



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

TESIS

**GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD
DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR
CONFECIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

Autor:

Bach. Porras Melgar Jack

<https://orcid.org/0000-0002-3111-0590>

Asesora:

Dra. Rosas Prado Carmen Elvira

<https://orcid.org/0000-0002-7924-3157>

Línea de investigación:

Gestión empresarial y emprendimiento

**Pimentel – Perú
2021**

PÁGINA DE APROBACIÓN DE TESIS

TITULO:

GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020

Dra. Carmen Elvira Rosas Prado

Asesora Especialista

MSc. Ana María Guerrero Millones

Asesora Metodológica

JURADO CALIFICADOR

Dra. Carmen Elvira Rosas Prado

Presidente

Mg. Chapoñan Ramirez Edgard

Secretario

MSc. Ana María Guerrero Millones

Vocal

DEDICATORIA

Este trabajo va dedicado a mi familia, por ser quienes acompañan cada uno de mis logros, estando siempre presentes para darme una palabra de aliento y motivarme a continuar luchando por cada una de mis metas.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a mis maestros y a mi alma máter por los conocimientos impartidos para mi formación profesional, también a mi familia y amistades por su soporte emocional para llegar a culminar mi carrera con éxito y darme la motivación en cada proyecto trazado, un agradecimiento especial a la Dra. Carmen Elvira Rosas Prado, MSc. Ana María Guerrero Millones, Mg. Chapoñan Ramirez Edgard y a la Sra. Toribia León Cossio Vice Presidenta de la Asociación de comerciantes, micro y pequeños empresarios Carlos Manuel Cox de Ancón por su colaboración en el desarrollo del estudio. Dios los bendiga.
¡Mil Gracias!

RESUMEN

Este estudio tuvo como propósito investigar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020. Para ello, se utilizó una metodología de tipo básica con un enfoque cuantitativo, también se hizo de un diseño no experimental de corte transversal y de nivel descriptivo con propuesta, además se contó con una muestra conformada por 14 trabajadores a los cuales se les aplicó dos cuestionarios. Los resultados principales indicaron que la gestión que tiene la microempresa es inadecuada según el 64.3% de los datos, mientras que el 71.4% consideró que la competitividad que la empresa tiene actualmente es baja, por otro lado, se identificaron las deficiencias de cada una de las variables en donde se consideraron la inadecuada organización y planificación, como también la falta de una ventaja competitiva y de la baja productividad con la que cuenta la microempresa; teniendo lo anterior en cuenta, se estableció las características y elaboración de una propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de una microempresa. Finalmente se concluyó que una propuesta de asociatividad mejora la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones.

Palabras clave: asociatividad, competitividad, gestión.

ABSTRACT

The purpose of this study was to investigate the business management and competitiveness of micro-enterprises in the garment sector of the district of Ancón, 2020. For this, a basic methodology was used with a quantitative approach, it was also made of a non-experimental design of cross-section and Descriptive level with proposal, in addition there was a sample made up of 14 workers to whom two questionnaires were applied. The main results indicated that the management of the microenterprise is inadequate according to 64.3% of the data, while 71.4% considered that the competitiveness that the company currently has is low, on the other hand, the deficiencies of each of the the variables where inadequate organization and planning were considered, as well as the lack of a competitive advantage and low productivity that the microenterprise has; Taking the above into account, the characteristics and elaboration of an associativity proposal to improve the management and competitiveness of a micro-enterprise were established. Finally, it was concluded that a proposal for associativity improves the management and competitiveness of a micro-enterprise in the clothing sector.

Keywords: associativity, competitiveness, management.

ÍNDICE GENERAL

JURADO CALIFICADOR	ii
DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTOS.....	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
ÍNDICE GENERAL	vii
ÍNDICE DE TABLAS	ix
ÍNDICE DE FIGURAS.....	x
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xi
I. INTRODUCCIÓN.....	12
1.1. Realidad Problemática.	12
1.2. Trabajos previos.....	13
1.3. Teorías relacionadas al tema.	19
1.4. Formulación del Problema.	32
1.5. Justificación e importancia del estudio.	32
1.6. Hipótesis	32
1.6.1. Objetivo General.....	33
1.6.2. Objetivos específicos.....	33
II. MATERIAL Y MÉTODOS.....	33
2.1. Tipo y diseño de investigación.	33
2.2. Población, muestra y muestreo	34
2.3. Variables, operacionalización.....	34
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	36
2.4.1. Confiabilidad de los instrumentos	36
2.4.2. Validación de los instrumentos	36

2.5. Procedimiento de análisis de datos.....	37
2.6. Criterios éticos.....	37
2.7. Criterios de rigor científico.....	37
III. RESULTADOS.....	39
3.1. Presentación de Resultados	39
3.2. Discusión de Resultados.....	51
3.3. Aporte práctico.....	54
IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	62
V. REFERENCIAS.....	65
ANEXOS.....	73

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables	35
Tabla 2. Nivel de gestión de la microempresa	39
Tabla 3. Planificación de la microempresa	40
Tabla 4. Organización de la microempresa	41
Tabla 5. Dirección de la microempresa	42
Tabla 6. Control de la microempresa	43
Tabla 7. Nivel de competitividad de la microempresa.....	44
Tabla 8. Calidad de servicio de la microempresa	45
Tabla 9. Productividad de la microempresa	46
Tabla 10. Ventaja competitiva de la microempresa	47
Tabla 11. Deficiencias de la gestión de la microempresa.....	48
Tabla 12. Deficiencias de la competitividad de la microempresa.....	49
Tabla 13. Conducción de la asociación.....	55
Tabla 14. Comunicación en la asociación	56
Tabla 15. Cooperación organizativa de la asociación.....	56
Tabla 16. Capital social de la asociación.....	57
Tabla 17. Confianza entre los miembros de la asociación.....	59
Tabla 18. Validación de la propuesta de asociatividad	61

ÍNDICE DE FIGURAS

<i>Figura 1.</i> Nivel de gestión de la microempresa.....	39
<i>Figura 2.</i> Planificación de la microempresa	40
<i>Figura 3.</i> Organización de la microempresa.....	41
<i>Figura 4.</i> Dirección de la microempresa	42
<i>Figura 5.</i> Control de la microempresa	43
<i>Figura 6.</i> Nivel de competitividad de la microempresa	44
<i>Figura 7.</i> Calidad de servicio de la microempresa.....	45
<i>Figura 8.</i> Productividad de la microempresa	46
<i>Figura 9.</i> Ventaja competitiva de la microempresa.....	47
<i>Figura 10.</i> Deficiencias de la gestión de la microempresa.....	48
<i>Figura 11.</i> Deficiencias de la competitividad de la microempresa	49
<i>Figura 12.</i> Características de la propuesta de asociatividad.....	50
<i>Figura 13.</i> Modelo de la propuesta de asociatividad	54
<i>Figura 14.</i> Participación conjunta de la asociación.....	58
<i>Figura 15.</i> Fijación de compromisos de los miembros de la asociación	60

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 01. Resolución de Aprobación de Tesis.....	74
Anexo 02. Resolución de Asesores de Tesis.....	76
Anexo 03. Resolución de Jurados de Tesis.....	78
Anexo 04. Autorización para la recolección de datos.....	80
Anexo 05. Instrumentos de recolección de datos.....	81
Anexo 06. Confiabilidad de los Instrumentos.....	85
Anexo 07. Validación de los Instrumentos.....	86
Anexo 08. Matriz de consistencia.....	97
Anexo 09. Formato T-1.....	98
Anexo 10. Acta de Originalidad.....	99

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática.

En cuanto a la gestión de las empresas textiles se encontraron brechas significativas respecto a la producción del sector confección de Colombia, Brasil y Argentina, dado que se encuentra en mejores condiciones que otras industrias competidoras como Perú, Ecuador y Chile, en donde se evidencia el incremento de la productividad de nuestra industria nacional. Asimismo, cabe resaltar en el primer puesto a Colombia, en donde se han implementado capacitaciones en los trabajadores, el incremento comercial y el fortalecimiento de los clústeres. Por otro lado, en Argentina se ha evidenciado la pérdida de competitividad situación que ha producido que se le deje de reconocer como referente sudamericano en el rubro de confecciones (Ministerio de la producción del Perú, 2017, p.32).

Respecto a las Micro, pequeñas y medianas empresa (Mipymes) en Perú representan el 99.5% del sector empresarial, dentro de dicho porcentaje, el sector textil de la confección es una de las actividades manufactureras más importantes con un 16.5% del mercado de fabricación de prendas de vestir. Gran parte de dichas empresas son familiares, vulnerables y tienen una desventaja respecto al acceso a la información, a la producción a gran escala y el crédito o capital humano calificado. Lo cual a su vez impide el desarrollo competitivo y la creación de mayor valor agregado. Dicha situación condiciona su presencia en el mercado, los vuelve muy frágiles frente a otros entornos comerciales, dado que no tiene las condiciones y gestión empresarial para competir dentro del sector (Larios, 2017, p.114).

El sector de textil y confecciones se considera como una de las principales fuentes de empleo en Perú, que abarca aproximadamente 412 mil puestos laborales, representando el 8.9% de la Población Económicamente Activa (PEA). Resaltándose que este segmento posee un efecto multiplicador, ya que se encadena con otras industrias locales, vinculándose de una manera muy cercana con las ventas al por mayor y menor, transportes, comunicaciones y publicidad. (Ministerio de la producción, 2017, p.17).

A nivel internacional en el sector confección de diseño y moda en Colombia se ha evidenciado diversas dificultades en los últimos periodos. Donde la competitividad se ha visto afectada dado la falta de gestión, las reformas empresariales, la competencia desleal, entre otros que afectan el sector. Dicha situación ha motivado al diseño de un conjunto de estructuras productivas y organizacionales, con el propósito de obtener un nivel satisfactorio de competitividad y permanecer en el sector. Por lo tanto, es necesario la integración de los procesos y la competitividad de las cadenas del sector, además del planteamiento de estrategias de planificación, manejo de inventarios, gestión de compras, entre otros, que permitan enfrentar la fuerte competencia dentro del mercado interno y externo (Zuluaga et al., 2018, p.99).

