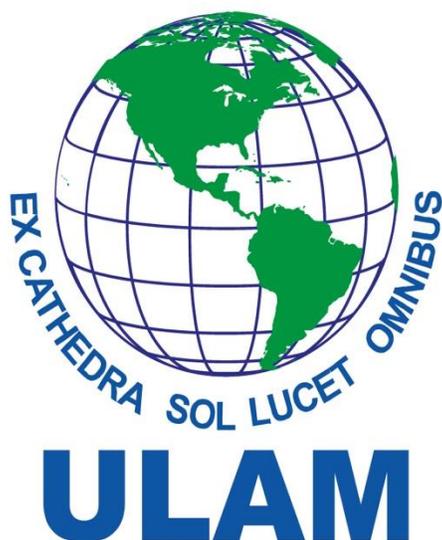


Universidad de las Américas ULAM



PROYECTO DE INVESTIGACIÓN

**FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE
LAS MIPYMES TEXTIL VESTUARIO, EN EL
DISTRITO V DE MANAGUA, PERIODO 2021-2022**

DICIEMBRE, 2022

MANAGUA, NICARAGUA

CRÉDITOS

Conducción

MSc. José Evenor Estrada García, Rector

MSc. Ing. Heberts Omar Bonilla, Vicerrector Académico

Comisión de Investigación

MSc. Ing. Heberts Omar Bonilla, Vicerrector Académico

MSc. Santos Medrano Rojas, Director Académico

Lic. Karla Urbina, Directora de la Escuela CEA

Lic. Richard Gómez Centeno, Director de la Escuela de Derecho

Investigadores

MSc. Antonio López Castro

MSc. Ing. Heberts Omar Bonilla

Contenido

RESUMEN	4
I.INTRODUCCIÓN	6
1.1 Planteamiento del problema.....	6
1.2 Formulación del problema.	6
1.3 Objetivos de la investigación.....	6
1.4 Justificación del estudio.	7
1.5 Limitaciones de la investigación.	8
II. MARCO TEÓRICO	9
2.1 Antecedentes del Estudio	9
2.2 Base teórica.....	12
2.2.1 Hipótesis	20
2.2.2 Variables.....	21
III. METODOLOGÍA	22
3.1 Método, técnica e instrumento	22
3.2 Área de Estudio	22
3.3 Población y Muestra.....	22
3.4 Procesamiento de la información.....	23
IV. RESULTADOS	24
V. CONCLUSIONES	40
VI. RECOMENDACIONES	42
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
VIII. ANEXOS	44

RESUMEN

El proyecto de investigación: **FACTORES QUE INCIDEN EN EL DESARROLLO DE LAS MIPYMES TEXTIL VESTUARIO, EN EL DISTRITO V DE MANAGUA, PERIODO 2021-2022**, se suscribe en un contexto social del emprendedurismo que existe en el país.

En la etapa inicial del proyecto de investigación se realizó un tipo de estudio basado en la exploración preliminar, aplicando el enfoque paradigmático cualitativo, que condujo a utilizar el método de la observación y como técnica la observación de campo no participante, así como el método entrevista y como técnica la entrevista cualitativa a los informantes claves.

El enfoque paradigmático del estudio es predominante cuantitativo, utilizando el método del censo estadístico, como técnica la escala nominal dicotómica e instrumento el cuestionario, que permitieron recolectar la información primaria del proyecto de investigación. Este estudio, desde su diseño es una investigación descriptiva.

En la fase exploratoria del estudio, se recopiló información de las MIPYMES ubicadas en el distrito V de la ciudad de Managua, con el propósito de indagar los factores que inciden en su desarrollo.

Debido a que la población era pequeña, al calcular la muestra el resultado fue cercano a la misma, razón por la cual se decidió censar a los 10 negocios localizado en distrito V de la ciudad de Managua , los están ubicados en los sectores circundantes de la pista jardines de Veracruz hasta la colonia Centroamérica.

En este Estudio se determinó los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua.

Los Factores determinados se distribuyen en las áreas: Jurídica, Mercadeo, Administrativa y Financiera.

De acuerdo con los resultados todos los empresarios conocen que el giro de su negocio corresponde al sector textil vestuario y el 60 % esta gerenciado por el género femenino.

Es de destacar que el 60 % de los negocios están constituidos legalmente, lo permite tener acceso al crédito bancario y estar en régimen tributario, y tener a sus empleados en el régimen de la seguridad social, sin embargo, en el aspecto mercadológico, un 80% no realiza estudio de mercado para conocer el comportamiento de sus productos en segmento de mercado que participan.

Un 60% cuentan con capital de trabajo propio para administrar las operaciones de su negocio y en el mismo porcentaje los censados expresaron contar con crédito bancario para fortalecer el mismo.

Un 60% lleva un control de costos de sus productos, aspecto gerencial que les debería permitir ubicar los márgenes de ganancia, sin embargo, el 60% no tienen conocimientos de técnica administrativas para determinar los márgenes de utilidad de los bienes producidos.

El 80 % manifestó utilizar tecnología moderna en la producción de sus productos, lo que les permite incrementar la producción y disminuir los costos de mano de obra, sin embargo, todos los empresarios indicaron no capacitar a su personal.

Un 80 % no tienen conocimientos profesionales de técnicas administrativas para conducir sus negocios, sin embargo, en un mismo porcentaje indico que cuentan con el personal adecuado para la buena marcha del negocio.

I.INTRODUCCIÓN

1.1 Planteamiento del problema.

La incorrecta Administración, el atraso tecnológico, limitado acceso al crédito y la inexistente capacitación, han afectado negativamente el crecimiento de las MIPYME del sector vestuario en Managua (Distrito V) durante el periodo comprendido del 2021 al 2022.

1.2 Formulación del problema.

El proyecto de investigación tiene como objetivo fundamental conocer los factores que inciden en el desarrollo de las MIPYMES del sector textil vestuario, incentiva y promueve el espíritu emprendedor y el desarrollo empresarial nicaragüense.

También se pretende contribuir a la solución de los problemas que tengan en la administración del negocio, que forma parte de las MIPYMES del sector textil vestuario

Por otra parte, este proyecto va a contribuir al desarrollo socioeconómico del país, mejorando nivel de competitividad de la MIPYMES, lo que permitirá crear fuentes de empleo y aportar a reducir la tasa de desempleo.

1.3 Objetivos de la investigación.

El objetivo general de este estudio parte de la siguiente pregunta ¿Cuáles son los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua?

1.3.1 Objetivo general.

Determinar los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua.

1.3.2 Objetivos específicos.

1. Realizar un diagnóstico de la MIPYME del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua.
2. Analizar los factores que inciden en el desarrollo de las MIPYME del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua.
3. Apoyar a las MIPYME del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua, de acuerdo con los resultados del estudio.

1.4 Justificación del estudio.

En la actualidad se requiere fortalecer la industria de confecciones debido a que las empresas existentes enfrentan graves problemas, este proyecto de investigación tiene como propósito determinar los factores que impiden el desarrollo de las MIPYMES en el sector textil vestuario y de acuerdo con los resultados del estudio, crear un plan que permita dar repuestas que incentive al pequeño empresario.

Este proyecto pretende incentivar el espíritu emprendedor, innovación, creatividad y el liderazgo empresarial y, por ende, fortalecer y apoyar el desarrollo económico y social del país, así como la pequeña industria de confecciones de Nicaragua.

También se pretende contribuir a la solución de los problemas que tengan en la administración del negocio, que forma parte de las MIPYMES del sector textil vestuario

También el proyecto va a contribuir a la solución del problema que ocasiona el consumo de ropa estandarizada, que se presenta principalmente en el segmento de mercado femenino por ser éste un mercado muy sensible y exigente en la demanda de este tipo de prendas, el cual presenta algunas características particulares con relación a su comportamiento de consumo, gustos y preferencias.

1.5 Limitaciones de la investigación.

- No existe información disponible que nos proporcione un listado de las MIPYMES ubicadas en el municipio de Managua, a manera de Directorio.
- No existe información que identifique o caracterice a las MIPYMES manufactureras
- El Censo Económico Urbano publicado por el INIDE no dispone de información actualizada
- Que el empresario censado no brinde información o bien que la información sea incompleta.

II. MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes del Estudio

En la década de los años 50 Nicaragua era un país agroexportador de algodón y alrededor de esta actividad económica, se formaron importantes grupos financieros privados, vinculados a inversionistas norteamericanos.

A partir de 1956 se observa una tendencia de crecimiento acelerado en el cultivo del algodón y surge la necesidad de replantear nuevas políticas económicas y estrategias de desarrollo. Se presenta un modelo de desarrollo económico, de sustitución de importaciones, y es precisamente bajo este modelo que se produce en la década de los 60 el auge en la industria textil nicaragüense impulsada por el proceso de industrialización en Centroamérica, bajo un fuerte sistema proteccionista, creando de esta forma barreras arancelarias y aduaneras a los productos importados.

Es a partir de la década de los 60 que se logra consolidar un grupo importante de empresas textiles, entre las que figuraban: Texnisa, Tricotextil, Kikatex, Prosan entre otras.

La fabricación de prendas de vestir en serie en nuestro país data sus orígenes hacia finales de los años cincuenta y comienzos de los sesenta. En esos años el poder de oferta estaba acaparado por las tiendas distribuidoras de tela, lo que ocasionaba una fuerte demanda de prendas de vestir a la medida, por consiguiente, derivaba en una industria de confección atomizada. Sin embargo, las innovaciones en las alternativas de oferta hicieron surgir empresas medianas orientadas a este tipo de servicios, los distribuidores de tela ampliaron su giro anexando unidades de producción de prendas a sus almacenes. Por su parte los talleres de mayor demanda comenzaron a importar su propia tela.

Se desarrolló entonces un mercado dinámico. La calidad no se centraba en los procesos de elaboración, estaba dirigida a las fibras y el estatus que le proporcionaba el país de origen, el modelo seleccionado y el prestigio del confeccionista, puede decirse que estos tres elementos conformaban un hábito de conjunto de consumo de prendas de vestir manteniéndose hasta ahora, por la tipificación de este.

