

ARTÍCULO ORIGINAL

LAS COMPRAS ESTATALES DEL GOBIERNO REGIONAL DE HUANCVELICA Y SU RELACIÓN CON EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.

STATE PURCHASES BY THE REGIONAL GOVERNMENT OF HUANCVELICA AND ITS RELATIONSHIP WITH BUSINESS GROWTH.

Hector Sedano Quispe.

Universidad Nacional de Huancavelica, Perú.

OCIRD: <https://orcid.org/0000-0002-0494-9411>

Correo electrónico: hector.sedano@unh.edu.pe

Recibido: 10/12/2021 Aceptado: 05/03/2022 Publicado: 20/07/2022

RESUMEN

Objetivo: Determinar la influencia del proceso de adquisición en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica. **Metodología:** Se utilizó el análisis descriptivo y el método inductivo, para la recopilación de información y comprobar las hipótesis se utilizaron las herramientas de revisión documental, y encuestas. **Resultados:** Se encontró que el proceso de adquisición si influye en forma positiva y significativa en el crecimiento empresarial de las micros, pequeñas y medianas empresas ($R = 74.57\%$) y es significativa $P(F>37; n=328) = 0, 0 < 0,05$. **Conclusión:** El modelo de regresión múltiple determinado que explica la influencia: $Y = -4.946 + 0.561X_1 + 1.550X_2 + 1290X_3$ cuyo predictores son proceso de información (x_1), proceso de negociación y/o obtención (x_2), proceso de utilización y/o preservación (x_3) y las variables.

Palabras clave: Proceso de adquisición, crecimiento empresarial, Mejoramiento, gobierno regional, compras estatales.

ABSTRACT

Objective: To determine the influence of the acquisition process on the business growth of micro, small and medium-sized companies that supply the Regional Government of Huancavelica. **Methodology:** The descriptive analysis and the inductive method were used, for the collection of information and to verify the hypotheses, the documentary review tools and surveys were used. **Results:** It was found that the acquisition process does have a positive and considerable influence on the business growth of micro, small and medium-sized companies ($R = 74.57\%$) and is significant $P(F>37; n=328) = 0, 0 < 0.05$. **Conclusion:** The determined multiple regression model that explains the influence: $Y = -4.946 + 0.561X_1 + 1.550X_2 + 1290X_3$ whose predictors are information process (x_1), negotiation and/or obtaining process (x_2), use process and /or preservation (x_3) and the variables.

Keywords: Acquisition process, business growth, Improvement, regional government, state purchases.

Los autores[®]. Este artículo es publicado por la Revista Balance's de la Universidad Nacional Agraria de la Selva. Este es un manuscrito de acceso abierto, distribuido bajo los términos de la Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional. (<https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0/>), que permite el uso no comercial, distribución y reproducción en cualquier medio, siempre que se cite adecuadamente la obra original.

INTRODUCCIÓN

En Pocos países en América Latina y el Caribe tienen modelos integrales de gestión con este objetivo. "La Contraloría General de la República (CGR) diseñó en 2002 una metodología para evaluar la gestión financiera de los gobiernos locales. Más recientemente, en 2012, publicó un modelo actualizado que incluye cinco ejes de la gestión municipal" (Álvarez, 2012), esta concuerda más con la realidad del estado peruano, esta investigación, de tipo mixto, plantea un nuevo modelo de gestión municipal, que consiste en evaluar la eficiencia de los gobiernos locales con el propósito de emprender el desarrollo de la comunidad en nuevas áreas: servicios municipales, innovación organizacional, sistema en el que se observa que existen empresas públicas y privadas a nivel nacional que desarrollan formas administrativas de abastecimiento, que están lejos de constituirse en un modelo económico sistémico modernizado, suficiente y coherente con las exigencias de un mercado globalizado y de gran competitividad en el manejo de la gestión económica de los stocks, necesarios para el manejo empresarial público o privado.

Así mismo, se presentan empirismos técnicos, desconocimiento de procesos y normas nacionales sobre las adquisiciones del estado peruano, evidenciando omisiones, incumplimientos, y con frecuencia distorsionan aspectos referidos a la administración de la gestión económica del abastecimiento. De igual modo, se generan serias dificultades por: (a) la falta de profesionales especialistas en abastecimiento, (b) el uso de nuevas tecnologías complementados con la gran versatilidad de sistemas virtuales de información, (c) métodos modernos que permiten mejorar la calidad de todas las funciones y procesos técnicos del abastecimiento en las empresas e instituciones, dentro de ellas las Instituciones pertenecientes a los diversos Gobiernos Nacionales, Gobiernos Regionales, Gobiernos Locales.

Se evidencia que en nuestra realidad existen empresas públicas y privadas a nivel nacional que desarrollan conveniencias administrativas de abastecimiento, que están lejos de constituirse un modelo económico sistémico modernizado, suficiente y coherente con las exigencias de un mercado globalizado y de gran competitividad en el manejo de la gestión económica de los stocks, necesarios para el manejo empresarial público o privado. Así mismo, se presentan empirismos técnicos, desconocimiento de procesos y normas nacionales sobre las adquisiciones del estado

peruano, evidenciando omisiones, incumplimientos, y con frecuencia distorsionan aspectos referidos a la administración de la gestión económica del abastecimiento lo cual no conduce al fortalecimiento empresarial toda vez que el estado peruano es la entidad que mayores compras realiza en nuestro país.

Esta realidad permite observar las crecientes dificultades que enfrentan las empresas e instituciones públicas para conducir la Administración del Abastecimiento de Bienes (materiales e insumos en general) y la prestación de los Servicios en general, siendo muchas de las veces originadas por factores externos a su propia dinámica institucional, por lo que han convertido la función de Abastecimiento, en una función compleja y que exige a sus verdaderos responsables una severa formación y constante actualización, de manera particular en el sector público donde el éxito de la prestación de los diversos servicios a la población depende del oportuno suministro de bienes en cantidad, calidad, momento, lugar y costo más conveniente, caso contrario las pérdidas son irreparables e irreversibles, situación que en la realidad actual se muestra incipiente y/o se desconoce, o ignoran, u omiten.

Tan solo se limitan a pronunciar incapacidad de gasto, por parte de las instituciones de los Gobiernos Regionales, siendo la brecha pendiente por parte de las micro, pequeñas, medianas conocidas como empresas proveedoras del estado deben estar a la altura para poder proveer bienes y servicios lo cual induce al crecimiento empresarial y muchas de estas empresas proveedoras tienen limitaciones en temas de logística y formalización empresarial.

El sistema de abastecimiento de bienes y la prestación de los servicios en las diferentes regiones del país como por ejemplo, en la Región Ancash, La Libertad, Lambayeque, Ica, Arequipa, Cuzco, San Martín, Loreto, Huancavelica y otras se vienen desarrollando desde una perspectiva de una visión de oferta o cultura intrainstitucional que buscan justificar la existencia de sus propias organizaciones, las que ameritan ser evaluadas en base a su capacidad resolutive de servicio a la población y verificar si se justifica su existencia, al analizar las normativas vigentes en el sistema de abastecimientos no coadyuva al crecimiento empresarial, como sabemos que las adquisiciones que hacen las entidades públicas son direccionadas, dirigidas a empresas allegadas más cercanas a los funcionarios y que estas realidades perjudica a las micro, pequeñas y medianas empresas en nuestro país.

