

CAPACIDAD DE GESTIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN LAS PYMES DE CONFECCIONES DEL COMPLEJO DE GAMARRA

“CAPACITY MANAGEMENT AND BUSINESS DEVELOPMENT IN PYMES APPAREL COMPLEX GAMARRA”

Jorge Castillo Nole*
jorgec_1000@yahoo.es

RESUMEN

La investigación se realizó con el objetivo de saber si la insuficiente capacidad de gestión de los microempresarios confeccionistas de prendas de vestir del complejo de Gamarra, distrito de La Victoria, está vinculado con los escasos niveles de desarrollo empresarial. El tipo de investigación fue el descriptivo, con el diseño no experimental, porque no se ha controlado ni se ha manipulado las variables independientes. Con este diseño he observado aquellos fenómenos tal como se dieron en su contexto, para después analizarlo, es decir, las unidades de análisis (microempresarios) han sido observadas en su ambiente natural y en su realidad. Se trabajó con una muestra de 80 microempresarios, evaluados a un nivel de confianza del 95%, con un error del 5%. Para la recolección de la información se utilizó como instrumentos encuestas y entrevistas a las unidades de análisis. Se afirma: “La adecuada capacitación empresarial, el alto nivel de instrucción y el conocimiento de información tecnológica son factores que determinan la buena capacidad de gestión empresarial en los microempresarios de confecciones de prendas de vestir en las galerías: Guisado, Yuyo y la Reyna, del complejo de Gamarra, distrito de La Victoria. Asimismo, la alta capacidad de gestión empresarial no limita su desarrollo.

Palabras claves: Descentralización horizontal, mejoramiento continuo, fortalecimiento institucional.

ABSTRACT

The research was conducted in order to determine whether the insufficient management capacity of micro garment Complex Gamarra district of Victoria is linked to low levels of business development. The research was descriptive, with no experimental design, that is not controlled nor manipulated independent variables. With this design I have observed those phenomena as they were in their context and then analyze it, ie the units of analysis (micro) have been observed in their natural environment and their reality. We worked with a sample of 80 micro evaluated at a level of 95% confidence with an error of 5%. For the collection of information was used as survey instruments

* Magíster en Finanzas de la Universidad Nacional Federico Villareal, Gerente Administrativo de Consorcio Hispano S.A.C., Asesor en Planificación de la ONG Nuevo Mundo, Docente de Pre y Posgrado de la Facultad de Ciencias Administrativas y Educación de la Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

based on a series of questions and interviews with the units of analysis. It says: "The proper business training, high level of education and knowledge of information technology are determinants of good business management skills in micro garment of clothing in the Galleries: Stew, Yuyo and Reyna, Complex Gamarra district of Victoria. Also high capacity business management does not limit its development.

Keywords: Horizontal decentralization; continuous improvement; institutional strengthening.

INTRODUCCIÓN

Las pymes en otros países, tienen una gran importancia económica y social. En los países desarrollados como EE.UU., las pymes constituyen un sector palanca para el desarrollo de sus economías. El siguiente texto grafica con elocuencia lo manifestado: "Uno de los países que ha promovido con más éxito la participación de la pequeña empresa y mediana empresa en su desarrollo es taiwan. Son más de 900 mil pequeñas y medianas empresas que representan más del 96.5% del total de empresas registradas, del 54.77% de las aportaciones totales, del 55% del PBI. Del 78.65% de la población empleada de estas pymes el sector manufacturero representa el 31.58%, la industria de servicios el 8.85%, el comercio el 59.57%. (Revista Subcontrata Ed.25,Junio 1995-Gina Salas M.)

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, utilización de tecnología intensiva en mano de obra y el uso de insumos básicamente nacionales. Asimismo, enfrenta continuos riesgos por la carencia de capitales, al tener un limitado acceso al mercado financiero y una insuficiente capacitación empresarial.

Las micros y pequeñas empresas vienen contribuyendo al desarrollo de la economía nacional, generando mayores puestos de trabajo y mejorando el ingreso nacional.