A nivel local en una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, se percibió que algunas veces existe retrasos en la elaboración de ciertas confecciones textiles, por lo que se entrega los pedidos fuera del tiempo estipulado. Lo cual podría deberse a que ciertos trabajadores desconocen sus funciones y que a veces existe poca coordinación y comunicación con sus demás compañeros, impidiendo que desarrollen sus labores de manera eficiente, situación que probablemente perjudique el logro de los objetivos organizacionales, además que en ciertos casos el poco liderazgo de los directivos de la entidad no permite la mejora del desempeño laboral, dado que no es común que brinden una retroalimentación a los trabajadores para perfeccionar sus capacidades y habilidades laborales. Por otro lado, la situación mencionada antes, posiblemente este generando que la calidad de la producción textil se esté reduciendo, afectando la satisfacción de clientes, esto debido a la baja eficiencia y eficacia para la producción de las diversas confecciones. Dicha situación posiblemente no permite que la entidad logre tener una ventaja superior a sus principales empresas competidoras, es decir no logra diferenciarse, debido a la falta de una mejora y aprendizaje continuo, por lo que asociarse con otros empresarios o empresas pueda reducir las brechas presentadas. Ante ello, en la presente investigación se pretende validar que la elaboración de una propuesta de asociatividad mejorará la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

1.2. Trabajos previos.

Muñoz (2019) en su investigación “Asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las pymes del sector moda de México y Colombia”. Universidad Libre de Pereira. Pereira – Colombia. Esta tesis tuvo como propósito hallar la asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad. Los aspectos metodológicos utilizados fueron de enfoque cualitativo, con un diseño no experimental -transversal de nivel descriptivo, para lo cual se tuvo una muestra el acervo documental y referencial, para ello, se utilizó una guía referencial. Los resultados demostraron que la competitividad que demuestran las empresas no es del todo aceptable, debido a que muestran falencias dentro del mercado de modas, debido a que no han sabido reaccionar a las nuevas tendencias y requerimientos de los clientes. Se concluyó, que el establecimiento de estrategias de competitividad basándose en la asociatividad permitió establecer un modelo de producción estándar que ayudó con la disminución de costos operacionales.

Vargas (2018) en su estudio “Efecto de la asociatividad en la productividad de las empresas avícolas de Tungurahua”. Universidad Técnica de Ambato. Ambato – Ecuador. Esta investigación tuvo como finalidad determinar la relación entre la asociatividad y productividad. Los criterios metodológicos utilizados fueron de enfoque mixto de diseño no experimental – correlacional, para lo cual se utilizó una muestra de 25 participantes a los cuales se les aplicó una encuesta. Los resultados indicaron que el nivel de asociatividad es parcialmente bajo y el 68% está convencido en asociarse, así mismo el 80% indicó que es en extremo importante la asociación para mejorar la participación en el mercado y finalmente en relación a la gestión según el 76% de los hallazgos es considerablemente importante asociarse. Finalmente, mediante la prueba estadística se logró determinar un p – valor menor a 0.05, con lo cual se confirmó la existencia de una incidencia significativa de la asociatividad en la productividad/ competitividad de las empresas en estudio.

Tovar (2017) en su tesis “Asociatividad: Estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del departamento de Sucre”. Universidad Técnica de Bolívar. Cartagena – Colombia. Este estudio tuvo como objetivo elaborar una propuesta de asociatividad para mejorar la competitividad. Se utilizó una metodología de tipo aplicada, enfoque cualitativo con un diseño no

experimental de nivel descriptivo, para lo cual se contó con una muestra conformada por cinco participantes, por ello, se aplicó un focus group y una entrevista. Los resultados indicaron que la competitividad de los productores durante los últimos años, no ha sido la correcta debido a que no han empleado diversas herramientas, que ayuden con el impulso necesario para sobresalir dentro del mercado. Finalmente, se concluyó que la estrategia de asociatividad permitió elevar considerablemente la competitividad, permitiendo que los productores puedan darse a conocer y de la misma forma poder seguir ganando una mejor participación de mercado.

Arce (2019) en su investigación “Estrategia de fortalecimiento de la asociatividad para favorecer a la competitividad de las pymes comerciales del cantón La Troncal”. Universidad Estatal de Milagro. El Milagro – Ecuador. Esta tesis tuvo como propósito diseñar una estrategia de fortalecimiento de la asociatividad para favorecer a la competitividad. Los aspectos metodológicos utilizados fueron de tipo cuantitativo, con un diseño experimental para lo cual se contó con una muestra de 183 participantes a los cuales se les aplicó una encuesta. Los resultados indicaron que los empresarios están conscientes que una competencia no vigilada puede perjudicar el desarrollo y gestión de sus empresas, por ello, fue necesario la implementación de estrategias más apropiadas basadas en la asociatividad. Finalmente se llegó a concluir que existe una incidencia por parte de la asociatividad en la competitividad que demostraron las pequeñas y medianas empresas.

Vásquez (2020) en su estudio “La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria Allima Cacao del distrito de Chazuta, 2018”. Universidad Nacional de San Martín. Tarapoto – Perú. Esta investigación tuvo como finalidad determinar como la asociatividad contribuye en la competitividad. Los criterios metodológicos fueron de tipo aplicada de diseño no experimental de nivel descriptivo – explicativo, además, se contó con una muestra compuesta por el acervo documental y un funcionario, para lo cual se utilizó una guía documental y una entrevista. Los resultados demostraron que hay una postura asociativa por parte de la organización, lo que se convierte en una mejora de la capacidad de gestión y participación de mercado, de igual manera, permite un vínculo entre la producción y productividad, que a la larga se

convierte en una respuesta y percepción positiva de los socios de esta cooperativa. Finalmente, se finalizó afirmando que las estrategias de asociatividad permiten la mejora de las ventajas competitivas que tiene la organización.

Llenque (2019) en su tesis “Gestión de calidad en la asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de fabricantes de bicicletas de la ciudad de Lima, 2018”. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Chimbote – Perú. Este estudio tuvo como objetivo determinar la relación de la gestión de asociatividad y la competitividad. La metodología utilizada fue de diseño no experimental de nivel descriptivo – correlacional, para lo cual se contó con una muestra conformada por 11 gerentes a los cuales se les aplicó una encuesta. Los resultados indicaron que según el 54.5% de los gerentes manifestaron que la gestión de la asociatividad es adecuada y mientras que el 45.5% manifestó que los estándares de competitividad son adecuados, debido a que muestran la efectividad necesaria para los beneficios de estas empresas. Se concluyó, aplicando la prueba estadística donde se halló un p – valor de 0.002 y un r de 0.831, con lo cual se afirmó que existe una relación significativa y positiva muy fuerte entre la gestión de la asociatividad y la competitividad de esta red de micro y pequeñas empresas.

Aiquipa, Bello, Changra y Mosto (2017) en su investigación “La asociatividad empresarial como modelo de gestión para aumentar la competitividad de las medianas empresas formales de engordadores de ganado bovino en el distrito de Lurín”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas. Lima – Perú. Esta tesis tuvo como propósito es hallar si la asociatividad permite la mejora de la competitividad. Los aspectos metodológicos utilizados fueron de tipo es cualitativa, descriptiva y explicativa, para lo cual se contó con una muestra conformada por 20 participantes a los cuales se les aplicó una entrevista. Los resultados indicaron que el nivel la competitividad de las empresas presenta dificultades por la poco nivel de socios y la morosidad de pagos, es decir, su poca capacidad financiera, afecta su productividad y competitividad dentro del mercado ganadero. Finalmente, se concluyó que la asociatividad empresarial mejora la competitividad de los empresarios, debido a que permite un

mejoramiento genético y el desarrollo de la economía a escala, mediante una compra conjunta disminuyendo costos y gastos operativos.

Huamán (2016) en su estudio “Asociatividad como factor principal en la productividad de las Mype formales de huancayo, periodos 2009 – 2011”. Universidad Nacional del Centro del Perú. Huancayo – Perú. Esta tesis tuvo como finalidad encontrar la relación y los factores existentes que influyen en la asociatividad y productividad. Los criterios metodológicos utilizados fueron de tipo aplicada, nivel descriptivo, para lo cual se utilizó como muestra la data de las encuestas de Micro y Pequeña Empresa de la provincia de Huancayo realizado por INEI del periodo señalado en su tesis, para lo cual se utilizó un análisis documental y las encuestas. Los resultados indicaron que la participación de estas empresas es baja en relación a su concurrencia a eventos de modernización y gestión empresarial, el cual oscila entre el 20% y 25%, en este caso. Se concluyó que la asociatividad empresarial tuvo un impacto negativo en la productividad, ya que en el año 2010 respecto al 2009 hubo una disminución del 5.02% relacionada con el aumento del número de empresas que se asociaron que fue en un 14% en el mismo periodo.

Guerrero (2019) en su tesis “Propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de los productores de pimiento piquillo en el distrito de Motupe región de Lambayeque”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo – Perú. Este estudio tuvo como objetivo establecer una propuesta de asociatividad para la mejora de la gestión y competitividad. La metodología utilizada fue enfoque cualitativo, tipo aplicada con un diseño no experimental de nivel descriptivo, para lo cual se contó con una muestra de 17 participantes a los cuales se les aplicó una entrevista y encuesta. Los resultados indican que en la situación de los productores existe varias deficiencias y limitaciones, como la falta de capacitaciones, asistencia técnica y una incorrecta gestión administrativa, por la falta de calidad de los productos como también de valor agregado, lo que demuestra su falta de competencia y gestión para adaptarse al mercado internacional. Finalmente, se concluyó que la propuesta de asociatividad permite la mejora de la gestión y competitividad, debido a que brinda un método y modelo adecuado, con las herramientas necesarias para la identificación de competencias y carencias, para la mejora de su situación.