Contrataciones del Estado promueve acceso de MIPYMES a compras públicas, afirma OSCE el mercado de las compras públicas maneja montos que representan casi el 10% del PBI del Perú, señala Magali Rojas, la presidenta ejecutiva del Organismo Supervisor de las Contrataciones del Estado (OSCE), Magali Rojas, indicó que la nueva Ley de Contrataciones del Estado es moderna e innovativa pero también representa una oportunidad de simplificar y mejorar el acceso de las micro y pequeñas empresas (MYPES) al mercado de las compras públicas. Durante su participación en el taller "Acceso de las Mypes a las compras públicas", organizado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), el Ministerio de la Producción, el Fomin y el OSCE, detalló que en el mercado de las compras se manejan montos que representan casi el 10% del Producto Bruto Interno (PBI).

Agregó que la adquisición de bienes, contratación de servicios y ejecución de obras equivale a un poco más del 40% del gasto público, mientras que las Mypes, de acuerdo con indicadores de la Sunat, alcanzan el 99% del mercado nacional de empresas. Rojas explicó que las Mypes, por su naturaleza, constituyen un alto potencial de crecimiento económico, donde debe existir retroalimentación con el mercado de contratación pública considerando una excelente oportunidad de efectuar negocios. Indicó que la existencia de requisitos formales para su participación en compras con el Estado, no deben ser consideradas como barreras, sino como elementos de transparencia y publicidad que requiere el manejo de los recursos públicos. Aseguró que por ejemplo con el rediseño del Registro Nacional de Proveedores (RNP), se contará con un historial de proveedores del Estado, que permita al proveedor informar sobre su récord de proveedor y le sirva como de vitrina de exposición.

Hasta el 40% de las compras que realicen las entidades del Estado serán adjudicadas a las micro y pequeñas empresas (MYPES), según la propuesta de reglamento de la Ley de Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial. De acuerdo con el marco normativo, publicado en la página web del Ministerio de la Producción, las entidades del Estado preferirán los bienes y servicios ofertados por las MYPES, siempre que cumplan con las especificaciones técnicas establecidas en las bases de procesos de contratación. Asimismo, los bienes y servicios deben ser ofertados en condiciones similares de calidad, oportunidad y precios de mercado. "Las entidades del Estado deberán programar no menos del 40% de sus contrataciones para que sean atendidas por las Mypes", se precisa en la propuesta de reglamento.

En la iniciativa se señala que se dará preferencia a las Mypes de la región o localidad en la que se realicen las compras estatales. Para acceder a los beneficios de esta iniciativa las Mypes deberán tener inscripción vigente en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (Remype).

Para ello, la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (Sunat) habilitará una opción de consultas en línea para que las entidades del Estado verifiquen, antes del otorgamiento de la buena pro, si el participante o postor cuenta con inscripción vigente en Remype. Como sistema alternativo a la obligación de presentar la garantía de fiel cumplimiento en caso de suministro periódico de bienes y servicios, las Mypes podrán optar por la retención del diez por ciento del monto contratado por la entidad estatal. Produce dispuso, en la víspera, la publicación del proyecto de decreto supremo que aprueba el Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso de Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial, por el plazo de diez días de calendario para recibir las opiniones, comentarios y sugerencias de la ciudadanía.

Esta situación ha motivado para que los diversos Gobiernos Regionales en el Perú a través de sus Direcciones Regionales realicen esfuerzos para mejorar la capacidad resolutoria de la sistema de abastecimiento actual en nuestro país y, de manera particular muy pocas Direcciones Regionales, han orientado su preocupación en las zonas de extrema pobreza, urbano marginales y rurales como por ejemplo la Región La Libertad, La Región Lambayeque y de manera particular la Región Ancash, que cuenta con zonas de costa, sierra (Callejón de Huaylas, Callejón de los Conchucos y vertientes) y selva alta con mayores demandas en su población y desde luego con una problemática actual referida a la deficiencia e inoperancia del manejo administrativo del sistema de abastecimiento, con normas que no se adecuan a sus realidades locales, la carencia de recursos, la falta de potencial humano calificado y las limitaciones presupuestales del gobierno central que no permite que se realicen las compras en las diversas regiones del país de forma oportuna y eficaz, no contribuye al crecimiento empresarial en conjunto sino solo algunas.

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. Okpara y Wynn (2007) afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la

generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. Estudios previos indican que la tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados (Arinaitwe, 2006). Además, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas (Sausser, 2005).

Por consiguiente, el tema de Investigación está referida a la problemática de: ¿De qué manera el proceso de adquisición influye en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018?".

Es estudio es importante desde la perspectiva teórica porque aportará nuevos conocimientos teóricos sobre el Proceso de adquisición y el crecimiento empresarial, por ende, los conocimientos teóricos que se logren contribuirán sobre el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas, proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica. Asimismo, genera reflexión y discusión sobre los conocimientos en el área investigativa.

De otra parte, es una discusión continua de la comunidad científica respecto a la problemática planteada. Los estudios de Gonzales (2012), Gormaz (2010) y Araya (2009) consideran que la importancia de mejorar las compras estatales deviene de aplicar políticas públicas claras al respecto, así como el uso de la tecnología que permite disminuir los errores que aún se experimentan.

Proceso de adquisición:

Según Lira (2009) Los procesos de selección, son procedimientos públicos por los cuales se realizan los contratos públicos, procesos en los cuales puede participar cualquier persona que cumpla las bases y requerimientos y esté debidamente inscrito en el Registro Nacional de Contratistas y no estar incluido en el Registro de Inhabilitados para Contratar con el Estado. Son diversos los

tipos de procesos que existen, dependiendo del tipo de bien o servicio que contratar.

La adquisición es el proceso de comprar o contratar bienes, obras o servicios. se le considera al conjunto de actividades para seleccionar proveedores, establecer términos y condiciones, así como negociar contratos. Las adquisiciones tienen que ver con obtener todos los productos y servicios que son necesarios para que una organización funcione.

Debemos entender entonces que las adquisiciones son el marco o la base a través de las cuales las compras se realizan. Podemos ubicar al proceso de adquisiciones como un ciclo completo. Este es conocido como de la compra al cobro o en inglés se le conoce como Procure to Pay Cycle.

Una compañía u organización (el promotor, cliente, o empleador) que desea obtener bienes o servicios primeramente especificará sus requerimientos. Posteriormente, abrirá un pedido de ofertas en un proceso conocido como cotización. Las compañías interesadas podrán entonces someter sus propuestas al cliente (a menudo un gobierno local) para satisfacer estos requisitos. El gobierno que ofrece la propuesta evaluará entonces las licitaciones para decidir qué oferta se ajusta mejor a sus requisitos. La compañía que haya sido exitosa en el proceso de cotización realizará la venta de bienes.