Hay que tener en cuenta que el 40% del PBI es generado por pequeñas empresas y cubren un 35% de la población económicamente activa, en tal sentido, es un factor muy importante al que hay que mirar con atención, por cuanto presenta las siguientes deficiencias:

- a) Administración independiente.
- b) Incidencia no significativa en el mercado.
- c) Limitados recursos financieros.
- d) Tecnología obsoleta.
- e) Escasa especialización en el trabajo.
- f) 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: una mayor formación académica, un desarrollo de ciertas habilidades y criterio, como el diagnóstico de problemas complejos, capacidad de negociación, conocimientos como investigación de mercados, análisis de costos, criterios de evaluación de proyectos, y cierta disposición a la producción de calidad total y mejoramiento continuo.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Fundamentación del problema

Específicamente, las pymes que pertenecen al conglomerado de Gamarra no logran su desarrollo probablemente por la insuficiente capacidad de gestión empresarial, es decir, el bajo grado de conocimientos en planear, organizar, dirigir y controlar; asimismo carecen de capacidad en la gestión de diferentes funciones empresariales como manejo de personal, producción, marketing y ventas, logística, finanzas y administración, debido principalmente a la falta de apoyo de organismos e instituciones en promocionarles y brindarles servicios de capacitación y asistencia técnica que les permita mejorar la conducción de sus talleres. Muchos de estos pequeños empresarios carecen de conocimientos técnicos de gestión empresarial, lo que les impide desarrollarse empresarialmente, puesto que en este tipo de empresas es donde se realiza realmente el juego del mercado competitivo y donde se consigue suficiente movi-

lidad de mano de obra. Si bien es cierto que por la actual coyuntura que ofrece el gobierno con el desarrollo y promoción de las pymes no es suficiente, se necesitan fuentes de información sobre las posibilidades u oportunidades de generar a las pymes con ventajas comparativas, competitivas y eficientes para poder penetrar tanto en el mercado nacional como internacional. Porque a través de la generación y desarrollo de estas pequeñas unidades se fomenta la creación de fuentes de trabajo, por consiguiente se constituye en una fuente importante de recursos económicos, tanto de manera colectiva como individual.

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 algunos de los factores que limitan el desarrollo de las pymes de confecciones del complejo de Gamarra, distrito de La Victoria.

Dada la complejidad de la problemática mencionada, en la presente investigación se ha delimitado solo las variables internas de las Pymes que afectan su desarrollo, considerando en dicho estudio algunas 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.

OBJETIVOS

Objetivo general

Estudiar los factores que determinan la insuficiente capacidad de gestión empresarial en los microempresarios de confecciones de prendas de vestir en el Complejo de Gamarra, distrito de la Victoria. Así mismo saber si la insuficiente capacidad de gestión empresarial de los microempresarios está vinculada con los escasos niveles de desarrollo empresarial.

Objetivos específicos

- Analizar y conocer el nivel de capacitación, y el nivel de instrucción de los microempresarios de la industria de confecciones de Gamarra.

- Analizar y conocer el grado de información tecnológica en los microempresarios de la industria de confecciones de Gamarra.

MARCO TEÓRICO

CAPACITACIÓN DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL

Interpretando a Gitman (1986). La gestión empresarial comprende la concreción de las políticas, mediante la aplicación de estrategias, tácticas, procesos, procedimientos, técnicas y prácticas. Una política no es un documento legal. Es un acuerdo basado en los principios o directrices de un área de actividad clave de una organización. Una política expresa cómo va la organización sobre su trabajo y cómo lo dirige. Las buenas políticas expresan un modo justo y sensible de tratar los asuntos. Mientras que sea posible, ninguna organización debería cambiar sus políticas a menudo. La intención es guiar el trabajo de una organización durante un tiempo razonable. Una vez que la política se convierte en práctica organizacional y ha sido aprobada por el directorio o por la estructura del Gobierno institucional, está uniendo a toda la organización