Los precios de oferta eran relativamente bajos además variados. Los aranceles de importación eran casi simbólicos, así como los costos de transportación por vía marítima que no alteraban de forma significativa los costos de los tejidos.

El consumidor estaba involucrado directamente en todos los procesos de elaboración de la prenda, prácticamente éste seleccionaba el diseño de su prenda, como elemento selectivo: escogía tela de acuerdo con su textura, colorido, precio, costo y calidad. Muchas veces por tradición, también el cliente intervenía en la selección del modelo, establecía sus caracteres, imponía criterios sobre las prendas y controlaba los tiempos de entrega y los compromisos de fabricación; una vez terminado el producto, emitía juicios de calidad y muchas veces rechazaba el producto hasta que éste contaba con los argumentos de calidad necesarios.

La creciente demanda crea expectativas del desarrollo industrial, así en el año 1963 comenzaron a desarrollarse en Managua las primeras fábricas de prendas de vestir en serie, sin embargo, las prácticas de atención directa del cliente ocasionaron una semi-industrialización del producto. Este ya procesado sufría adaptaciones y arreglos a petición del cliente.

Esta industria con el tiempo crea como estrategia sus propios centros de distribución, su producción se orientó básicamente en las prendas de varones, niños y específicamente pantalón, camisa, ropa interior, uniformes escolares y trajes para caballeros, etc.

Sin embargo, la demanda de consumo de prenda de vestir mantuvo sus características.

La agresividad de los años 70 dio paso a un cambio drástico en la demanda de prendas de vestir. La repentina transformación de los hábitos de consumo de prendas de mujer, el incremento en la población joven y las estrategias de mercado de los grandes fabricantes mundiales trajeron como resultado un vertiginoso incremento en la demanda de prendas de vestir que influyó en el surgimiento y proliferación, de las tiendas caseras donde se ofertaban prendas de vestir, generalmente introducidas ilegalmente al país a precios relativamente bajos.

Por ello, a medida que la población femenina consumidora aceptaba la novedad de los vestidos fabricados en serie, los hábitos de consumo de prendas se transformaban, sumiendo a los confeccionistas de la década de los años 70, en una situación desfavorable con respecto a los años 60.

El porcentaje de consumo de vestuario de fabricación nacional se mantuvo, aunque en menor grado, al introducir en la oferta de productos textiles de consumo nacional, una camiseta con tecnología importada y con todos los elementos cualitativos pertinentes con las normas internacionales más representativas.

Los años 80 constituyeron un freno a las importaciones de prendas de vestir, sin embargo, esto no significó un fortalecimiento de la industria de confecciones, si bien es cierto los confeccionistas tenían ventas considerables, el producto en sí no contaba con un argumento de calidad y los recursos técnicos del mismo eran muy limitados, propiciando así una fuerte competencia por conquistar el mercado. Se logró crear entonces un nuevo orden en la comercialización de las prendas de vestir, mismo que rige hasta hoy en día, de tal manera que la industria de la confección atrajo tecnología y por lo tanto nuestra industria se quedó fuera en el tiempo y el espacio.

Los años 90 por su parte sorprenden a la actividad del vestir. En medio de una crisis económica sorprendente el mercado de prendas de vestir se torna dinámico desarrollando así el incremento de ofertas alternativas, crea una fusión de los hábitos de consumo, surgen desde luego nuevas opciones de demanda que encuentra a su vez variados criterios de solventarlas, incluyendo desde luego a las prendas de fabricación nacional como posibles alternativas, así llegamos al comportamiento actual del mercado con una demanda potencial de consumo de prendas de vestir.

Sin embargo en la actualidad sólo quedan pequeños talleres de confecciones dedicados a esta actividad económica, los cuales adolecen graves problemas para competir en el mercado nacional, por deficiente desarrollo tecnológico en el ramo textil vestuario, carecen de capacidad gerencial, no cuentan con estrategias de mercado y de fijación de precios, no son sujetas de crédito bancario, falta de capacitación técnica, no cuentan con una estructura organizacional coherente para desarrollar el sector, falta de organización gremial y articulación del sector; en su mayoría no cuentan con capital de trabajo,

2.2 Base teórica

La empresa es un conjunto de recursos organizados por el titular “emprendedor”, con el fin de realizar actividades de producción o de intercambio de bienes y servicios que satisfacen las necesidades de un mercado meta.

Aspectos legales para considerar al constituir una empresa:

- a) El número de socios que desean iniciar el negocio.
- b) La cuantía del capital social.
- c) La responsabilidad adquirida frente a terceros.

- d) Los gastos de constitución de la empresa.
- e) Los trámites para realizar para implementarla legalmente.
- f) Las obligaciones fiscales que se deberán afrontar.
- g) Las diferentes obligaciones laborales que se adquieran.

Entorno tecnológico

“Uno de los factores imperantes que tiene mayor influencia, es la tecnología, la ciencia produce conocimientos, mientras que la tecnología hace uso de ellos” (Koontz, 1998, p. 47)

El término tecnología se refiere a la suma total de conocimientos de los que se dispone sobre la manera de hacer las cosas. Incluye inventos, técnicas, y gran acumulación de conocimientos organizados, desde la aerodinámica hasta la zoología. Sin embargo, su mayor influencia, se dirige al modo de hacer las cosas, a la manera en que diseñamos, producimos, distribuimos y vendemos bienes y servicios.

El impacto de la tecnología es visible en el quehacer empresarial, en los nuevos productos, maquinarias, herramientas materiales y servicios. Entre los beneficios de la tecnología para la empresa se puede citar: mayor productividad, mayor disposición de tiempo, más variedad de productos, reducción de costos de producción, mejor calidad en los productos y servicios y por ende, mayor competitividad de la empresa.

Se sabe que el impacto tecnológico hasta ahora ha sido muy amplio y penetrante en el sector empresarial. Aquellas empresas que quieren alcanzar éxito deben estar preparadas y abiertas para adaptarse rápidamente a estos cambios; de lo contrario tienden a fracasar y desaparecer del mercado en que operan.

Por otra parte, en Nicaragua se ha venido gestando en las últimas décadas una crisis económica muy acentuada que ha impactado negativamente al sector empresarial nicaragüense, con mayor magnitud a la pequeña y microempresa, esta situación hace que estas empresas tengan que buscar como alternativa de solución a sus problemas financieros, recurrir al uso del crédito bancario para hacer frente a las obligaciones contraídas con terceras personas.

Indudablemente el crédito juega un rol muy importante en el desarrollo de la pequeña empresa, sin embargo, en la actualidad se carece de políticas crediticias de fomento adecuadas al sector, esto ha dejado como única alternativa de financiamiento, el crédito no convencional, servicio que prestan pequeñas empresas microfinancieras del país. El acceso a estos recursos significa tasas de intereses más altas y exceso de trámites y requisitos burocráticos.

La palabra crédito se deriva del latín *credere* que significa tener fe y confianza en la habilidad y voluntad del solicitante del préstamo para cumplir con exactitud con la obligación contraída. La fe y la confianza en el solicitante del crédito es un factor determinante para que las empresas sean beneficiadas con crédito bancario (Gómez, 1998).

Según el filósofo John Lucke, *“el crédito no es más que una expectativa de recibir una cantidad de dinero al cabo de determinado plazo de tiempo”*

Para que un el banquero pueda otorgar un crédito, esta basa su análisis en criterios muy objetivos a fin de que se garanticen para la entidad financiera el retorno de los recursos prestados. Es importante hacer notar que una inadecuada administración de los recursos prestados puede convertirse en una de las tantas causas que puede conducir a la quiebra de una empresa. Es importante destacar que un crédito bien administrado puede contribuir en forma exitosa en el desarrollo de la empresa.

Recursos Financieros se refiere a los recursos de carácter económico y monetario que la empresa necesita para el desarrollo de sus actividades. En la planeación de recursos se requiere determinar: las necesidades financieras de la empresa, definir como se originan (o adquieren), y cuál será la asignación (o aplicación) de tales recursos. El buen financiamiento es esencial para el éxito de toda empresa (Gómez, 1994, p. 21).

Una vez que se ha determinado la necesidad de los recursos financieros se estiman las cantidades de dinero para compras de maquinaria, equipos, instalaciones, materias primas y mano de obra directa. Así como los diferentes costos de publicidad y distribución.

Otro aspecto importante a considerar en el ámbito empresarial es la capacitación del personal, este es otro factor muy influyente en el desarrollo de la empresa es la educación y el entrenamiento, para alcanzar la eficiencia de la misma, los beneficios de la capacitación se ven reflejados en una mayor productividad, más calidad de los productos y servicios, se incrementa la ventaja competitiva de la empresa, permite potencializar las aptitudes, habilidades y destrezas de las personas. Así mismo, incrementa la motivación del personal en función de alcanzar los objetivos comunes, condiciones de trabajo y estabilidad laboral.

Las personas constituyen el recurso eminentemente dinámico de las organizaciones. Los recursos humanos presentan una increíble aptitud para el desarrollo, que es la capacidad de aprender nuevas habilidades, obtener nuevos conocimientos y modificar actitudes o comportamiento. Existe una amplia variedad de medios disponibles para que las organizaciones puedan utilizarlos con el fin de desarrollar sus recursos humanos (Chiavenato, 2011, p. 37).

Entrenamiento del personal, los especialistas en administración de personal consideran, el entrenamiento como un medio para desarrollar la fuerza de trabajo dentro de los cargos particulares para un adecuado desempeño en el cargo.

La educación del personal tiene tres etapas interdependientes, pero perfectamente diferenciadas.

Formación profesional, es la educación profesional que busca preparar y formar al hombre para el ejercicio de una profesión en determinado mercado de trabajo(Gomez,1998).

Desarrollo profesional, es la educación tendiente para ampliar, desarrollar y perfeccionar al hombre para su crecimiento profesional en determinada carrera en la empresa, para que éste se vuelva más eficiente y productivo en su cargo, por lo tanto, busca proporcionar aquellos conocimientos que trascienden las exigencias en el cargo actual, preparándolo para que asuma funciones más complejas y numerosas.

Entrenamiento, es la educación profesional que busca adaptar al hombre para determinada empresa, da los elementos esenciales para el ejercicio de su cargo, preparándolo de manera adecuada en funciones específicas. En el caso de las MIPYMES estudiadas será de acuerdo con las necesidades expresadas en el estudio.