Vásquez (2019) en su investigación “Modelo de asociatividad de pequeños productores de mango del distrito de Motupe, región Lambayeque, para mejorar su oferta exportable con valor agregado”. Universidad Señor de Sipán. Chiclayo – Perú. Este estudio tuvo como propósito elaborar y proponer un modelo de asociatividad. Los aspectos metodológicos utilizados fueron de tipo descriptivo con un diseño no experimental, para lo cual se contó con una muestra de 50 participantes a los cuales se les aplicó una encuesta. Los resultados demostraron la disposición de los productores para la asociación entre ellos, pues según el 84% indicó que el trabajo en grupo les generaría mayores beneficios económicos que el individual, donde el 48% tiene condiciones necesarias y el 80% manifestó que el volumen de producción es el correcto para competir internacionalmente. Finalmente, se concluyó que el modelo de asociatividad de red empresarial es el indicado para estos productores debido a que las alianzas que se formen permitirán el logro de metas comerciales y productivas que ayuden con su participación en el mercado externo.

Pasapera (2018) en su estudio “Propuesta de asociatividad para la gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca”. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo – Perú. Esta tesis tuvo como finalidad elaborar una propuesta de asociatividad que mejore la gestión. Los criterios metodológicos utilizados fueron de enfoque cualitativo, con un diseño no experimental de nivel descriptivo, para lo cual se contó con una muestra de 15 participantes, a los cuales se les aplicó una encuesta y entrevista. Los resultados indicaron que los productos tienen limitaciones para la gestión y acceso al ámbito financiero, tecnológico y productivo, lo que disminuye su competitividad en el mercado, debido a las desventajas mencionadas frente a sus competidores. Se llegó a concluir, que la propuesta de asociatividad planteada es un modelo asociativo rural, debido a que favorece a lograr un desarrollo local, mejora la gestión de los productores con la ayuda de la construcción de un modelo de trabajo asociativo para el mantenimiento de una actividad económica, con valores y principios entre los socios, ayudando con la mejora de condiciones y un desenvolvimiento eficiente dentro del mercado.

Musayón y Núñez (2016) en su tesis “Propuesta de fortalecimiento asociativo para pequeños productores apícolas caso: Asociación del sector Cascajal Olmos Lambayeque”, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Chiclayo – Perú. Esta investigación tuvo como objetivo elaborar una propuesta de fortalecimiento asociativo para mejorar su gestión y desempeño. La metodología utilizada fue de tipo descriptivo con un diseño transversal descriptivo, para lo cual se contó con una muestra compuesta por 17 participantes a los cuales se les aplicó una encuesta. Los resultados demostraron que hay una falta de solidez en el capital social, lo que evidencia que las actividades se vean descuidadas, por la desorganización y ausencia de trabajo, además el poco compromiso y bajo nivel de pertenencia que demuestran los socios, lo que conlleva a desaprovechar los beneficios que ofrece una asociatividad. Finalmente, se concluyó que la propuesta de la asociatividad integral sea distribuida en tres aspectos, el fortalecimiento del capital social que permite que se desarrollen estrategias que ayuden en la construcción de interacciones sociales, una adecuada gestión administrativa y una continua evaluación general del trabajo canalizado y efectuado.

1.3. Teorías relacionadas al tema.

1.3.1. Gestión

1.3.1.1. Conceptos de gestión

Se define a la gestión como un procedimiento integrado por cinco componentes de la administración que son planear, organizar, direccionar, coordinar y controlar, donde muchos expertos coinciden en que la gestión es un tipo distinto de actividad principalmente responsable de hacer las cosas a través de otras personas, y es diferente de todos los demás tipos de actividades humanas. De manera similar, también están de acuerdo en que todas las funciones de gestión son globales y que todos los gerentes en cualquier campo de los esfuerzos humanos realizan esas funciones típicas independientemente de lo que estén administrando (Manrique, 2016, p.133). Es un conjunto de procesos que involucran mucha creatividad y les permite

a los encargados diseñar directrices estratégicos y tácticos de una unidad productiva, para luego ser ejecutada, de tal manera que pueda coordinar los recursos económicos, humanos, tecnológicos y de relaciones sociales, políticas y comerciales para alcanzar sus objetivos (Hernández, 2013, p.80).

La gestión es el proceso de diseño y mantenimiento de un entorno en el que los individuos, trabajando en grupos, logran eficazmente los objetivos seleccionados, también se define como el proceso de planificación, institución, actuación y control de las operaciones de una institución con el fin de lograr la coordinación de los recursos humanos y materiales esenciales para la consecución eficaz y eficiente de los objetivos, mediante el procedimiento de trabajar con otros y a través de ellos para lograr los objetivos organizacionales de manera efectiva mediante el uso eficiente de recursos limitados en un entorno cambiante, es decir, la gestión consiste en la planificación, institución, actuación y control, realizada para determinar y lograr los objetivos mediante el uso de personas y recursos (Mora, Duran y Zambrano, 2016, p.513).

Se considera como los procesos de planificar, organización y control de las actividades de una determinada organización. Asimismo, la gestión es una manera de toma de decisiones y la realización de ciertas acciones apropiadas con el propósito de que se cumplan con las metas trazadas por la organización, en donde las actividades se realizan de acuerdo a los procesos administrativos. Por ello, se considera fundamental que el comienzo de todas las actividades de una institución debe de contar de forma previa con la planificación seguida de forma inmediata de una adecuada organización de actividades (Teece, 2017, p.695).

Los procesos de gestión aseguran el desempeño de forma efectiva de cada una de las funciones administrativas, en donde se considera la planeación, organización y control, donde todos ellos giran alrededor del cumplimiento de los objetivos institucionales. Asimismo, es un conjunto de procesos que efectúan el personal que conforma una determina institución, por ello es necesario que exista una comunicación constante entre todas las áreas de la entidad. La gestión se considera como un procedimiento

realizado por uno o más trabajadores para coordinar las distintas actividades laborales de otras personas con el propósito de alcanzar los resultados esperados, además los directivos de la institución cumplen con una serie de conjuntos que sirven de guía para la identificación y previsión de las necesidades, la realización de las actividades de forma eficiente y el cumplimiento de los objetivos de la organización (Ghaleb, 2019, p.212).

1.3.1.2. Teoría de gestión

En la teoría de la gestión clásica de Fayol, se desarrollan ideas fundamentales de los conceptos de gestión modernos, donde se menciona catorce principios de gestión destinados a ayudar a los gerentes a determinar qué hacer para administrar una organización de manera más eficaz, de estos desprendieron los componentes básicos de la gestión que son la planificación, organización, dirección y control junto con los principios de la gestión, permiten el cumplimiento de las actividades de manera eficaz. Asimismo, la teoría de Fayol sobre la gestión se basó en la observación y la experiencia de las actividades llevadas a cabo dentro de una institución, donde particularmente que los principios de gestión otorgan las pautas que permite que los directivos, gerentes o jefes conozcan como deben de lidiar y responder con distintas situaciones y aspectos a fin de incrementar la eficiencia organizacional (Bacud, 2020, p.162).

1.3.1.3. Características de la gestión

Las principales características básicas de la gestión es que está orientado a objetivos, una institución tiene un conjunto de objetivos básicos que son la razón básica de su existencia. La gerencia une los esfuerzos de diferentes individuos en la institución para lograr estos objetivos. La gestión es omnipresente, las actividades involucradas en la administración de una institución son comunes a todas las instituciones, ya sean económicas, sociales o políticas; además, es un proceso continuo, es una serie de funciones continuas, compuestas, pero separadas (planificación, institución, dirección, asignación de personal y control), donde estas funciones son

realizadas simultáneamente por todos los gerentes todo el tiempo. (Mora et al., 2016, p.515).

La gestión es una actividad de grupo, ya que una institución es un conjunto de personas diversas con necesidades diferentes, por ello, debe permitir que todos sus miembros crezcan y se desarrollen a medida que cambian las necesidades y oportunidades. Es una función dinámica, ya que tiene que adaptarse al entorno cambiante. Para tener éxito, una institución debe cambiarse a sí misma y sus objetivos de acuerdo con las necesidades. La gestión es una fuerza intangible, debido a que la administración es una actividad que no se puede ver, pero su presencia se puede sentir en la forma en que funciona la institución y cómo evoluciona dentro de la misma (Mora et al., 2016, p.515).

1.3.1.4. Dimensiones de la gestión

Según Melamed (2015), los aspectos o componentes principales de la gestión son cuatro, que son la planificación, organización, dirección y control, los cuales son los pilares fundamentales para poder tener una adecuada gestión dentro de una institución (p.124).

Planificación

La planificación es la determinación de objetivos y la formulación de planes, estrategias, programas, políticas, procedimientos y estándares necesarios para lograr los objetivos deseados de la institución. Para implementar los planes debe haber alguna estructura organizativa, para ello, se centra en poder anticiparse, tomar decisiones inclusive mucho antes de que suceda las situaciones, como abordarlo, cuando abordarlo y quién o quiénes son los encargados para abordarlo. El propósito de la planificación es el establecimiento de objetivos y metas, y que estas se encuentran organizadas coherentemente bajo un orden lógico. La planificación debe realizarse tanto en el corto como a largo plazo (Melamed, 2015, p.124).

Cumplimiento de trabajos en tiempos estipulados, se considera como un proceso sistematizado de la aplicación de planes para

alcanzar un objetivo esperado en un tiempo establecido, son una serie de acciones y actividades establecidas por los representantes de una entidad con la finalidad de que existe un cumplimiento de metas dentro de un tiempo en específico (Wirtz & Muller, 2018, p.1079).

Fijación de objetivos, se considera como el establecimiento de la visión y misión de la organización considerada como el futuro ideal a largo plazo, asimismo, es un procedimiento que permite establecer las correctas tomas de decisiones a tomar en el corto plazo, tomando en cuenta la situación actual. Asimismo, también se encarga de la planificación de metas y objetivos para lo cual toman en cuenta los factores internos y externos que influyen directamente en el logro de los objetivos (Hongtao & Can, 2018, p.3).