La gestión empresarial es administrar y proporcionar servicios para el cumplimiento de las metas y objetivos, proveer información para la toma de decisiones, realizar el seguimiento y control de la recaudación de los ingresos, del manejo de las cuentas por cobrar, de las existencias, etc. **DENTRO DE LA GESTIÓN SE INCLUYE LA PLANEACIÓN, ORGANIZACIÓN, DIRECCIÓN Y CONTROL.** La **planeación** se aplica para aclarar, ampliar y determinar los objetivos y los cursos de acción que deban tomarse; para la previsión; establecer condiciones y suposiciones; seleccionar e indicar las áreas para el logro de los objetivos; establecer un plan de logros; establecer políticas, procedimientos, estándares y métodos de logros; anticipar los problemas futuros posibles; modificar los planes a la luz de los resultados del control. La **organización** se aplica para distribuir el trabajo entre el grupo y para establecer y reconocer las relaciones y autoridad necesarias; subdividir el trabajo en tareas operativas; disponer las tareas operativas de grupo en puestos operativos; reunir las posiciones operativas entre unidades relacionadas y administrables; definir los requisitos del puesto de trabajo; seleccionar y colocar al elemento humano en puesto adecuado; delegar la debida autoridad en cada miembro de la gestión; proporcionar instalaciones y otros recursos al personal; revisar la organización a la luz de los

resultados del control. La **ejecución** se realiza con la participación práctica, activa y dinámica de todos los involucrados por la decisión o el acto gerencial; conduce y reta a otros para que hagan lo mejor que puedan; guía a los subordinados para que cumplan con las normas de funcionamiento; destacar la creatividad para descubrir nuevas o mejores formas de administrar y desempeñar el trabajo; alabar y reprimir con justicia; recompensar con reconocimiento y pago el trabajo bien hecho; revisar la ejecución a la luz de los resultados del control. El **control** de las actividades se aplican para comparar los resultados con los planes en general; evaluar los resultados contra las normas de planeación y ejecución empresarial; idear medios efectivos para medición de las operaciones; hacer que los elementos de medición sean conocidos; transferir datos detallados de forma que muestren comparaciones y variaciones; sugerir acciones correctivas, si son necesarias; informar de las interpretaciones a los miembros responsables; ajustar el plan a la luz de los resultados del control. En la práctica gerencial, estas etapas del proceso están entrelazadas e interrelacionadas; la ejecución de una función no cesa enteramente antes de que se inicie la siguiente. La secuencia debe adaptarse al objetivo específico o al proyecto en particular. Típicamente un gerente está comprometido con muchos objetivos y puede encontrarse con cada uno en diferentes etapas del proceso.

HIPÓTESIS DEMOSTRADA EN EL ESTUDIO

La inadecuada capacitación empresarial, el bajo nivel de instrucción y el desconocimiento de información tecnológica son los factores que determinan la débil capacidad de gestión empresarial en las microempresas de confecciones de gamarra, distrito de La Victoria. Y la débil capacidad de gestión limita el desarrollo empresarial de dicho sector.

MÉTODOS

Metodología del trabajo

Tipo de investigación.

El tipo de investigación utilizado en el presente trabajo fue del tipo descriptivo, porque básicamente se ha tratado de medir las variables de estudio a través de las encuestas realizadas a las unidades de análisis (microempresas) y se ha obtenido información de la muestra en un momento dado.

EXPOSICIÓN, SISTEMATIZACIÓN E INTERPRETACIÓN DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS

- Mayor porcentaje que se dedica a la actividad de confecciones en las galerías en estudio está dado por varones que representan el 56 % del total de encuestados, lo que quiere decir que existe un mayor porcentaje de varones que se inclinan a esta actividad.
- Las edades de los microempresarios están comprendidas en el intervalo de 30-39 años de edad, lo que representa un 43.75% del total de encuestados, y de 40-49 años, el 25 %. Ninguno tenía menos de 20 años de edad y solamente tres eran mayores de 60 años. En tal sentido, los empresarios parecen ser entonces personas con cierta experiencia en el oficio.
- Los microempresarios de las tres galerías: Guisado, Yuyi y la Reyna, proceden de provincias, lo cual representa el 55%, y el 45% tiene procedencia capitalina.
- El 55% de procedencia de provinciana es una cifra que expresa los flujos migratorios, que marcan la demanda demográfica en el Perú durante las últimas décadas, en un proceso caracterizado por la concentración regional y por el desplazamiento de la producción artesanal asociado a la expansión de la industria manufacturera en la industria de tejidos y confecciones.
- Además se aprecia que mayormente los que tienen procedencia de provincias son los que oscilan entre los 20 años y 49 años de edad y los que proceden de la capital son mayores de 50 años.
- Según las encuestas efectuadas a los dueños de los talleres de las galerías en estudio y entrevistas respectivas, se pudo determinar que los motivos por los cuales se iniciaron los microempresarios en el negocio de la confección de ropas de vestir fueron diversos, detallándose que del total de encuestados, 49 microempresarios, que representan el 61.25% respondieron que tenían conocimiento y experiencia en el oficio, ya que algunos de ellos habían laborado en empresas como Manfín y fueron liquidados. El 28.75% de los encuestados respondieron porque no tenían trabajo y el 8% porque tenía capital.

