba de Normalidad.....	57

Tabla 27.	Correlaciones Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo.....	58
Tabla 28.	Planeación en la Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo.....	59
Tabla 29.	Dirección en la Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo.....	60

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P1.....	37
Figura 2. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P2.....	38
Figura 3. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P3.....	39
Figura 4. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P4.....	40
Figura 5. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P5.....	41
Figura 6. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P6.....	42
Figura 7. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P7.....	43
Figura 8. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P8.....	44
Figura 9. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P9.....	45
Figura 10. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P10.....	46
Figura 11. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P1.....	47

Figura 12.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P2.....	48
Figura 13.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P3.....	49
Figura 14.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P4.....	50
Figura 15.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P5.....	51
Figura 16.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P6.....	52
Figura 17.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P7.....	53
Figura 18.	Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P8.....	54
Figura 19.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P9.....	55
Figura 20.	V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P10.....	56

RESUMEN

Examinar la relación entre el nivel de capacidad de gestión empresarial en la competitividad y nivel el desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019. En este estudio se aplicó el Método Deductivo, entre las calificaciones de la capacidad de gestión empresarial, competitividad y desarrollo de los productores de muebles de madera mediante la aplicación de escala de Likert (con puntajes de calificación de la gestión empresarial: Excelente = 5, Muy Buena= 4, Regular= 3, Mala= 2 Muy Mala= 1). El análisis se desarrolló con el apoyo de las Técnicas de Estadística Descriptiva como medidas de tendencia central y de dispersión, con utilización de gráficas estadísticas; en esta parte de la investigación presentamos los resultados cuantificados, análisis e interpretación de los datos obtenidos. Para facilitar la comprensión y tener una mejor presentación han sido organizados en tablas y figuras estadísticas mediante el software estadístico SPSS 25.0 y Excel 2016, así mismo se realizó la prueba de hipótesis para tomar decisiones de esta investigación; los mismos que mostraron con mayor precisión la investigación titulada: “La Competitividad y Desarrollo Productivo en la Gestión Empresarial de las Pequeñas y Microempresas Fabricantes de Muebles de Madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019”. Conocimos cuál es la relación que existe entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, y los resultados fueron los siguientes: La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indicó que la correlación fue significativa ($P\text{-valor} < 0.020$). De acuerdo a la prueba de

hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, el limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,250; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Palabras claves: La competitividad, desarrollo productivo, gestión empresarial.

ABSTRACT

Examine the relationship between the level of business management capacity in competitiveness and the level of development of small and micro-enterprises that manufacture wooden furniture in the province of Coronel Portillo, Department of Ucayali 2019. In this study, the Deductive Method will be applied, between the qualifications of the business management capacity, competitiveness and development of wooden furniture producers through the application of the Likert scale (with business management qualification scores: Excellent = 5, Very Good = 4, Fair = 3, Bad = 2 Very Bad = 1). The analysis will be developed with the support of Descriptive Statistics Techniques as measures of central tendency and dispersion, with the use of statistical graphs. In this part of the investigation we present the quantified results, analysis and interpretation of the data obtained. To facilitate understanding and have a better presentation, they have been organized into tables and statistical graphs using the statistical software SPSS 25.0 and Excel 2016, as well as the hypothesis test to make decisions about this research; the same ones that will show with greater precision the investigation titled: "Competitiveness and Productive Development in Business Management of Small and Micro-Enterprises Manufacturers of Wooden Furniture in the Province of Coronel Portillo, Department of Ucayali 2019". We know what is the relationship between competitiveness and development and business management of small and micro-companies that manufacture wooden furniture in the province of Coronel Portillo, Department of Ucayali 2019, and the results were the following: The bilateral significance (P -Value), the probability value indicates that the correlation is significant (P-value <0.020). According to the hypothesis test, we can say that there is a low positive correlation. The limited

level of business management is significantly related to the low level of competitiveness and development of small and micro-companies that manufacture wooden furniture in the province of Coronel Portillo, Department of Ucayali 2019., with a correlation of 0.250; In this sense, the research hypothesis is approved where it does exist The limited level of business management is significantly related to the low level of competitiveness and development of small and micro-companies that manufacture wooden furniture in the province of Coronel Portillo, Department of Ucayali 2019 .

Keywords: Competitiveness, productive development, bussines management.

INTRODUCCIÓN

En el departamento de Ucayali, el Gobierno Regional a través de la Dirección Regional de la Producción de Ucayali se ha ejecutado un importante programa de capacitaciones técnicas mediante los siguientes proyectos de inversión pública: - Del 2004 al 2006 ejecutó un proyecto denominado: “Mejoramiento de la Producción y Fomento de Empleo a Partir del Adiestramiento en el Maqui centro de Madera Pucallpa”. - Del 2007 al 2009, en convenio con CITE madera se ejecutó el proyecto “Asistencia Técnica Para el Mejoramiento de la Oferta Exportable, Estándares de Calidad y Normas Técnicas en el Sector Madera en Lima y Pucallpa”. - Del 2014 al 2017 en convenio con CITE forestal Pucallpa, se ejecutó el proyecto “Mejoramiento de las Capacidades Productivas y de Gestión Comercial de Microempresas de Muebles de Madera en las provincias de Coronel Portillo y Padre Abad de la región Ucayali”. Para el análisis de este estudio se ha distribuido en cinco capítulos detallados de la siguiente manera:

El primer capítulo se conoce cuál es la relación entre el nivel de capacidad de gestión empresarial en la competitividad y el nivel de desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

El segundo capítulo contiene antecedentes, bases teóricas de cada una de las variables, también contiene la definición de términos básicos por cada variable.

En el tercer capítulo se enuncia el Método Deductivo, entre las calificaciones de la capacidad de gestión empresarial, competitividad y desarrollo

de los productores de muebles de madera mediante la aplicación de escala de Likert (con puntajes de calificación de la gestión empresarial: Excelente = 5, Muy Buena= 4, Regular= 3, Mala= 2 Muy Mala= 1). El análisis se desarrollará con el apoyo de las Técnicas de Estadística Descriptiva como medidas de tendencia central y de dispersión, con utilización de gráficas estadísticas.

En el cuarto capítulo se muestra las tablas y figuras, que reflejan los resultados del trabajo de campo con aplicación estadística, además se muestra la prueba de la hipótesis general y la prueba de hipótesis específicas.

El quinto capítulo contiene las conclusiones y recomendaciones. Finalmente se presentan las referencias bibliográficas y anexos correspondientes.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

Las pequeñas y medianas empresas fabricantes de muebles de madera tienen una gran competencia en mercados donde las grandes empresas con materias primas de menores costos gozan de las preferencias del consumidor por su calidad y bajos precios. En el departamento de Ucayali, el Gobierno Regional a través de la Dirección Regional de la Producción de Ucayali se ha ejecutado un importante programa de capacitaciones técnicas mediante los siguientes proyectos de inversión pública:

Del 2004 al 2006 ejecutó un proyecto denominado: “Mejoramiento de la Producción y Fomento de Empleo a Partir del Adiestramiento en el Maqui centro de Madera Pucallpa”.

Del 2007 al 2009, en convenio con CITE madera se ejecutó el proyecto “Asistencia Técnica Para el Mejoramiento de la Oferta Exportable, Estándares de Calidad y Normas Técnicas en el Sector Madera en Lima y Pucallpa”.

Del 2014 al 2017 en convenio con CITE Forestal Pucallpa, se ejecutó el proyecto “Mejoramiento de las Capacidades Productivas y de Gestión Comercial de Microempresas de Muebles de Madera en las provincias de Coronel Portillo y Padre Abad de la región Ucayali.

Al mismo tiempo durante los últimos años se han presentado las instalaciones de los supermercados Open Plaza y Real Plaza que traen al

mercado de Ucayali productos de mayor calidad, de modo que se puede apreciar que aún persisten diversos problemas de calidad de los productos entre las micros y pequeñas empresas fabricantes de muebles de madera, lo cual no ha sido considerado en los proyectos de inversión pública desarrollados a favor de estas empresas, como no ha sido considerado el componente de la capacidad de la gestión empresarial. De esta manera se ha encontrado que las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera de la provincia de Coronel Portillo no cuentan con el nivel de Competitividad Empresarial y el grado de desarrollo empresarial necesarios.

Como resultado de esta situación, es indispensable determinar el nivel de competitividad logrado en las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera, así como el grado de desarrollo empresarial, relacionados con su actual capacidad de gestión a fin de recomendar que en un nuevo ciclo de inversiones públicas se incluyan estas temáticas.

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

1.2.1. Problema General

- ¿Cuál es la relación que existe entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019?

1.2.2. Problemas Específicos

- ¿Cuál es el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019?
- ¿Cuál es el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019?

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1. Objetivo General

- Conocer la relación entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

1.3.2. Objetivos Específicos

- Determinar el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.
- Determinar el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

1.4. HIPÓTESIS Y/O SISTEMA DE HIPÓTESIS

1.4.1. Hipótesis General

- El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

1.4.2. Hipótesis Específicas

- Es bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.
- Es bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

1.5. VARIABLES

1.5.1. Variable 1

- Competitividad y desarrollo productivo.

Definición Conceptual

Tras décadas de alto crecimiento, la capacidad de generación de bienestar de la economía peruana se ha visto debilitada recientemente por diversos factores que se han reflejado a través de una menor productividad

de nuestros recursos de producción, una desaceleración en las inversiones en capital físico y un reducido aprovechamiento del talento y habilidades de los peruanos.

Dentro de un modelo económico incierto y que cambia constantemente, la mejor fuente para obtener ventajas competitivas y una eficiente producción es el conocimiento. La tecnología y los conocimientos están sujetos y un buen plan de mercadotecnia, que se actualizan continuamente, por lo que las empresas deben crear nuevos conocimientos, incorporarlos en sus labores cotidianas, para no quedar obsoletos dentro del mercado. Estas actividades definen a las pequeñas y microempresas como creadoras de conocimiento e innovadoras y sobre todo a seguir en el mercado.

Definición Operacional

La presente variable tiene como indicadores los recursos humanos, tecnología, investigación y desarrollo, competitividad de mercadotecnia, calidad, productividad y producto; para ello se realizó una encuesta para saber el porcentaje de conocimiento y con ello tener una información verídica de la realidad de todas las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles.

1.5.2. Variable 2

- Gestión empresarial.

Definición Conceptual

La gestión empresarial en las pequeñas y microempresas

fabricantes de muebles de madera requiere un capital humano especializado en su labor, cuyo objetivo y fin sea la mejora de la competitividad y productividad, puesto que siendo el conocimiento un recurso primordial.

Un buen plan de acción y recurso, favorece y provoca el conocimiento explícito para ser compartido con el resto de la organización.

Definición Operacional

La variable gestión empresarial tiene como indicadores dentro de su dimensión (planeación y dirección en la gestión empresarial), dichos indicadores son: Dirección empresarial, plan de acciones y recursos, control y coordinación, gestión financiera, tributaria, comercial, administrativa y producción, para la medición de todo lo mencionado se realizó encuestas precisas al tema, corroborando dicha información a través de los resultados estadísticos.

1.5.3. Operacionalización de las Variables

Tabla 1. Operacionalización de las variables

VARIABLES	INDICADORES/ÍNDICES
VARIABLE Y1: Competitividad y desarrollo productivo VARIABLE Y2: Gestión empresarial	Planeación y Dirección en la gestión empresarial <ul style="list-style-type: none"> • Dirección empresarial • Plan de acciones y recursos • Control y coordinación • Financiera • Tributaria • Comercial • Administrativa • Producción Competitividad empresarial <ul style="list-style-type: none"> • Recursos humanos • Tecnología • Investigación Y desarrollo • Mercadotecnia • Calidad • Productividad • Producto
Y1: Nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera. Y2: Nivel mínimo aceptable en la capacidad de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas	
X1: Nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera. X2: Nivel mínimo aceptable en la competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera.	

1.6. JUSTIFICACIÓN

Aún no están concluida la labor de promoción desplegada por el Gobierno Regional de Ucayali a través de la Dirección Regional de la Producción, mediante tres proyectos de inversión pública entre los años 2004 y 2017 favor de las empresas fabricantes de muebles de madera. Esta situación se ha puesto evidente frente a la gran demanda de muebles en los supermercados recientemente instalados en la ciudad de Pucallpa. Los componentes ejecutados en dichos proyectos de inversión pública resultan escasos para que las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera obtengan la competitividad y desarrollo empresarial requeridos. La baja competitividad de estos productores afecta directamente a las familias emprendedoras a cargo de estas pequeñas y microempresas y a sus trabajadores, con importantes efectos sociales en la ciudad de Pucallpa. Consecuentemente en la presente investigación, en el que se pretende determinar la calificación de los niveles de capacidad de gestión empresarial, de competitividad empresarial y de desarrollo empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo. Esa será la contribución que podrá aportar este estudio.

1.7. VIABILIDAD DEL ESTUDIO

En lo teórico el tema de investigación que se realizó contó con suficiente acceso de información tanto en internet, libros y tesis.

En recursos humanos se contó con personal capacitado para llevar a cabo la recopilación de información (encuestas), asesores y personal del

desarrollo productivo en la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de coronel portillo.

En lo temporal la investigación se realizó a corto plazo aproximadamente 6 meses en el año 2019. En lo financiero: la presente investigación es autofinanciada por recursos propios, de manera que no se necesitó de un financiamiento de parte de alguna entidad financiera.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. ANTECEDENTES

En solo algunos estudios académicos se aborda el tema de la proyección de los ingresos tributarios. Entre ellas se ha resumido las siguientes tesis:

2.1.1. A Nivel Internacional

Calle (2015), en su investigación: Capacitación como componente de desarrollo productivo en las microempresas: El Caso de la FEDEMYPE Santa Cruz. Las MYPES son una parte importante de la economía nacional, los microempresarios identifican a la falta de capacitación como un factor determinante para mejorar su productividad; sin embargo, cuando se les pregunta qué tipo de capacitación necesitan, no existe consenso sobre sus necesidades. El presente estudio de caso busca mostrar la situación actual de las MYPES con respecto a sus necesidades de capacitación a través de un trabajo con la FEDEMYPE Santa Cruz. Entre las principales razones del porqué no existe consenso entre las necesidades de capacitación está la gran diversidad de las MYPES y el distanciamiento entre la oferta de capacitación brindada por instituciones gubernamentales y no gubernamentales con la demanda de capacitación de las micro y pequeñas empresas. Por otro lado, también se realizó una recapitulación de los tipos de capacitación que se socializó con la FEDEMYPE con el fin de complementar estudio. Conclusiones: Al revisar la oferta y la demanda de capacitación para las MYPES en Bolivia se puede llegar a la conclusión de

que existe un problema en la coordinación entre las instituciones que brindan apoyos en cuestiones de capacitación y la demanda de capacitación de los micro y pequeños empresarios, que además no tienen identificadas claramente sus necesidades. La oferta de capacitación que brindan las instituciones gubernamentales y organizaciones no gubernamentales como ONG's está principalmente centrada a mejorar las capacidades productivas iniciales de las personas que no tienen educación y que no tienen empleo, con el objetivo de que puedan usar dichos conocimientos productivos para empezar emprendimientos personales. Si bien también realizan actividades de capacitación en cuestiones administrativas y gerenciales son pocos los casos que se registran.

Tobar (2013) en su investigación: Competitividad de las Microempresas en Cuenca Ecuador. Cuenca, la tercera del Ecuador, Patrimonio Cultural de la Humanidad, calificada por la Asamblea Nacional como Ciudad Universitaria, elegida como una de las diez mejores ciudades para vivir en el mundo, cuenta con la mayor densidad de unidades productivas en el país; su gran mayoría son pequeños negocios, dichas unidades son las microempresas; sin embargo, dadas sus características, no generan los ingresos suficientes para constituirse en un aporte real para la economía de la región. Su limitada competitividad les ha impedido crecer; factores internos de su propia operación, como su débil gestión administrativa, problemas con el mercado, producción y financiamiento, así como factores del entorno, como la inseguridad y el clima político, constituyen elementos que dificultan su gestión. La presente investigación busca realizar un diagnóstico de sus áreas funcionales que posibiliten

establecer estrategias de crecimiento a corto, mediano y largo plazo.