Organización

Los recursos o insumos humanos y materiales se asignan a las distintas unidades y se establecen relaciones entre las subunidades. Organizar es la segunda función de un gerente. La institución es el proceso de desarrollar una estructura entre las personas, la función y las instalaciones físicas para ejecutar los planes y lograr los objetivos establecidos. Esta fase se realiza a partir de la construcción y diseño de planificación, los encargados de gestionar deben proporcionar todos aquellos recursos que permitan su ejecución, la cual se deben tener herramientas, capital, insumos, y recursos humanos, logrando identificar y asignar responsabilidades, agrupar divisiones, grupos de trabajos que permitan el correcto desarrollo de actividades (Melamed, 2015, p.125).

Desarrollo de estrategias, es el detalle de las acciones y tareas que deben de ejecutar el personal de una organización, las responsabilidades, las condiciones de trabajo, las líneas de supervisión son considerados como los recursos fundamentales para el cumplimiento de ciertas actividades con el fin de que se logren los resultados esperados (Bach, Van Thiel, Hammerschmid & Steiner, 2017, p.768).

Conocimiento de funciones, todos los trabajadores de cada área y la definición de sus responsabilidades que deben de cumplir según el cargo que poseen, es necesario que las instituciones organicen de forma adecuada a los trabajadores que efectuaran las actividades con la finalidad de que en un menor tiempo se cumplan con los objetivos de la entidad (Bach et al., 2017, p.767).

Dirección

La tercera función de la cabeza de una institución es la de dirigir, estimular y motivar a las personas de la institución para que emprendan voluntariamente las acciones deseadas de acuerdo con planes y objetivos predeterminados, donde la motivación es una parte integral de la dirección para asegurar los resultados deseados. Se considera a la dirección como la designación de los cargos o funciones destinadas a los distintos puestos laborales que presenta una organización, ello con el propósito de que sea eficiente el desempeño del personal. Asimismo, la dirección es la designación de las funciones de un conjunto de trabajadores, para que las actividades se realicen de manera responsable según las normas de la empresa (Melamed, 2015, p.128).

Progreso de objetivos, en esta parte se hace la identificación y reconocimiento de los aportes del personal a las metas y objetivos organizacionales. Asimismo, en este proceso, se puede evidenciar las necesidades del personal para mejorar su rendimiento en sus puestos para el beneficio de la entidad, donde la principal actividad es la evaluación del desempeño (Melamed, 2015, p.128).

Motivación de personal, es un mecanismo que vincula un incentivo con el desarrollo de una determinada actividad o el cumplimiento de ciertas metas trazadas por una organización. Se emplea el incentivo para inducir el comportamiento de los trabajadores (Melamed, 2015, p.128).

Comunicación, se considera como un proceso de interrelación social a través del cual se pretende generar determinada información con la

finalidad de producir cambios en la manera de actuar y pensar de los trabajadores, para lo cual emplea una serie de acciones, códigos, palabras, símbolos, entre otros (Zhang & Feeney, 2020, p.1424).

Control

La cuarta y última función de la gestión es la de controlar para asegurar la acción dirigida según los planes y objetivos. El control incorpora el establecimiento de estándares, mediciones y comparación de los resultados reales con el estándar, y la acción correctiva necesaria para eliminar las desviaciones del plan. La fase de control permite realizar un seguimiento y supervisión para evaluar el cumplimiento de las actividades dentro de los lineamientos y plazos presentados a fin de poder ajustar y conocer posibles limitaciones para de esta manera realizar acciones correctivas mediante la respectiva retroalimentación (Melamed, 2015, p.127).

Liderazgo, Se considera como la habilidad o capacidad del directivo o responsable de la organización para tomar decisiones e incentivar a los trabajadores para que realicen sus funciones de manera eficiente con la finalidad de que logren el cumplimiento de las metas y objetivos trazadas en un inicio para cumplir en el corto plazo (Zhang & Feeney, 2020, p.1424).

Desempeño laboral, es la medición de las brechas entre las actividades realizadas y la planificada, lo óptimo es que la definición de estándares y la medición se lleven a cabo en tiempo reales de ejecución para que se determine correctamente la eficiencia de las labores realizadas por el personal (Bach et al., 2017, p.768).

Retroalimentación, se considera como la actividad de verificar el cumplimiento de ciertas actividades o labores, en donde se evalúan el cumplimiento de los estándares, normas y reglas para validar que las labores están siendo eficientes y de donde se aprende con la corrección para evitar problemas de incumplimiento de los plazos y

reformular la realización de actividades a fin de que se cumplan con los planes establecidos en un inicio (Bach et al., 2017, p.768).

1.3.2. Competitividad

1.3.2.1. Conceptos de competitividad

La competitividad es una capacidad y su potencial debe realizarse en las operaciones diarias de una empresa. En otras palabras, las condiciones macroeconómicas influyen en el entorno microeconómico (empresarial) y viceversa. Además, hay muchos ejemplos en los que las empresas ejercen una competitividad variable (tanto positiva como negativamente) a pesar de que existen en el mismo entorno macro. Por tanto, la competitividad no puede entenderse plenamente si no se comprende la competitividad de las empresas. La competitividad de las empresas ha sido estudiada en los campos interdisciplinarios de estrategia, operaciones y economía. Sin embargo, la medición de la competitividad de las empresas y la evaluación comparativa con otras empresas, permiten determinar como una empresa se encuentra actualmente dentro de su rubro (Saavedra y Milla, 2017, p.109).

La competitividad es un término que se utiliza con frecuencia en los negocios sobre las unidades económicas, su entorno y su capacidad para desempeñarse de acuerdo con las metas estratégicas o políticas derivadas de los objetivos empresariales, económicos o sociales. El modelo competitivo es una descripción muy detallada de una empresa y su competidor para un mercado de clientes determinado. En función de las características del mercado, las expectativas del cliente relacionadas con los atributos de los productos y servicios tales como precio, calidad, cantidad, plazo de entrega, funcionalidad, diseño y empaque pueden variar considerablemente. Sin embargo, una vez que se elige un mercado para la unidad de análisis de competitividad, todos estos atributos se fijan en el sentido de que tanto la empresa como el competidor se esfuerzan por cumplir con las expectativas de los clientes en ese mercado (Lisra, 2015, p.25).

La competitividad se define como una actividad de las empresas que buscan lograr los beneficios que otros quieren obtener al mismo tiempo y en las mismas condiciones. Su esencia se basa en la eliminación de competidores que operan en la misma industria y se apoderan de sus clientes. La competencia en los mercados individuales puede referirse a uno de los cuatro modelos básicos: competencia perfecta, competencia oligopólica, competencia monopolística, monopolio puro, la rama perfectamente competitiva está formada por muchos competidores que ofrecen el mismo producto y servicio, debido a que no hay diferenciación de productos, el precio es el mismo para todas las empresas de la competencia (Zelga, 2017, p.302). Es una medida de la capacidad operativa de la empresa para ofrecer un conjunto de atributos que permitan satisfacer de manera competente las necesidades de los clientes, y que diferencian su actividad de los rivales en el mercado (Montoya, 2010, p.7).

1.3.2.2. Aspectos teóricos sobre competitividad

Para esta investigación se tomó en cuenta la teoría de la competitividad sistémica, la cual abarca la ventaja competitiva, el cual es un patrón de la interacción de la empresa con diversos factores entre los cuales se tienen la planeación estratégica, producción y operaciones, aseguramiento de la calidad, comercialización, contabilidad y finanzas, recursos humanos, gestión ambiental y sistemas de información, estos ocho componentes forman parte de los indicadores de la competitividad propuesta por el BID, estos basándose en la teoría de la competitividad sistémica y sus cuatro niveles articulados, que son la meta, el marco, meso y micro, los cuales se ubican cada uno de los componentes mencionados. Estos elementos de competitividad, también se relaciona tanto con la teoría de la innovación y gestión económica, ya que desde un enfoque multidimensional se consideran factores internos y factores externos los cuales pueden ser oportunidades y desventajas para lograr una correcta ventaja competitiva dentro de un mercado específico (Saavedra y Milla, 2017, p.114).

La competitividad es una herramienta clave y una dimensión importante de la vida económica. Su importancia proviene de la palabra

competir, lo cual estimula el nivel de las aspiraciones empresariales, permitiéndote alcanzar los más altos resultados, además de ser el motor de la innovación tecnológica y el crecimiento de la productividad. La construcción de la competitividad ha sido debatida en la gestión estratégica desde sus inicios ya que la competitividad tiene una larga historia. El aumento del interés en el campo de la competitividad tiene vínculos con los cambios en la economía mundial, debido al uso popular del término por parte de políticos, medios de comunicación, empresarios y su persistencia en diferentes contextos crea oportunidades, desafíos y la necesidad de investigación (Momaya, 2019, p.1).

1.3.2.3. Beneficios de la competitividad

De acuerdo con Lisra (2015), en la competitividad se pueden distinguir cuatro tipos diferentes de empresas competidoras en función de esa dimensión: empresas estáticas interna y externamente; con capacidad de adaptación sin cambiarse a sí mismas; con capacidad de reaccionar mejorando él mismo y sus capacidades; con capacidad para influir en el entorno competitivo por y para eficiente. Teniendo en cuenta los objetivos que se deben tomar en cuenta en la competitividad de una organización son los siguientes:

Capacidad profunda de competencia (precio, cantidad, calidad, etc.), donde la variedad de resultados que se han logrado en modelos basados en variables duales de precio y cantidad muestra la posibilidad de un número casi infinito de resultados del proceso competitivo con variables objetivas variables en el mundo real (Lisra, 2015, p.27).

Nivel de logro previsto, es la idea de racionalidad limitada puede considerarse como un puente entre el paradigma de la competencia, la economía y la práctica empresarial (Lisra, 2015, p.27).

Proceso competitivo que está determinado al menos en parte por los objetivos estratégicos de los agentes (Lisra, 2015, p.27).