- Los mayores porcentajes de encuestados respondieron que previamente laboraban como empleados públicos y en el oficio de la sastrería, representando el 12.50% y 36.25% de los encuestados respectivamente.
- Antes que se iniciaran en el negocio de las confecciones de prendas de vestir, el 12.50% de los encuestados laboraban como empleados públicos, eran dependientes de organismos públicos y no tenían otra fuente de ingreso, existiendo un conformismo en recibir una remuneración de la administración pública. Según los entrevistados, el año 85, la línea de confecciones poseía mejores márgenes de utilidad, por ello su inclinación a este negocio, aprendiendo incluso de familiares.
- Por otro lado, de los que tenían el oficio de costureros, un 25% de los encuestados respondieron, que durante muchos años confeccionaban polos y camisas en sus hogares y tuvieron que salir al mercado de Gamarra con el propósito de ser conocidos por los clientes y ser competitivos.
- Por otro lado, el 61.25%, que es la sumatoria de los oficios de sastrería y costura, se dedicó al ramo de las confecciones de ropa de vestir por la experiencia y conocimientos que tenían previamente.
- Según las encuestas realizadas, se llegó a determinar que el mayor porcentaje de los microempresarios se iniciaron en el negocio de las confecciones de prendas de vestir en el periodo de 1991-1995, representando el 50% del total de encuestados, lo que implica que la mayoría de ellos tienen inclinación por este negocio.
- Por otro lado, se muestra que el 37.50% inició su actividad antes del 1991. Es en este periodo, según los encuestados, se experimentó un cambio del mercadeo, pasándose de productos masivos a productos más individualizados. El desarrollo de la moda complejizó el mercado y motivó más la aguda competencia que obligó a dar un salto en eficiencia. Y muchos que se iniciaron en la línea de confecciones, vieron que Gamarra reunía las condiciones para desarrollarse en este nuevo entorno.
- El 50% también indica que, en la década de los ochenta, muchos trabajadores de grandes empresas textiles, como Santa Catalina, Fábrica Victoria de Cuvisa, Tesoro, Confecciones Lolas, Camisas Manfin, cerraron o se recompusieron, originando una dispersión de buena cantidad de trabajadores con experiencia (ejecutivos, mandos medios y obreros calificados), y muchos de los cuales crearon pequeñas empresas individuales o grupales. A ello contribuyó el que algunas empresas que cerraron pagaron jubilaciones, beneficios sociales y retiro con máquinas de costura, remalladoras y otros equipos.
- Los tipos de ventas que realizan los dueños confeccionistas de prendas de vestir están dados al por mayor y menor. Se aprecia que 50 microempresarios venden al por mayor, que representa el 62.50% de los encuestados, lo que refleja que tienen mayor preferencia en vender su producción en mayores cantidades, permitiéndoles obtener mayores márgenes de utilidad en comparación con el resto de talleres. Por las ventas al por mayor y menor respondieron 25 empresarios, representando el 31.25%. Y tan solo 05 respondieron que venden solamente al por menor, lo que representa el 6.25% del total de encuestados. La mayor parte de la producción en Gamarra está destinada al mercado.
- Existe una característica muy importante de los pequeños y microempresarios: su capacidad creativa para el diseño de las prendas de vestir, ya que del total de encuestados el 67.50 % de ellos respondió que hacen creaciones propias y tan solo el 32.50 % lo hacen en función de los pedidos hechos por los clientes. Lo que caracteriza a los empresarios encuestados es su elevada creación para diseñar diversos modelos, teniendo en cuenta mayormente los gustos y preferencias de los clientes.
- De las encuestas realizadas a las microempresas de confecciones de ropa de vestir en el complejo de Gamarra, se pudo determinar que la variable capacitación empresarial es la clave para que los microempresarios tengan una adecuada gestión en sus negocios, para lo cual se ha considerado algunos indicadores que en el desarrollo del presente trabajo me ha permitido medir el grado de capacitación que tienen los dueños de los talleres, según la muestra seleccionada de 80 microempre-