Capacitación y desarrollo del personal, uno de los medios que más ha proporcionado el desarrollo de estos recursos son los avances en esta área. Producto de la psicología industrial, la que está orientada a determinar las capacidades y potencialidades humanas para el encauzamiento hacia los puestos que pueden desempeñar las personas, aprovechando al máximo las aptitudes y capacidades de cada individuo (Gómez, 1998).

Administración. La administración eficiente depende de la forma en que se coordinen los elementos de la empresa, recursos humanos materiales y de la aplicación del proceso administrativo.

Para entender qué es una correcta administración, primeramente, hay que analizar su definición.

La administración es un conjunto sistemático de reglas para lograr la máxima eficiencia en las formas de coordinar un organismo social o la técnica que busca lograr resultados de máxima eficiencia en la coordinación de los elementos humanos y materiales que integran la empresa (Reyes, 2007, p. 3).

“La administración es el proceso de diseñar y mantener un entorno en el que, trabajando en grupos, los individuos cumplan eficientemente los objetivos específicos” (Koontz, 1998)

“La administración es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el trabajo de los miembros de la organización y usar sus recursos disponibles para alcanzar las metas establecidas” (Stoner, (1998), citado por Reyes, 2007)

La administración se divide en un proceso administrativo, este consta de cuatro funciones específicas para los gerentes: la Planeación, Organización Dirección y Control (Stoner, 1998, p. 14).

“El proceso administrativo consta de seis elementos: Previsión, Planeación, Organización, Integración, Dirección, y Control” (Reyes, 2007, p. 181).

Previsión. Consiste en la determinación técnica de lo que se desea lograr por medio de un organismo social, la investigación y valoración de cuáles serán las condiciones futuras en que dicho organismo habrá de encontrarse, hasta determinar los diversos cursos de acción posible.

La previsión comprende tres etapas:

1. Determinación de objetivos. A esta etapa corresponde fijar los fines hacia donde se quiere llegar, estos son muy diversos y están ligados entre sí.
2. Investigaciones. Se refiere al descubrimiento y análisis de los medios con que puede contarse tales como información y supuestos.
3. Alternativas. Se trata de la adaptación genérica de los medios encontrados, a través de la información a los fines propuestos, para ver cuantas posibilidades de acción distintas existen.

Planeación. Consiste en la determinación de los cursos concretos de acción que se habrá de seguir, fijando los principios que habrán de presidir y orientar, la secuencia de operaciones necesarias para alcanzarlo y la fijación de criterios, tiempos y unidades.

La planeación comprende las siguientes etapas:

1. Las políticas son principios para orientar la acción.
2. Los procedimientos son secuencia de operaciones o métodos.
3. Los programas es la fijación de tiempos requeridos para cada acción.
4. Los presupuestos son programas en que se precisan unidades, costos y los diversos tipos de pronósticos.
5. Estrategias y táctica. Son el ordenamiento de esfuerzos y recursos para alcanzar los objetivos amplios y concretos respectivamente.

Organización. Es la estructuración técnica de las relaciones que deben darse entre las funciones, jerarquías y obligaciones individuales necesarias en una empresa para su mayor eficiencia.

La organización se divide en tres etapas:

1. **Funciones.** Es la determinación de cómo deben dividirse y asignarse las grandes actividades especializadas, necesarias para lograr el fin general.
2. **Jerarquías.** Consiste en fijar la autoridad y responsabilidad correspondiente a cada nivel existente dentro de una empresa.
3. **Puestos.** Son las obligaciones y requisitos que tiene en concreto cada unidad de trabajo susceptible de ser desempeñada por una persona.

Integración. Consiste en los procedimientos para dotar a la empresa de todos aquellos elementos, tanto humanos como materiales, necesarios para el eficaz funcionamiento de la organización, seleccionando, introduciendo, articulando y buscando su mejor desarrollo.

La integración de las personas a la empresa abarca tres etapas:

1. **Selección.** Es la técnica para encontrar y escoger los elementos más adecuados.
2. **Introducción.** Es la mejor manera para lograr que los nuevos elementos se articulen lo más rápida y óptimamente posible a la organización.
3. **Desarrollo.** Todo elemento en una empresa busca y necesita progresar y mejorar para lo cual la empresa debe procurar la capacitación, el adiestramiento y la formación del personal.

Dirección. Es impulsar, coordinar y vigilar las acciones de cada miembro y grupo de un organismo social, con el fin de que el conjunto de todas ellas se realice del modo más eficaz.

La dirección tiene cuatro etapas:

1. **Autoridad y mando.** Es el principio del que deriva toda la administración y su elemento principal es la dirección.
2. **Comunicación.**²² Es como el sistema nervioso de una empresa, lleva al centro director todos los elementos que deben conocerse, órdenes y acciones necesarias hacia cada órgano y célula, debidamente coordinadas.
3. **Delegación.** Es la forma técnica para comunicar a los subordinados la facultad de decidir sin perder el control de lo que se ejecuta.
4. **Supervisión.** Es la función última de la administración, consiste en revisar si las cosas se están haciendo tal y como se habían planeado y ordenado.

Control. Consiste en el establecimiento de sistema que permitan medir los resultados actuales con los pasados, en relación con los esperados, con el fin de saber si se ha obtenido lo que se esperaba, a fin de corregir y mejorar las desviaciones y además para formular nuevos planes.

El control tiene tres etapas:

1. **Establecimiento de estándares y controles.** Los estándares son la unidad de medida, sin estos es imposible hacer la comparación, estos son la base de todo control.
2. **Operación de los controles.** Esta suele ser una función propia de los técnicos especialista en cada uno de ellos.
3. **Evaluación de resultados.** Esta es una función administrativa que constituye un medio de planeación.”

2.2.1 Hipótesis

La falta de una reconversión tecnológica, administración eficiente, acceso a crédito y capacitación al personal en la MIPYME de confecciones, han sido los factores principales que impiden su desarrollo.

Las MIPYME de confecciones textil-vestuario de Managua no toman en cuenta los factores principales para su desarrollo exitoso.

Los programas de capacitación son pertinentes a las necesidades de desarrollo de las MIPYMES textil – vestuario y accesible a todo recurso humano que trabaja en este sector.

La MIPYME del sector textil-vestuario requiere de un manejo administrativo eficaz y de una estructura organizacional funcional coherente para lograr resultados rentables.

2.2.2 Variables

Variables Independiente

Administración eficiente.

Actualización tecnológica.

Acceso a crédito adecuado.

Capacitación al personal.

Variable Dependiente

Éxito empresarial en la pequeña industria confecciones textil vestuario de Managua.

III. METODOLOGÍA

3.1 Método, técnica e instrumento

Para desarrollar este estudio como fuente de información primaria se utilizaron los Paradigmas Cuantitativo y Cualitativo de la Investigación, del primero el Método estadístico del censo y del segundo la entrevista y la observación. Como fuente de información secundaria, publicaciones que contenían información valiosa para efecto de la investigación.

Este es un estudio descriptivo donde medimos cada variable, para conocer los factores que indican en el desarrollo de las MIPYMES Textil Vestuario el Distrito V de Managua.

Los estudios descriptivos pretenden medir o recoger información de manera independiente o conjunta sobre conceptos o las variables a los que se refieren (Adaptado de Hernández Sampieri, 2003).

3.2 Área de Estudio

El estudio se realizó en las MIPYMES Textil Vestuarios ubicados, en el Distrito V de Managua, en los sectores circundantes de la pista jardines de Veracruz hasta la colonia Centroamérica.

3.3 Población y Muestra

Para la aplicación del censo se diseñó un cuestionario con preguntas dicotómicas como técnica, este instrumento permitió la recogida de la información, el mismo, fue validado por el método de juicio de expertos.

El juicio de expertos es un método de validación útil para verificar la fiabilidad de una investigación que se define como “una opinión informada de personas con trayectoria en el tema, que son reconocidas por otros como expertos cualificados en éste, y que pueden dar información, evidencia, juicios y valoraciones” (Escobar-Pérez y Cuervo-Martínez, 2008:29).

La población de estudio correspondió a 10 MIPYMES del sector textil vestuarios, ubicados en distrito cinco de la ciudad de Mangua, debido al tamaño de esta, no se utilizó modelo matemático para el cálculo de muestra y se realizó un censo.

El censo constituye también un recurso inestimable para los investigadores, ya que proporciona datos para el análisis científico de la composición y la distribución de la población y para formular modelos estadísticos de pronóstico de su crecimiento futuro (Naciones Unidas, 2009).

El censo es un método estadístico, que permitió la recogida de datos de una población y pertenece a la Estadística Descriptiva y no Inferencial, ya que no se extrapolaron los resultados de los datos analizados, por ello, estadísticamente estamos frente a un método que utiliza parámetros y no estadísticos.

3.4 Procesamiento de la información

Para la recogida de la información, previamente se codificó por variables cada ítem del instrumento, una vez que fue este validado, y se procesó la información cuantitativa en el programa estadístico SPSS (*Statistical Package for the Social Sciences*) actualizado 24.0.

IV. RESULTADOS

El estudio realizado proporcionó información para la elaboración del diagnóstico empresarial en el ramo de confecciones del Distrito V de Managua, para esto se seleccionó una población de 10 MIPYMES, encontrándose las siguientes fortalezas, debilidades, oportunidad y amenazas.

4.1 FODA

4.1.1 Fortalezas

Se seleccionaron las fortalezas más relevantes que son características del sector:

- Los empresarios conocen muy bien el sector donde están trabajando.
- Disponen de mano de obra adecuada.
- Son entidades económicas que generan empleo.
- Poseen iniciativa y creatividad propia.
- Cuentan con una administración familiar.
- Cuentan con capacidad instalada para producir.
- Poseen experiencia acumulada en el ramo.
- Tienen disposición para organizarse.
- Cuentan con estabilidad laboral.
- Tienen capacidad para asumir riesgos.
- Cuentan con disponibilidad de materias primas.
- Cuentan con Tecnología Moderna.
- La mayoría tienen legalizado el negocio.
- La mayoría tienen acceso al crédito.
- Cuentan con capital propio para el negocio.