1.3.2.4. Dimensiones de la competitividad

Para la medición de la variable competitividad es necesario tomar los elementos que generan competitividad a una empresa, para ello, se basó en lo mencionado por Arellano (2017) y Morales y Masis (2015), quienes indicaron que dichos elementos son la calidad de servicio, la productividad y la ventaja competitiva, los cuales se explicarán a continuación

Calidad de servicio

La calidad del servicio generalmente se refiere a la comparación de las expectativas del servicio de un cliente en lo que respecta al desempeño de una empresa. Una empresa con un alto nivel de calidad de servicio probablemente sea capaz de satisfacer las necesidades de los clientes y al mismo tiempo seguir siendo económicamente competitiva en su respectiva industria. Las empresas exitosas que siguen siendo competitivas y relevantes en el mercado trabajan de manera proactiva para obtener información de su base de clientes actual o potencial, de modo que puedan asegurarse de que están satisfaciendo sus necesidades (Arellano, 2017, p.80).

Estándares de calidad, se definen como documentos que proporcionan requisitos, especificaciones, pautas o características que se pueden usar de manera coherente para garantizar que los materiales, productos, procesos y servicios sean adecuados para su propósito. Dado que los estándares presentan descripciones y terminología precisas, ofrecen una base objetiva y autorizada para que las organizaciones puedan cumplir con las expectativas de sus clientes (Arellano, 2017, p.80).

Satisfacción de clientes, se define como una medida que determina qué tan satisfechos están los clientes con los productos, servicios y capacidades de una empresa. La información sobre la satisfacción del cliente, incluidas las encuestas y las calificaciones, puede ayudar a una empresa a determinar la mejor manera de mejorar o cambiar sus productos y servicios (Arellano, 2017, p.80).

Fiabilidad del servicio, se ha clasificado como el cambio de la calidad con el tiempo, es decir, la diferencia entre calidad y confiabilidad es que la calidad muestra qué tan bien un objeto realiza su función adecuada, mientras que la confiabilidad muestra qué tan bien este objeto mantiene su nivel original de calidad a lo largo del tiempo, a través de diversas condiciones (Arellano, 2017, p.80).

Productividad

La productividad se define comúnmente como una relación entre el volumen de salida y el volumen de insumos. En otras palabras, mide la eficiencia con la que los insumos de producción, como la mano de obra y el capital, se utilizan en una economía para producir un nivel determinado de producción. La productividad se considera una fuente clave de crecimiento económico y competitividad, debido a que los datos de productividad se utilizan para investigar el impacto de las regulaciones del mercado laboral y de productos en el desempeño económico. También permite a los analistas determinar la utilización de la capacidad, lo que a su vez permite medir la posición de las economías en el ciclo económico y pronosticar el crecimiento económico (Morales y Masis, 2015, p.41).

Eficiencia, se define como la capacidad de lograr algo con la menor cantidad de tiempo, dinero y esfuerzo o competencia desperdiciados en el desempeño. La eficiencia en el lugar de trabajo es el tiempo que lleva hacer algo, donde los empleados y gerentes eficientes completan las tareas en la menor cantidad de tiempo posible con la menor cantidad de recursos posibles mediante el uso de ciertas estrategias para ahorrar tiempo (Morales y Masis, 2015, p.41).

Eficacia, se define como el grado en que algo tiene éxito en producir un resultado deseado. Para mejorar la eficacia de las empresas deben tomar la iniciativa de proporcionar revisiones de desempeño exhaustivas, detallando la debilidad de un empleado a través de críticas constructivas. Los gerentes deben enfocarse en la efectividad

y explicar cómo el desempeño de un empleado afecta a la empresa en su conjunto (Morales y Masis, 2015, p.41).

Ventaja competitiva

La ventaja competitiva se refiere a los factores que permiten a una empresa producir bienes o servicios mejor o más baratos que sus rivales. Estos factores permiten a la entidad productiva generar más ventas o márgenes superiores a sus rivales del mercado. Las ventajas competitivas se atribuyen a una variedad de factores que incluyen la estructura de costos, la marca, la calidad de las ofertas de productos, la red de distribución, la propiedad intelectual y el servicio al cliente, la ventaja competitiva es lo que hace que los productos o servicios de una entidad sean más deseables para los clientes que los de cualquier otro rival (Arellano, 2017, p.80).

Diferenciación, este tipo de estrategia consiste en tener productos o servicios diferentes para cada grupo o segmento del mercado que aprecien de forma significativa las características diferenciales de la empresa y que estén incluso en su capacidad de poder pagar por dichas características, por ello, la empresa debe enfocarse en la búsqueda de aquellos aspectos más valorados por los grupos de mercado (Arellano, 2017, p.80).

Mejora continua, es un ciclo continuo de cambio positivo y participación de los empleados, que busca de pequeñas mejoras en los procesos y productos, con el objetivo de incrementar la calidad y reducir el desperdicio. Se basa en la creencia de que la mejora continua se puede lograr mediante una serie interminable de pequeños cambios, incluso frente a enormes estrategias de mejora innovadoras, siempre existirá la necesidad y la oportunidad de complementar tales estrategias e iniciativas (Arellano, 2017, p.80).

Aprendizaje continuo, es el proceso de aprender nuevas habilidades y conocimientos de forma continua, donde implica iniciativa propia y asumir desafíos, el cual puede darse dentro de una organización o puede ser personal, como en el aprendizaje permanente. Los

empleados necesitan aprender nuevos conocimientos o habilidades para ver las cosas desde una nueva perspectiva y dar el siguiente salto y si se apoya un proceso continuo de aprendizaje, la innovación no ocurre, los procesos permanecen sin cambios y nunca se logra nada nuevo (Arellano, 2017, p.80).

1.4. Formulación del Problema.

¿Es adecuada la gestión empresarial y competitividad en las microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020?

1.5. Justificación e importancia del estudio.

Se justifica de forma teórica porque este trabajo permitirá brindar nueva información acerca de las variables en estudio, ya que cada una de ellas están sustentada en teorías válidas y con antecedentes de estudio similares. Además, esta investigación, como aporte académico brinda estudios cualitativos y metodológicos a futuros estudios e investigadores que aborden el mismo tema en estudio, lo que conllevará un aporte académico importante, ya que brinda una perspectiva y un punto de vista nuevo sobre la forma en cómo mejorar la gestión y competitividad en las microempresas.

La importancia del estudio, radica en dar a conocer el estado actual en el que se encuentra la empresa, con respecto a su gestión y competitividad, para luego mejorarla haciendo uso de una propuesta, en este caso basada en la asociatividad, lo que ayudará que la organización pueda desarrollarse eficientemente. Además, permite dar solución a una situación o una realidad en específico en este caso realizar una propuesta que permita la mejora, teniendo en cuenta el panorama actual respecto a la gestión y competitividad que actualmente tiene la microempresa.

1.6. Hipótesis

Mejorar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón.

Objetivos.

1.6.1. Objetivo General

Investigar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

1.6.2. Objetivos específicos

Describir el nivel de gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Describir el nivel de competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Aplicar estrategias de gestión empresarial para mejorar la competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

II. MATERIAL Y MÉTODOS

2.1. Tipo y diseño de investigación.

El presente estudio de investigación fue de tipo básico, emprendido para avanzar en el conocimiento del área del sector de confecciones entendiendo las relaciones entre los implicados, cabe indicar que la misma no está dirigida a una aplicación o utilización inmediata o determinada. Además, se hizo uso de un enfoque cuantitativo, ya que se utilizó diversas técnicas numéricas para encontrar el objetivo principal del estudio. Como lo mencionaron Ñaupas, Valdivia, Palacios y Romero, (2018) un estudio con enfoque cuantitativo es aquel que hace uso de procesos numéricos para fundamentar teorías.

El diseño fue no experimental porque dentro de la investigación no se manipuló ninguna de las variables en estudio, donde el investigador solo recolectó la información sin manipularla o alterarla. Según Valderrama (2015), la información fue presentada conforme se encuentra en un entorno en particular. La investigación presentó un nivel descriptivo porque brindó el detalle de las características de individuos o circunstancias, como lo mencionaron Hernández,

Méndez, Mendoza y Cuevas (2017) un nivel descriptivo busca caracterizar una realidad, con la finalidad de plantear una propuesta y solucionar el problema identificado. Asimismo, el estudio fue de corte transversal, donde acuerdo con Vara (2015) indica porque los resultados se recolectarán en un solo periodo.

de gestión y competitividad

2.2. Población, muestra y muestreo

Población

La población son todos los elementos de la investigación que presenta las características y particularidades necesarias para el desarrollo del estudio. (Bernal, 2016). La población para este estudio constituida por el personal de cada una de las dos organizaciones en estudio que fueron la empresa Franco Qincho Kevin Joel e Industrias super Sport S.R.L.

Muestra

La muestra se considera como parte de la población, que contiene las mismas particularidades y características (Carrasco, 2018). La muestra para esta investigación estuvo conformada por un total de 14 trabajadores, entre las empresas analizadas.