sarios. Entre los indicadores considerados, se tiene: la participación a eventos empresariales, instituciones que brindan capacitación a los microempresarios y la frecuencia que ellos reciben capacitación.

- Del total de encuestados, 65 de ellos respondieron que no participan en eventos empresariales, lo que representa el 72.50% de los encuestados. Afirmativamente respondieron 22 encuestados, lo que representa el 27.50%, esto implica que muchos de los dueños de talleres tienen una escasa participación en estos eventos, pues existen algunos factores como por ejemplo: los costos de inscripción elevados, el tiempo perdido en asistir a algún curso y la escasa importancia dada a dichos eventos.
- Los tipos de eventos empresariales asistidos por los dueños de los talleres de confecciones de prendas de vestir, en donde se muestra la existencia de instituciones que invitan a los dueños de los talleres a participar en eventos que organizan, entre estos se tiene a PROMPYME, MITINCI, pero del total de encuestados un 72.50 % no participa en dichos eventos por los costos, que son elevados en su inscripción, y por la escasa importancia que le dan los empresarios a la capacitación, ya que lo que les interesa a ellos es producir y que su mercadería rote, conformándose con lo que saben y con la experiencia que tienen.
- Por otro lado, el 20 % participa en seminarios y solamente el 7.50% respondió que participa en cursos talleres, lo que implica que un 27.50 % del total de encuestados si tienen preferencia en la participación de dichos eventos. Además, no existe alguna preferencia en asistir a congresos y a conferencias por parte de los dueños de los talleres.
- Así también, se muestra que un mayor porcentaje de los encuestados, es decir, el 77.50%, respondieron que ninguna institución de las seleccionadas les brinda capacitación empresarial, y un 13.75% respondió que si existen instituciones que brindan capacitación en temas empresariales, por ejemplo se tiene a PROMPYME. El 5% y el 3.75% respondieron que MITINCI y el Instituto Peruano de Administración de Empresas (IPAE) brindan capacitación, existiendo restricciones en cuanto a los cobros

que hacen dichas instituciones en prestar sus servicios. Por lo tanto, algunos dueños no aceptan dichos servicios simplemente porque los costos son elevados.

- Además, se aprecia que 58 encuestados que representan el 72.50% del total de encuestados, respondieron que nunca reciben capacitación en temas empresariales. Y 22 encuestados (27.50 %) respondieron que algunas veces reciben capacitación en marketing, gestión de gerencia, comercialización, etc. Además bien en otros asuntos, como: diseño de su producto, nuevas técnicas en la línea de confecciones, etc.
- Se observa la existencia de una red de comunicación con otros talleres que se dedican a la confección de prendas de vestir. El mayor número de encuestados respondieron que sí tienen plena comunicación con otros empresarios, lo que les permite tener conocimientos de diversos aspectos de la línea de confecciones, por ejemplo conocer la calidad de los insumos, las fluctuaciones de los precios, el comportamiento de la demanda, conocer el servicio de postventa de sus proveedores, etc.
- Así también se muestra que los dueños de los talleres de confecciones de prendas de vestir están en permanente comunicación, para lo cual utilizan los siguientes medios: correo electrónico, comunicación escrita, vía telefónica y comunicación directa. Del total de encuestados, 45 de ellos se comunican vía telefónica, lo que representa el 56.25% del total de encuestados. En cuanto a la comunicación escrita solamente 20 encuestados respondieron que utilizan este medio y 5 respondieron que su comunicación es en forma directa.