Los objetivos no aparentes de adquisición y propuesta conciernen el hecho de garantizar la competencia, la cual es vista como un factor clave para lograr los dos objetivos de:

- Rendición de cuentas en el gasto del fondo público; y
- Transparencia en los pasos del proceso de la toma de decisión.

a) Partes en una adquisición.

En relación con el contrato actual se necesita enfocar quién está involucrado en un contrato y cuáles son las diferentes obligaciones de cada uno de estos actores. Las adquisiciones de bienes son los más comúnmente conocidos siendo las partes: el gobierno local/regional, el logístico/cotizador o el que haga sus veces y el proveedor.

- El gobierno local/regional, también conocido como el empleador, especifica, autoriza y paga para el bien adquirido.
- El logístico/cotizador actúa como un agente a nombre del empleador. Los deberes logísticos/cotizador incluyen:

- ✓ La evaluación de ofertas;
 - ✓ Elección del proveedor
 - ✓ la confirmación de si el trabajo ha sido completado o no según las especificaciones; y
 - ✓ la mediación entre el empleador y el proveedor en caso de una disputa.
- El proveedor (el licitador) licita con éxito para un contrato y realiza la venta del bien requerido.

b) Objetivos de una adquisición.

Facilitar y asegurar la adquisición de bienes y servicios por parte de la oficina de adquisiciones y garantizar el cumplimiento de los principios de legalidad, transparencia, economía y equidad para el proveedor y la entidad, así mismo garantizar calidad, costo, y efectividad de entrega.

La entidad quiere el mejor valor por su dinero y el contratista quiere asegurarse de una buena ganancia; mientras que esta dicotomía puede involucrar un enorme rango de temas complejos y contenciosos, la satisfacción de los diferentes intereses a menudo termina garantizando que el "triángulo de objetivos" sea cumplido:

- Costo: ¿Ha sido el bien entregado dentro de los costos acordados en el contrato?
- Calidad: ¿los bienes han sido adquiridos de acuerdo con las especificaciones técnicas requeridas?
- Tiempo: ¿Ha sido el bien entregado satisfactoriamente dentro del tiempo especificado?

Los objetivos tradicionalmente aceptados de procedimientos de adquisición y documentos de contratos son para garantizar que las obras, bienes o servicios serán ejecutadas al costo mínimo que sea consistente con la necesidad de lograr un producto de calidad aceptable dentro de un marco de tiempo aceptable. Los procedimientos de adquisición y documentos de contratos hacen esto al reducir la incertidumbre, que a su vez es lograda al:

- Claramente definir quién es responsable de asumir cualquier riesgo que no puede ser eliminado del proyecto; y
- Proporcionar información sobre la obra a ser realizada para que todos los interesados estén claros acerca de lo que se tiene que hacer y cuál es su papel.

El papel de los logísticos o responsables de la adquisición en un gobierno urbano es de garantizar que los objetivos relacionados con el costo, la calidad y el tiempo sean logrados. El objetivo más difícil de evaluar y que causa mayor preocupación, es la calidad de la obra terminada. La realidad es que ni los logísticos como supervisores ni el gobierno como promotor son actores principales con una fuerte motivación para garantizar que se mantengan prácticas y parámetros adecuados de trabajo.

Crecimiento empresarial:

Las pequeñas y microempresas son organizaciones producto del emprendimiento de personas que arriesgan pequeños capitales y que se someten a las reglas del mercado. No reciben subsidios, ni beneficios colaterales como si los obtiene las empresas de gran envergadura, específicamente las exportadoras, pero a base de imaginación y destreza muchas de ellas logran obtener posiciones importantes en los segmentos de mercado donde les toca operar. La mayoría de ellas, no siguen una disciplina académica, ni los protocolos económicos o financieros, pero si saben destrabar problemas, que como es natural se presentan a diario en su quehacer económico.

Arbulú y Otoya (2006) en la investigación realizada, se lee lo siguiente: "... 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 de (1 a 10).
- Niveles de venta: menores a 150 UIT.

Pequeña empresa:

- Número total de trabajadores con un máximo de 50.
- Niveles de venta anuales entre 151 y 850 UIT.

Mediana empresa:

- Ventas anuales superiores a 1700 UIT hasta monto máximo de 2300 UIT"

Las especificaciones que hacen los autores referenciados con respecto a estos tipos de

empresas aclaran el concepto sobre los tipos de organización que centrará el análisis de la presente investigación.

Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas (Barba, Jiménez, & Martínez, 2007), de acuerdo con el estudio Global Entrepreneurship Monitor realizado en el Perú, se estima que 9.2 millones de peruanos están involucrados en una actividad emprendedora, de los cuales el 75% tiene un periodo de operaciones de entre 0 y 42 meses, y el restante 25% sobrepasó este periodo, considerándose como empresas consolidadas (Avolio, Mesones, & Roca, 2011). Asimismo, de este 25%, solamente el 3% ha llevado a cabo proyectos emprendedores, como el desarrollo de nuevos productos o el ingreso a nuevos mercados (Serida, Borda, Nakamatsu, Morales, & Yamakawa, 2005).

Estas cifras evidencian la necesidad de identificar los factores que limitan el crecimiento y desarrollo de las empresas, de forma que se pueda lograr una mayor proporción de empresas consolidadas en el Perú. Sin embargo, a pesar de la importancia y contribución que realizan las MYPES, la literatura actual revela que no se han realizado estudios en el Perú que identifiquen los factores que limitan su crecimiento y desarrollo. En este sentido, el presente estudio analiza tales factores, con el objetivo de incrementar sus probabilidades de éxito, disminuir las tasas de mortalidad de estas empresas y aumentar sus posibilidades de supervivencia en el largo plazo (Avolio, Mesones, & Roca, 2011).

Modelos para el Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas Existen pocos estudios previos que tratan sobre el crecimiento de las MYPES y de los factores que influyen sobre las decisiones acerca de su crecimiento (Perren, 1999). La mayoría de los estudios tienen a centrarse en la contribución de las empresas grandes y consolidadas más que en las de los pequeños negocios.

De acuerdo con Perren (1999), son cuatro los factores que influyen en el desempeño de los empresarios de las microempresas: (a) el desarrollo, (b) la motivación por el crecimiento, (c) las habilidades gerenciales para lograr dicho crecimiento, y (d) el acceso a los recursos y la demanda de mercado.

El modelo conceptual del proyecto Global Entrepreneurship Monitor (GEM), desarrollado

en el año 1999 por Babson College y la London Business School, busca medir el nivel de actividad emprendedora de los países y descubrir los factores que lo determinan. El modelo GEM explica el desarrollo económico de los países sobre la base de un modelo conceptual que considera el crecimiento económico como resultado de dos mecanismos paralelos, donde intervienen tanto las grandes y las pequeñas empresas como los negocios nuevos y los consolidados.