4.1.2 Debilidades

- No saben fijar precios, determinar costos y margen de utilidad.
- Falta fortalecer el crédito para mejorar el capital propio.
- Capacidad gerencial limitada.
- Falta de capacitación al personal.
- No realizan estudios de mercado.

- No conocen las técnicas administrativas y financieras.

4.1. 3 Oportunidades

- Tienen posibilidades de articularse con otras empresas del sector.
- Posibilidades de acceder a políticas de crédito adecuado al sector.
- Disponibilidad de recursos y servicios de apoyo.
- Existe una percepción positiva por los productos confeccionados.
- Adquirir conocimientos de técnicas administrativas y financieras.
- Realizar investigación de mercado.
- Fortalecer el marco legal del negocio.
- Adaptar el negocio a las nuevas tendencias tecnológicas.

4.1. 4 Amenazas

- Crecimiento de la competencia de productos importados.
- Incremento de la migración a países del área centroamericana.
- Falta de políticas de fomento para el sector.
- Surgimiento de industrias modernas.
- Incremento de los costos de los insumos de producción.
- Politico Fiscal.
- Carencias de políticas crediticias adecuadas.
- Precios inadecuados de los productos.
- Invasión del mercado por productos extranjeros de mejor calidad.
- Falta de desarrollo tecnológico de las empresas del sector de confecciones.
- Falta de infraestructura adecuada para el proceso de producción.

4.2. Aspectos Técnicos y tecnológicos

Las MIPYMES de confección del Distrito V de la ciudad Managua, consideran que cuentan con proveedores de materia prima e insumos de producción en niveles apropiados para enfrentar la demanda actual de prendas de vestir y un 80 % manifiesta utilizar tecnología moderna para la producción de sus bienes.

No se cuenta con programas de calidad encaminados a la mejora continua en los procesos productivos, productos y servicios.

4.3 Aspectos de Mercado

El 80 % de los dueños de negocios participantes en el censo, indican no realizar sondeo o estudio de mercado para conocer el comportamiento de sus productos en el mercado. Es decir, no han realizado una investigación de mercado antes de lanzar sus productos.

La mayoría de estas empresas no cuenta con canales de comercialización para promover sus productos, ni políticas que faciliten la inserción de estos en el mercado. El sector carece de estrategias de publicidad para apoyar el proceso de comercialización de los productos. También, no posee estrategias relativas a la fijación de precios adecuados y competitivos.

4.4 Aspectos Financieros

En las finanzas los negocios existen un 40 % de los mismos, que llevan control de los costos de producción de los bienes, sin embargo, se debe fortalecer los conocimientos contables que les permita determinar la utilidad, que le genera cada producto, esto también tiene su efecto para controlar sus gastos operativos.

De igual manera existe un 40% de empresarios que no cuentan con capital propio de trabajo y no tienen acceso al crédito bancario, lo que es negativo para este tipo de empresa, por el giro del negocio, que requiere fondo disponibles de capital de trabajo, porque el retorno financiero es lento, con respecto a otro tipo de negocio que solo se dedique a comercializar el producto terminado, a qui juega un papel importante el apalancamiento financiero para fortalecer la disponibilidad financiera, que les permita cubrir los gastos operativos y mantener la solvencia financiera.

6.8 Aspecto administrativo

Al diseñar la estructura orgánica de una Pyme de confecciones, ésta se inicia con poco personal, por lo general las necesidades y requerimientos de estas son menores, esto facilita la apertura de una empresa en el ramo de confecciones.

Sin embargo, existe ausencia de políticas coherentes con el desarrollo de sus operaciones, que permitan alcanzar los objetivos empresariales, esto es producto de la falta de conocimiento y experiencia de los empresarios.

De igual forma se encontró en el estudio la ausencia de dominio de técnicas administrativas y financieras en la administración, aunque se cuenta con tecnología moderna para desarrollar sus operaciones y personal adecuado para operar la empresa, más no existe capacitación en ninguno de los niveles organizacionales.

6.9 Aspectos Legales

Los problemas legales los podemos clasificar de acuerdo con el tipo de empresa que participan en las Pymes.

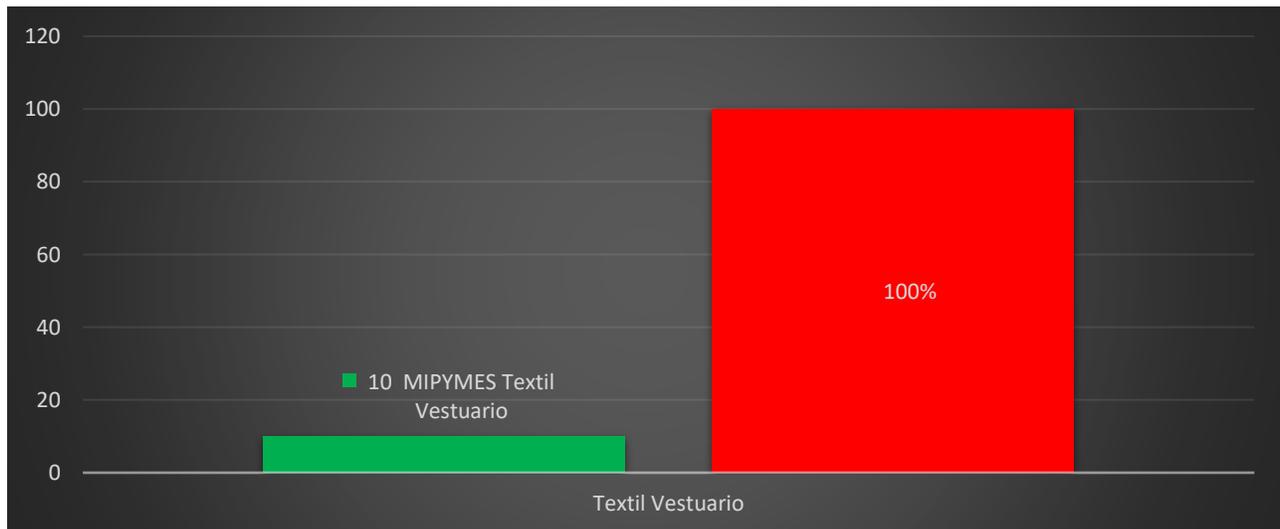
En el caso de la pequeña industria de confecciones, los problemas principales son:

- La falta de legalización del negocio.
- Registros contables inexistentes.
- Falta de conocimientos de las leyes tributarias.
- Falta de asesoría jurídica.

Presentación de resultados del estudio en censo a 10 empresas MIPYMES, del sector textil en el distrito V de la ciudad de Managua.

Actividad Económica del Negocio.

Actividad Económica	N° Negocio censados	%
Textil Vestuario	10	100



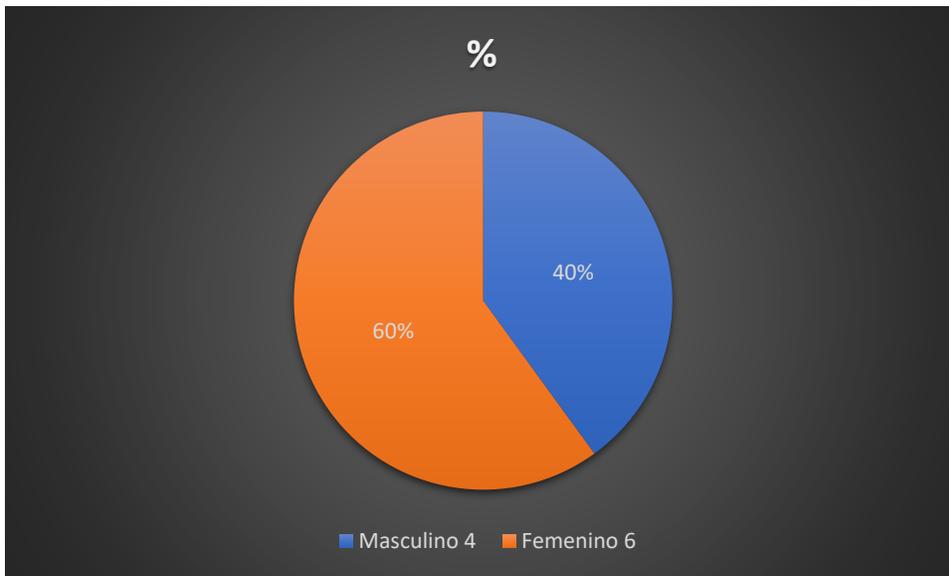
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 100 % de los negocios censados, tienen como actividad económica el textil vestuario, lo que fue positivo para el estudio.

El Sexo de los participantes en el censo

	N° de censados	%
Masculino	4	40
Femenino	6	60



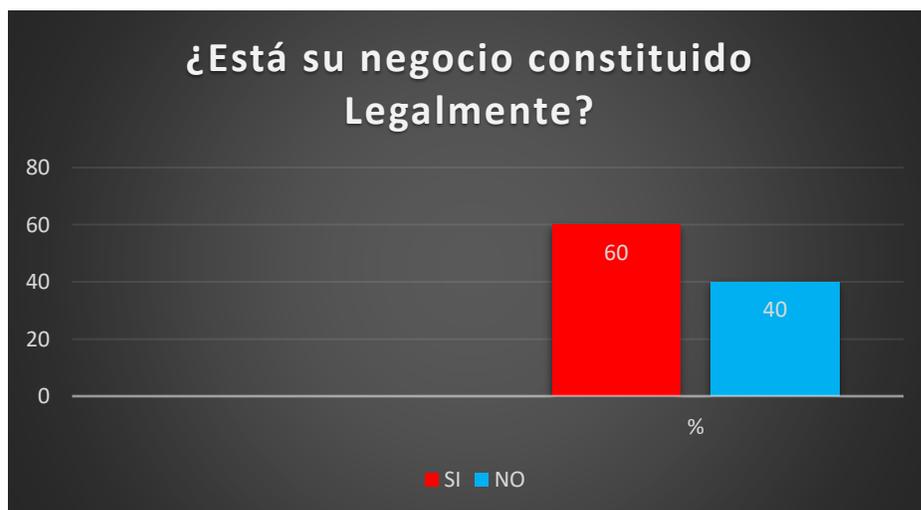
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 60% de las empresas está gerenciado por el género femenino, lo indica la capacidad de las mujeres en el emprendimiento de este giro de negocio.