Muestreo

Sobre el muestreo de la investigación fue no probabilístico a conveniencia, ya que para establecer los integrantes de la muestra se tomó en cuenta el criterio del investigador, ello tomado en cuenta que las fuentes de estudio cumplan con una serie de características (Sánchez & Reyes, 2015)

2.3. Variables, operacionalización.

Variable 1: Gestión

Variable 2: Competitividad

Tabla 1.
Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición
Gestión	Es un conjunto de procesos que involucran mucha creatividad y les permite a los encargados diseñar directrices estratégicos y tácticos de una unidad productiva, para luego ser ejecutada, de tal manera que pueda coordinar los recursos económicos, humanos, tecnológicos y de relaciones sociales, políticas y comerciales para alcanzar sus objetivos (Hernández, 2011)	La evaluación de la variable se llevará a cabo por medio de la evaluación de los cuatro pilares o elementos que conforman el proceso de administración o gestión.	Planificación Organización Dirección Control	Cumplimiento de trabajos en tiempos estipulados Fijación de objetivos Desarrollo de estrategias Conocimiento de funciones Progreso de objetivos Motivación de personal Comunicación Liderazgo Desempeño laboral Retroalimentación	Ordinal
Competitividad	Es una medida de la capacidad operativa de la empresa para ofrecer un conjunto de atributos que permitan satisfacer de manera competente las necesidades de los clientes, y que diferencian su actividad de los rivales en el mercado (Montoya, 2010).	La evaluación se entregará a partir de los elementos que generar competitividad a una empresa.	Calidad de servicio Productividad Ventaja competitiva	Estándares de calidad Satisfacción de clientes Fiabilidad del servicio Eficiencia Eficacia Diferenciación Mejora continua Aprendizaje continuo	Ordinal

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

Técnica

La técnica de recopilación de la información fue la encuesta que se considera como la técnica social por excelencia debido a su versatilidad para recolectar información (Díaz, 2019). Esta está diseñada por una serie de preguntas o ítems que son formuladas de manera directa e indirecta a cada participante de la investigación.

Instrumento

El instrumento es un conjunto de ítems o preguntas que son planteadas según las variables bajo estudio, el cual brinda datos estandarizados y ordenados para una recolección de forma eficaz (Córdova, 2018). La investigación contó con dos cuestionarios, para la variable gestión tuvo 16 ítems y para la variable competitividad fue 12 ítems, ambos cuestionarios contaron con una escala ordinal (Likert), donde las opciones de respuesta fueron las siguientes: 1 = Totalmente en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Indiferente, 4 = De acuerdo, 5 = Totalmente de acuerdo.

2.4.1. Confiabilidad de los instrumentos

La fiabilidad indica que los datos obtenidos no se alteraron o cambiaron de forma significativa a pesar de que los instrumentos se aplican en un contexto diferente o una muestra distinta, es decir un instrumento es confiable cuando en situaciones similares los resultados fueron semejantes (Ñaupas et al., 2018). Se adjunta la prueba de confiabilidad expresada con el estadístico del Alfa de Cronbach por la cual se obtuvo 0,975 considerándolo altamente confiable. (Anexo 03).

2.4.2. Validación de los instrumentos

Es la exactitud en que un instrumento mide lo que tiene como propósito medir dentro de un estudio, indica la eficacia de los instrumentos para detallar, describir y obtener los datos necesarios para el desarrollo de

estudio (Zamanzadeh et al., 2015). Se adjunta la validación de los instrumentos de recolección de información por juicio de experto, indicando que el instrumento ha sido elaborado correctamente. (Anexo 04).

2.5. Procedimiento de análisis de datos.

Para el tratamiento de datos, esto se realizó después del recojo de información, los cuales se trasladaron al programa Microsoft Excel, donde se ordenaron y calificaron las variables con las respuestas obtenidas de los cuestionarios, de donde se obtuvieron sumatorias totales, las cuales se utilizaron para encontrar la situación actual de cada una de las variables, como también las principales deficiencias de cada una de estos temas. Finalmente, para la presentación tanto de resultados descriptivos como inferenciales se hizo uso de tablas y figuras, con datos porcentuales y frecuenciales.

2.6. Criterios éticos.

Los criterios éticos según Abad (2016) son las garantías que brinda el investigador al momento de la recolección de datos, los cuales son los siguientes:

Consentimiento informado: indica que las personas participantes debieron de obtener información sobre los objetivos del estudio, además de la participación demandada y el uso que se dio a los resultados.

Confidencialidad: hace referencia por aquello que se dice o se hace en confianza o con seguridad recíproca entre dos o más personas, en particular en las situaciones donde se comporta información, es decir es el mantenimiento de la información dentro de la esfera de lo privado.

Anonimato: es la omisión de la identidad de las personas que brindaron determina información, es la garantía de que los datos fueron protegidos y no divulgados sin el consentimiento de las fuentes.

2.7. Criterios de rigor científico

Los aspectos éticos sirven para desarrollar el informe de tesis, en el cual verifican que se cumpla el enfoque de ética profesional, en la cual se deban cumplir los principios sociales y morales, a través de las reglas y normas de comportamiento (Yip, Reena, & Leong, 2016)

Respeto a las personas: el requisito de reconocer la autonomía y proteger a las personas con autonomía disminuida

Beneficencia: primero no hacer daño, maximizar los posibles beneficios y minimizar los posibles daños

Justicia: a nivel individual y social. El maltrato de los sujetos de investigación se considera mala conducta de investigación (sin aprobación de revisión ética, incumplimiento del protocolo aprobado, consentimiento informado inadecuado, exposición a daño físico, psicológico y falta de confidencialidad).

III. RESULTADOS

3.1. Presentación de Resultados

Objetivo específico 01: Describir el nivel de gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Tabla 2.
Nivel de gestión de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Inadecuada	16	36	9	64.3%
Regular	37	57	4	28.6%
Adecuada	58	80	1	7.1%
Total			14	100.0%

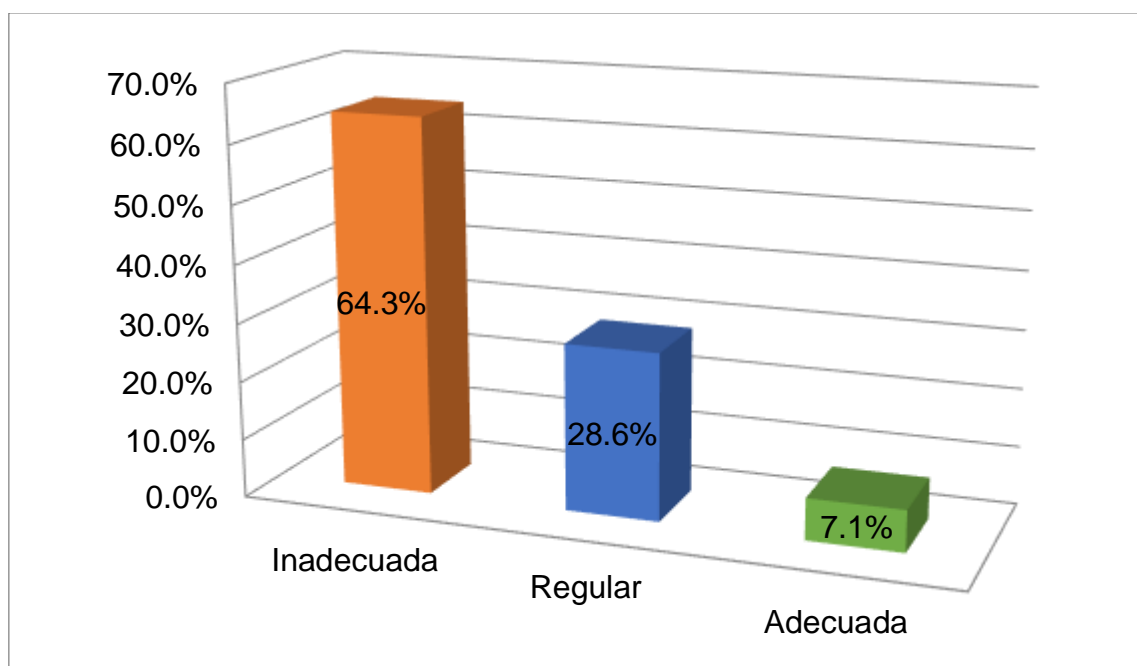


Figura 1. Nivel de gestión de la microempresa

En la tabla y figura anterior, se ha podido evidenciar que existe una inadecuada gestión dentro de la organización según el 64.3% de los resultados, esto debido a que no se realiza un correcto procedimiento dentro del manejo de las tareas y actividades que se realizan, mientras que el 28.6% de encuestados manifestó que es regular y solo el 7.1% consideró a dicha gestión en la microempresa del sector confecciones como adecuada.

Tabla 3.
Planificación de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	9	64.3%
Regular	10	15	4	28.6%
Adecuada	16	20	1	7.1%
Total			14	100.0%

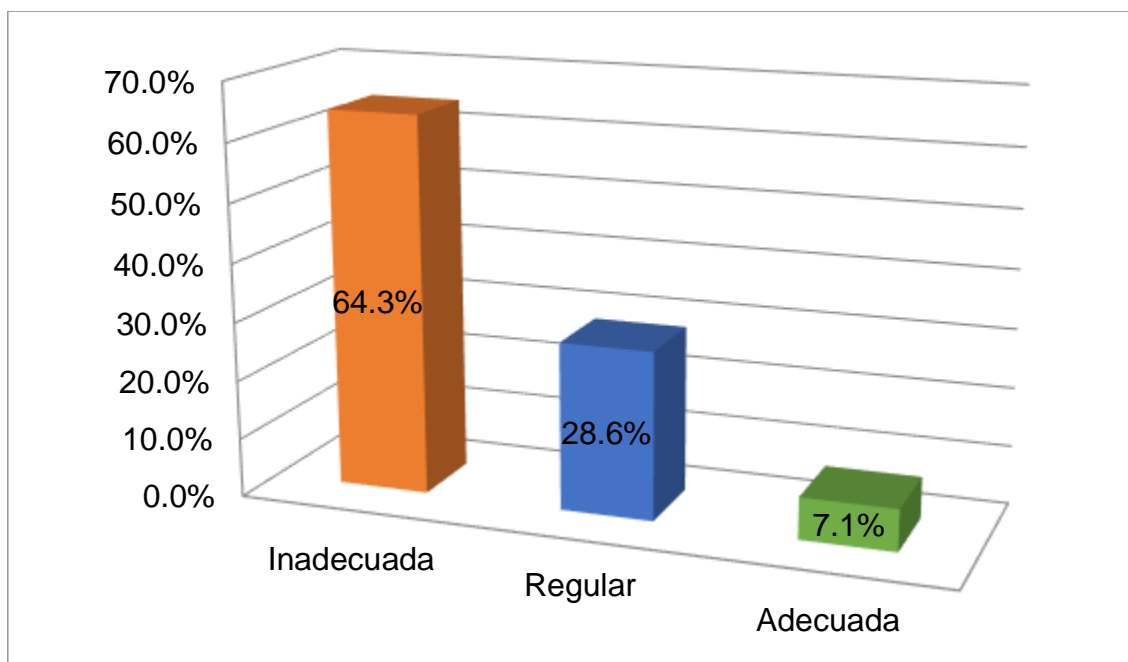


Figura 2. Planificación de la microempresa

Según lo visualizado en la tabla y figura, se ha podido verificar que según el 64.3% de los trabajadores indicó que la planificación dentro de la microempresa del sector confecciones es inadecuada, debido a que no hay una correcta programación de las funciones que tienen que realizar los empleados, lo que se refleja en que sus actividades no están vinculadas con la misión de la entidad, por otro lado, el 28.6% manifestó que la planificación es regular y solo el 7.1% de los encuestados consideró que la planificación que se realiza dentro de la microempresa es adecuada.