El primero de estos mecanismos refleja la contribución de las grandes corporaciones multinacionales con representación nacional, que crean puestos de trabajo y aumentan la demanda por bienes y servicios, la cual puede ser aprovechada por las micro, pequeñas y medianas empresas. El segundo mecanismo refleja el papel de la actividad emprendedora en el crecimiento económico, indicando que las iniciativas emprendedoras necesitan un entorno que les ofrezca condiciones específicas a sus necesidades. Cuando estos dos mecanismos actúan de forma simultánea, consiguen un efecto sinérgico en el crecimiento económico (Serida et al., 2005).

Okpara y Wynn (2007) analizaron los determinantes de las restricciones para el crecimiento de los pequeños negocios. El estudio analiza el desarrollo de las MYPES, categorizando los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos, estratégicos y externos. Los problemas administrativos se centran en la estructura organizacional y en la habilidad para obtener y desarrollar los recursos necesarios, e incluyen temas relacionados con el personal, las finanzas y la gerencia del negocio. Los problemas operativos tratan acerca de repartir los recursos de una manera eficiente, y son más comunes en las áreas funcionales de una empresa; como, por ejemplo, marketing, operaciones y logística. Los problemas estratégicos abarcan la habilidad de los pequeños empresarios para ajustar sus productos o servicios a la demanda externa (Harris & Gibson, 2006), los problemas externos incluyen temas de infraestructura, corrupción, tecnología y baja demanda.

El modelo de Ansoff (1965) citado por Avolio, et al., (2011) también categoriza los problemas de las pequeñas empresas en administrativos, operativos y estratégicos. Considera que las decisiones operativas suelen absorber la mayor parte de la atención de la empresa, y el objetivo es maximizar la rentabilidad de las operaciones en curso; abarcan temas como la fijación de

precios, el establecimiento de estrategias de marketing, programa de producción y niveles de inventarios, así como decidir sobre los gastos relativos a favor de la investigación y desarrollo, marketing y operaciones.

Las decisiones estratégicas se ocupan de asegurar que los productos de la empresa y los mercados estén bien escogidos, que exista la demanda suficiente, y que la empresa sea capaz de generar una porción de la demanda. Ansoff (1965) citado por Avolio et al., (2011) formula preguntas concretas para los problemas estratégicos: ¿cuáles son los objetivos de la empresa?, ¿en qué áreas debe buscar la empresa la diversificación?, ¿con cuánto vigor debe realizarse esta diversificación?, ¿cómo debe la empresa desarrollar y explotar su posición actual de mercado-producto? El objetivo es producir un patrón de asignación de recursos que ofrezca las mejores posibilidades para alcanzar los objetivos de la empresa.

Las decisiones administrativas tienen que ver con la estructuración de los recursos de la empresa, y deben proporcionar el clima necesario para cumplir las funciones estratégicas. Incluyen temas relacionados con la organización, la estructuración de las relaciones de autoridad y responsabilidad, los flujos de trabajo y de información, los canales de distribución y la ubicación de las instalaciones, la capacitación y el desarrollo del personal, la financiación y la adquisición de infraestructura (Ansoff 1965) citado por (Avolio, Mesones, & Roca, 2011).

Por su parte, Covin y Slevin (1991) analizan la contribución del espíritu empresarial en el desempeño de la empresa y articulan las condiciones en que esta contribución puede materializarse, basándose en cuatro aspectos:

- a. la naturaleza del comportamiento empresarial,
- b. el locus del espíritu empresarial,
- c. la redundancia en algunas construcciones en el modelo, y
- d. la naturaleza del vínculo entre la postura empresarial y el rendimiento.

El modelo de Covin y Slevin (1991) alude a la intensidad de la iniciativa empresarial y sugiere que:

- a. un mayor espíritu empresarial está asociado positivamente con los resultados financieros de la compañía;

- b. la postura empresarial está claramente relacionada con la sofisticación tecnológica del entorno;
- c. la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas de tecnología avanzada que con aquella empresa insertada en los entornos de empresas tecnológicamente sencillas;
- d. la postura empresarial está positivamente vinculada con el dinamismo del entorno;
- e. la postura empresarial está positivamente asociada con la hostilidad del entorno;
- f. la postura empresarial es más positiva en función del rendimiento de la empresa ubicada entre las empresas en entornos hostiles que la situada entre las empresas en entornos benignos; y la postura empresarial es más positiva en relación con el rendimiento de la empresa rodeada de las empresas cuyas industrias están en sus primeras fases del ciclo de vida que aquella ubicada entre las empresas cuyas industrias se encuentran en sus últimas fases del ciclo de vida (Covin & Slevin, 1991).

METODOLOGÍA

Tipo de investigación.

Según Ccanto (2010), el tipo de estudio de la presente investigación es aplicada, porque su finalidad es resolver problemas de la práctica o de la producción; busca descubrir o validar los métodos, técnicas, instrumentos o materiales que optimicen los procesos, y sus hipótesis se demuestren en términos de eficaz o ineficaz.

Según Muñoz (2011) menciona que este tipo de investigación también recibe el nombre de investigación aplicada fundamental, investigación aplicada tecnológica, investigación práctica o investigación empírica. Se caracteriza por aplicar los conocimientos que surgen de la investigación pura para resolver problemas de carácter práctico, empírico y tecnológico para el avance y beneficio de los sectores productivos de bienes y servicios de la sociedad.

Nivel de investigación.

De acuerdo con Carrasco (2006), quien nos da a entender sobre el nivel explicativo, mencionando lo siguiente: Es la investigación que responde a la interrogante ¿por qué?, es decir, con este estudio podemos conocer por qué un hecho o fenómeno de la realidad tiene tales y cuáles características,

cualidades, propiedades, etc., en síntesis, por qué la variable en estudio es como es.

Por consiguiente, en el presente estudio, el nivel de investigación será explicativo; porque busca medir la causalidad existente entre las dos variables de proceso de adquisición y el crecimiento empresarial, se caracterizan porque se estudió la causa y efecto, asimismo, mediante las pruebas de hipótesis causales se determina la aceptación o rechazo.

Diseño de investigación.

Medina (2004), denota que el diseño no experimental en investigación se realiza sin manipular las variables, se observan los hechos tal y como se dan en su contenido natural, para después analizarlos. Las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipulados, el investigador no tiene control sobre dichas variables, no pueden influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

De acuerdo con Sánchez (1998) un diseño de investigación puede ser definido como una estructura u organización esquematizada que adopta el investigador para relacionar y controlar las variables de estudio. En base a su tipología, en la investigación sea utilizado un diseño *ex - post-facto* cuyo diagrama es el siguiente:

(X) Y

Según Sánchez (1998), la variable experimental "X" (proceso de adquisición) o causa no es manipulada, sino que al momento de la medición ya ha actuado y el investigador se limita a medir la variable dependiente "Y" o efecto (crecimiento empresarial) de tal manera que se supone que Y depende de X.