¿Está su negocio constituido Legalmente?

Categoría	N° de censados	%
SI	6	60
NO	4	40



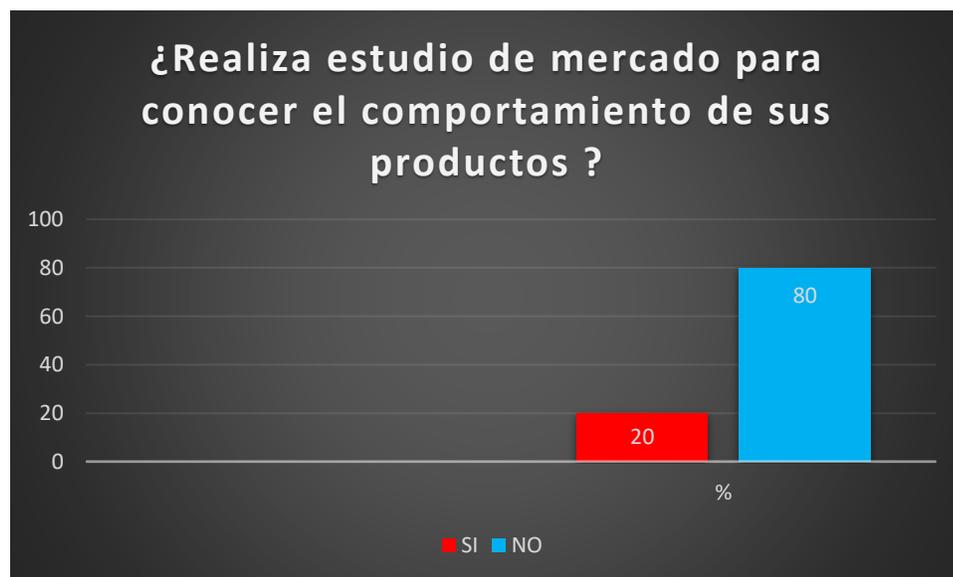
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de Resultados:

El 60 % de los censados nos expresaron que está legalmente constituido, lo es importante para el desarrollo de estos pequeños negocios, esto les permitirá poder optar a financiamientos que les permita emprender proyectos para su crecimiento.

¿Realiza estudio de mercado para conocer el comportamiento de sus productos?

Categoría	N° de censados	%
SI	2	20
NO	8	80



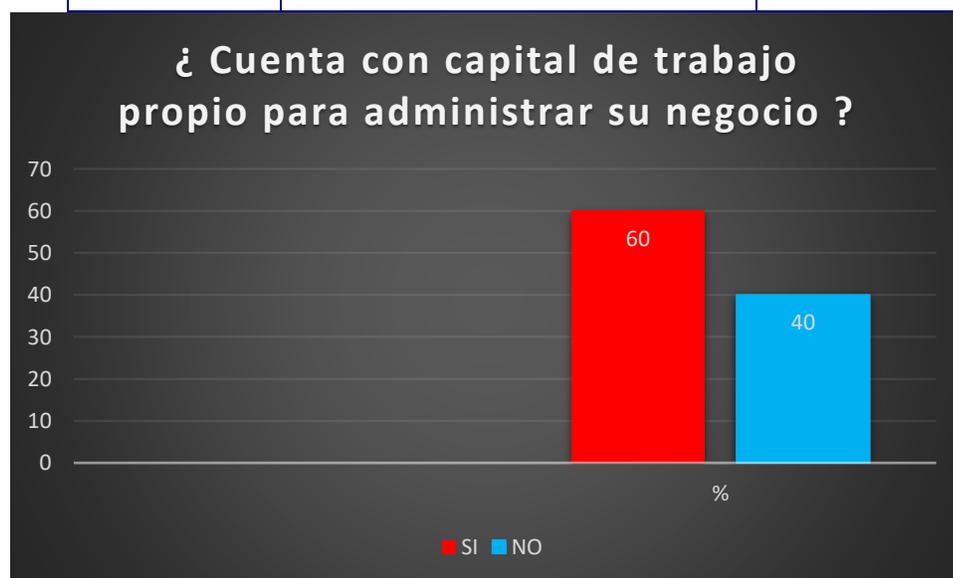
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de Resultados:

El 80 % de los negocios censados no hace estudio del mercado, esto no les permite conocer el comportamiento de sus bienes en el segmento de mercado en el que participan, siendo solo el 20% lo están realizando, lo que les hace más competitivos.

¿Cuenta con capital de trabajo propio para administra su negocio?

Categoría	N° de censados	%
SI	6	60
NO	4	40



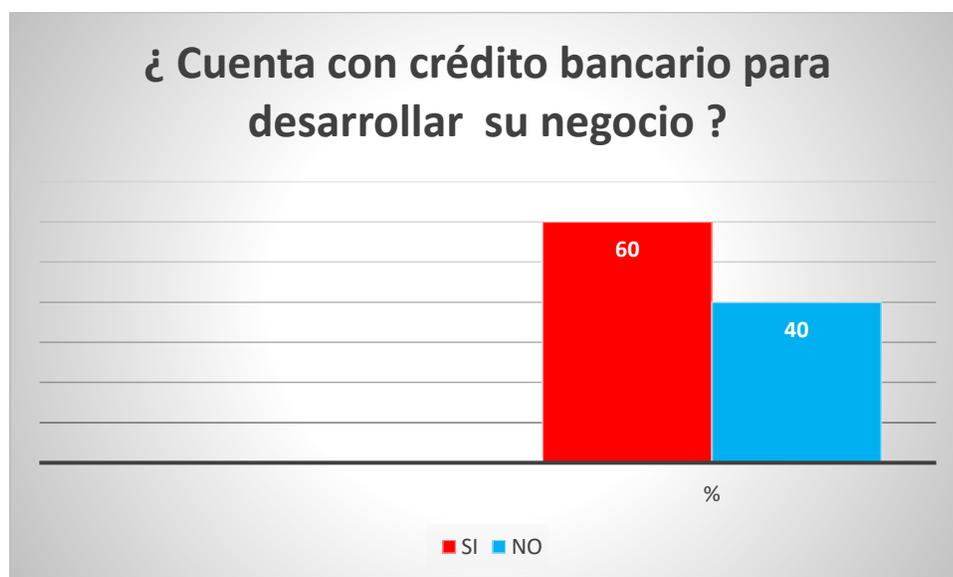
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 60% de los censados respondieron que cuentan con capital de trabajo propio para administrar las operaciones de su negocio, lo que les permite disminuir sus gastos financieros, sin embargo, existe un 40% de los empresarios que afirman no contar con recursos propios para la buena administración, por ello es evidente que dependen del crédito, lo que incrementa sus costos operacionales y disminuye sus utilidades.

¿Cuenta con crédito bancario para desarrollar su negocio?

Categoría	N° de censados	%
SI	6	60
NO	4	40



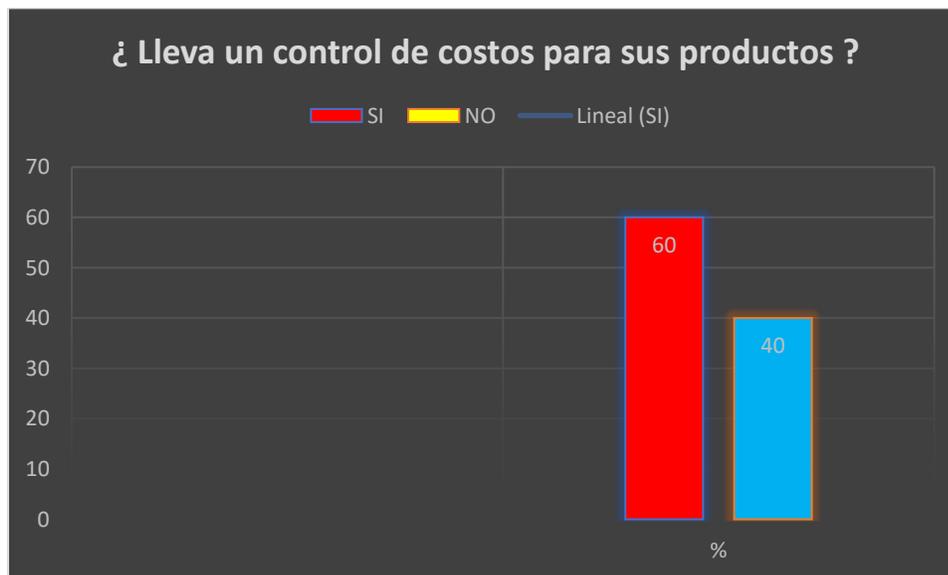
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

Con relación al crédito bancario, el 60 % manifestaron tener acceso a él, esto evidentemente tiene que ver con la constitución legal de los mismos y un 40 % no tiene acceso a estos recursos financieros a través del sistema bancario, lo que influyen en mantener lo necesario en capital de trabajo y el desarrollo del negocio.

¿Lleva un control de costos para sus productos?

Categoría	N° de censados	%
SI	6	60
NO	4	40



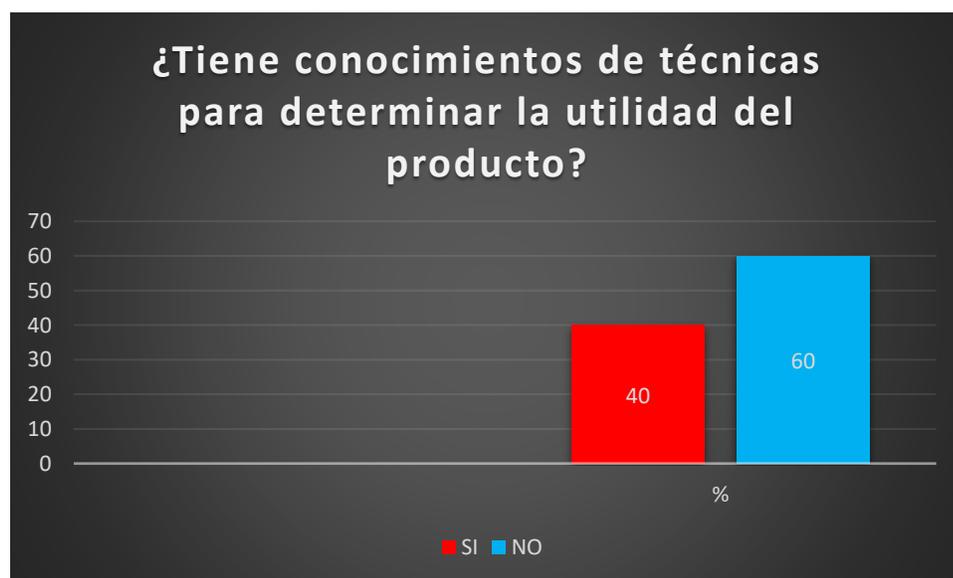
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 60 % manifestaron llevar un control de costos para sus productos, esto les permite manejar los márgenes de utilidad y ser más competitivos, sin embargo hay un 40 % que no realizan esta actividad financiera de carácter gerencial, lo que se convierte en obstáculo para su desarrollo.