Metodología: Para efectos de esta investigación, se aplicó una encuesta con 44 preguntas cerradas (Hernández, Fernández y Baptista, 2010), durante julio de 2011, en la ciudad de Cuenca. El instrumento fue aplicado a 342 microempresarios, con un nivel de confianza del 95%, con un error estimado del 5%, la muestra fue estratificada y clasificada por sectores y/o actividades. La información fue introducida en una base de datos, para posteriormente ser trabajada en el programa estadístico SPSS 19. Los resultados de la aplicación de la encuesta se clasificaron en cinco partes, cuatro de las cuales corresponden a las áreas funcionales de las organizaciones: administración, finanzas, mercado y producción, y uno referido al análisis del entorno en el que se desenvuelven las microempresas. Para cada ámbito se estableció un porcentaje similar de reactivos, respuestas a las que se establecieron ponderaciones en función del resultado de cada una de ellas, de 1 a 5 (1 la posición más crítica y 5 la posición ideal). Una vez que a cada respuesta se asignó la ponderación, se sumaron los puntajes obtenidos y se dividió para la posición ideal obteniendo el resultado porcentual para cada ámbito y del desempeño general del sector. Considerando que el 95% de la población encuestada estuvo conformado por los propietarios de los talleres, se aseguró la confiabilidad de la información recogida y consecuentemente los resultados obtenidos.

Conclusiones: Los resultados obtenidos dan muestra de la posición desfavorable de las microempresas ubicadas en la ciudad de Cuenca, lo cual determina que no sean competitivas y que a corto plazo no puedan tener un crecimiento y desarrollo adecuados si no se implementan

acciones inmediatas, tanto en su manejo interno, cuanto en la influencia negativa que reciben de su entorno. Son evidentes los problemas en los ámbitos administrativos, financieros, de mercado y producción, motivados por aspectos internos de la organización. Su inadecuada dirección y la falta de capacitación limitan la innovación, lo que ha posibilitado que su portafolio de productos no se renueve y sigan ofreciendo artículos similares, con precios incrementados. El manejo financiero informal y la falta de utilización de las tecnologías para su gestión, impiden que los microempresarios tengan un conocimiento real de su situación en cuanto a costos y márgenes de rentabilidad, lo cual ha provocado que su acción, en una gran mayoría, les sirva únicamente para cubrir sus necesidades básicas y no les permita expandirse.

2.1.2. A Nivel Nacional

Gonzales (2013), en su tesis “Gestión Empresarial y Competitividad en las MYPES del Sector Textil en el marco de la Ley N° 28015 en el distrito de La Victoria – Año 2013”, comenta: La gestión implica un sinnúmero de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo. Es así que la gestión empresarial juega un rol muy importante, pues de su eficiencia, producto de la dirección, habilidades y estrategias que utilice, dependerá la obtención de buenos resultados. De allí que uno de los

aspectos fundamentales en las empresas es la gestión empresarial porque busca, a través de las personas, mejorar la productividad y la competitividad de las empresas o negocios. Además, contar con las herramientas de gestión adecuadas será uno de los factores clave para alcanzar los objetivos de éxito. Los problemas que se han podido observar es que los micros y pequeños empresarios, afrontan una serie de dificultades relacionada con la falta de experiencia en competencia técnica y competencia gerencial. Así también, la existencia de la informalidad de las empresas, ya que no están acogidas a la ley, sea por que la ley no se aplica o no se cumple; o por la falta de conocimiento en los incentivos al régimen de las micro y pequeñas empresas, en el acceso a las fuentes de financiamiento que ofrecen las entidades financieras.

Castillo (2014), en su tesis “Capacidad de Gestión y Desarrollo Empresarial en las PYMES de Confecciones del Complejo Gamarra”, explica: En el Perú, la situación de la micro y pequeña empresa, no es muy diferente a la que muestra este sector en otros países de América Latina; con características similares, como concentración de actividades en el comercio, los servicios y la industria artesanal y elementos particulares comunes, tales como bajos niveles de inversión, altos índices de captación de empleo, tecnología intensiva en mano de obra y el uso de insumos básicamente nacionales. Asimismo, enfrenta continuos riesgos por la carencia de capitales, con limitado acceso al mercado financiero e insuficiente capacitación empresarial. En tal sentido, es un factor muy importante al que hay que mirar con atención, por cuanto presenta las siguientes deficiencias:

- Administración independiente.
- Incidencia no significativa en el mercado.
- Limitados recursos financieros.
- Tecnología obsoleta.
- Escasa especialización en el trabajo.
- Débil capacidad gerencial.

El empresario tiene que cambiar e innovar el aspecto cognoscitivo. Para ello debe incorporar ciertos factores que conforman un modelo de empresario competitivo, tales como: mayor formación académica, desarrollo de habilidades como el diagnóstico de problemas complejos, capacidad de negociación, conocimientos de investigación de mercados, análisis de costos, evaluación de proyectos, y disposición a la calidad total y mejoramiento continuo. Si estas pequeñas unidades constituyen el sector económico más importante de nuestro país y uno de los más emergentes de Latinoamérica, es una preocupación y motivación de estudiar los factores que limitan su desarrollo, entre ellos, las variables internas de las Pymes, considerando algunas de las causas del problema de la insuficiente capacidad de gestión empresarial:

- Inadecuada capacitación empresarial a los pequeños y microempresarios por los organismos competentes.
- Carencia de un nivel educativo adecuado.
- Desconocimiento de sistemas de información tecnológica.

Godoy (2016), en su tesis “La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles, de la avenida Gerardo Unger, cuadra 52 a la 58, distrito los olivos, provincia de

lima, departamento de Lima, período 2015”, expone: La falta de capital en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles, del distrito Los Olivos se encuentran afectadas por el impacto de la globalización, esto ha conllevado a que los grandes inversionistas internacionales tales como las empresas: Sodimac, Maestro Home Center, Saga Falabella, Ripley las cuales han llegado al mercado con el fin de competir con los microempresarios peruanos, generen una gran inestabilidad e inseguridad a los emprendedores de este sector, así mismo se encuentran imposibilitadas de ofrecer promociones a los clientes y de venderles al crédito ya que no pueden invertir porque cuentan con un capital pequeño y solo realizan sus ventas al contado. Adicionalmente las micro y pequeñas empresas de este sector no cuentan con un suficiente capital para invertir en publicidad de diversos medios de comunicación dejándolos en desventaja frente a la competencia, además muchas veces los microempresarios piensan que la publicidad es muy costosa y que solo pueden usar las grandes empresas.

López (2013), en su tesis “Modelo de gestión estratégica para las mypes del Perú y su aplicación en un clúster de muebles de Villa el Salvador”, expone: Nos encontramos en un mundo competitivo en el cual actúan grandes bloques económicos, donde las pequeñas y medianas empresas tienen que competir en mercados muy grandes, formándose grupos de trabajo y sistemas de entregas globales en economías de servicios, basadas en el conocimiento y la información, con productos y servicios que se lanzan al mercado constantemente, y administraciones del tiempo muy comprimidas, donde se presenta la llamada empresa digital, la

cual está perfectamente interconectada electrónicamente entre todos sus departamentos, y así mismo con sus proveedores y clientes y donde la red Internet juega un rol vital. En el área de la dirección empresarial el estudio de la competitividad, sus causas y las formas de alcanzarlas constituyen una preocupación fundamental. La competitividad se entiende como una realidad dinámica y comparativa con las demás empresas, es decir, es un rasgo de las empresas a través del cual aseguran su presencia en un mercado y/o incrementan su participación en el mismo. Cuando se analizan los factores que influyen en la competitividad empresarial se consideran las variables macroeconómicas, las sectoriales y las de carácter empresarial. Por parte de la administración pública, existe un claro interés por tratar de impulsar aquellas acciones que puedan generar una mejora de la ventaja competitiva de las empresas que, a su vez, supondrá una mejora de la competitividad de la región en la que se encuentran.

2.1.3. A Nivel Local

Vargas (2018) en su tesis “Modelo de gestión y desarrollo sostenible de los fabricantes de muebles de madera de la provincia de Coronel Portillo – Ucayali”, comenta: La cadena productiva en el Perú de la industria de la madera está compuesta por cuatro fases: la extracción de la madera en trozas de madera, luego la transformación de las trozas a madera en bloques y en triplay, en la fase siguiente se realiza la confección y elaboración de productos terminados, y finalmente la comercialización de estos productos. En la segunda transformación, los principales problemas observados son: Producción de pequeña escala, escasa capacidad de

respuesta ante pedidos de gran volumen, carencia de equipos y maquinaria eficiente, deficiencias en el control de calidad, ausencia de capacitación específica y asistencia técnica, poca capacidad de gestión de los empresarios, los productos obtenidos no están normalizados, gran cantidad de reproceso y rechazos debido al bajo nivel de calidad, falta de mano de obra calificada para la producción, falta de agrupación de pequeños empresarios, malas costumbres sobre conservación del medio ambiente. Todos estos problemas que llevan a un escaso crecimiento de las empresas que se dedican a la fabricación de muebles de madera, repercuten en los ingresos que tienen que reciben, en la baja productividad, en la participación en el mercado, ya que traen desde Lima muebles de madera, sabiendo que la madera que utilizan los fabricantes limeños son de la región de Ucayali.

2.2. BASES TEÓRICAS

Rojas y Sepúlveda (1999), en su título de “¿Qué es la Competitividad?”, sostiene: Las teorías económicas clásicas dieron forma al marco conceptual de la competitividad y la definieron en términos más que todo economicistas. Sin embargo, con el paso del tiempo y el advenimiento de las nuevas tendencias de la economía internacional, afloran una serie de condiciones a las cuales deben adaptarse los participantes en el comercio, tanto a nivel internacional como a nivel doméstico. En ese contexto, el término competitividad evoluciona e incorpora nuevos elementos tales como cambios tecnológicos, productivos y organizacionales. Un enfoque sistémico de la competitividad hace alusión

a diferentes niveles de análisis: un nivel 'macro', un nivel 'meso' y un nivel 'micro'. Seguidamente se hace una recopilación de diferentes definiciones de competitividad las cuales se refieren a distintas unidades de análisis: país, sector agroalimentario y empresa. Finalmente, se propone una definición de competitividad que incorpora los conceptos de 'cadena agroalimentaria' y el factor 'localización espacial'. NIVEL META se inserta de forma complementaria en cada uno de los otros niveles, y se refiere a aspectos del recurso humano, como desarrollo de habilidades y conocimientos y, por ende, comprende los temas de educación y capacitación. NIVEL MACRO aparecen elementos de carácter social (como la inseguridad ciudadana), y las variables macroeconómicas manejadas por el Estado, como el déficit fiscal, la inflación, y con ella el tipo de cambio y la tasa de interés, las cuales afectan sustancialmente el comportamiento productivo. También entran en juego aquellos aspectos externos al país y que influyen en la cadena, como son los precios internacionales y las exigencias de calidad en los mercados finales. NIVEL MESO destaca elementos como la infraestructura y el desarrollo de logística, la base de recursos naturales, las características agroecológicas y los elementos climáticos. NIVEL MICRO, se identifican factores que condicionan el comportamiento de la empresa, como la productividad, los costos, los esquemas de organización, la innovación con tecnologías limpias, la gestión empresarial, el tamaño de empresa, las prácticas culturales en el campo, tipo de tecnologías, conciencia ambiental de la empresa, diversificación y control de calidad de los productos, avance en esquemas de comercialización y distancias entre fuentes de materias primas, empresa

y mercados (traducido en costos de transporte).

Schonberg (2018) en su título de “Competitividad empresarial: 4 claves”, sostiene: El escenario actual está lleno de oportunidades de negocio. Este proceso está ligado, por lo general, a la competitividad empresarial, que no es otra cosa que la capacidad de cualquier empresa para disputarse los nichos en un mercado determinado. Competitividad significa fortaleza, viabilidad de los proyectos, financiación adecuada, estabilidad, buen clima laboral, innovación y valor agregado en la oferta, proyección, actualización de objetivos y, claro, productos y servicios más eficaces. Cualquier estrategia de competitividad empresarial pasa por mejorar el control de las operaciones diarias en una compañía, así como la gestión de los elementos externos que forman parte del contexto.

La firma KPMG realizó una encuesta entre directivos de altas empresas y logró identificar las estrategias de competitividad empresarial que más se implementan en los negocios. Veamos las cuatro que encabezan la lista de opciones: 1. Incrementar la satisfacción de los clientes: No sólo aumentar el número de consumidores; de lo que se trata es de mejorar la calidad de lo que compran, que es lo que influye en su nivel de satisfacción. Con clientes más satisfechos serán más competitivas en el mercado. 2. Reducir los costes de operación: Los costes se pueden reducir de muchas formas, pero sin que esto disminuya la calidad. La principal arma frente a las marcas de la competencia es el precio, que se reduce notablemente ante la reducción de materias primas, procesos, etc. 3. Desarrollar nuevos productos y servicios: Perfeccionando o mejorando un producto que ya circula en el mercado o diseñando uno completamente

nuevo que sea capaz, de generar una innovación disruptiva y posicione a la marca. 4. Mejorar los procesos y el desempeño: Formación del personal, actualización de sistemas y tecnología, adecuación de infraestructuras, entre otros, se incluyen en esta estrategia de competitividad empresarial centrada en los procesos.

Saavedra y Tapia (2012), en su título de “El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México”, sustenta: La competitividad de una empresa depende de la productividad, la rentabilidad, la posición competitiva, la participación en el mercado interno y externo, las relaciones inter-empresariales, el sector y la infraestructura regional (Saavedra, 2010). Así pues, varios estudiosos del tema de la competitividad empresarial han intentado generar modelos o metodologías con el fin de determinar la competitividad en las empresas. Para Rubio y Aragón (2006) la clave de la competitividad son los recursos críticos (aquellos que permiten alcanzar ventajas competitivas sostenibles en el tiempo y apropiarse de las rentas generadas), por lo tanto, será indispensable identificar estos en la PYME. De La Cruz, Morales y Carrasco (2006) toman como base la teoría de recursos y capacidades. Solleiro y Castañón (2005), así como Quiroga (2003), son los únicos que se preocupan por incluir indicadores externos, y por último, la OCDE (1992) pone especial énfasis en aspectos de investigación y desarrollo. Los cinco autores analizados coinciden en señalar como indicador de la competitividad a los recursos humanos, cuatro autores toman como indicadores la tecnología, la investigación y desarrollo, la mercadotecnia y los recursos financieros, tres de los autores coinciden en señalar como indicadores la calidad, la producción y las compras, por

último, sólo dos autores señalan como indicadores de la competitividad los indicadores externos, capacidades directivas y organización interna. De este modo vemos que la mayoría de los autores se han preocupado sólo por los aspectos internos de la competitividad empresarial, dejando de lado el entorno que rodea a las empresas el cual directa o indirectamente influye en ella.

Tabla 2. Indicadores de Competitividad Empresarial

Indicador/autor	De la Cruz,				Quiroga (2003)
	Rubio y Aragón (2006)	Morales y Carrasco (2006)	Solleiro y Castañon (2005)	OCDE (1992)	
Indicadores externos			✓		✓
Tecnología	✓	✓	✓		✓
Mercadotecnia	✓	✓	✓	✓	
Recursos humanos	✓	✓	✓	✓	✓
Capacidades directivas	✓				✓
Recursos financieros	✓	✓	✓		✓
Cultura	✓				
Calidad	✓		✓		✓
Producción		✓		✓	✓
Logística		✓			
Organización interna			✓		✓
Compras			✓	✓	✓
Investigación y Desarrollo	✓		✓	✓	✓
Interacción con proveedores y clientes				✓	

2.3. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

2.3.1. Competitividad

Avalos (2009), define: Capacidad que tiene una organización para operar y crecer rentablemente, es decir crear valor para sus propietarios, en un mercado donde operan competidores exitosos. Una empresa logra competitividad estratégica cuando formula e implanta con éxito una estrategia que le permite obtener un retorno superior sobre el capital en ella

invertido, incrementando de esta manera su valor. Ventaja competitiva: Cuando una estrategia exitosa no puede ser superada o imitada por la competencia, entonces la empresa contará con una ventaja competitiva sostenible, situación que generalmente sólo se puede mantener durante cierto tiempo. Este tiempo será el que le tome a los competidores adquirir las habilidades necesarias, para igualar o superar la generación de valor de la empresa.

2.3.2. Competitividad a Nivel Empresa

Avalos (2009), señala: Existen dos escuelas: La Estructura de la Industria, que incide en la influencia dominante del ambiente externo en el diseño y acciones estratégicas de las empresas. Los Recursos Internos, o el Ambiente Interno, escuela posterior a la primera, que sostiene que las empresas disponen de conjuntos de recursos y capacidades únicos, ya que en general éstos son heterogéneos o diferentes de manera significativa y duradera, lo que les proporciona la base para la estrategia y constituyen la fuente primigenia para obtener un desempeño superior sostenido.