Para Gonzales, Oseda, Ramírez, & Gave (2011) , los diseños no experimentales o diseños *ex post facto*, son aquellos diseños donde las variables independientes no son manipuladas deliberadamente, con estos diseños se hacen investigación donde los sujetos, fenómenos y los procesos se estudian cómo se dan y por lo tanto solo se pueden saber que algo es causa de algo, si esto es observable después que sucedió.

Población, muestra, muestreo.

Asumiendo la definición de Ccanto (2010) se llama población al conjunto de individuos que tienen una o más propiedades en común, se encuentran en un espacio o territorio y varían en el transcurso del tiempo.

Para determinar la población de estudio se ha extraído de la fuente de transparencia donde fue 10,463 micro, pequeñas y medianas empresas

proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica en el periodo 2018.

Tabla 1.

Cuadro de micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018, con domicilio fiscal en Huancavelica.

| Nº | Dependencia | Cant. |
|----|--|-------|
| 1 | Personas naturales con negocio y jurídicas | 2 228 |

Fuente: Oficina de Transparencia del GRH

Para determinar la muestra se aplicó la fórmula para poblaciones finitas ya que se conoce la cantidad de la población de estudio.

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

Donde:

- Z: Valor estándar de la distribución [1.96]
- P: Probabilidad de ser seleccionado [50%]
- Q: probabilidad de no ser seleccionado [50%]
- E: Error muestral [0.5%]
- N: Tamaño de la población [2 228]

Reemplazando en la formula y desarrollando se tiene.

$$n = \frac{1,96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 2228}{0.05^2 \times (2228 - 1) + 1,96^2 \times 0.5 \times 0.5} = 328$$

Como resultado aplicando la formula, el tamaño de la muestra probabilística viene a ser 328 micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica en el periodo 2018.

Técnicas e instrumentos.

Se utilizo el cuestionario de encuestas organizado en variables y sus respectivas dimensiones. El cuestionario consistió en 30 ítems medidos en la escala de Likert. Así mismo, se cometió a validez interna obteniendo un Alfa de Cronbach de 0.880 y 0.910 para la variable procesos de adquisiciones y crecimiento empresarial respectivamente.

VARIABLES DE ESTUDIO.

Se cuenta con dos variables. La primera variable independiente denominada Procesos de

Adquisiciones y la variable dependiente como Crecimiento Empresarial.

Tabla 2.

Operacionalización de variables.

| VARIABLE | DEFINICIÓN CONCEPTUAL | DEFINICIÓN OPERACIONAL | DIMENSIONES | INDICADORES | MEDICIÓN |
|-------------------------|--|---|---|--|------------------|
| PROCESO DE ADQUISICIÓN | Lira, C. (2009) Los procesos de selección, son procedimientos públicos por los cuales se realizan los contratos pequeños, procesos en los cuales puede participar cualquier persona que cumpla las bases y requerimientos y esté debidamente inscrito en el Registro Nacional de Contratistas y no estar incluido en el Registro de Inhabilitados para Contratar con el Estado. Son diversos los tipos de procesos que existen, dependiendo del tipo de bien o servicio que contratar. | Será la respuesta que proporcionaran los micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica a la escala valorativa de acuerdo con las alternativas del cuestionario. | Proceso de información | <ul style="list-style-type: none"> CATALOGACIÓN PROGRAMACIÓN | ESCALA DE LIKERT |
| | | | Proceso de negociación y/o obtención | <ul style="list-style-type: none"> ADQUISICIONES RECUPERACIÓN DE BIENES | |
| | | | Proceso de utilización y/o preservación | <ul style="list-style-type: none"> ALMACENAMIENTO DISPOSICIÓN FINAL | |
| CRECIMIENTO EMPRESARIAL | Sastre (2013), define el crecimiento empresarial al "proceso por el cual una empresa aumenta su tamaño o dimensión, lo que puede medirse a través de variables como volumen de activos, número de empleados, volumen de producción, volumen de ventas o beneficios" (p.63). | La variable 1 (Crecimiento empresarial) se medirá mediante las dimensiones: volumen de activos, volumen de producción, y volumen de ventas encuesta | Volumen de activos | <ul style="list-style-type: none"> Bienes Servicios Actividad económica | ESCALA DE LIKERT |
| | | | Volumen de producción | <ul style="list-style-type: none"> Resultado final Producción | |
| | | | Volumen de ventas | <ul style="list-style-type: none"> Precios Costo Utilidad | |

RESULTADOS

Resultados el proceso de adquisición de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica.

La tabla 3 muestra los resultados del proceso de adquisición de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, observamos que el 22.6% de los casos consideran que es inadecuado, el 54.9% de los casos consideran

que es regular y el 22.6% de los casos manifiestan un nivel adecuado.

Tabla 3.

Niveles de los procesos de adquisición.

| Categorías | Frecuencia | Porcentaje |
|------------|------------|------------|
| Inadecuado | 74 | 22,6% |
| Regular | 180 | 54,9% |
| Adecuado | 74 | 22,6% |
| Total | 328 | 100,0% |

Fuente: Encuesta aplicada.

Tabla 4.

Niveles de las dimensiones de los procesos de adquisición.

| Dimensiones | Dimensiones de procesos de adquisición | | | Total |
|---|--|---------|----------|-------|
| | Inadecuado | Regular | Adecuado | |
| Proceso de información | 28.4% | 44.2% | 27.4% | 100% |
| Proceso de Negociación y/o Obtención | 20.1% | 61.9% | 18.0% | 100% |
| Proceso de Utilización y/o Preservación | 23.5% | 59.8% | 16.8% | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada.

En la tabla 4 observamos en el proceso de adquisición para la dimensión proceso de información el 28.4% (93) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 44.2% (145) consideran un nivel regular y el 27.4% (90) consideran un nivel adecuado; en el proceso de negociación y/o obtención el 20.1% (66) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 61.9% (203) consideran un nivel regular y el 18.0% (59) consideran un nivel adecuado; en el proceso de utilización y/o preservación el 23.5% (77) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 59.8% (196) consideran un nivel regular y el 16.8% (55) consideran un nivel adecuado.

Resultados del crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica.

La tabla 5 muestra los resultados del crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, observamos que el 24.4% de los casos consideran que es inadecuado, el 63.4% de los casos consideran que el nivel es regular y el 12.2% de los casos que el nivel es el adecuado.

Estos resultados implican que la percepción de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, acerca del crecimiento empresarial es significativamente regular.

Tabla 5.

Niveles del crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas.

| Categorías | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|---------------|
| Inadecuado | 80 | 24,4% |
| Regular | 208 | 63,4% |
| Adecuado | 40 | 12,2% |
| Total | 328 | 100,0% |

Fuente: Encuesta aplicada.

Tabla 6.