APLICACIÓN PRÁCTICA DE LOS RESULTADOS DE LA INVESTIGACIÓN

CONCLUSIONES

1. La agrupación de Gamarra, ubicada en los alrededores del Jirón (barrio) Gamarra, en la ciudad de Lima, se formó de manera espontánea y gracias a la conjunción de una serie de elementos logró crecer y consolidarse en un periodo en que la economía nacional atravesaba por una situación adversa. Este crecimiento un tanto imprevisto distrajo la atención de los

empresarios, quienes descuidaron el fortalecimiento institucional de la agrupación y de los servicios de desarrollo empresarial existentes.

2. El proceso de globalización y liberalización del comercio, presente desde inicios de la actual década, produjo fuertes cambios en el mercado, obligando a los empresarios, al Gobierno y a los agentes privados involucrados a reconsiderar sus esquemas de trabajo, acordando una mayor importancia al incremento de la productividad empresarial.
3. Las pequeñas empresas presentan algunas desventajas para su desarrollo respecto a las grandes empresas, debido a los bajos niveles de productividad con que trabajan y a las limitaciones que tienen para generar principalmente elementos de manera individual, como son, por ejemplo: la información especializada o la tecnología avanzada. Esto las hace altamente sensibles al entorno. Sin embargo, las pequeñas empresas, que adaptándose a las condiciones actuales del mercado trabajan integrando redes empresariales, pueden compensar en gran medida las deficiencias relacionadas con su tamaño; en el caso de integrar adicionalmente distritos industriales o concentraciones territoriales, las empresas se benefician además de un medio ambiente propicio a la cooperación y las economías externas que allí se generan.
4. La relación que mantienen las pequeñas empresas con su entorno es de gran importancia para su desarrollo. Investigadores como Becattini (1992:30) y Schmitz (1997:22) sostienen que la unidad de análisis de las pequeñas empresas no debe ser más la empresa individual sino el sistema empresarial que ellas integran, es decir las redes empresariales, los distritos industriales o las concentraciones territoriales a las que pertenecen.

RECOMENDACIONES

1. Las organizaciones en estudio deberán demostrar una capacidad de respuesta capaz de absorber la incertidumbre que dichos cambios pueden ocasionar, para así neutralizar o minimizar los riesgos que pongan en peligro su existencia.
2. Las tareas que las organizaciones en estudio deben emprender para incrementar la competitividad del país se deben centrar en mejorar la capacidad de absorción en tecnología de

información, así como en la de mejoramiento industrial y capacitación laboral, de manera tal que permitan calificar mejor el proceso, el producto y la mano de obra.

3. Así también fomentar un estudio estadístico referente a las organizaciones en estudio, con uso evidente de tecnología avanzada y como aspecto previo para diagnosticar su potencialidad como factor económico para el desarrollo.
4. Considerando que la gestión de las mypes es un tema económico prioritario para el Estado peruano, es necesario constituir centros de negocios que capaciten, asesoren y apoyen a la gestión de los micro y pequeños empresarios. La tarea de lograr mayores niveles de competitividad no solo corresponde al sector empresarial, sino también al Estado. El Estado tiene que impulsar una reforma que permita eliminar las distorsiones existentes y crear un clima que favorezca de manera efectiva las inversiones y, por tanto, se promuevan mayores niveles de bienestar. La participación del Gobierno se debe centrar en la búsqueda de mercados, en la capacitación, en la reconversión tecnológica, apoyo financiero, entre otros, pero no en subsidios directos, ya que este último genera brechas fiscales que terminan por diluir toda decisión macroeconómica.
5. Las micro y pequeñas empresas no solamente deben buscar una alianza estratégica con las grandes empresas, sino que es necesario que esta articulación se dé entre ellas mismas, lo cual elevaría su capacidad para emprender negociaciones a nivel de mercado, como también con los intermediarios financieros y el Estado.
6. Las mypes y la empresa en general necesitan toda clase de información no contable sobre las condiciones externas, tales como circunstancias sociales, económicas y políticas y avances técnicos. También precisan de información no contable sobre las operaciones internas.
7. Considerando que la calidad debe alcanzar a todos los niveles de las empresas, es conveniente explicar la importancia e implantar el uso de las herramientas estadísticas para la toma y análisis de datos en la determinación de lograr la calidad de los productos y/o servicios (causa y efecto, diagrama de Pareto, diagrama de flujo, histograma, etc.), los cuales

permiten reflejar objetivamente los resultados y ello conducirá hacia una acertada toma de decisión o ejecución del proyecto, dado que ya las micro y pequeñas empresas poseen energía, capacidad de riesgo, perseverancia y creatividad.