Recursos: Son conjuntos de factores disponibles en el mercado, que son poseídos o controlados por la empresa para la producción de bienes y servicios. Recursos financieros. Recursos físicos. Recursos humanos. Recursos tecnológicos. Reputación. Recursos organizacionales.

Capacidades: Competencia, habilidad o aptitud de las empresas para desplegar y utilizar sus recursos, usualmente de manera combinada, haciendo uso de sus procesos organizacionales para lograr un fin deseado.

Gerencia general. Gerencia financiera. Marketing y ventas. Investigación

de mercado. Investigación y desarrollo de productos. Ingeniería básica y aplicada. Producción. Distribución. Asuntos legales. Personal.

2.3.3. Desarrollo de las Mypes

Díaz y Jungbluth (1999) citado por Ibarra (2009), se entiende por desarrollo cuando las micro y pequeñas empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial.

Saldaña y Gutiérrez (2018), siguiendo dicho planteamiento, propusieron el siguiente sistema de puntuaciones para realizar la medición del grado de desarrollo de las Mypes.

Tabla 3. Puntuaciones según índices de evaluación del Desarrollo Empresarial en las Mypes

Indicador	Índice	Calificación	
Dirección empresarial	Dueño	Muy Bajo	1
	Conyuge	Bajo	2
	Familiar	Regular	3
	Socio	Alto	4
	Director	My Alto	5
Plan de acciones y recursos	Proveedores	Muy Bajo	1
	Préstamos	Bajo	2
	Publicidad	Regular	3
	Marketing	Alto	4
	Desarrollo	My Alto	5
Control y Coordinación	Dueño	Muy Bajo	1
	Conyuge	Bajo	2
	Familiar	Regular	3
	Socio	Alto	4
	Director	My Alto	5
Sociedad empresarial	No	Muy Bajo	1
	Organización familiar	Bajo	2
	Sociedad comunal	Regular	3
	Sociedad empresarial	Alto	4
	Fusión empresarial	Muy Alto	5
DESARROLLO (Promedio)		Muy Bajo	1
		Bajo	2
		Regular	3
		Alto	4
		My Alto	5

Fuente: "Influencia de los microcréditos en el crecimiento y desarrollo de Mypes del mercado minorista de la ciudad de Pucallpa 2017"

2.3.4. Gestión de Pequeñas Empresas

Pymes y Autónomos (2014); toda actividad empresarial, independiente de su tamaño, requiere de la adecuada aplicación de técnicas y estrategias legales, financieras, tributarias, comerciales, de organización y dirección general. Las empresas y negocios de pequeña escala, en su gran mayoría, no lo hacen, principalmente por deficiente capacitación o por falta de ella, limitando así su desarrollo formalizado. Los cinco mayores errores que se cometen cuando se gestiona una pequeña empresa son: Subestimar el esfuerzo. Una de las mayores frustraciones en los negocios es lo fácil y rápido que es tener una idea, pero ¿cuánto tiempo y cuánto esfuerzo se necesita para que la idea sea real y se convierta en algo material? No tener un plan. Personalmente no creo que sea necesario un largo y detallado plan de negocios, pero sí un guion, un mínimo plan sobre hacia dónde enfocar los esfuerzos. No ser ágil. Es importante tener un enfoque claro, pero es igualmente importante ser flexible. Es esencial ser muy consciente de lo que está y no está trabajando, a menudo el negocio inicial no será el definitivo, se transformará, cambiará y evolucionará. No valorar la contratación de ayuda. Cuando se ejecuta una pequeña empresa, hay una tendencia a querer hacer todo uno mismo. Parece lógico para ahorrar dinero y mantener el control, pero estas dos motivaciones pueden ser muy limitantes. No fijarse en su tesorería. Independientemente de si usted es una persona de números, es necesario asegurarse de que su contabilidad y las finanzas se mantienen en orden, y luego prestar atención a las cifras.

2.3.5. Gestión de la Financiera

Camila (2009) define: Se denomina gestión financiera (o gestión de movimiento de fondos) a todos los procesos que consisten en conseguir, mantener y utilizar dinero, sea físico (billetes y monedas) o a través de otros instrumentos, como cheques y tarjetas de crédito. Sus funciones son: - Descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo de las necesidades de la financiación externa. - La consecución de financiación según su forma más beneficiosa: teniendo en cuenta los costes, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa. - La aplicación juiciosa de los recursos financieros, incluyendo los excedentes de tesorería: de manera a obtener una estructura financiera equilibrada y adecuados niveles de eficiencia y rentabilidad. - El análisis financiero: - El análisis con respecto a la viabilidad económica y financiera de las inversiones. Una buena gestión financiera no evalúa solamente si se dispone o no hoy de dinero: se trata de planificar, de prever una buena gestión a futuro y, las probables faltas o excesos de dinero (déficit o superávit).

2.3.6. Gestión Tributaria

Pastor y Borrego (2007). El sistema fiscal vigente impone a nuestras empresas un amplio y complejo entramado de obligaciones tributarias, cuyo correcto cumplimiento conlleva la dedicación por las mismas de importantes recursos personales, materiales y financieros. En esta perspectiva, es fundamental para las empresas contar con un óptimo manejo tributario y mejorar la planificación de su carga impositiva. El

conocimiento de cuáles son estas obligaciones y, sobre todo, de los medios que la propia Administración Tributaria pone a su disposición para facilitar su gestión fiscal, entendemos que se configuran como factores decisivos en la consecución por las empresas de un cumplimiento tributario eficiente. En ese contexto, las empresas de menor dimensión se encuentran en una situación particularmente delicada ya que, a menudo, no disponen de los medios que les aseguren un correcto cumplimiento fiscal, debiendo, en la mayoría de los casos, apoyarse en servicios de terceros especialistas en la gestión tributaria.

2.3.7. Gestión Comercial y de Mercadeo

Sendino (2013). Dado que el crecimiento y la supervivencia de la empresa depende de su capacidad para alcanzar una cifra de BENEFICIOS (ingresos menos gastos) suficiente como para tener una rentabilidad adecuada para compensar el capital y el tiempo invertido, la función de Marketing se presenta como una función relevante y de apoyo al logro de los objetivos de la estrategia general. La función de Marketing es la gran aliada de la Dirección para conseguir atraer las ventas y para que quienes las realizan (los CLIENTES) lo sigan haciendo en el futuro, cada vez en mayor medida, manteniendo la fidelidad y favoreciendo su papel prescriptor en su entorno. Sólo así la empresa perdurará. La razón por la que el cliente nos escoge frente a la competencia es la VENTAJA COMPETITIVA percibida por él, motivo que puede ser diferente para cada uno de los clientes o tipos de clientes que tengamos. La gestión de esa ventaja competitiva recae en el llamado Marketing Estratégico, encargado

de su protección frente a la competencia, su óptimo ajuste al tipo de cliente objetivo, de su sostenibilidad y fortalecimiento, de dificultar su imitación, así como de cuidar de lograr el posicionamiento correcto. Este modelo se ve condicionado por la capacidad de adaptarse a cambios e innovaciones, de conocer las necesidades de nuestros clientes, de localizar nichos de mercado e identificar segmentos de mercado rentables.

2.3.8. Gestión Administrativa

Pastor y Borrego (2007b). Un sistema de gestión administrativa es un conjunto de acciones orientadas al logro de los objetivos de una institución; a través del cumplimiento y la óptima aplicación del proceso administrativo: planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar. La gestión administrativa persigue los siguientes objetivos: - Optimizar los procesos de gestión, logrando un y trabajo más eficaz y fácil y realizar. - Mejorar los productos o servicios que se ofrecen a los clientes. - Establecer procedimientos de seguimiento y control de los procesos internos y de los productos o servicios, de tal forma que se facilite la toma de decisiones a partir del conocimiento de la situación existente y de su evolución histórica. - Incorporar nuevas tecnologías para mejorar e incrementar la oferta de productos o servicios.

2.3.9. Gestión de la Producción

Gestión y Administración (s.f). La función de producción es conocida también como una función operativa; y a la gestión de producción se la denomina entonces gestión de las operaciones. La gestión de la producción, o de las operaciones se orienta a la utilización más económica

de los medios (máquinas, espacios, instalaciones o recursos de cualquier tipo) por los empleados u operarios, con la finalidad de transformar los materiales en productos o la realización de servicios.

Cuando hablamos de gestión de la producción nos estamos refiriendo al conjunto de herramientas administrativas que se utilizan precisamente, para maximizar los niveles de producción de una empresa que se dedica a comercializar sus propios productos. Y si bien existen varios modelos para poder llevarla a cabo, la gestión de la producción se basa en la planificación, demostración, ejecución y control de diferentes tácticas para poder mejorar las actividades que son desarrolladas en una empresa industrial.

2.3.10. PYME

Arbulú (s.f.). La legislación peruana define a la PYME (Pequeña y Micro 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 (...) debiendo contar con las siguientes características: Microempresa: Número total de trabajadores entre uno (1) y diez (10). Niveles de ventas anuales no mayores a 15 0 UIT. Pequeña empresa: Número total de trabajadores hasta un máximo de cincuenta (50). Niveles de ventas anuales entre 51 y 85 0 UIT. Dentro de las microempresas, existe una clasificación según el criterio de los niveles de acumulación. El primer nivel sería el que corresponde a empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de

ingresos, en las que se ubican las empresas cuyo nivel de ingresos es menor que sus egresos y se descapitalizan permanentemente (empresas de supervivencia) y aquellas que logran equiparar ingresos con egresos (empresas de subsistencia). El segundo nivel, empresas cuyo funcionamiento responde a una lógica de obtención de ganancias, conocidas como empresas de acumulación o desarrollo. Así, las microempresas de supervivencia deben ser objeto de políticas sociales y las de acumulación deben fomentarse en el marco de políticas de desarrollo.

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

3.1. MÉTODO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

3.1.1. Método de Investigación

La investigación fue de tipo básica y teórico y no experimental, buscó encontrar, cómo una variable, se relaciona con otra; no buscándose modificar de ninguna manera la realidad, sino más bien describir lo ocurrido. Se revisará diversas teorías de la Competitividad y Desarrollo Productivo en la Gestión Empresarial.

En cuanto al método de investigación se respetó el método científico. “El método científico es un procedimiento riguroso formulado de una manera lógica para lograr la adquisición, organización y exposición del conocimiento, tanto en su aspecto teórico como en su aspecto experimental”. (Hernández, 2010)

El método científico fue utilizado siguiendo sus distintos pasos, primero se identificó la problemática: ¿Cuál es la relación que existe entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019?, una vez diagnosticado la realidad, se procedió a buscar información sobre los mismos (antecedentes y bases teóricas-científicas), luego en base al marco teórico revisado se formuló la hipótesis de investigación, para el cual se diseñó y se construyó instrumentos de investigación, con los criterios de confiabilidad y validez,

luego se aplicaron los mismos y en base al análisis estadístico se contrastó la hipótesis de investigación, obteniéndose las conclusiones respectivas del presente trabajo de investigación.

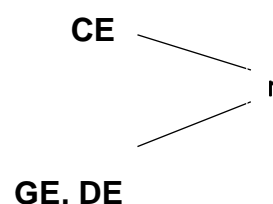
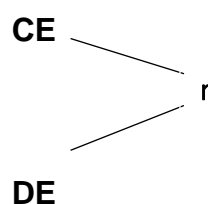
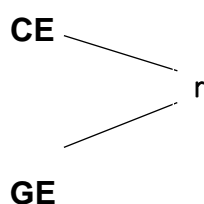
El método específico fue el descriptivo, por el alcance de la investigación, se recolectaron, procesaron y analizaron los datos a través de cuadros estadísticos para describir las características de cada variable y luego se explicó su relación entre ellas sin descartar que abordó rasgos de causalidad.

“El método Descriptivo, según Hernández, (2010) busca especificar propiedades, características y riesgos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (Describe tendencias de un grupo o población).

3.1.2. Diseño y Esquema de la Investigación

Siguiendo lo expuesto por Hernández, Fernández y Baptista (2006 p.79), la investigación fue de diseño no experimental, descriptivo correlacional de corte transversal. Es no experimental puesto que no se realizó ningún tipo de manipulación de variables. Asimismo, fue transversal, debido a que la medición de las variables, y la consiguiente aplicación de instrumentos, se hicieron en un solo corte, en un solo momento en el tiempo.

Esquemas:



Dónde:

CE: Nivel de competitividad de las pequeñas y microempresas evaluadas.

GE: Nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas evaluadas.

GE: Nivel de desarrollo de las pequeñas y microempresas evaluadas.

R : Prueba de Coeficiente de Correlación.

En este estudio se aplicó el Método Deductivo, entre las calificaciones de la capacidad de gestión empresarial, competitividad y desarrollo de los productores de muebles de madera mediante la aplicación de escala de Likert (con puntajes de calificación de la gestión empresarial: Excelente = 5, Muy Buena= 4, Regular= 3, Mala= 2 Muy Mala= 1).

El análisis se desarrolló con el apoyo de las Técnicas de Estadística Descriptiva como medidas de tendencia central y de dispersión, con utilización de gráficas estadísticas.

3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA

3.2.1. Población

La población para este estudio fue formada por el conjunto de 111 fabricantes de muebles registrados en la Dirección Regional de la Producción en la provincia de Coronel Portillo, del departamento de Ucayali.

Tabla 4. Fabricantes de Muebles de Madera en Ucayali 2017

Provincias / Distritos		Fabricación de muebles de Madera (registrados)
Provincia Coronel Portillo	Dist. Callería	44
	Dist. Yarinacocha	30
	Dist. Manantay	37
	Total	111

Fuente: Base de datos Área técnica de la Dirección Regional de la Producción – Ucayali.

3.2.2. Muestra

Para este estudio se efectuó el análisis en base a una muestra de 86 fabricantes de muebles de madera:

$$n = \frac{(z^2 p q N)}{(N - 1)(e)^2 + (p \cdot q)z^2}$$

Dónde:

N	: Población	: 111
Z	: Nivel de confianza 95%	: 1.96
e	: Precisión (error máximo admisible)	: 5%
p	: Probabilidad de éxito o aceptación	: 50%
q	: Probabilidad de fracaso	: 50%
n	: Tamaño de la muestra	: 86 fabricantes de muebles.

3.3. INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La recolección de los datos se realizó mediante la aplicación de una encuesta directa a los productores de muebles de madera de las provincias de Coronel Portillo.

La encuesta estuvo referida a la obtención de los indicadores necesarios para definir la calificación que corresponde a cada productor de mueble de madera entrevistado, según se describe para las variables

independientes en la Operacionalización de la Variables de este proyecto de tesis.

El diseño del cuestionario de la encuesta se hizo mediante preguntas positivas cerradas con alternativas que buscaran definir el grado de cumplimiento de cada una de las condiciones que se requieren para calificar el nivel de gestión de las pequeñas y microempresas.

3.4. VALIDEZ Y CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Para poder aplicar de manera confiable y que los resultados obtenidos después de haber recolectado los datos en la muestra representativa se hicieron la validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación:

3.4.1. Validez

Se examinó por profesionales expertos en las variables de estudio para emitir sus juicios mediante una ficha de validación en los dos instrumentos que se usó en este estudio para obtener datos reales y confiables, que se encuentran en el anexo 4.

3.4.2. Confiabilidad

Se aplicó los instrumentos a 86 individuos, para obtener el valor del Alpha de Cronbach de los dos instrumentos a través del SPSS para establecer y asumir la confiabilidad en base a la tabla creada por George y Mallery (2003) citado en Frías (2019) siendo estas:

Tabla 5. Alpha de Cronbach

VALOR	INTERPRETACIÓN
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

3.5. PROCEDIMIENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para la recolección de los datos, se realizó mediante entrevistas directas. Los cuestionarios estuvieron dirigidos a los propietarios y trabajadores de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo.

Para esta encuesta fue necesario el apoyo de encuestadores a quienes se dio a conocer lo pretendido en las alternativas de calificaciones contenidas en las preguntas. Con este propósito, se realizó una encuesta piloto para mejorar la redacción de las preguntas y de instruir a los encuestadores acerca del registro de los formatos del cuestionario.

Con los formularios resueltos, se acopló mediante su digitación en tablas del Microsoft Excel la aplicación de fórmulas y herramientas Excel que permitieron el análisis correspondiente.