Niveles de las dimensiones del crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas.

| Dimensiones | Dimensiones del crecimiento empresarial | | | Total |
|-----------------------|---|---------|----------|-------|
| | Inadecuado | Regular | Adecuado | |
| Volumen de Activos | 39.9% | 39.9% | 20.1% | 100% |
| Volumen de Producción | 24.4% | 55.2% | 20.4% | 100% |
| Volumen de Ventas | 16.5% | 47.3% | 36.3% | 100% |

Fuente: Encuesta aplicada.

Observamos que el crecimiento empresarial para la dimensión Volumen de Activos el 39.9% (131) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 39.9% (131) consideran un nivel regular y el 20.1% (66) consideran un nivel adecuado; Volumen de Producción el 24.4% (80) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 55.2% (181) consideran un nivel regular y el 20.4% (67) consideran un nivel adecuado; Volumen de Ventas el 16.5% (54) consideran que tienen un nivel inadecuado, el 47.3% (155) consideran un nivel regular y el 36.3% (119) consideran un nivel adecuado (ver tabla 6).

Resultados el proceso de adquisición en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica.

En la tabla 7 podemos observar la relación categórica de ambas variables de estudios. En el cual destacan el nivel regula. En ese sentido, a nivel descriptivo podemos ver una relación positiva que esta por encima del valor medio de la correlación. No obstante, a fin de verificar tal afirmación, determinaremos la intensidad de la relación.

Tabla 7.

Tabla cruzada de la variable proceso de adquisición y crecimiento empresarial.

| Crecimiento empresarial | Proceso de adquisición | | | Total |
|-------------------------|------------------------|---------|----------|-------|
| | Inadecuado | Regular | Adecuado | |
| Inadecuado | 22.6% | 1.8% | 0,0% | 24.4% |
| Regular | 0,0% | 50.3% | 13.1% | 63.4% |
| Adecuado | 0,0% | 2.7% | 9.5% | 12.2% |

Fuente: Encuesta aplicada.

Para decretar la intensidad de la relación entre las variables, escogeremos las puntuaciones originales conseguidos por el instrumento de medición para lo cual utilizaremos la estadística "r" de Pearson que la define como:

$$r = \frac{Cov(x,y)}{S_x \times S_y}$$

Cov(x,y): La covarianza de las puntuaciones de ambas variables.

Sj: Las desviaciones estándar de las variables respectivas.

Luego aplicaremos el modelo sobre los datos tenemos los resultados que se muestran a continuación:

$$r = \frac{112.168}{\sqrt{98.854} \times \sqrt{174.83}} = 85\%$$

En el gráfico sucesivo visualizamos la significancia de la relación conseguida, observamos que dichas correlaciones tienen a una correlación perfecta entre las variables.

De acuerdo con el diseño de investigación el modelo de regresión tiene la forma:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3 + \varepsilon$$

Donde:

β_i : Parámetros estructurales.

ε : Error.

x_i : Predictores (fiscalización, políticas de recaudación, obligaciones).

Para utilizar el correspondiente modelo de regresión es necesario que se cumplan los siguientes supuestos:

INDEPENDENCIA: Las mediciones de la variable dependiente (desarrollo sostenible) son aleatorias y estadísticamente independientes.

- LINEALIDAD: Se cumple que $E(\varepsilon) = 0$
- HOMOCEDEASTICIDAD: Se cumple $Var(\varepsilon) = \sigma^2$
- NORMALIDAD: Se demostró en los acápites anteriores que existe la normalidad bivalente.

Para utilizar el correspondiente modelo de regresión es necesario que se cumplan los siguientes supuestos: Normalidad univariante y bivalente, normalidad de residuos aleatorios, residuos ajustados y residuos ordenados.

Los diagramas anteriores muestran que el modelo de regresión cumple con los supuestos teóricos (la normalidad univariante y bivalente se demostró en el acápite anterior) por lo que su uso del modelo de regresión múltiple es adecuado para determinar la influencia de procesos de adquisición en el crecimiento empresarial.

Utilizando la notación matricial el modelo matemático de regresión lineal se plantea de la siguiente manera:

$$Y_{328 \times 1} = X_{328 \times 4} \beta_{4 \times 1} + \varepsilon_{328 \times 1}$$

Donde:

$$Y_{99 \times 1} = \begin{bmatrix} Y_1 \\ Y_2 \\ \vdots \\ Y_{328} \end{bmatrix} X = \begin{bmatrix} 1 & X_1 & \dots & Y_1 \\ 1 & X_2 & \dots & Y_2 \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ 1 & X_{328} & \dots & Y_{328} \end{bmatrix} \beta = \begin{bmatrix} \beta_0 \\ \beta_1 \\ \beta_2 \\ \beta_3 \end{bmatrix} \varepsilon = \begin{bmatrix} \varepsilon_1 \\ \varepsilon_2 \\ \vdots \\ \varepsilon_{328} \end{bmatrix}$$

Se supone que los errores es una variable aleatoria con media cero. Además, suponiendo que las matrices X y X_i son no singulares, se procede a resolver la ecuación matricial, para la variable beta se tiene.

$$\beta = \begin{bmatrix} \beta_0 \\ \beta_1 \\ \beta_2 \\ \beta_3 \end{bmatrix} \varepsilon = \begin{bmatrix} -4.946 \\ 0.561 \\ 1.550 \\ 1.290 \end{bmatrix}$$

La estimación del modelo de regresión lineal es la ecuación de regresión muestral:

$$Y = -4.946 + 0.561X_1 + 1.550X_2 + 1.290X_3$$

Donde

X_1 : Proceso de información

X_2 : Proceso de negociación y/o obtención

X_3 : Proceso de utilización y/o preservación

Adicionalmente se deducen las estadísticas de sumas de cuadrados del modelo:

$$SCT = SCR + SCE$$

$$SCT = \sum Y^2 - n(\bar{Y})^2 = 670098 - 328\left(\frac{14805}{328}\right)^2 = 57168.83$$

$$SCR = 14535.62$$

$$SCE = 42633.21$$

$$R^2 = \frac{42633.21}{57168.83} = 74.57\%$$

$$R = 86.3\%$$

DISCUSIÓN

Los resultados nos dan un perfil medio de los micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, sin embargo para el cumplimiento de los objetivos de la investigación es necesario trascender los resultados descriptivos y hacer usos de los elementos de la estadística inferencial, en ese sentido de acuerdo con Mitacc (2005), los datos deben cumplir determinados supuestos en su estructura, en primer lugar las puntuaciones para ambas mediciones deben seguir normalidad univariante, la cual fue corroborada por las pruebas de Kolmogorov-Smirnov con contrastes de significancia $p > 0,05$ asimismo normalidad bivariante mediante la estadística de Marnia cuyo valor calculado es menor que el valor tabulado.

Córdova (2008) sugiere exponer los intervalos de confianza de los parámetros poblacionales (fundamentalmente para la media), de esta manera para los procesos de adquisición su intervalo de confianza de la media es IC 95% [43.3; 45.46] y para los niveles de crecimiento empresarial IC 95% [43.7; 45.57].