8. Es conveniente implementar comités funcionales de gestión de micro y pequeñas empresas para la investigación, discusión y formulación de propuestas ante entidades gubernamentales sobre temas que conciernen a las mypes.
9. Se requiere emprender un serio análisis de la complejidad de los diversos factores que impiden que las instituciones financieras presten apoyo a un sector económico de potencialidad evidente, esto es, las mypes.
10. La alta concentración de las mypes en Lima Metropolitana debe extenderse con políticas de incentivos para la descentralización empresarial. La descentralización de estas empresas deben ser horizontal, ya que se estaría contribuyendo a generar mayores oportunidades de empleo en las provincias, que es donde justamente existen ventajas comparativas para que se desarrolle e impulse el sector.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASPILCUETA BARBACHON, Marco (1999) "Desempeño de la Pequeña y Mediana Empresa Exportadora del Sector Textil y de Confecciones en el Perú. Lima – Perú.

BENTTLEY, TREVOR. "Capacitación Empresarial". Santa Fe de Bogotá- Colombia.

Me GRAW HILL (1993) 237Pags.

BERNAL T., César Augusto (2000) "Metodología de la Investigación Científica para Administración y Economía". Santa Fé de Bogotá – Colombia.

BONOPYME (2000) Bonos de Capacitación Laboral y Empresarial. Ejecutado por MITINCI – Programa de la Pequeña y Micro Empresa. 262 Págs.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, Roberto, Fernández Collado, Carlos y BAPTRISTA PILAR, Lucio (1998) "Metodología de la Investigación". Segunda Edición. México. 502 Págs.

DECRETO LEGISLATIVO N° 27269. Ley General de la Pequeña y Microempresa.

FAJARDO UGAS, R. (1993) "Apoyo a la Innovación y Adaptación de Tecnologías en la Pequeña Industria y Micro talleres. Lima.

IGNACIO TÁVARA, José (1995) "GAMMARA AL GARATE". (Concentración Social y Aislamiento Global). Centro de Estudios y Promoción de Desarrollo. Lima. 105 Págs.

Ley N° 21436 "Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado" 1976.

Ley N° 23407 "Ley General de Industrias. Año 1982.

Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas. Decreto Legislativo N° 705. Año 1991.

Ley N° 27268 " Ley de Promoción de la Micro y Pequeña Empresa". Mayo del Año 2,000.

Ley N° 28015 "Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa" Julio del Año 2003.

PONCE MONTEZA, Carlos (1994) "GAMARRA: "Formación. Estructura y Perspectivas. Primera Edición. Fundación Friedrich Ebert. 161 Págs.

SÁNCHEZ YABAR, Guido (1995) "Como Constituir una empresa y gestionarla con éxito" (tomo I). Tercera Edición. Editorial Publicaciones Creativas. Lima – Perú, 133 Págs.

TIRADO, Guillermo (1993) "Promoción de la Artesanía y la Pequeña Industria en el Perú. Lima- Perú.

VILLARÁN DE LA PUENTE, Fernando (1993) "Empleo y Pequeña Empresa en el Perú". Fundación Friedrich, Ebert. Perú.

VILLARÁN DE LA PUENTE, Fernando. El nuevo desarrollo - La pequeña industria en el Perú, Lima, ONUDI – PEMTEC (182 Pág.).

SAMBRANO SAYAVERME, Abraham (1992) "Financiamiento Empresarial". Edit. San Marcos. Lima – Perú. 122 Págs.

GARCÍA ROVERE, Miguel (2003) "Técnico en Gestión. Edit. Cultural S.A. Madrid – España. 463 Págs.

REVISTA MONEDA. "La pequeña y mediana empresa en el entorno de una crisis global" 1998. Artículo publicado por Fernando Vallarán de la Puente.