3.6. TRATAMIENTO DE LOS DATOS

Para la demostración de la Hipótesis General, el tratamiento de los datos fue en una prueba de Correlación de Pearson, utilizando la

información y opinión de los pequeños y microempresarios acerca de la calificación de su capacidad de gestión empresarial y de la competitividad y nivel de desarrollo alcanzado. Estas pruebas de relaciones entre las variables evaluadas se realizó de forma individual y de forma conjunta.

En las hipótesis específicas 1 y 2 se efectuaron pruebas de Media Poblacional estableciendo un análisis descriptivo comparativo, entre la media de las calificaciones de la capacidad de gestión empresarial, competitividad y de desarrollo empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera contrastándolas con las correspondientes calificaciones de Regular (utilizando la escala Likert). En este análisis se emplearon técnicas de Estadística Descriptiva como medidas de tendencia central y de dispersión y gráficas estadísticas.

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. RESULTADOS

Tabla 6. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P1

¿Usted como fabricante de muebles conoce las fuentes de financiamiento para una buena?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5,8	5,8	5,8
	A veces	45	52,3	52,3	58,1
	Casi siempre	30	34,9	34,9	93,0
	Siempre	6	7,0	7,0	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

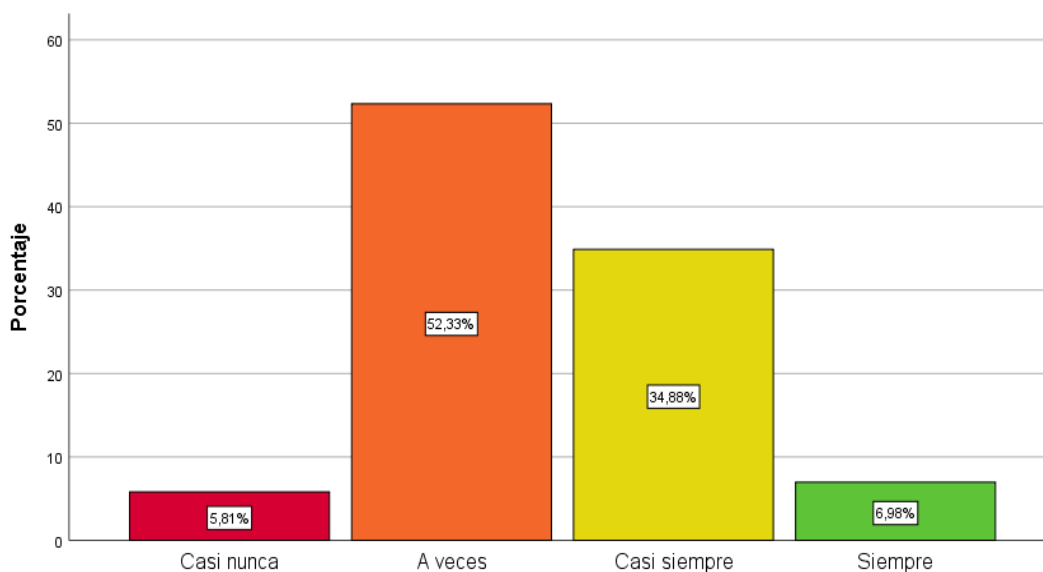


Figura 1. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P1

En la tabla y figura, se observa las fuentes de financiamiento, observándose que el 52,33% a veces, 34,88% casi siempre, 6,98% siempre, y el 5,81% casi nunca.

Tabla 7. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P2

¿Sabe usted cómo utilizar y hacer publicidad y promoción?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	4,7	4,7	4,7
	A veces	38	44,2	44,2	48,8
	Casi siempre	39	45,3	45,3	94,2
	Siempre	5	5,8	5,8	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

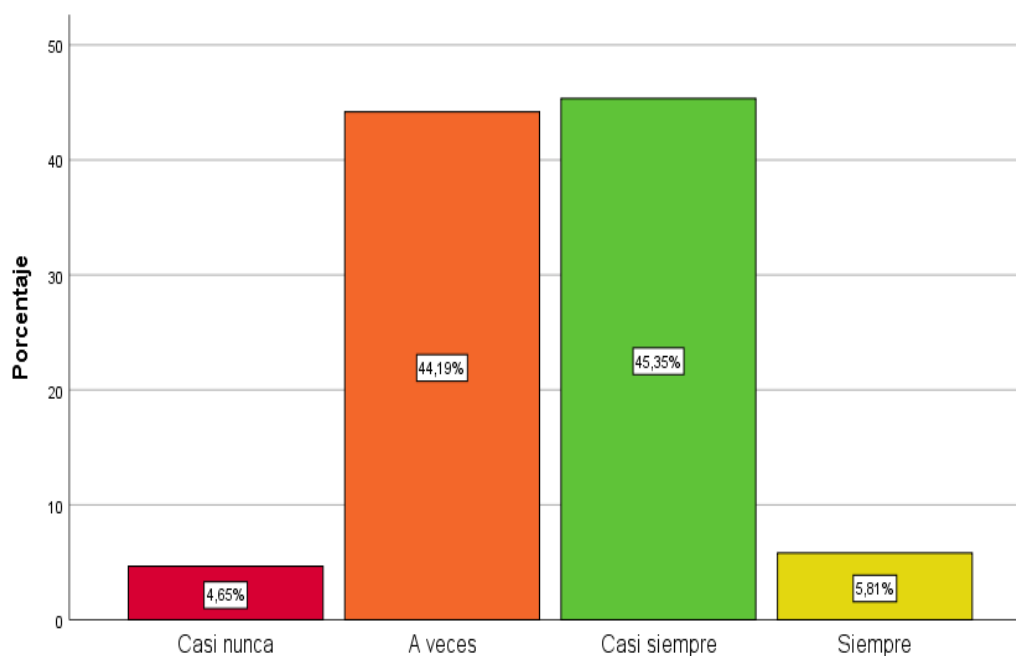


Figura 2. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P2

En la tabla y figura, se observa la publicidad y promoción, siendo los resultados: el 44,19% a veces, 45,35% casi siempre, 5,81% siempre, y el 4,65% casi nunca.

Tabla 8. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P3

Según usted utilizan asesoría contable en la empresa					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5,8	5,8	5,8
	A veces	42	48,8	48,8	54,7
	Casi siempre	30	34,9	34,9	89,5
	Siempre	9	10,5	10,5	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

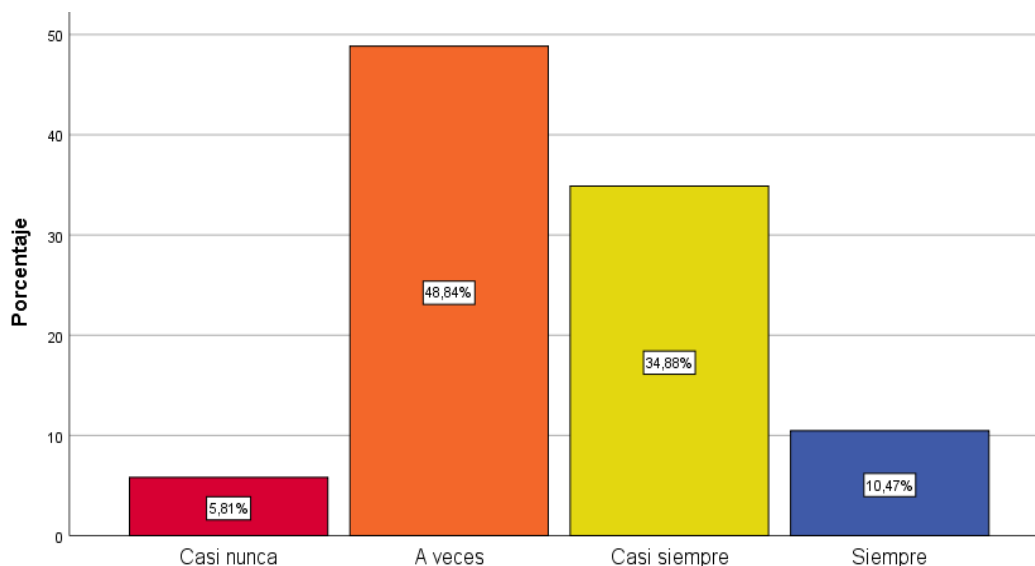


Figura 3. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P3

En la tabla y figura, se observa la asesoría contable, siendo los resultados: el 48,84% a veces, 34,88% casi siempre, 10,47% siempre, y el 5,81% casi nunca.

Tabla 9. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P4

¿Como empresario en la fabricación de muebles conoce y usa los procedimientos de créditos adecuadamente?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	3	3,5	3,5	4,7
	A veces	34	39,5	39,5	44,2
	Casi siempre	43	50,0	50,0	94,2
	Siempre	5	5,8	5,8	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

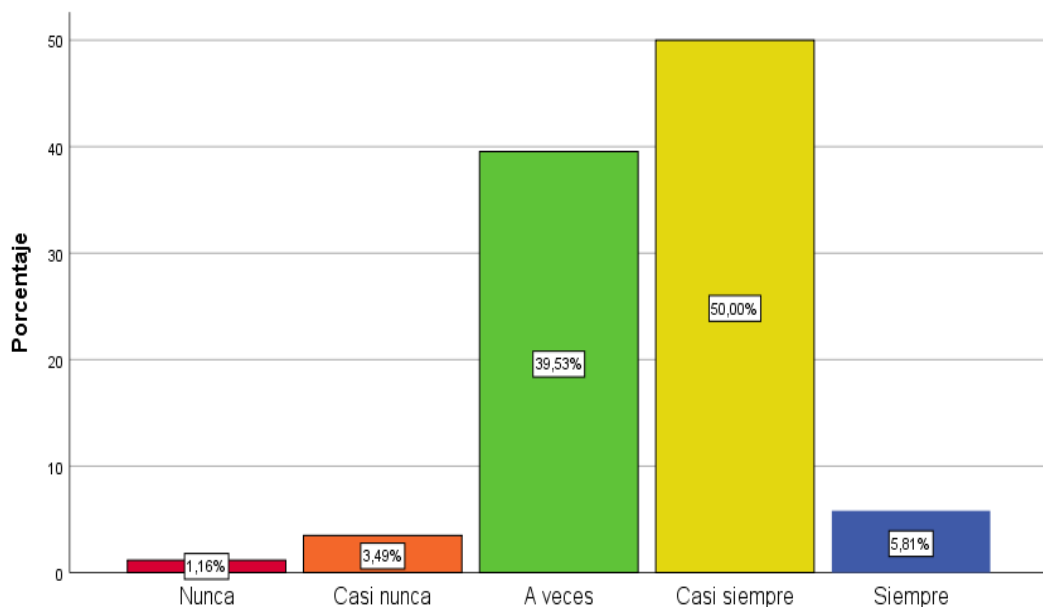


Figura 4. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P4

En la tabla y figura se observa los procedimientos de crédito, siendo los resultados: el 39,53% a veces, 50,00% casi siempre, 5,81% siempre, 3,49% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 10. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P5

¿Usted conoce y cumple las obligaciones tributarias, de facturación, registro y suministro de información?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	3,5	3,5	3,5
	A veces	33	38,4	38,4	41,9
	Casi siempre	39	45,3	45,3	87,2
	Siempre	11	12,8	12,8	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

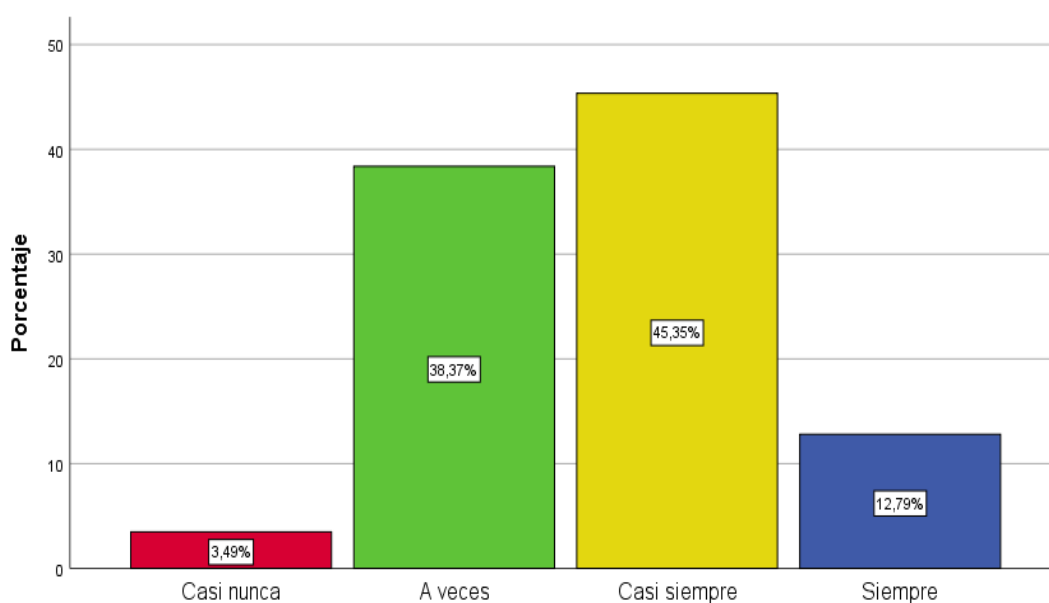


Figura 5. V1. Gestión empresarial y D1. Planeación en la gestión empresarial P5

En la tabla y figura, se observa las obligaciones tributarias, los resultados siendo el 38,37% a veces, 45,35% casi siempre, 12,79% siempre, y el 3,49% casi nunca.

Tabla 11. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P6

¿Se desarrolla principios organizacionales que rigen una buena gestión empresarial?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	4	4,7	4,7	5,8
	A veces	33	38,4	38,4	44,2
	Casi siempre	35	40,7	40,7	84,9
	Siempre	13	15,1	15,1	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

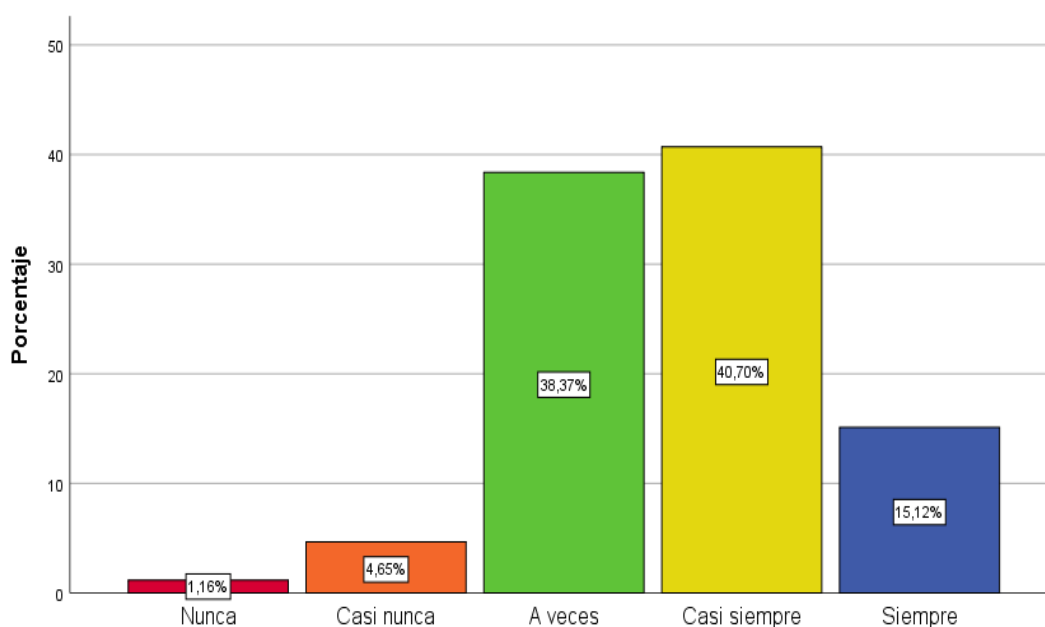


Figura 6. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P6

En la tabla y figura, se observa los principios organizacionales, siendo los resultados: el 38,37% a veces, 40,70% casi siempre, 15,12% siempre, 4,65% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 12. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P7

¿La empresa adopta una estructura organizacional que contribuye a una buena división de trabajo?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5,8	5,8	5,8
	A veces	43	50,0	50,0	55,8
	Casi siempre	31	36,0	36,0	91,9
	Siempre	7	8,1	8,1	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

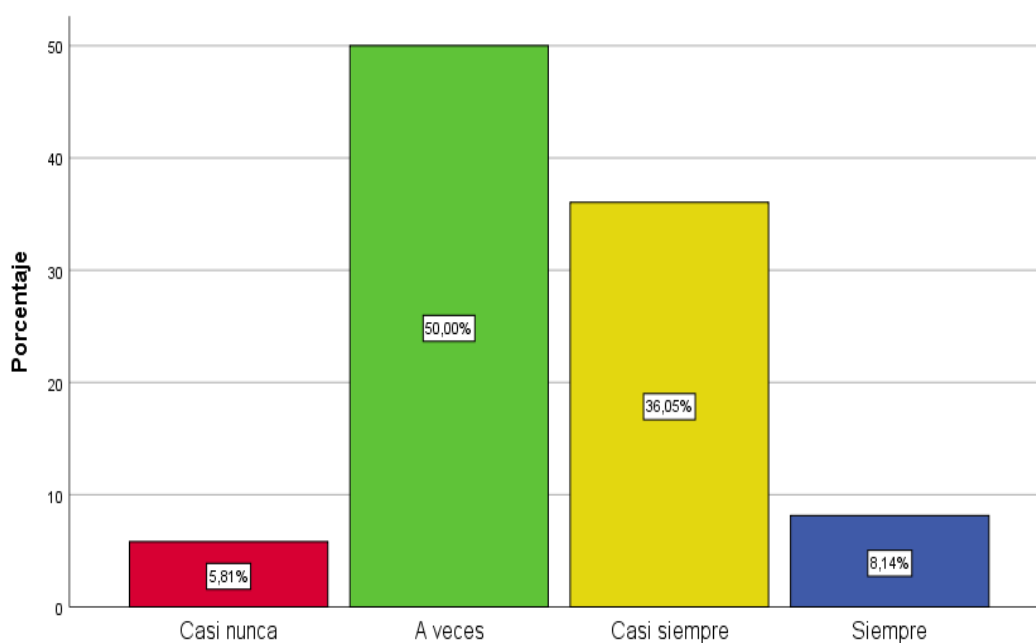


Figura 7. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P7

En la tabla y figura, se observa la estructura organizacional, siendo los resultados: el 50,00% a veces, 36,05% casi siempre, 8,14% siempre, y el 5,81% casi nunca.