¿Tiene conocimientos de técnicas para determinar la utilidad del producto?

Categoría	N° de censados	%
SI	4	40
NO	6	60



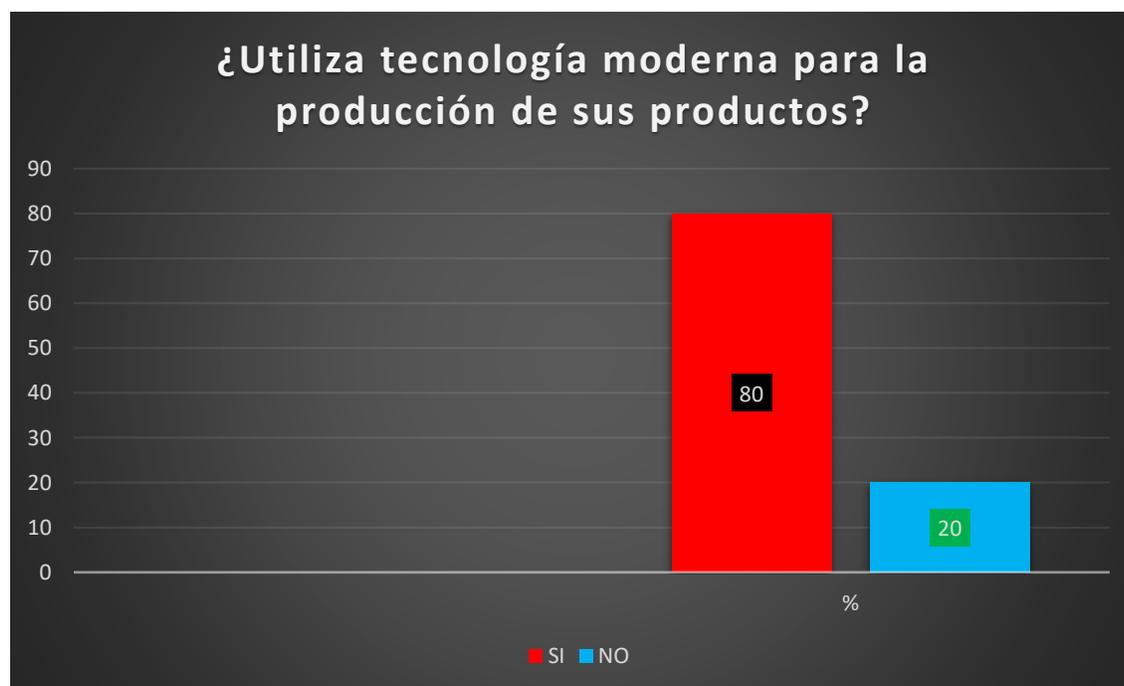
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 60 % manifestaron no tener conocimientos de técnicas que les permita determinar la utilidad de sus productos, lo que afecta el control de costos y las estrategias fijación de precios, solo el 40 % tiene la sapiencia para controlar los beneficios de los bienes producidos, lo que los ubica en una ventaja competitiva con respecto al resto de negocios censados.

¿Utiliza tecnología moderna para la producción de sus productos?

Categoría	N° de censados	%
SI	8	80
NO	2	20



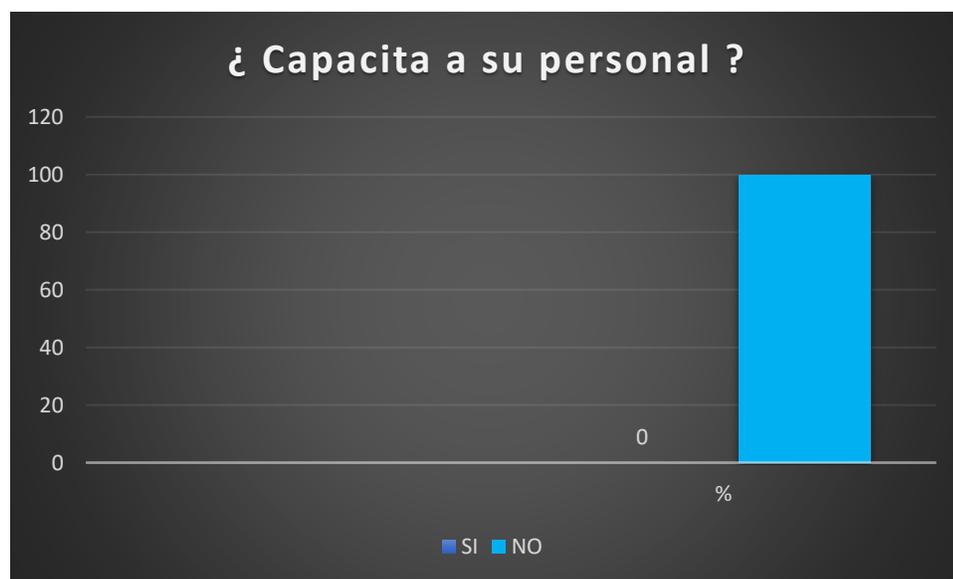
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 80 % de los censados manifestaron utilizar tecnología moderna en la producción de sus productos, lo que es positivo para la buena marcha del negocio, lo que permite optimizar las operaciones en la producción de los bienes y disminuir los costos de mano de obra, tanto directa como indirecta, sin embargo, existe un 20 % que se ven afectado con los avances tecnológicos necesario, para ser más competitivos..

¿Capacita al personal?

Categoría	N° de censados	%
SI	0	0
NO	10	100



Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 100 % de los censados manifestaron no capacitar a su personal, lo que es no adecuado para la buena marcha del negocio, porque se ven afectadas las operaciones de los bienes a producir y se genera un incremento en los desperdicios y costos de producción, afectando la calidad y la conectividad empresarial, lo que se traduce en una disminución de las utilidades de la entidad.

¿Tiene conocimientos de técnicas administrativas para desarrollar su negocio?

Categoría	N° de censados	%
SI	2	20
NO	8	80



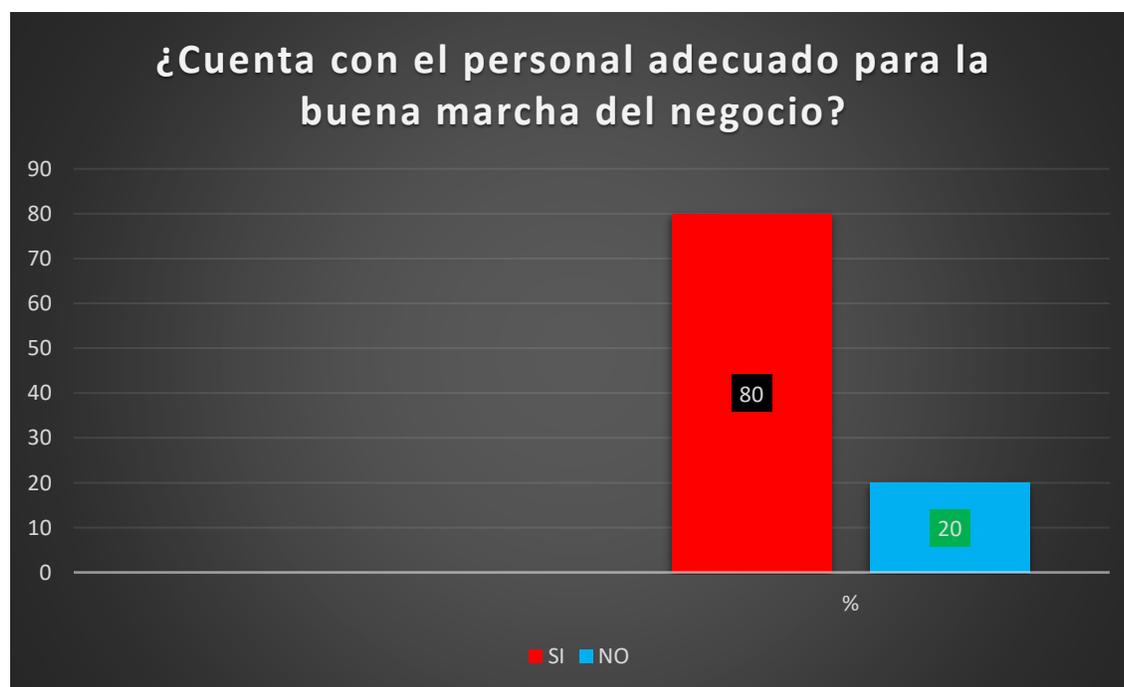
Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de Resultados:

El 80 % de los negocios censados no conocen técnicas administrativas para desarrollar su negocio, lo indica que se soportan en el empirismo, evidentemente esto les merma su desarrollo y les hace menos competitivos, por la falta de gestión empresarial y el aprovechamiento de oportunidades, sólo el 20% se fortalece con estos conocimientos administrativos y lo que los convierte en más eficientes.

¿Cuenta con el personal adecuado para la buena marcha del negocio?

Categoría	N° de censados	%
SI	8	80
NO	2	20



Fuente: Censo aplicado a dueños de pequeños negocios de confección

Análisis de resultados:

El 80 % de los censados, manifestaron contar con el personal adecuado para la buena marcha del negocio, aunque no exista capacitación técnica, administrativa y financiera, sin embargo, existe un 20 % que se ven afectado en lo antes descrito, por no contar con los colaboradores adecuados.