La relación lineal general para las variables obtenida es positiva y su intensidad es $r = -85\%$ tipificada como positiva fuerte que tiene un contraste $p = 0,0 < 0,05$.

Las normas del estilo APA exigen la presunción del intervalo de confianza de las relaciones, de

esta manera el intervalo de confianza para el parámetro poblacional de la relación hallada es IC 95% [43.7%; 46.57%], esta correlación positiva hallada se explica por el hecho que los niveles de procesos de adquisición se relacionan con el crecimiento empresarial; por ejemplo, el 50.3% micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tienen sobre proceso de adquisición de un nivel regular y respecto al crecimiento empresarial en un nivel regular; el 9.5% micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tiene un nivel sobre los procesos de adquisición en un nivel adecuado, por la naturaleza del diseño de la investigación y estructura del objetivo general, para su cumplimiento se ha hecho uso del modelo estadístico de regresión múltiple que de acuerdo con Córdova (2008) es de la forma:

$$y = \beta_0 + \beta_1 x_1 + \beta_2 x_2 + \beta_3 x_3$$

Los predictores lo constituyen las dimensiones de la variable independiente (Proceso de adquisición), además se asumió el método matricial para la determinación de los coeficientes estructurales de la ecuación por su facilidad y velocidad en el cálculo mediante el software estadístico. Al final se determinó que la ecuación de regresión múltiple tiene la forma:

$$Y = -4.946 + 0.561X_1 + 1.550X_2 + 1.290X_3$$

De la cual se dedujo que el coeficiente de relación general del modelo de regresión múltiple es $R^2 = 74.57\%$ lo cual lo interpretamos como la proporción de la varianza de las puntuaciones de crecimiento empresarial que son explicados por el proceso de adquisición, lo cual evidentemente es significativo, las elipses de confianza al 95% para los predictores corroboran que el modelo de regresión lineal es el correcto, pues casi todas las puntuaciones caen dentro de las elipses.

La prueba de hipótesis general valida la correlación poblacional de las variables y cuyo valor es $R = 86.3\%$ y tiene asociado un contraste de significancia $p = 0,0$ que es significativo lo cual demuestra que el proceso de adquisición influye y de forma significativa en el crecimiento empresarial de los micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, de esta manera se da cumplimiento al objetivo general de la investigación, pues la intensidad de la influencia hallada es del 74.57% se tipifica por tanto como positiva muy fuerte.

En cuanto al cumplimiento del primer objetivo específico referido al coeficiente estructural $\beta_1=0,561$ (proceso de información) los resultados del modelo muestran respecto en la dimensión de proceso de información de la variable independiente es del 0,561 por cada unidad de puntuación del componente proceso de información, la correlación lineal univariada hallada es de $r=0.64\%$ tipificada como positiva media, el contraste de significancia de β_1 asociada es de $p=0,0$ por lo que dicho coeficiente es medio.

Por tanto, la dimensión proceso de información es influyente en el crecimiento empresarial y por su signo contribuye al fortalecimiento del crecimiento empresarial de los micro pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018.

Para dar cumplimiento del segundo objetivo específico referido al coeficiente estructural $\beta_2=1.550$ (proceso de negociación y/o obtención) y su influencia en el crecimiento empresarial, los resultados del modelo muestran que su aporte al crecimiento empresarial es del 1.550 por cada unidad de puntuación del componente proceso de negociación y/o obtención, la correlación lineal univariada hallada es de $r=78\%$ tipificada como positiva fuerte, el contraste de significancia de β_2 asociada es de $p=0,0$ por lo que dicho coeficiente es significativo.

En consecuencia, la dimensión proceso de negociación y/o obtención es influyente en el crecimiento empresarial por su signo de los micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018 con el nivel de confianza estadística del 95%

En cuanto al tercer objetivo específico referido al coeficiente estructural $\beta_3=1.290$ (procesos de utilización y/o preservación) y su influencia en la pobreza, los resultados del modelo muestran que su aporte a la pobreza es del 1.29 por cada unidad de puntuación del componente procesos de utilización y/o preservación, la correlación lineal univariada hallada es de $r=73\%$ tipificada como positiva fuerte, el contraste de significancia de β_3 asociada es de $p=0,0$ por lo que dicho coeficiente es significativo; por tanto, la dimensión procesos de utilización y/o preservación es influyente en el crecimiento empresarial y por su signo contribuye al crecimiento empresarial de los micro pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018 con el nivel de confianza estadística del 95%.

Así pues, los resultados generales hallados al confrontarlos con los hallados por Mendoza y

Duque (2016), Gómez (2011), Fabián (2017) quienes llegaron a similares resultados en otros países del continente y ponen en relieve la importancia de conocer los procesos de adquisición y mayor frecuencia de proveer al Gobierno Regional existirá mayor crecimiento empresarial.

CONCLUSIONES

- Se ha determinado que el proceso de adquisición influye de forma positiva y significativa en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018, la intensidad de la correlación poblacional hallada por el modelo de regresión múltiple es del $R=86.3\%$ tipificada positiva muy fuerte que tiene asociado un contraste de significancia unilateral de $P(F>37;n=328)=0,0<0,05$ el modelo, donde 54.9% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tienen un nivel regular de conocimiento de proceso de adquisición, el 22.6% tienen un nivel de inadecuado y el 22.6% tienen un nivel de adecuado; asimismo en cuanto al crecimiento empresarial se ha identificado que el 63.4% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica su crecimiento es regular, el 24.4% es inadecuado y el 12.2% tienen un nivel adecuado.
- Se ha determinado que el proceso de adquisición en la dimensión procesos de información influye de forma positiva y significativa en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018, la intensidad de la correlación poblacional hallada por el modelo de regresión múltiple es del $R=64\%$ tipificada positiva media que tiene asociado un contraste de significancia unilateral de $P(F>6.12;n=328)=0,0<0,05$ el modelo, donde 28.4% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tienen un nivel inadecuado de conocimiento de proceso de información, el 44.2% tienen un nivel de regular y el 27.4% tienen un nivel de adecuado; asimismo en cuanto al crecimiento empresarial se ha identificado que el 63.4% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica su crecimiento es regular, el 24.4% es

inadecuado y el 12.2% tienen un nivel adecuado.

- Se ha determinado que el proceso de adquisición en la dimensión negociación y/o obtención influye de forma positiva y significativa en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018, la intensidad de la correlación poblacional hallada por el modelo de regresión múltiple es del $R=78\%$ tipificada positiva fuerte que tiene asociado un contraste de significancia unilateral de $P(F>4.61;n=328)=0,0<0,05$ el modelo, donde 61.9% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tienen un nivel regular de conocimiento de negociación y/o obtención, el 20.1% tienen un nivel de inadecuado y el 18.0 % tienen un nivel de adecuado; asimismo en cuanto al crecimiento empresarial se ha identificado que el 63.4% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica su crecimiento es regular, el 24.4% es inadecuado y el 12.2% tienen un nivel adecuado.
- Se ha determinado que el proceso de adquisición en la dimensión procesos de utilización y/o preservación influye de forma positiva y significativa en el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica, 2018, la intensidad de la correlación poblacional hallada por el modelo de regresión múltiple es del $R=73\%$ tipificada positiva media que tiene asociado un contraste de significancia unilateral de $P(F>7.88;n=328)=0,0<0,05$ el modelo, donde 59.8% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica tienen un nivel regular de conocimiento de utilización y/o preservación, el 23.5% tienen un nivel de inadecuado y el 16.8% tienen un nivel de adecuado; asimismo en cuanto al crecimiento empresarial se ha identificado que el 63.4% de las micro, pequeñas y medianas empresas proveedoras del Gobierno Regional de Huancavelica su crecimiento es regular, el 24.4% es inadecuado y el 12.2% tienen un nivel adecuado.