Tabla 13. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P8

¿Se alcanzó los objetivos establecidos, de acuerdo a los procesos organizacionales?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	6	7,0	7,0	7,0
	A veces	28	32,6	32,6	39,5
	Casi siempre	45	52,3	52,3	91,9
	Siempre	7	8,1	8,1	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

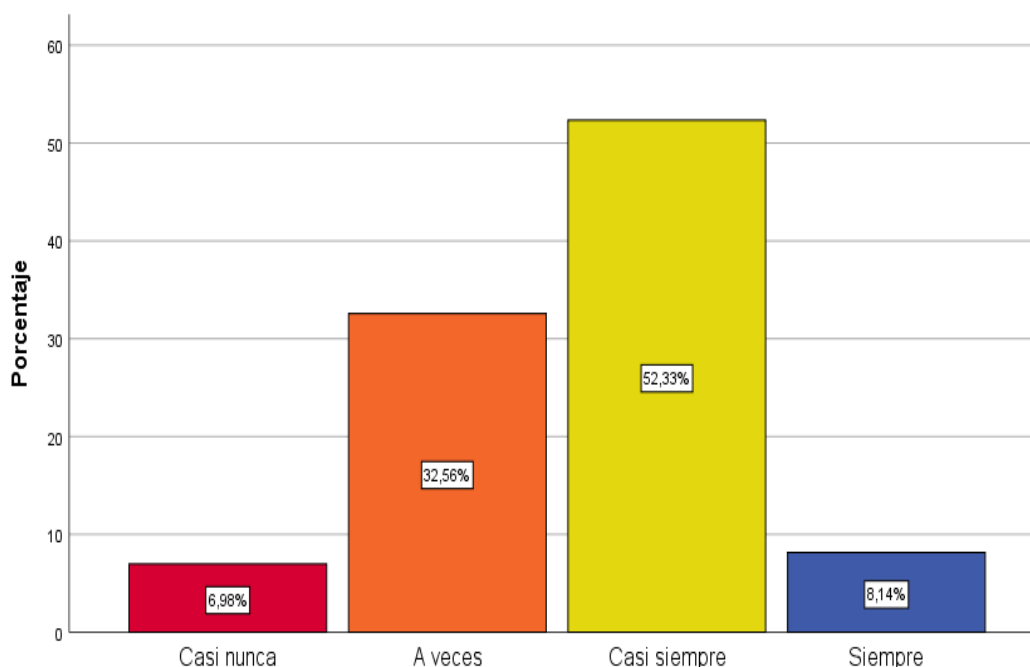


Figura 8. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P8

En la tabla y figura, se observa los procesos organizacionales, siendo los resultados: el 32,56% a veces, 52,33% casi siempre, 8,14% siempre, y el 6,98% casi nunca.

Tabla 14. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P9

Se aplica una excelente política empresarial					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	4,7	4,7	4,7
	A veces	45	52,3	52,3	57,0
	Casi siempre	31	36,0	36,0	93,0
	Siempre	6	7,0	7,0	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

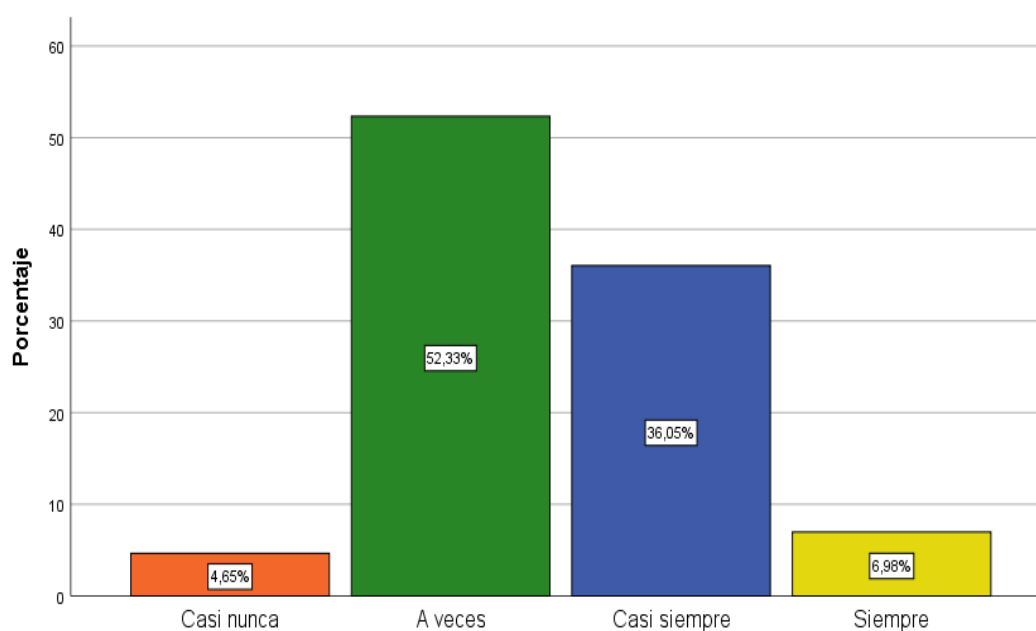


Figura 9. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P9

En la tabla y figura, se observa política empresarial, siendo los resultados: el 52,33% a veces, 36,05% casi siempre, 6,98% siempre, y el 4,65% casi nunca.

Tabla 15. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P10

¿Se proporciona una cultura organizacional acorde a los objetivos establecidos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	2	2,3	2,3	3,5
	A veces	40	46,5	46,5	50,0
	Casi siempre	39	45,3	45,3	95,3
	Siempre	4	4,7	4,7	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

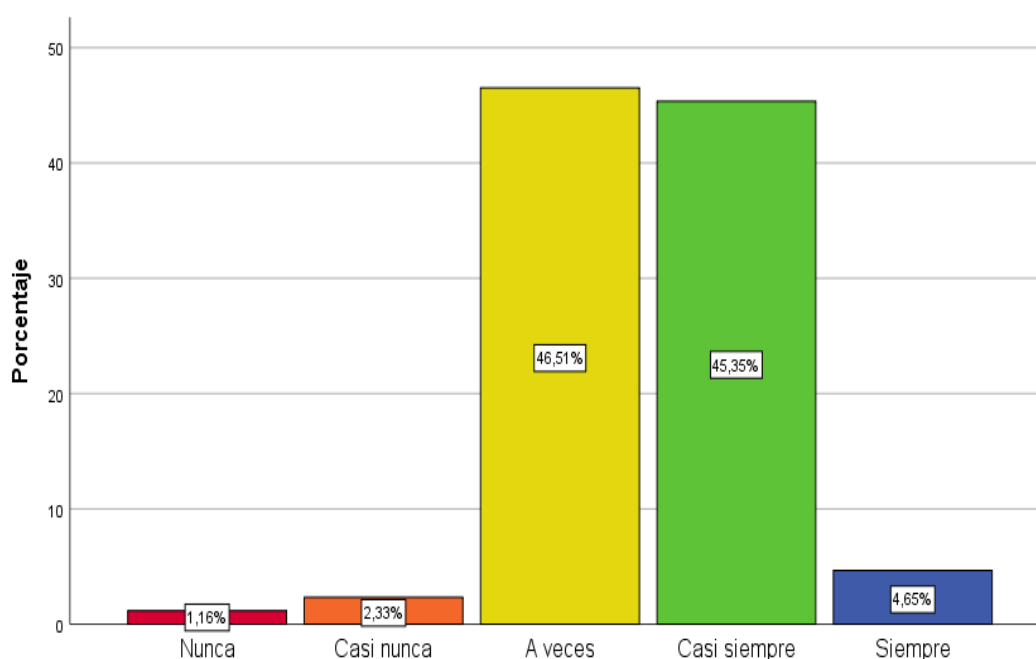


Figura 10. V1. Gestión empresarial y D2. Dirección en la gestión empresarial P10

En la tabla y figura, se observa la cultura organizacional, siendo los resultados el 45,51% a veces, 45,35% casi siempre, 4,65% siempre, 2,33% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 16. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P1

¿La empresa brinda capacitaciones para el manejo de maquinarias y equipos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	4	4,7	4,7	5,8
	A veces	37	43,0	43,0	48,8
	Casi siempre	27	31,4	31,4	80,2
	Siempre	17	19,8	19,8	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

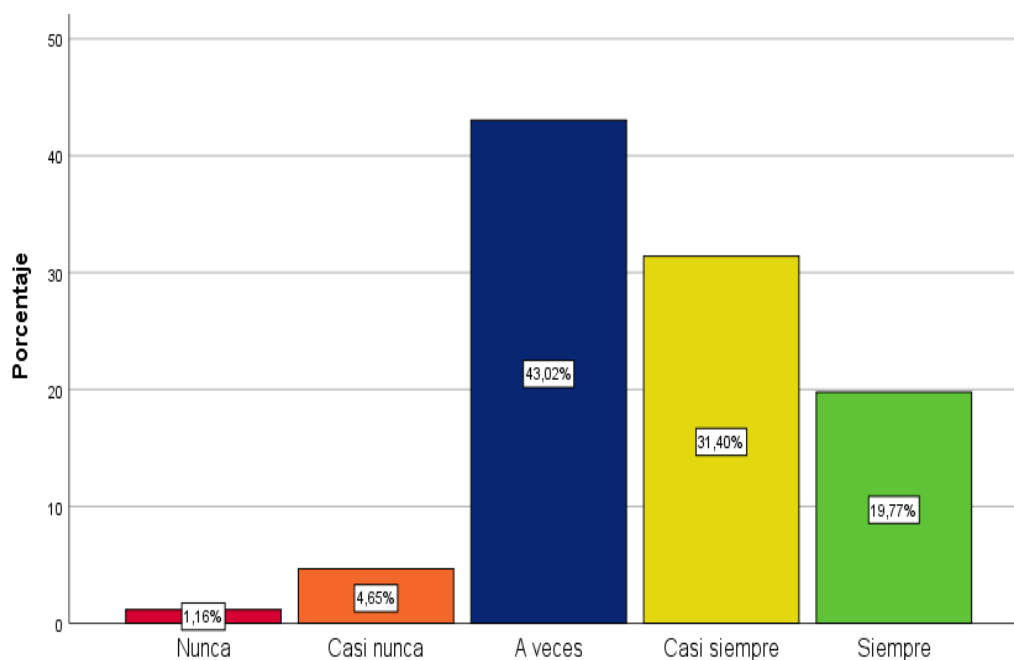


Figura 11. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P1

En la tabla y figura, se observa que la empresa brinda capacitaciones, siendo los resultados: el 43,02% a veces, 31,40% casi siempre, 19,77% siempre, 4,65% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 17. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P2

¿Según usted la empresa cuenta con una buena competitividad de mercadotecnia?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	6	7,0	7,0	8,1
	A veces	26	30,2	30,2	38,4
	Casi siempre	28	32,6	32,6	70,9
	Siempre	25	29,1	29,1	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

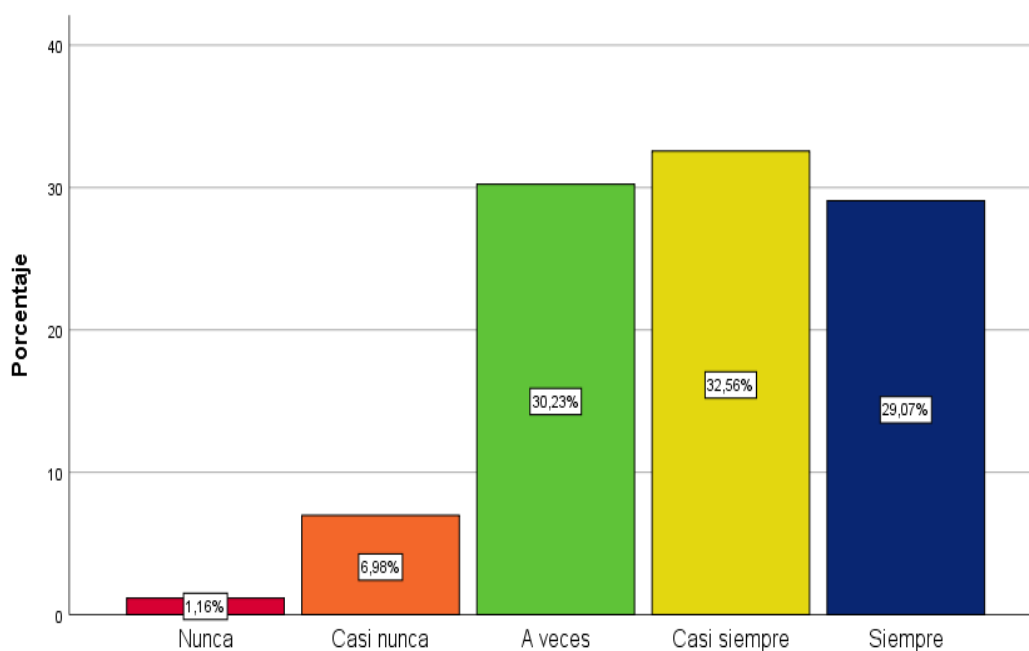


Figura 12. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P2

En la tabla y figura, se observa la competitividad de mercadotecnia, siendo los resultados: el 30,23% a veces, 32,56% casi siempre, 29,07% siempre, 6,98% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 18. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P3

La empresa cuenta con una excelente calidad en todos sus productos					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	2	2,3	2,3	2,3
	Casi nunca	3	3,5	3,5	5,8
	A veces	30	34,9	34,9	40,7
	Casi siempre	20	23,3	23,3	64,0
	Siempre	31	36,0	36,0	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

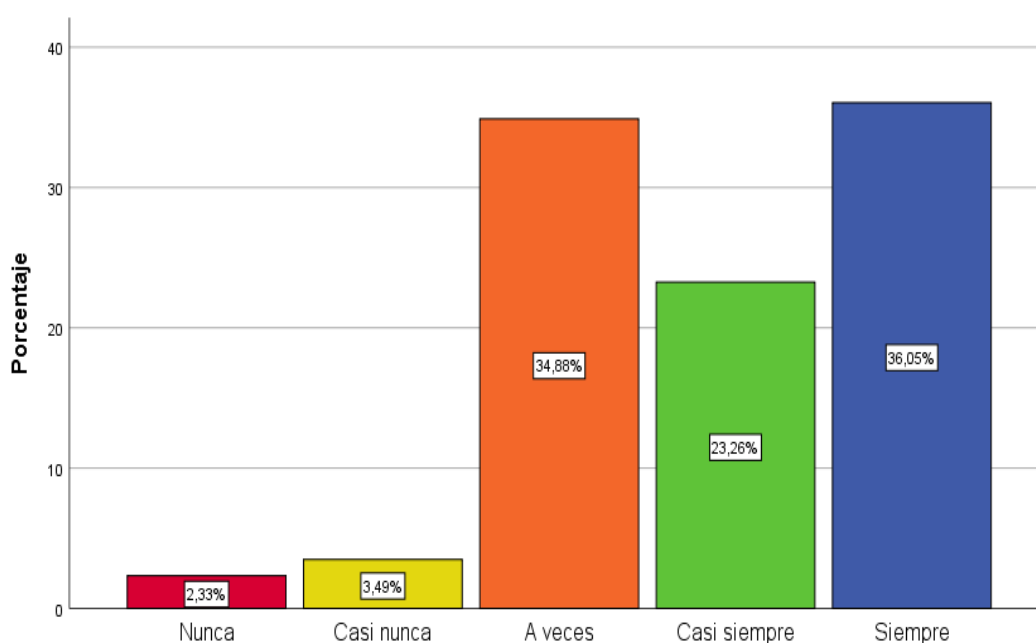


Figura 13. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P3

En la tabla y figura, se observa la calidad en sus productos dentro de la empresa, siendo los resultados: el 34,88% a veces, 23,26% casi siempre, 36,05% siempre, 3,49% casi nunca y el 2,33% nunca.