V. CONCLUSIONES

En este Estudio se determinó los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de la ciudad de Managua.

Los Factores determinados se distribuyen en las áreas: Jurídica, Mercadeo, Administrativa y Financiera.

Lo más destacado en la determinación de estos factores, es que emergieron desde el ámbito empresarial de forma holística, donde cada parte afecta al todo, por las siguientes razones, de acuerdo con lo encontrado en este estudio:

1. Si no se legaliza al negocio, es difícil tener acceso al crédito bancario, pagar impuesto para el crecimiento de la economía del país, no se tiene identidad al no poseer un marco jurídico para la buena marcha empresarial y se les niega a los colaboradores del negocio el no poderse integrarse al sistema de seguridad social para velar por la salud y asegurar la vejez. Además, no goza de las ventajas que brinda la Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa.
2. Desconocer el comportamiento del consumidor en el segmento de mercado en el que se participa, porque no se realiza sondeo o estudio de mercado, limita el posicionamiento en el sector y magra los ingresos en las ventas de bienes producidos.
3. Control de las finanzas, desde contar con capital propio suficiente para afrontar los gastos operacionales, principalmente por el giro del negocio que no permite un retorno rápido del recurso financiero, así como el control de los costos de producción, que cuando este es inexistente se dificulta conocer los costos unitarios que permitan fijar los precios de venta de los bienes y controlar la utilidad operacional y utilidad neta del negocio.

4. Es importante tener habilidades y destrezas en la aplicación de las técnicas administrativas, para lograr una buena administración del negocio, aunque se cuente con "tecnología moderna", cuyo objetivo debe ser disminuir los costos operacionales e incrementar las utilidades netas de la empresa, sino se capacita al personal se estanca el desarrollo de la organización y se merman las ganancias, tampoco basta solo contar con el personal adecuado para la buena marcha del negocio, hay que capacitar a los colaboradores en este mundo dinámico empresarial.

Lo más difícil en la determinación de los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, fue la poca apertura para tener acceso a la información, porque los empresarios están un poco indispuestos a bridarla por alguna experiencia vivida o por temor a la competencia, por otro lado, lo que más nos ayudo fue la metodología en el abordaje del estudio y las estrategias para el trabajo de campo.

VI. RECOMENDACIONES

De acuerdo con los resultados obtenidos en el Estudio de la determinación de los factores que inciden en el desarrollo empresarial de las MIPYMES del sector textil vestuario, ubicado en el Distrito V de Managua, se recomienda que:

A los diez negocios involucrados en el estudio, se les de asesoramiento desde el Bufete Jurídico de la Escuela de Derecho, para la legalización del negocio, lo que les permitirá contar con una entidad legalizada, además capacitación en derecho laboral y tributario.

Capacitación por factores encontrado:

1. Mercado

1.1 Marketing Digital

1.2 Neuromarketing

1.3 Sonder de Mercado

1.4 Investigación de Mercado

2. Administración

2.1 Procesos Administrativos

2.2 Administración del Talento Humano

2.3 Emprededurismo

2.4 Gerencia de Calidad

3. Finanzas

3.1 Introducción a la Contabilidad

3.2 Contabilidad de Costos

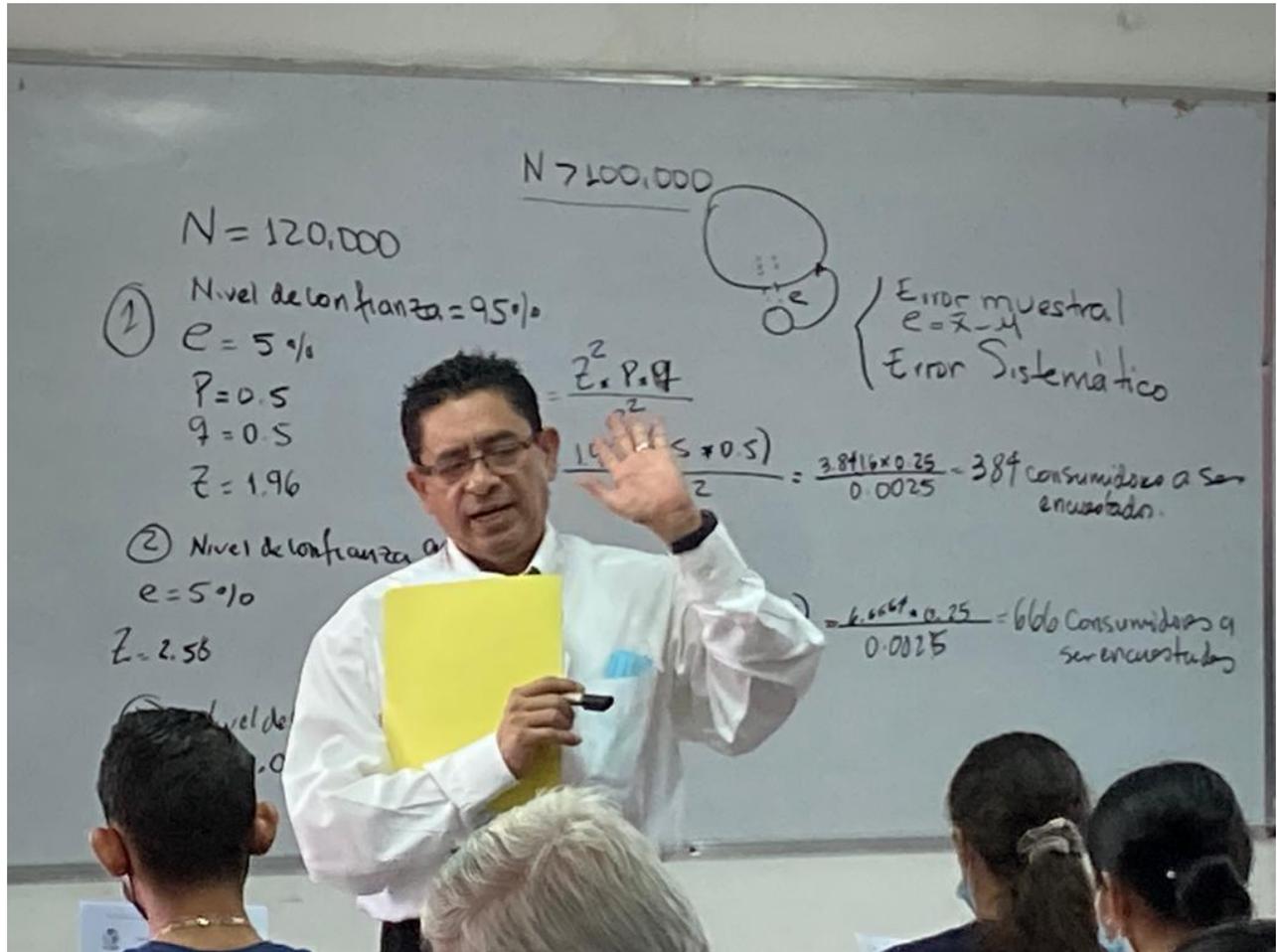
3.3 Finanzas

VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

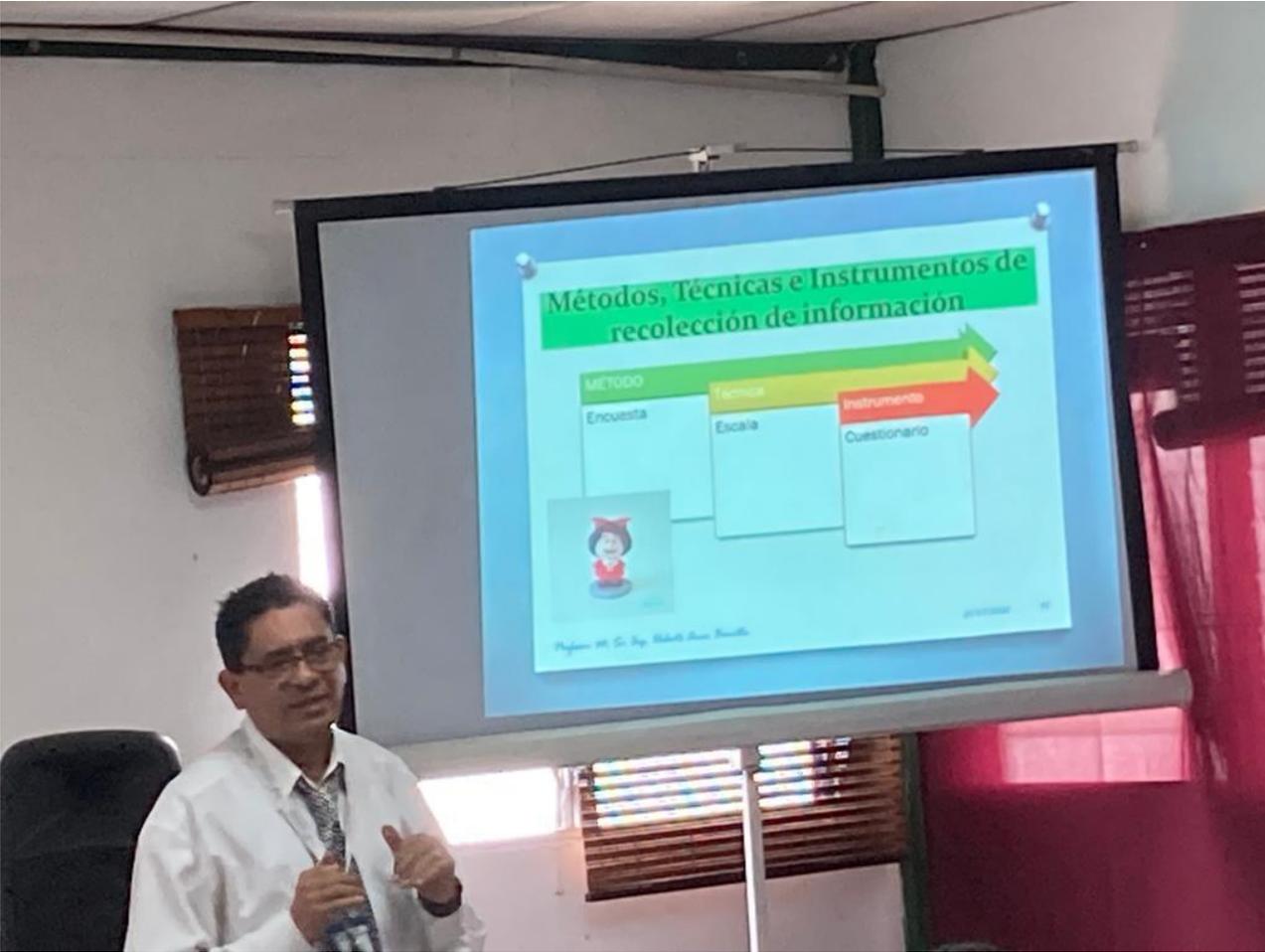
- Abrahanson, R., & Piekle, B. (1990). Administración de Empresas Pequeñas y Medianas (1ra.ed.). México: Pearson.
- Alcaraz, R. (2002). El emprendedor de éxito guía de planes de negocios (2da.ed.). México: McGraw Hill.
- Chiavenato, A. (2011). Administración de Recursos Humanos (9na.ed.). México: McGraw Hill.
- Franklin, E. (2000). Organización de Empresas (1ra.ed.). México: McGraw Hill.
- García, S. (1999). Planeación y Organización (8va.ed.). México: UEM.
- Gómez, G. (1994). Planeación y Organización de Empresas (1ra.ed.). México: McGraw Hill.
- Hernández, R., Fernández, C., & Batista, M. (2010): Metodología de la Investigación (5ta. Ed.). México: McGraw Hill Education.
- Koontz, H. (1998). Administración una visión global (11va.ed.). México: McGraw Hill.
- Stanton, E. (2002). Fundamentos de Marketing (11va.ed.). México: McGraw Hill.
- Urbina, G. (2002). Evaluación de Proyectos (5ta.ed.). México: McGraw Hill.
- Ley No. 645. Ley de Promoción, Fomento y Desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Managua, Nicaragua. La Gaceta Diario Oficial 08 de febrero del 2008.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, MIFIC (2009). Universo de Empresas MIPYME Industriales de las ramas de: Panificación, Artesanía, Textil Vestuario, Cuero Calzado, Turismo, Madera Mueble y TIC, según DEUM 2005 del Banco Central de Nicaragua. Dirección General de Fomento Empresarial. Dirección de pequeña y mediana empresa.
- Ministerio de Fomento, Industria y Comercio, MIFIC (2011). Directorio de Industrias,