Tabla 4.
Organización de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	10	71.4%
Regular	10	15	4	28.6%
Adecuada	16	20	0	0.0%
Total			14	100.0%

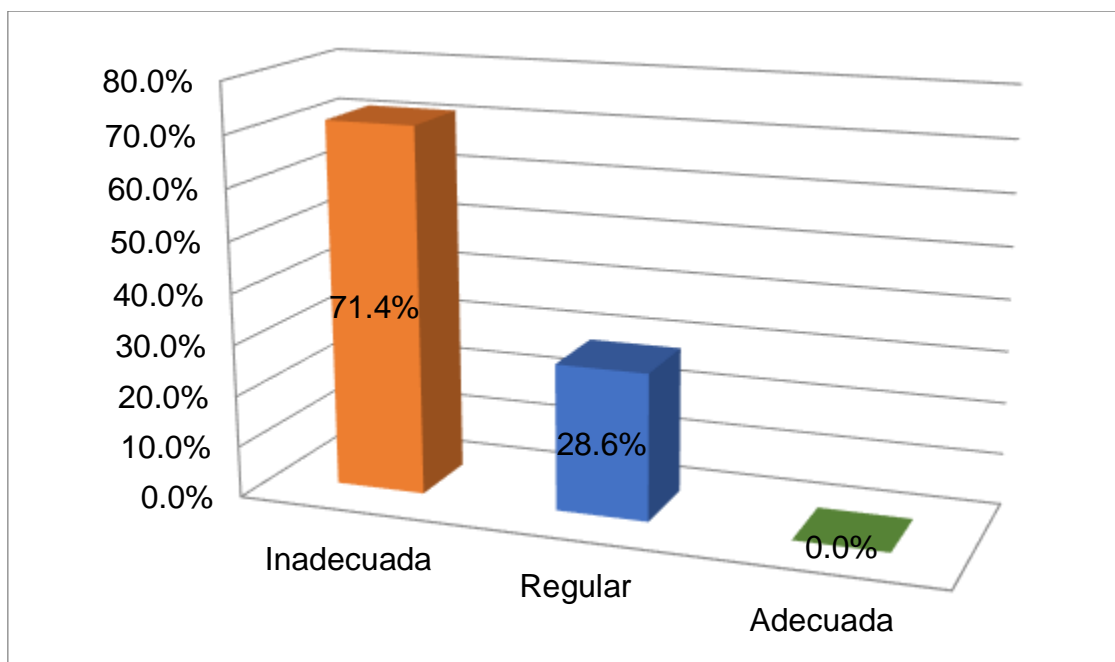


Figura 3. Organización de la microempresa

En la tabla y figura, se visualiza que el 71.4% de los encuestados calificaron a la organización que tiene la microempresa del sector confecciones como inadecuada, debido a que no se cumple con las actividades que ayudan a conseguir los resultados establecidos, lo cual se puede ver en la falta de una correcta distribución de las responsabilidades para efectivizar el tiempo de trabajo y finalmente el 28.6% de los empleados consideró que la organización que se realiza dentro de la microempresa es regular.

Tabla 5.
Dirección de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	8	57.1%
Regular	10	15	4	28.6%
Adecuada	16	20	2	14.3%
Total			14	100.0%

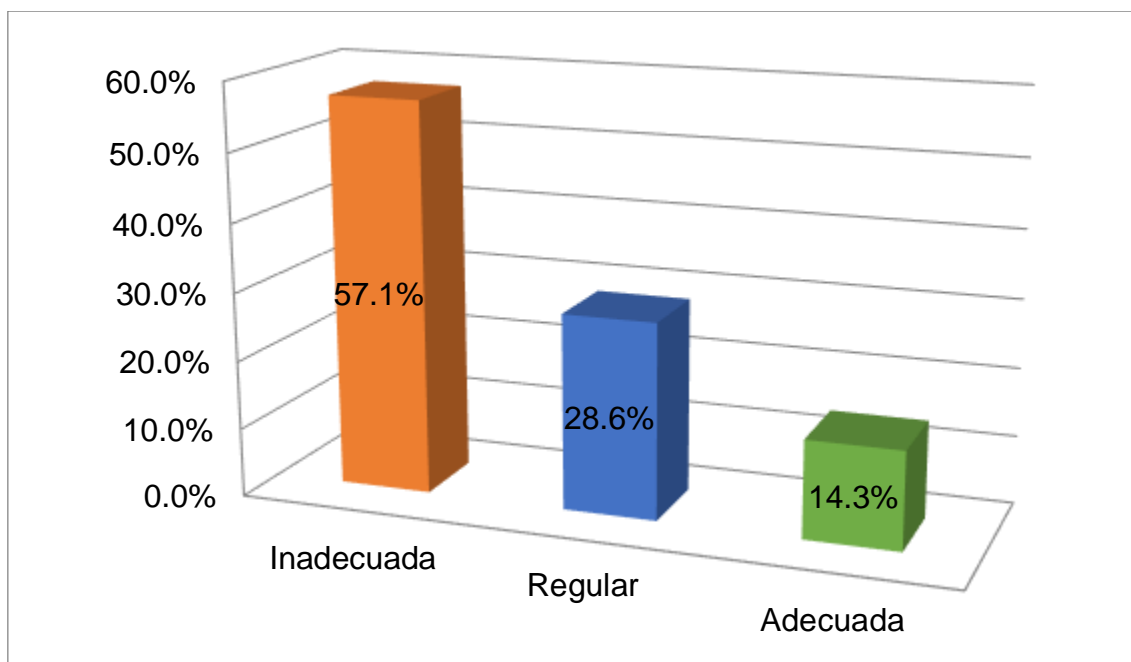


Figura 4. Dirección de la microempresa

De acuerdo a lo observado en la tabla y figura, el 57.1% de los trabajadores indicaron que la dirección que tiene la microempresa del sector confecciones es inadecuada, esto porque no se reconoce el aporte que hacen los empleados para lograr las metas planteadas, lo cual se refleja en la inexistencia de un mecanismo que ayude con la motivación del desarrollo de tareas y funciones, por otro lado, el 28.6% consideró que la dirección es regular y finalmente el 14.3% de los encuestados consideró que la dirección que se realiza dentro de la microempresa es adecuada.

Tabla 6.
Control de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Inadecuada	4	9	8	57.1%
Regular	10	15	5	35.7%
Adecuada	16	20	1	7.1%
Total			14	100.0%

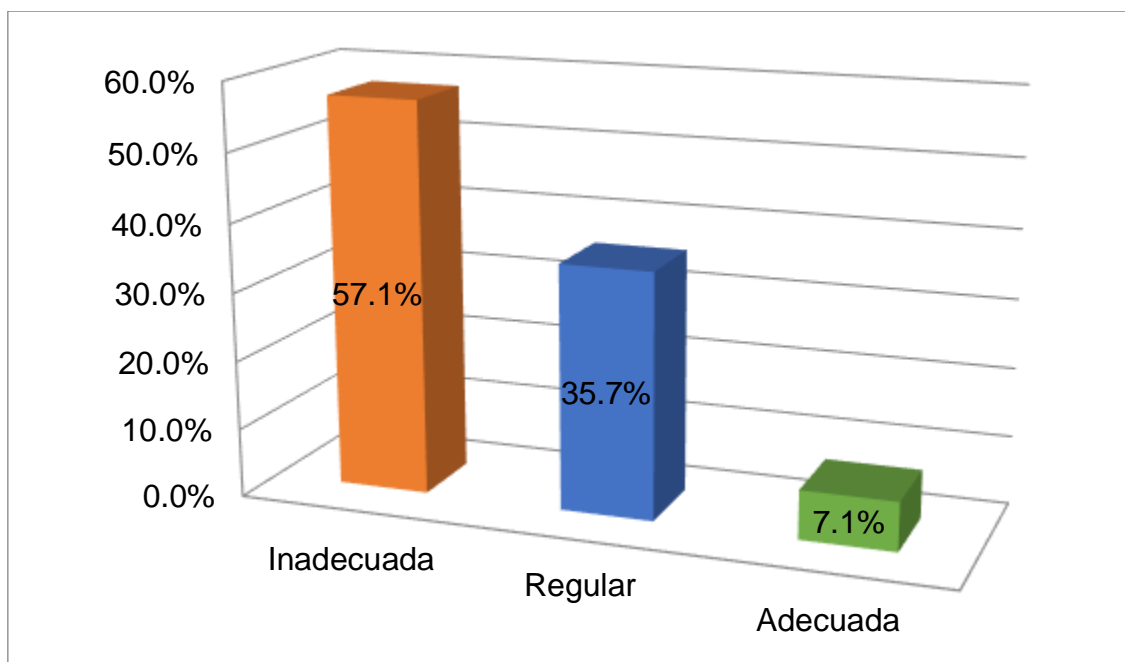


Figura 5. Control de la microempresa

Como se identifica en la tabla y figura, el 57.1% de los encuestados calificó al control que tiene la microempresa del sector confecciones como inadecuado, esto porque la gerencia no hace decisiones que beneficien e desarrollo comercial y profesional de los empleados, lo que se refleja, en el poco apoyo para la corrección de deficiencias, lo que no permite aprender de ellas para que no se vuelvan a cometer, por otro lado, el 35.7% consideró que el control es regular y finalmente el 7.1% de los empleados consideró que el control que se realiza dentro de la microempresa es adecuado.