Tabla 19. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P4

Para usted la empresa cuenta con la capacidad para producir en cantidades					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5,8	5,8	5,8
	A veces	26	30,2	30,2	36,0
	Casi siempre	31	36,0	36,0	72,1
	Siempre	24	27,9	27,9	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

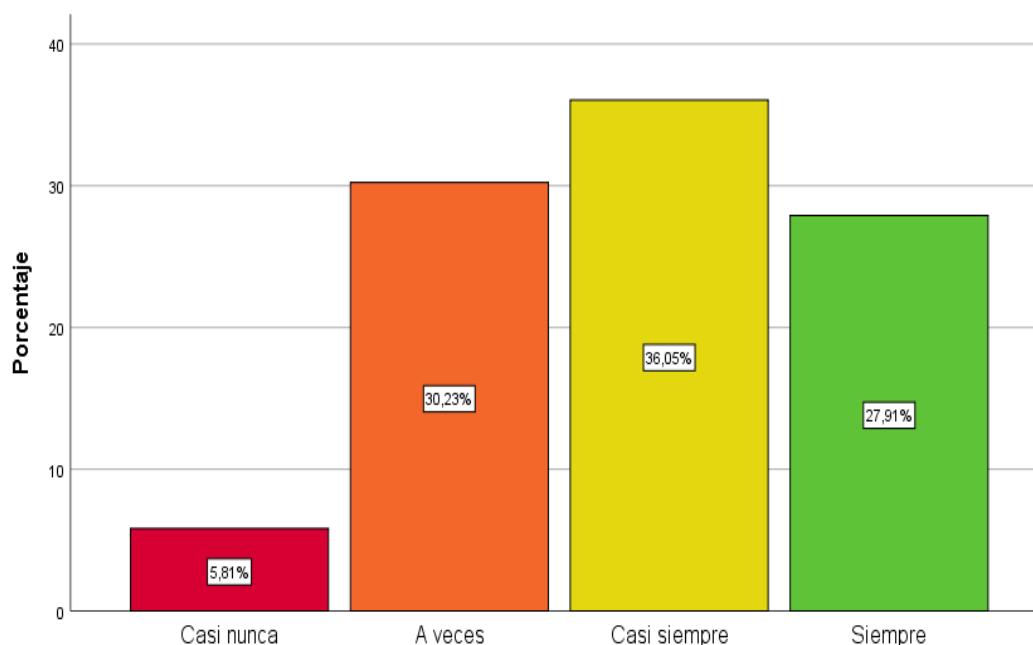


Figura 14. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P4

En la tabla y figura, se observa la capacidad para producir en cantidades, siendo los resultados: el 30,23% a veces, 36,05% casi siempre, 27,91% siempre, y el 5,81% casi nunca.

Tabla 20. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P5

¿Es de excelencia la calidad de materias primas que se compra?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	1,2	1,2	1,2
	Casi nunca	5	5,8	5,8	7,0
	A veces	29	33,7	33,7	40,7
	Casi siempre	31	36,0	36,0	76,7
	Siempre	20	23,3	23,3	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

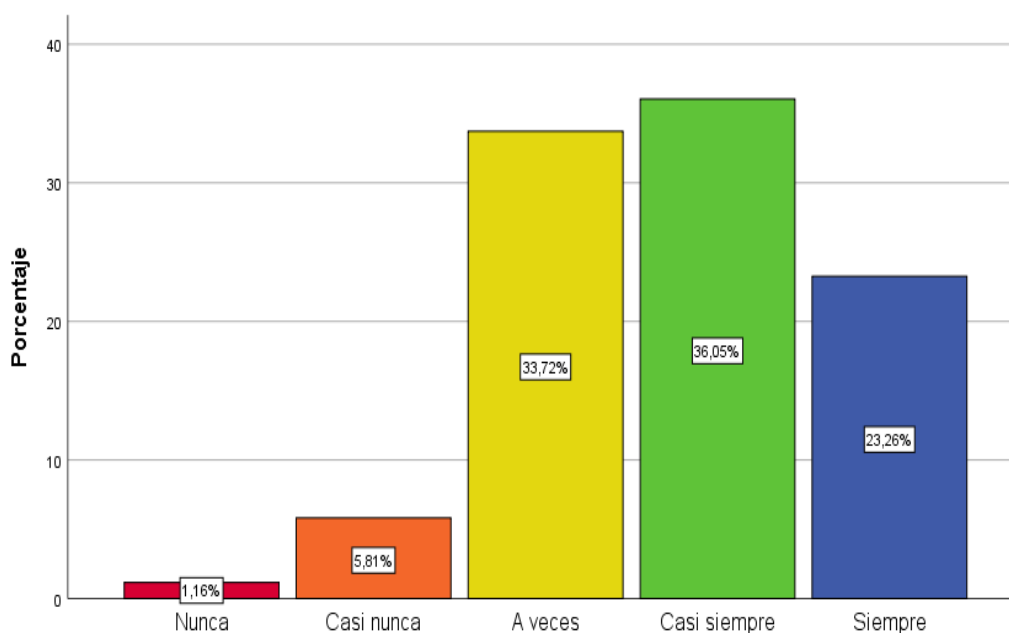


Figura 15. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D1. Capacidad empresarial P5

En la tabla y figura, se observa la excelencia de materias primas, siendo los resultados: el 33,72% a veces, 36,05% casi siempre, 23,26% siempre, 5,81% casi nunca y el 1,16% nunca.

Tabla 21. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P6

¿Existe un adecuado plan de acciones y recursos?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	3,5	3,5	3,5
	A veces	3	3,5	3,5	7,0
	Casi siempre	42	48,8	48,8	55,8
	Siempre	38	44,2	44,2	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

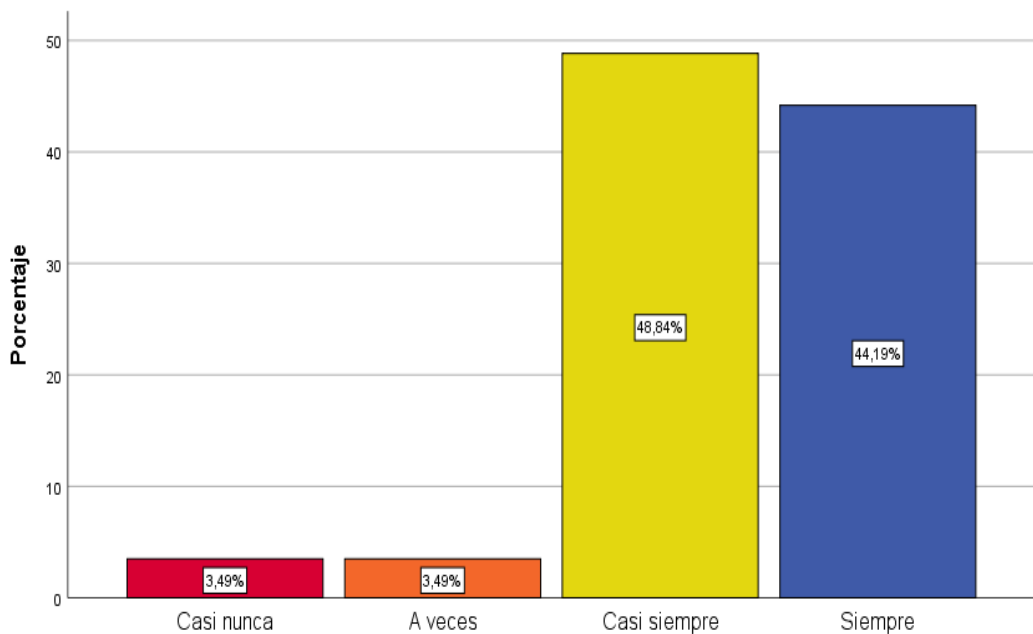


Figura 16. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P6

En la tabla y figura, se observa el plan de acciones y recursos, siendo los resultados: el 3,49% a veces, 48,84% casi siempre, 44,19% siempre, y el 3,49% casi nunca.

Tabla 22. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P7

¿Según usted existe un apropiado control en la empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	4	4,7	4,7	4,7
	A veces	26	30,2	30,2	34,9
	Casi siempre	42	48,8	48,8	83,7
	Siempre	14	16,3	16,3	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

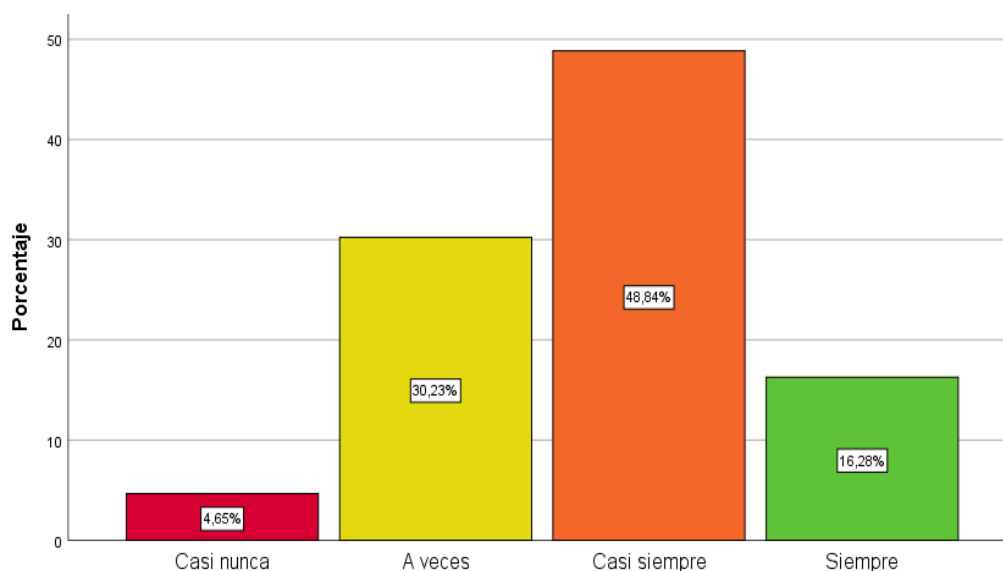


Figura 17. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P7

En la tabla y figura, se observa control en la empresa, siendo los resultados: el 30,23% a veces, 48,84% casi siempre, 16,28% siempre, y el 4,65% casi nunca.

Tabla 23. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P8

¿Según usted la dirección empresarial dentro de este rubro es buena?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	2	2,3	2,3	2,3
	A veces	6	7,0	7,0	9,3
	Casi siempre	48	55,8	55,8	65,1
	Siempre	30	34,9	34,9	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

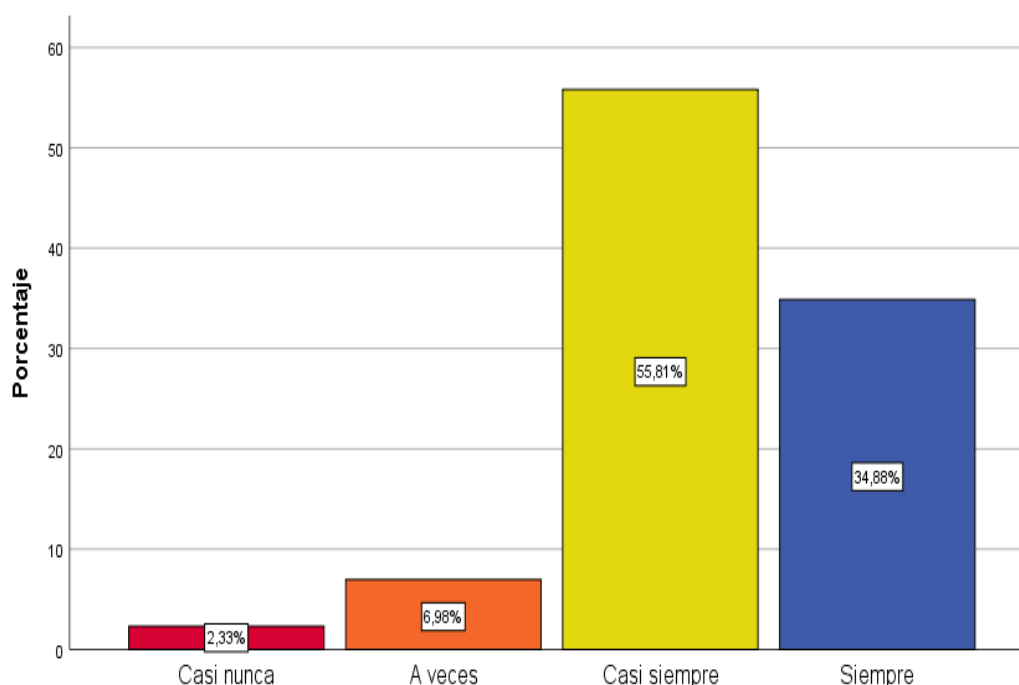


Figura 18. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P8

En la tabla y figura, se observa la dirección empresarial, siendo los resultados: el 6,98% a veces, 55,81% casi siempre, 34,88% siempre, y el 2,33% casi nunca.

Tabla 24. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P9

¿Según usted se aplica un buen desarrollo dentro del negocio, beneficiando a todos los participantes?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	5	5,8	5,8	5,8
	A veces	8	9,3	9,3	15,1
	Casi siempre	55	64,0	64,0	79,1
	Siempre	18	20,9	20,9	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

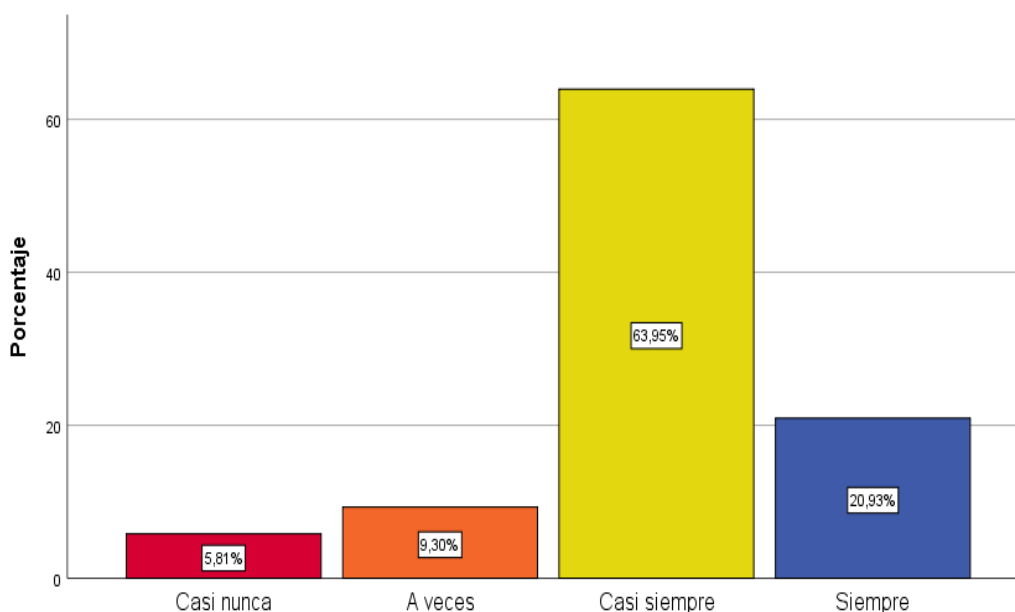


Figura 19. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P9

En la tabla y figura, se observa el desarrollo en los negocios, siendo los resultados: el 9,30% a veces, 63,95% casi siempre, 20,93% siempre, y el 5,81% casi nunca.