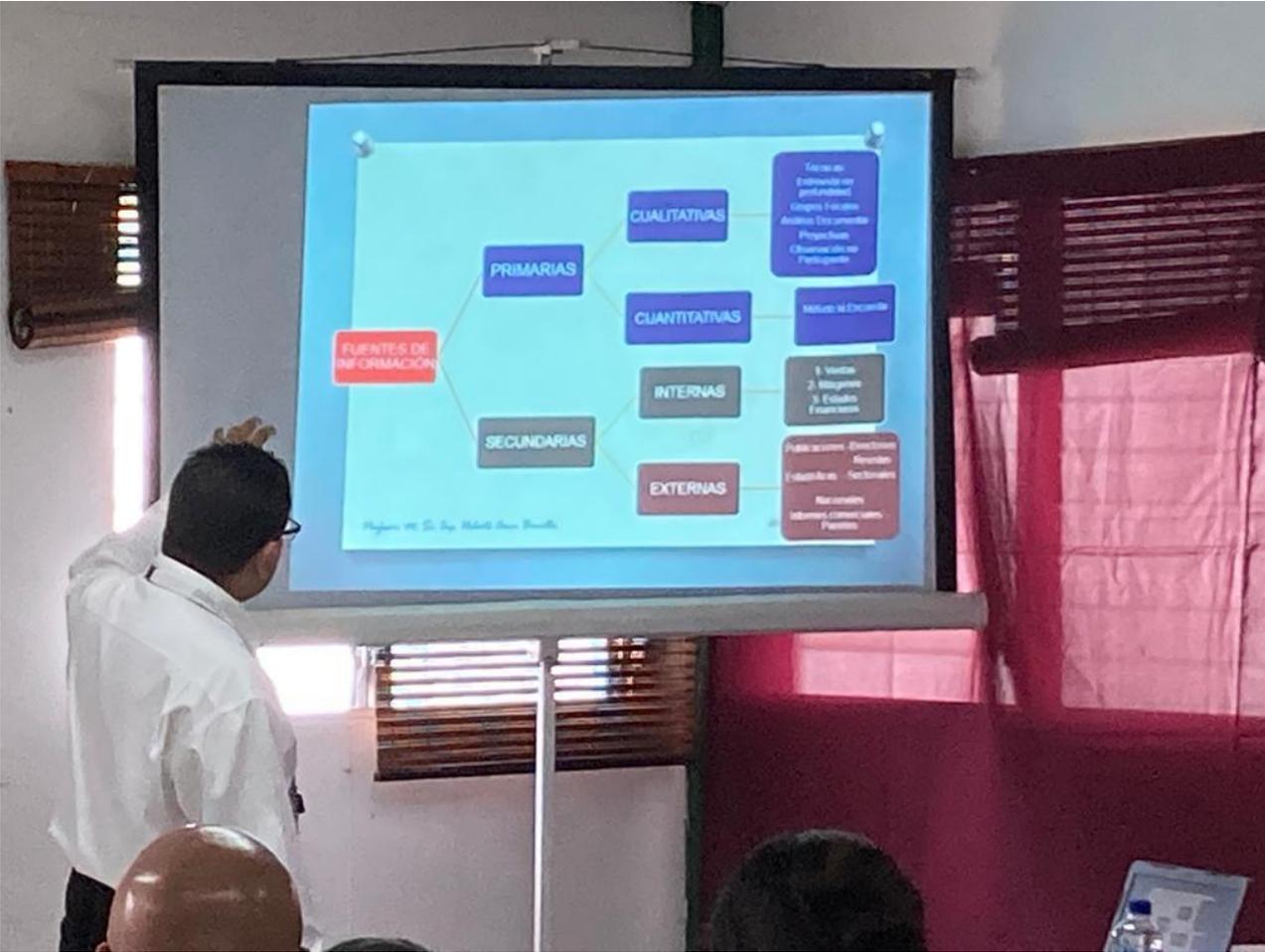
VIII. ANEXOS

CAPACITACIÓN A COLECTIVO DE ESTUDIANTES Y PROFESORES INVESTIGADORES



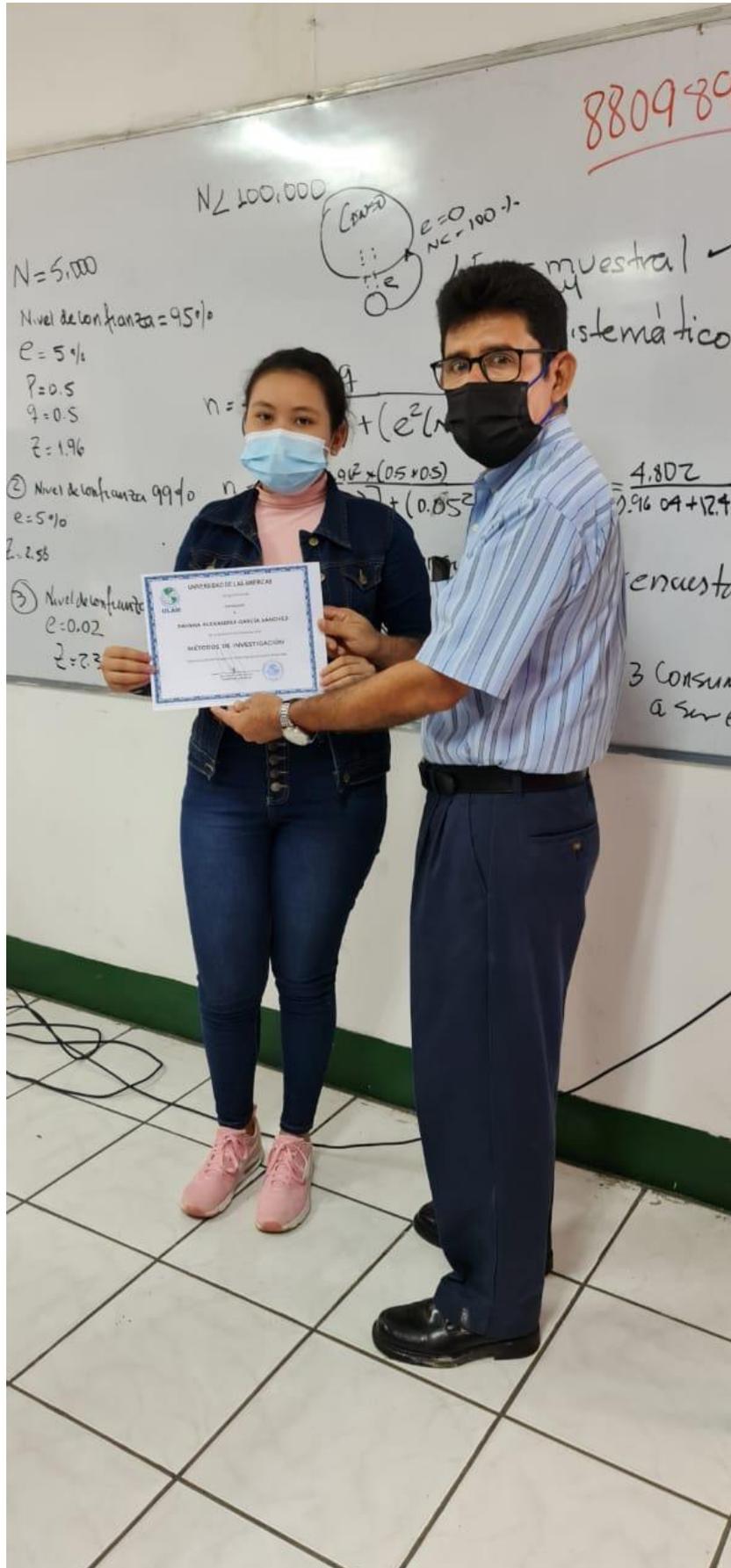














Aplicación de Instrumentos

