Administración, III(2), 49-76. Recuperado el 12 de Marzo de 2021, de <https://revistas.uned.ac.cr/index.php/rna/article/view/523/425>

- Araya, G. (2009). *Estrategia de mejoramiento en la gestión de compras de la Dirección de Servicios Institucionales de la CCSS*. tesis sometida a la consideración del tribunal examinador para optar al Título de Magister Scientiae en Gerencia de Proyectos de Desarrollo, Instituto Centroamericano de Administración Pública ICAP, Programa de Maestría Nacional en Gerencia de Proyectos de Desarrollo, San Jose - Costa Rica.
- Arbulú, J., & Otoyá, J. (Diciembre de 2006). La PYME en el Perú. *PAD - Revista de egresados*, 32-37. Recuperado el 4 de Junio de 2021, de <https://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-journals/PAD/7/arbulu.pdf>
- Arinaitwe, J. (2006). Factores que limitan el crecimiento y la supervivencia de las pequeñas empresas. Un análisis de los países en desarrollo. *Revista de la Academia Estadounidense de Negocios*, VIII(2), 167-178.
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2011). Factores que limitan el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el Perú (MYPES). *Revista Estrategia - PUCP*(22), 71-80. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/view/4126>
- Barba, V., Jiménez, A., & Martínez, M. (2007). Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación. *Revista de Contabilidad y Dirección*.
- Carrasco, S. (2006). *Metodología de la investigación científica - Pausa metodológicas para diseñar y elaborar proyectos de investigación*. (A. Paredes, Ed.) Lima, Perú: San Marcos.
- Ccanto, G. (2010). *Metodología de la investigación científica en ingeniería civil - ingeniería de transportes* (Tercera ed.). Huancayo, Perú: Visión Peruana.

BIBLIOGRAFÍA

Álvarez, S. (2012). Hacia la eficiencia en la gestión municipal. *Revista Nacional de*

- Cordova, I. (2008). *Estadística aplicada a la investigación I*. Lima, Perú: San Marcos.
- Covin, J., & Slevin, D. (1991). Un modelo conceptual del espíritu empresarial como comportamiento empresarial. *Revista Teoría y práctica del espíritu empresarial*, 7-25.
- Fabián, J. (2017). *Las micro y pequeñas empresas comerciales del distrito de Cajamarca y su participación en las contrataciones con el estado año - 2016*. Tesis para optar el título de contador público, Universidad Nacional de Cajamarca, Escuela Académico Profesional de Contabilidad, Cajamarca - Perú. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de <https://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14074/1706/TESIS%20KARINA%20FABI%20c3%81N%20ANGULO.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gómez, F. (2011). *Programación de abastecimiento y su incidencia en la gestión de logística en la Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann*. Tesis para optar el grado académico de maestro en administración con mención en gestión empresarial, Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann, Escuela de Posgrado, Tacna. Recuperado el 2 de Mayo de 2021, de <http://repositorio.unjbg.edu.pe/bitstream/handle/UNJBG/731/TM0034.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gonzales, A., Oseda, D., Ramírez, F., & Gave, J. (2011). *¿Cómo aprender y enseñar investigación científica?* Huancavelica, Perú: Universidad Nacional de Huancavelica.
- González, M. (2012). *Compras y Contrataciones en el Exterior de la Dirección General de Relaciones Económicas Internacionales*. Universidad de Chile, Santiago de Chile. Recuperado el 3 de Mayo de 2021, de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/102761>
- Gormaz, A. (2010). *Rediseño del Proceso de Abastecimiento del Hospital Luis Calvo Mackenna*. Universidad de Chile, Chile. Recuperado el 10 de Mayo de 2021, de <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/103973>
- Lira, C. (2009). *Los Contratos Públicos*. Santa Fé, Argentina: El Cid Editor.
- Medina, C. (2004). *Metodología de la investigación para estudiantes de contabilidad*. Puerto Rico. Recuperado el 14 de Mayo de 2021, de http://investigacion.contabilidad.unmsm.edu.pe/archivospdf/metodologia_investigacion/METODOLOGIA_INVESTIGACION_CONTABILIDAD.pdf
- Mendoza, D., & Duque, M. (2016). *Sistema de abastecimiento en la Unidad de Logística de la Dirección Regional de Salud, Cusco - 2015*. Tesis para optar el título profesional de licenciado en administración, Universidad Andina del Cusco, Escuela Profesional de Administración, Cusco - Perú. Recuperado el 13 de Mayo de 2021, de https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/673/Deisy_Margory_Tesis_bachiller_2016.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- Mitacc, M. (2005). *Probabilidad y aplicaciones estadísticas*. México: Printed in the U.S.A.
- Muñoz, C. (2011). *Cómo elaborar y asesorar una investigación de tesis* (Segunda ed.). (L. Gaona, Ed.) México: PEARSON EDUCACIÓN. Recuperado el 13 de Mayo de 2021, de <http://www.indesgua.org.gt/wp-content/uploads/2016/08/Carlos-Mu%C3%B1oz-Razo-Como-elaborar-y-asesorar-una-investigacion-de-tesis-2Edicion.pdf>
- Okpara, J., & Wynn, P. (2007). Determinantes de las restricciones al crecimiento de las pequeñas empresas en una economía del África subsahariana. *Revista de gestión avanzada de SAM, LXXII(2)*, 24-30. Recuperado el 23 de Junio de 2021, de <https://link.gale.com/apps/doc/A166537560/AONE?u=googlescholar&sid=bookmark-AONE&xid=5674201a>
- Perren, L. (1999). Factores en el crecimiento de las microempresas (Parte 1): desarrollo de un marco. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, VI(4), 366-385. Recuperado el 22 de Mayo de 2021, de <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/EUM0000000006691/full/html>

Sánchez, H. (1998). *Metodología y diseños en la investigación científica*. Lima, Perú: Mantaro.

Sastre, M. (2013). *Diccionario de dirección de empresas y marketing*. Madrig-España: Ecobook.

Sauser, W. (2005). Ética en los negocios: respondiendo a la llamada. *Revista de ética empresarial, LVIII*, 345-357.

Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). *Global entrepreneurship monitor : Perú 2004-2005*. Lima, Perú: Univerisdad ESAN. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/2554>