Tabla 25. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P10

¿Existe una adecuada coordinación en la empresa?					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	3	3,5	3,5	3,5
	A veces	16	18,6	18,6	22,1
	Casi siempre	45	52,3	52,3	74,4
	Siempre	22	25,6	25,6	100,0
	Total	86	100,0	100,0	

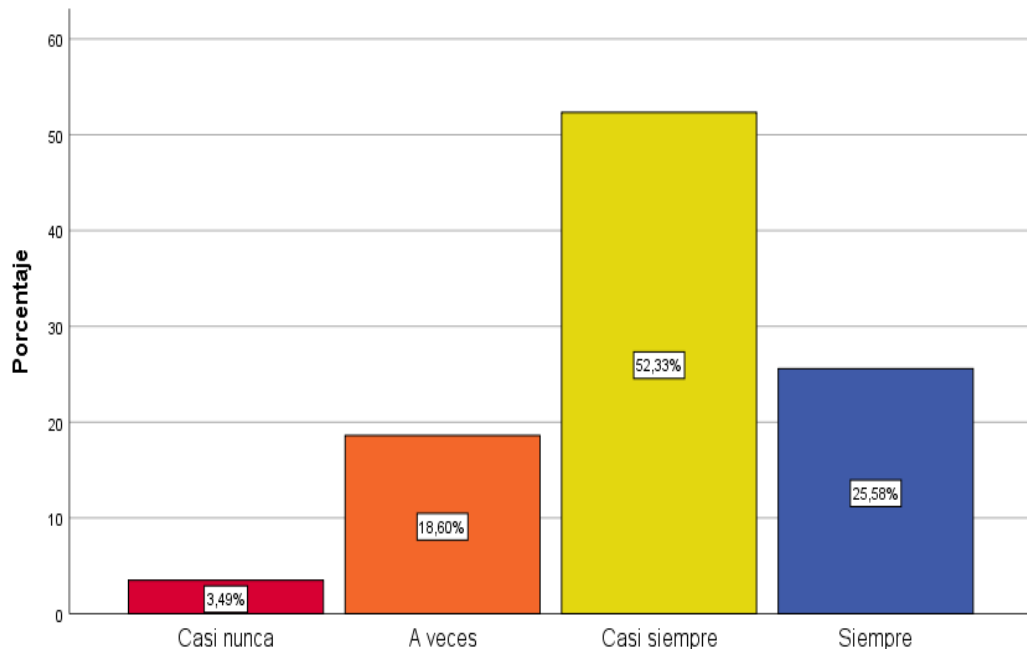


Figura 20. V2. Competitividad y desarrollo productivo y D2. Desarrollo empresarial P10

En la tabla y figura, se observa coordinación en la empresa, siendo los resultados: el 18,60% a veces, 52,23% casi siempre, 25,58% siempre, y el 3,49% casi nunca.

Tabla 26. Prueba de Normalidad

Pruebas de normalidad						
	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
VV1 Gestión Empresarial	,367	86	,000	,705	86	,000
DD1 Planeación en la gestión empresarial	,229	86	,000	,860	86	,000
DD2 Dirección en la gestión empresarial	,421	86	,000	,565	86	,000
VV2 Competitividad y desarrollo productivo	,316	86	,000	,754	86	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors.

Hipótesis General

H0: El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

H1: No es limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Tabla 27. Correlaciones Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo

Correlaciones			
		VV1 GESTIÓN EMPRESARIAL	VV2 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO
VV1 Gestión empresarial	Correlación de Pearson	1	,250*
	Sig. (bilateral)		,020
	N	86	86
VV2 Competitividad y desarrollo productivo	Correlación de Pearson	,250*	1
	Sig. (bilateral)	,020	
	N	86	86

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa ($P\text{-valor} < 0.020$). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019., con una correlación de 0,250; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Hipótesis Específica 1

H0: Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

H1: No es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Tabla 28. Planeación en la Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo

Correlaciones			
		DD1 PLANEACIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	VV2 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO
DD1 PLANEACIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	1	,306**
	Sig. (bilateral)		,004
	N	86	86
VV2 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO	Correlación de Pearson	,306**	1
	Sig. (bilateral)	,004	
	N	86	86

** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa (P-valor<0.004). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,306; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Hipótesis Específica 2

H0: Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

H1: No es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Tabla 29. Dirección en la Gestión Empresarial VS Competitividad y Desarrollo Productivo

Correlaciones			
		DD2 DIRECCIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	VV2 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO
DD2 DIRECCIÓN EN LA GESTIÓN EMPRESARIAL	Correlación de Pearson	1	,179
	Sig. (bilateral)		,099
	N	86	86
VV2 COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO	Correlación de Pearson	,179	1
	Sig. (bilateral)	,099	
	N	86	86

La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa ($P\text{-valor} < 0.099$). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,306; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

4.2. DISCUSIÓN

Podemos determinar por los resultados obtenidos que sí existe una relación directa y significativa entre la Competitividad y Desarrollo Productivo en la Gestión Empresarial de las Pequeñas y Microempresas Fabricantes de Muebles de Madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

Este resultado guarda relación con lo que sostuvo Vargas (2018) en su tesis “Modelo de gestión y desarrollo sostenible de los fabricantes de muebles de madera de la provincia de Coronel Portillo – Ucayali”, comenta: La cadena productiva en el Perú de la industria de la madera está compuesta por cuatro fases: la extracción de la madera en trozas de madera, luego la transformación de las trozas a madera en bloques y en triplay, en la fase siguiente se realiza la confección y elaboración de productos terminados, y finalmente la comercialización de estos productos.

Por otro lado, Tobar (2013) en su investigación: Competitividad de las Microempresas en Cuenca Ecuador. Los resultados obtenidos dan muestra de la posición desfavorable de las microempresas ubicadas en la ciudad de Cuenca, lo cual determina que no sean competitivas y que a corto plazo no puedan tener un crecimiento y desarrollo adecuados si no se implementan acciones inmediatas, tanto en su manejo interno, cuanto en la influencia negativa que reciben de su entorno. Son evidentes los problemas en los ámbitos administrativos, financieros, de mercado y producción, motivados por aspectos internos de la organización. Su inadecuada dirección y la falta de capacitación limitan la innovación, lo que

ha posibilitado que su portafolio de productos no se renueve y sigan ofreciendo artículos similares, con precios incrementados. El manejo financiero informal y la falta de utilización de las tecnologías para su gestión, impiden que los microempresarios tengan un conocimiento real de su situación en cuanto a costos y márgenes de rentabilidad, lo cual ha provocado que su acción, en una gran mayoría, les sirva únicamente para cubrir sus necesidades básicas y no les permita expandirse.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

1. Conocemos cuál es la relación que existe entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, siendo los resultados los siguientes: La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa ($P\text{-valor} < 0.020$). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,250; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.
2. Determinamos cuál es el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, los resultados

fueron los siguientes: La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa (P-valor <0.004). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,306; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

3. Determinamos cuál es el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, y los resultados fueron los siguientes: La significancia bilateral (P-Valor), el valor de la probabilidad indica que la correlación es significativa (P-valor <0.099). De acuerdo a la prueba de hipótesis podemos decir que existe una correlación positiva baja, Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019, con una correlación de 0,306; en tal sentido se aprueba la hipótesis de investigación donde si existe Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali 2019.

5.2. RECOMENDACIONES

1. A los fabricantes de muebles registrados en la Dirección Regional de la Producción en la provincia de Coronel Portillo, se les recomienda contar con un adecuado plan estratégico acorde a sus objetivos futuros, asegurando la efectividad de la empresa y su supervivencia continúe por muchos años. A sus vez contar con una adecuada planificación operativa y táctica.
2. A los encargados de las empresas fabricantes de muebles, se le sugiere que cuenten con capacitaciones constantes sobre el cambio en las necesidades del consumidor y el manejo de maquinarias y equipos. La mercadotecnia es un conjunto de técnicas y estudios, la cual tiene como objetivo entregarle al consumidor un producto o servicio que resuelva su problema o satisfaga su necesidad, es por ello que se recomienda que cuenten con constantes investigaciones de mercado y estudio para identificar una mejor solución para satisfacer su búsqueda del consumidor.
3. Los principios y políticas organizacionales, es sumamente importante para una dirección apropiado en la gestión empresarial, por ello se les propone a los empresarios de la localidad un adecuado manejo e importancia para llevar un control y una buena dirección de la producción de muebles en la provincia de Coronel Portillo.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alván Cárdenas, M. E. (2016). *Mejoramiento de las Capacidades Productivas y de gestión comercial de Microempresas de Muebles de Madera en las provincias de Coronel Portillo y Padre Abad de la región Ucayali*. Proyecto de Inversión Pública. Gobierno Regional de Ucayali. Dirección Regional de la Producción de Ucayali. Disponible en:

<https://ofi4.mef.gob.pe/bp/ConsultarPIP/frmConsultarPIP.asp?accion=consultar&txtCodigo=222003>

Avalos Rocca, F. (2009). *Factores determinantes de la competitividad empresarial* Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Cuadernos de Investigación. Vol. 1, N° 7 (2009). Lima, Perú. URL:

<http://hdl.handle.net/10757/273862>

Arbulú, J. (s.f.). *La PYME en el Perú. Característica e Importancia de la PYME en Nuestra Economía*. ESAN Revista de Egresados. URL:

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

Camila Pinar, S. R. (2009). *Gestión Financiera*. Monografias.com S.A. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos65/gestion-financiera/gestion-financiera.shtml>

Godoy Solano, M. P. (2016). *La competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio – rubro venta de muebles, de la Avenida Gerardo Unger, cuadra 52 a la 58, distrito Los Olivos, provincia de Lima, departamento de Lima, período 2015*. Universidad Católica Los Ángeles Chimbote. Escuela Profesional de Administración. Lima, Perú. Disponible en:

<http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>

Gestión y Administración (s.f). *Dirección y gestión de la producción*. Gestión y administración empresarial. gestionyadministracion.com. Disponible en:
<https://www.gestionyadministracion.com/empresas/gestion-de-la-produccion.html>.

Hernández, R.; Fernández, C.; Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: Mc Graw Hill.

Ibarra Fretell, W. G. (2009). *Gestión Empresarial en el Desarrollo de las Mypes en el Perú*. Universidad Nacional Federico Villarreal. Escuela Universitaria de Posgrado. Disponible en:

<http://www.monografias.com/trabajos101/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru/gestion-empresarial-desarrollo-mypes-peru2.shtml>

López Godoychea, J. (2013). *Modelo de gestión estratégica para las mypes del Perú y su aplicación en un clúster de muebles de Villa el Salvador*. Universidad de San Martín de Porres - Revista Cultura. Facultad de Ingeniería y Arquitectura. Lima, Perú. URL:

http://www.revistacultura.com.pe/revistas/RCU_27_1_modelo-de-gestion-estrategica-para-las-mypes-del-peru-y-su-aplicacion-en-un-cluster-de-muebles-de-villa-el-salvador.pdf

Pymes y Autónomos. (2014). *5 grandes errores de gestión de la pequeña empresa*. Disponible en:

<https://www.pymesyautonomos.com/consejos-practicos/5-grandes-errores-de-gestion-de-la-pequena-empresa>

Pastor, R. F.; Borrego, Z. B. (2007). *Gestión Tributaria Empresarial*. Red CSEA Red Andaluza de Servicios Avanzados a las Empresas. Andalucía, España.

Disponible en:

https://www.cea.es/upload/pdf_folletos/1927gestion%20tributaria.pdf

Rojas, P.; Sepúlveda, S. (1999). *¿Qué es la Competitividad?* IICA – Serie

Cuadernos Técnicos No. 09. San José – Costa Rica. Disponible en:

<https://www.monografias.com/trabajos/competitividad/competitividad.shtml>

Saldaña, H. M.; Gutiérrez, F. T. (2018). *Influencia de los microcréditos en el crecimiento y desarrollo de Mypes del mercado minorista de la ciudad de Pucallpa 2017*. Universidad Nacional de Ucayali. Escuela de Economía y Negocios Internacionales.

Saavedra, M. L.; Tapia, D. B. (2012). *El Entorno Sociocultural y la Competitividad de la PYME en México*. Panorama Socioeconómico. Universidad de Talca.

Talca - Chile.: <http://www.redalyc.org/pdf/399/39926274001.pdf>

Sendino Hermosilla, L. (2013). *Marketing y Comercialización. Programa de Consolidación Pymes*. EOI Escuela de Organización Industrial. Guía de Estudio. Disponible en:

<http://www.eoi.es/blogs/claustro/files/2011/06/Gu%C3%ADa-Mkting-Consolidaci%C3%B3n-Savia.pdf>

Schonberg, E. (2018). *Competitividad empresarial: 4 claves*. EAE Business School Harvard Deusto. Barcelona, España. URL:

<https://retos-directivos.eae.es/cuatro-decisiones-para-mejorar-la-competitividad-empresarial/>

Vargas Espinoza, J. L. (2018). *Modelo de gestión y desarrollo sostenible de los fabricantes de muebles de madera de la provincia de Coronel Portillo – Ucayali*. Universidad Privada de Pucallpa. Disponible en:

<http://revistas.upp.edu.pe/index.php/RICCVVA/article/view/127/116>

ANEXOS

ANEXO 1

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES/INDICADORES
La competitividad y desarrollo productivo influye en la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	¿Cuál es la relación que existe entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019?	OBJETIVO GENERAL Conocer la relación entre la competitividad y desarrollo y la gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	HIPÓTESIS GENERAL El limitado nivel de gestión empresarial está relacionado significativamente con el bajo nivel de competitividad y desarrollo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	VARIABLE Y1 Competitividad y desarrollo productivo VARIABLE Y2 Gestión empresarial.	Planeación y Dirección <ul style="list-style-type: none"> • Dirección empresarial • Plan de acciones y recursos • Control y coordinación • Financiera • tributaria • comercial • administrativa • producción
PROBLEMAS ESPECÍFICOS		OBJETIVOS ESPECÍFICOS	HIPOTESIS ESPECÍFICAS	Y1: Nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera. Y2: Nivel Mínimo Aceptable en la capacidad de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas.	Capacidad y Desarrollo <ul style="list-style-type: none"> • recursos humanos • tecnología • Investigación y desarrollo • Mercadotecnia • Calidad • Productividad • Producto
1. ¿Cuál es el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019?	1. Determinar el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	1. Determinar el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	1. Es Bajo el nivel de gestión empresarial de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.		
2. ¿Cuál es el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019?	2. Determinar el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	2. Determinar el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	2. Es Bajo el nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera en la provincia de Coronel Portillo, Departamento de Ucayali 2019.	X1: Nivel de competitividad y desarrollo productivo de las pequeñas y microempresas fabricantes de muebles de madera. X2: Nivel Mínimo Aceptable en la competitividad y desarrollo de las	

ANEXO 2

INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

A. VARIABLE: GESTIÓN EMPRESARIAL



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



“LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019”

A continuación, encontrará ítems con respecto a informalidad. Cada una tiene cinco opciones para responder según lo que describa mejor su apreciación.

Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
------------------	-----------------------	--------------------	-------------------------	--------------------

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con una equis (X) sólo una alternativa, la que mejor perciba su punto de vista. Se ruega por favor contestar todos los ítems y no hay respuestas buenas ni malas.

N°	ÍTEMS	Puntuación				
		1	2	3	4	5
Variable 1. Gestión Empresarial						
Dimensión 1: Planeación en la gestión empresarial.						
01	Usted como fabricante de muebles conoce las fuentes de financiamiento para una buena gestión empresarial.					
02	Sabe usted cómo utilizar y hacer publicidad y promoción.					
03	Según usted utilizan asesoría contable en la empresa.					
04	Como empresario en la fabricación de muebles conoce y usa los procedimientos de créditos adecuadamente.					
05	Usted conoce y cumple las obligaciones tributarias, de facturación, registro y suministro de información.					
Dimensión 2: Dirección en la gestión empresarial.						
06	Se desarrolla principios organizacionales que rigen una buena gestión empresarial en la organización.					
07	La empresa adopta una estructura organizacional que contribuye a una buena división de trabajo.					
08	Se alcanzó los objetivos establecidos, de acuerdo a los procesos organizacionales.					
09	Se aplica una excelente política empresarial.					
10	Se proporciona una cultura organizacional acorde a los objetivos establecidos.					

B. VARIABLE: COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO



UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



“LA COMPETITIVIDAD Y DESARROLLO PRODUCTIVO EN LA GESTION EMPRESARIAL DE LAS PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA EN LA PROVINCIA DE CORONEL PORTILLO, DEPARTAMENTO DE UCAYALI 2019”

A continuación, encontrará ítems con respecto a informalidad. Cada una tiene cinco opciones para responder según lo que describa mejor su apreciación.

Nunca (1)	Casi nunca (2)	A veces (3)	Casi siempre (4)	Siempre (5)
------------------	-----------------------	--------------------	-------------------------	--------------------

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con una equis (X) sólo una alternativa, la que mejor perciba su punto de vista. Se ruega por favor contestar todos los ítems y no hay respuestas buenas ni malas.

N°	ÍTEMS	Puntuación				
		1	2	3	4	5
	Variable 2. Competitividad y Desarrollo Productivo					
	Dimensión 1: Capacidad empresarial.					
01	La empresa brinda capacitaciones para el manejo de maquinarias y equipos.					
02	Según usted la empresa cuenta con una buena competitividad de mercadotecnia.					
03	La empresa cuenta con una excelente calidad en todos sus productos.					
04	Para usted la empresa cuenta con la capacidad para producir en cantidades.					
05	Es de excelencia la calidad de materias primas que se compra.					
	Dimensión 2: Desarrollo empresarial					
06	Existe un adecuado plan de acciones y recursos.					
07	Según usted existe un apropiado control en la empresa.					
08	Según usted la dirección empresarial dentro de este rubro es buena.					
09	Según usted se aplica un buen desarrollo dentro del negocio, beneficiando a todos los participantes.					
10	Existe una adecuada coordinación en la empresa.					

ANEXO 3

PEQUEÑAS Y MICROEMPRESAS FABRICANTES DE MUEBLES DE MADERA DE UCAYALI 2019

N° ORDEN	Razon social de la Empresa	Direccion	
		Calle/Av./AAHH.	Distrito
1	Artesanos Don Bosco de Pucallpa	AA.HH Siempre Unidos - Av. Túpac /Aviación/ parroquia "DON BOSCO"	Calleria
2	Industria Maderera D Brano EIRL	Jr. Madre Anneta Mz E lote 4	Calleria
3	Mary Luz Mendoza Cortavarría	Jr. Masisea Mz F It 12	Yarinacocha
4	Industrias de Muebles Lucas EIRL.	Carretera Antigua a Yarinacocha Mz 18 A Lt 6	Yarinacocha
5	Saul Reategui Grandez	Av. Plywood Pervana Mz 29 Lt 4B	Yarinacocha
6	Ricardo Enrique Freitas Suarez	AA.HH 12 de Agosto Mz 377 Lt 2	Yarinacocha
7	Javier Carasco Solano	AV. Miraflores Mz A Lt 20	Yarinacocha
8	Forestal gol	JR. Juan VillacortaRios Mz N Lt 5	Yarinacocha
9	Victor Hugo Vasquez Silva	pasaje Forest Forest	Yarinacocha
10	Saul Pascual Navarro Cuellar	JR. Las gaviotas Mz 28 Lt 9C	Yarinacocha
11	Jorge Barco Cordova	Jr salvador allende #721	Yarinacocha
12	Marcos Antonio Villanes Janampa	jr copaiba Mz 16 Lt 7A	Yarinacocha
13	Segundina Claudio Espinoza	jr miguel grau Mz 66 Lt 7	Yarinacocha
14	Carlos Alberto Yauri Camarena	jr. Brasil mz B It 9 AA.HH maria parado de bello	Yarinacocha
15	Edgar Ochochoque Vila	jr. Jjuan velasco alvarado mz j It 13	Yarinacocha
16	Alejandro Dionicio Herrera Huerta	jr jose faustino sanchez carrion #1190	Calleria
17	Hector Borja Camargo	carretera federico basadre km 6.5 fundo las palmeras	Yarinacocha
18	IMD Solutin SAC	calle cahuide #132	Yarinacocha
19	Jorge Sangama Guzman	jr. Los libertadores Mz I Lt 17	Calleria
20	Sinocio Peche Florindez	av. Yarinacocha #2740	Yarinacocha
21	Edwin Puscan Chávez	Jr. Copaiba Mz 16 Lt.08	Yarinacocha
22	Reaserradero "Rossi"	Jr. Jorge Chávez Mz 23 B Lt 01 San P. de Tushmo	Yarinacocha
23	Edinzon Artica Uceda	Jr Jose quiñones Mz C Lt 10	Yarinacocha
24	Jesus Campos Mori	Jr Abujao Mz B Lt 7 Km 8	Yarinacocha
25	Adiel Cacique Arévalo	Jr. Lupuna Mz B Lote 4 el Gran pajaten	Yarinacocha
26	Olga Choy Sánchez de Reátegui	Jr. Alfonso Ugarte Mz 139 Lote 05 AA.HH Roberto Ruiz Vargas	Yarinacocha
27	Jose Perez Saldaña	Av San Jose Mz 16 Lt 8	Yarinacocha
28	Jose Ney Paredes Perez	Jr Lima AA.HH 15 de julio	Calleria
29	CITEINDIGENA	Jr los pinos / el pescador Mz 133 Lt 11	Yarinacocha
30	Andy Emerson Cuillar Casanova	Av Universitaria Mz A Lt 4 AA.HH	Yarinacocha
31	Victor Raul Sotomayor Aguilar	Jr Masisea Mz B Lt 4	Yarinacocha
32	Evani Monteluz Rucoba	Jr Cuzco Mz N Lt 8	Calleria
33	Roger Benavente Flores	Av Tupac amaru 222	Calleria
34	Arsenio Muñoz Blas	Jr. Tahuantinsuyo MZ N Lt 6 AA.HH Las Melinas	Manantay
35	Victoriano Amasifen Escobar	Jr. Tahuantinsuyo MZ N Lt 6 AA.HH Las Melinas	Manantay
36	Wifredo Chuquillanqui Campos	Av. Centenario N . 347 - C	Calleria
37	Naomi & Yajaira EIRL	Jr. Yarinacocha N° 521	Manantay
38	Bryan Adans Saavedra Roca	Jr. Cesar Vallejo Mz G Lt 6	Calleria
39	Inversiones CEM I.E.R.L	C.F.B Km 6.2	Calleria
40	Ritler Mozombite Amacifen	Jr. Pasco Mz 30-A Lt 2 AA.HH Victor Maldonado Begazo	Calleria
41	Luis Tolentino Claudio	calle los jasmynes Mz 22 Lt 21 AA.HH los jardines de manantay	Manantay
42	Elmer Emerson Rosales Suere	Jr. Arturo Vargas Guerra Mz A Lt 5 AA.HH Nvo centenario	Calleria
43	Edith Bartra Sandoval	Jr. Las Mercedes Mz Z Lt 2	Manantay
44	Guimo Oliveira Jipo	Jr. 29 de diciembre Mz B Lt 6 AA.HH Melita Ruiz de Padilla	Calleria
45	Eduardo Garcia Marin	Mz 28 Lt 7 AA.HH Jorge Velasquez Portocarrero	Calleria
46	Muebleria BOO'Z E.I.R.L	Jr. Los cedros Mz B Lt 15	Yarinacocha

N° ORDEN	Razon social de la Empresa	Direccion	
		Calle/Av./AAHH.	Distrito
47	Zacarias Ortiz Olivares	Psj san antonio Mz K Lt 9 AA.HH La victoria	Manantay
48	Edson Panduro Pinedo	Jr Requena #178	Calleria
49	Roxana Rios Guzman	Psj Las begonias # 176	Calleria
50	Industrias Leon de Juda E.I.R.L	Av. Centenario Km 4.700 Mz 38A Lt 2A	Yarinacocha
51	Aquiles Loja Torres	Jr 9 de diciembre #826	Calleria
52	Jose de Jesus Guerra Pereyra	Jr. Coronel Portillo #1030	Calleria
53	Jorge Cordova Davila	Psj san antonio Mz A Lt 9 AA.HH Victoria	Manantay
54	Fernando Navarro Piñeiro	calle 2 Noe int. 20 AA.HH Tupac Amaru	Calleria
55	Adan Sandi Flores	Jr Elmer Foucet #655	Calleria
56	Pedro Antonio Saqueray Ahuanari	Av. Lloque Yupanqui Mz A Lt 23	Calleria
57	Willer Ramos Rodriguez	calle los jasmynes Mz 22 Lt 21 AA.HH los jardines de manantay	Manantay
58	Lucila Shuña Cordova	Av 5 esquinas #298 micaela	Calleria
59	PFD Forestal EIRL	CFB Km 11.6	Yarinacocha
60	Jose Moran Arirama	JR Juan villacorta Mz M Lt 3 AA.HH el triunfo	Manantay
61	Victor Segundo Flores Arbildo	Av Mariscal Castilla 424	Calleria
62	Lino Vela Panduro	Jr Los Ishpingos Mz 28 Lt 16 AA.HH Morro Jara	Manantay
63	Consorcio Arbolito SAC	Jr Iparia Mz45 Lt 16	Manantay
64	Westop Senepo Senepo	Jr Alfonso Ugarte 399	Manantay
65	Key Rocio Acosta Becerra	calle walter Mz 403 Lt 5 AA.HH santa clara	Manantay
66	Consultores y Ejecutores FISA SAC	Av. Jose Fustino Sanchez Carrion Mz M Lt 4	Calleria
67	Julio Ribeyro Barbaran	Jr Ricardo Nitzuma Mz 11Lt 17 AA.HH	Manantay
68	Carpinteria Llaiqui	Jr Yarinacocha 576	Manantay
69	Benito Pacaya Mozombite	Jr Los jardines Mz 22Lt 18 AA.HH nueva america	Manantay
70	Royer Balverde Romayna	Jr Las margaritas Mz 15 Lt 10 AA.HH proceres de la independencia	Manantay
71	Reina Luz Guevara	Jr Los angeles Mz C Lt 16 AA.HH juan carlos chino mori	Manantay
72	Denisse Jassira Vásquez Ruiz	Av. Los nogales Mz H Lt 7 AA.HH Primavera II Etapa	Calleria
73	Muebleria Akemi y Romel	Av Ramiro priale Mz 1 Lt 6 AA.HH Nva America	Manantay
74	Valeriano Mayta Huahuacandori	Av Ramiro priale Mz 2 Lt 4 AA.HH Nva America	Manantay
75	Wilson Manuel Oracio Escobar	Psj 1 Mz 2Lt 17 Habilitacion urbana san rafael	Manantay
76	Industrias Nudup	Jr Inti Raymi Mz C Lt 11 AA.HH 26 de Enero	Manantay
77	Percy Suarez Manuyana	Jr Las mercedes Mz N Lt 17AA.HH santa graciela	Manantay
78	CREDITOS AARON	Jr 19 de mayo Mz R Lt 6	Manantay
79	Industrias Montes EIRL	Av Santa clara Mz E Lt 9 AA.HH Santa clara	Manantay
80	Gilder Rengifo Fasanando	Jr Abujao 161 AA.HH Bellavista	Calleria
81	Fidencio Amasifuen Nuñez	Jr Bolognesi Mz K Lt 2	Manantay
82	Johnny Raul Carrion Ramos	Av Santa clara Mz B Lt 2 AA.HH Santa clara	Manantay
83	Romulo Rios del Aguila	Jr Los naranjos 463	Manantay
84	Claudia Luz Ortega Shupingahua	calle los girasoles Mz E Lt 14 AA.HH 5 de setiembre	Manantay
85	Elias Esquierre Dolorier - Mriú Guerra Valera	Jr Abujao 169 Psj Bellavista	Calleria
86	Yanina Pinedo Garcia	Jr las magnolias Mz R Lt 6 AA.HH Nvo amazonia Km 7	Calleria
87	Jose Juraci Angulo Mathews	Jr Rio pisquiu 233	Calleria
88	Francia Jakuelin Hidalgo Da Silva	Psj Santa rosa mz B Lt 3	Manantay
89	Desiderio David Jara Fernandez	AA.HH Jesus Maria Las orquideas Mz II Lt 12	Manantay
90	Pascual Quispe Tenorio(carpinteria El Norteño)	Jr Union 756	Calleria
91	Abel Sahua Chuquirachi-Alicia Duran Gonzales	Jr Sucre 786	Calleria
92	Pablo Isidro Gutierrez Torres	prolongacion san martin 179 AA.HH 11 de julio	Calleria
93	Ronal Duran Gonzales/Lurdes Pacaya Carbalio	Jr Raymondi 885	Calleria
94	Mario Antonio Ayarza Valdez	Jr Urubamba 1285	Calleria

N° ORDEN	Razon social de la Empresa	Direccion	
		Calle/Av./AAHH.	Distrito
95	Favio Chavez Sanchez	Av Miraflores Mz e Lt 14	Calleria
96	William Fumachi Mori	calle Arturo Vargas Guerra Mz A Lt 4	Calleria
97	Juana F. Huahuacondori de Mayta	Juan velasco alvarado nvo. Paraiso Mz I Lt 13B	Calleria
98	Lilibeth Villacorta Portocarrera	Jr Emancipacion 517	Calleria
99	Glinda Pinedo Mori de Antesana	Jr Von Humbolt Mz 2 Lt 8 san pablo de tushmo	Yarinacocha
100	Pedro Alberto Vela Pacaya	Av Colonizacion 294 AA.HH Las flores	Manantay
101	Jorge Hitler Ferreyroi Ramirez	Jr Cesar Calvo de Araujo 706	Calleria
102	Wilber A. Mayta Huahuacondori	Jr Loa tornillos Mz C Lt 4	Manantay
103	Rosa Maria Ratteri Valle	AA.HH Ivan Sikic MZ 1 Lt 7	Manantay
104	Miguel Angel Reategui Armas	Jr Sanchez Cerro 565	Calleria
105	Miguel Pezo Menacho	AA.HH 11 de julio Psj la union 301	Calleria
106	Janeth Rios Quevedo	Km 8600 Las brisas	Calleria
107	Enrique Salazar Cueva	Jr C Mz 408 Lt 10 asoc. Provienda	Calleria
108	Muebles Alvarez EIRL	Jr Apurimac 647	Calleria
109	Luis Anibal Nieto Mazgo	CA 5 Mz D Lt 8 AA.HH Ivan Sikic	Manantay
110	Carpinteria Dueñas	CA 4 Mz B Lt 15B AA.HH Ivan Sikic	Manantay
111	Yhisarny inversiones E.I.R.L	CA 4 Mz L Lt 28 AA.HH Ivan Sikic	Manantay
112	Abelardo Lopez Pizarro	Av Los cedros Mz B Lt 8	Padre Abad
113	Jose Alado Noa	Av Los cedros Mz B Lt 8	Padre Abad
114	Alfonso Felipe Perez Mallqui	Av Los cedros Mz C Lt 1 8	Padre Abad
115	Benjamin Kewin Garay Perez	Av Los cedros	Padre Abad
116	Jesus Clifford Villar Vargas	Av los cedros mz B lt 13	Padre Abad
117	Salomon Ortiz Villanueva	Av L os cedros mz C lt 21	Padre Abad
118	Silvio Inga Rosales	Av Los cedros	Padre Abad
119	Feliz Daza Travesaño	Av Los cedros Mz B Lt 8	Padre Abad
120	Inversioines y Madera Vista Alegre EIRL	AV Los cedros Mz B Lt 9 caserio mariela	Padre Abad
121	Edith Gladis Broncano Macedo	AV Los cedros Mz E Lt 3 caserio mariela	Padre Abad
122	Jose Clever Rodriguez Grandes	AV Los cedros Mz B Lt 11	Padre Abad
123	Angel Alcantara Robles Apolinario	Av Los cedros	Padre Abad
124	Josue Daniel Perez Mallqui	AV Los cedros Mz E Lt 6	Padre Abad
125	Jorge Augusto Campos Sosa	Av Los cedros	Padre Abad
126	Joel Mike Duran Jorge	Av Los cedros	Padre Abad
127	Javier Inga Ramos	caserio miraflores	Padre Abad
128	Martin Solis Pacheco	Av Los cedros	Padre Abad