Objetivo específico 02: Describir el nivel de competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Tabla 7.

Nivel de competitividad de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Baja	12	27	10	71.4%
Regular	28	43	3	21.4%
Alta	44	60	1	7.1%
Total			14	100.0%

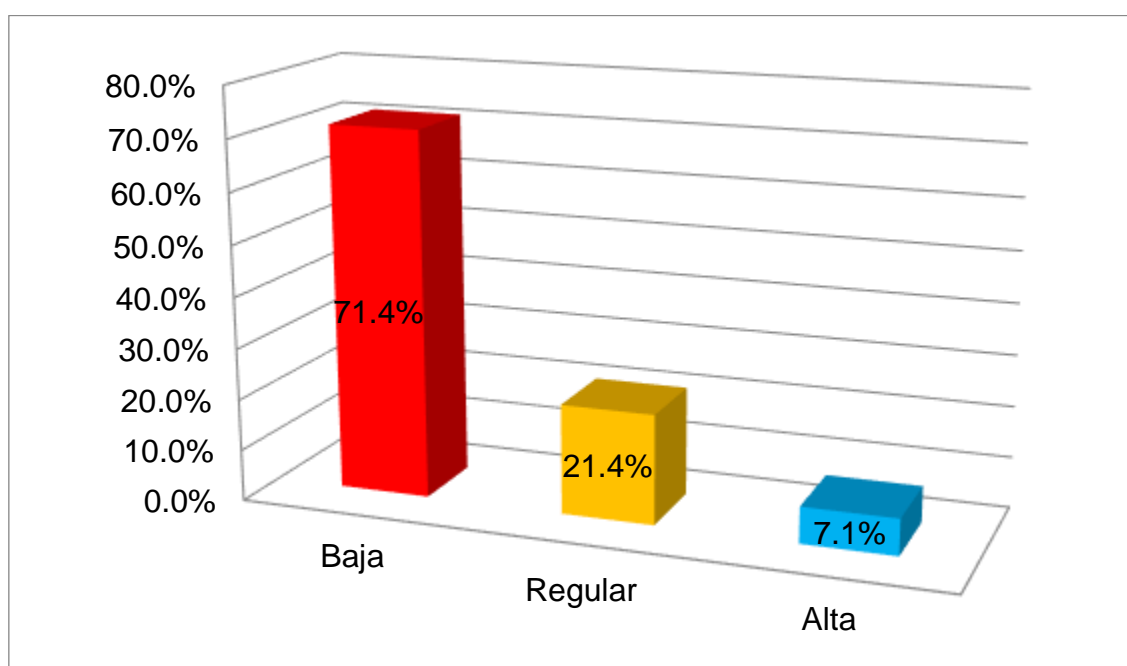


Figura 6. Nivel de competitividad de la microempresa

En la tabla y figura anterior, se ha podido evidenciar que existe una baja competitividad de la organización según el 71.4% de los resultados, esto debido a que la empresa no hace uso de herramientas que permitan sobresalir en el mercado y ganar mayor participación, es decir, no logra diferenciarse entre competidores más grandes, por otro lado, el 21.4% de encuestados manifestó que es regular y solo el 7.1% consideró a la competitividad en la microempresa del sector confecciones como alta.

Tabla 8.

Calidad de servicio de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Baja	4	9	11	78.6%
Regular	10	15	2	14.3%
Alta	16	20	1	7.1%
Total			14	100.0%

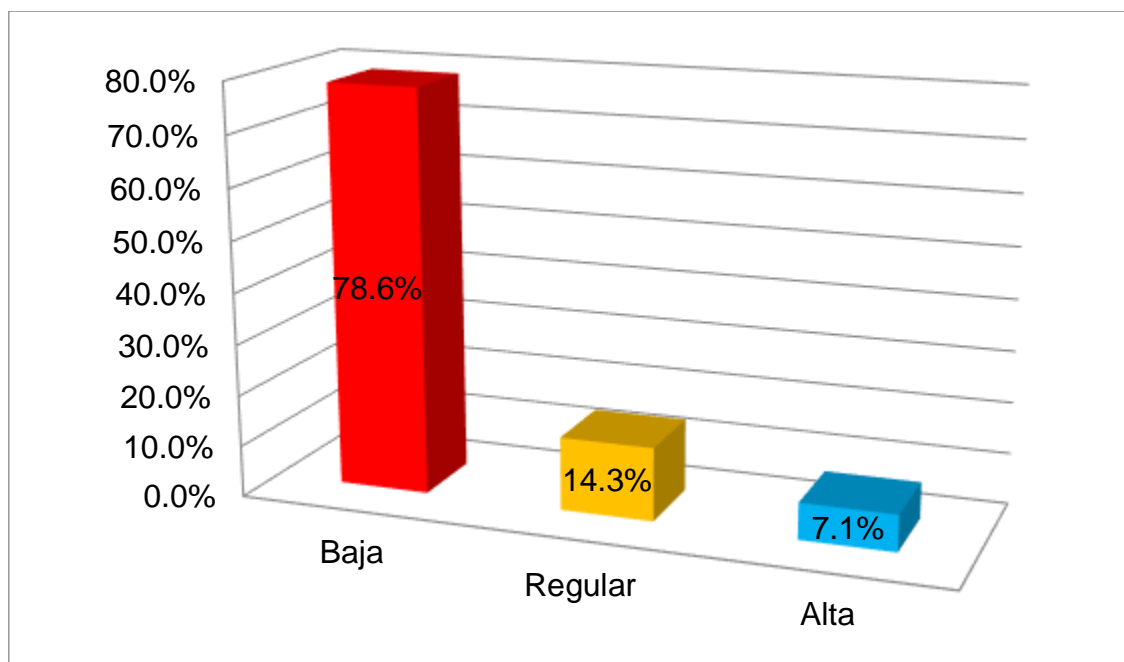


Figura 7. Calidad de servicio de la microempresa

Según lo visualizado en la tabla y figura, se ha podido verificar que según el 78.6% de los trabajadores indicó que la calidad de servicio de la microempresa del sector confecciones es baja, debido a que no se cuenta con altos estándares de calidad en sus productos, lo que se refleja en la poca confiabilidad de los clientes en el servicio que brinda, por otro lado, el 14.3% manifestó que la calidad de servicio es regular y solo el 7.1% de los encuestados consideró que la microempresa tiene una alta calidad de servicio.

Tabla 9.
Productividad de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Baja	4	9	11	78.6%
Regular	10	15	3	21.4%
Alta	16	20	0	0.0%
Total			14	100.0%

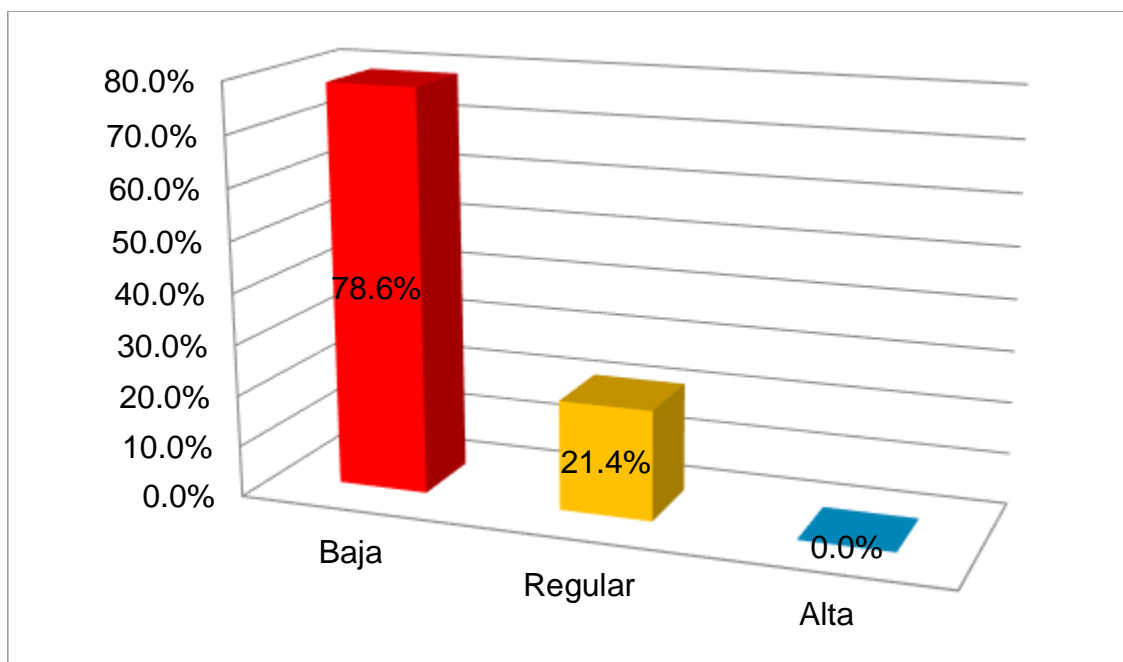


Figura 8. Productividad de la microempresa

En la tabla y figura, se visualiza que el 78.6% de los encuestados calificaron a la productividad que tiene la microempresa del sector confecciones como baja, debido a que dentro de la organización no se puede lograr productos en menos cantidad de tiempo, lo que refleja en la poca capacidad de los dueños para poder determinar el desempeño del trabajador y si este está afectando a los procesos comerciales y finalmente el 21.4% de los empleados consideró que la productividad que tiene la microempresa es regular.

Tabla 10.

Ventaja competitiva de la microempresa

Calificación	Rango		Frecuencia	Porcentaje
	Desde	Hasta		
Baja	4	9	12	85.7%
Regular	10	15	1	7.1%
Alta	16	20	1	7.1%
Total			14	100.0%

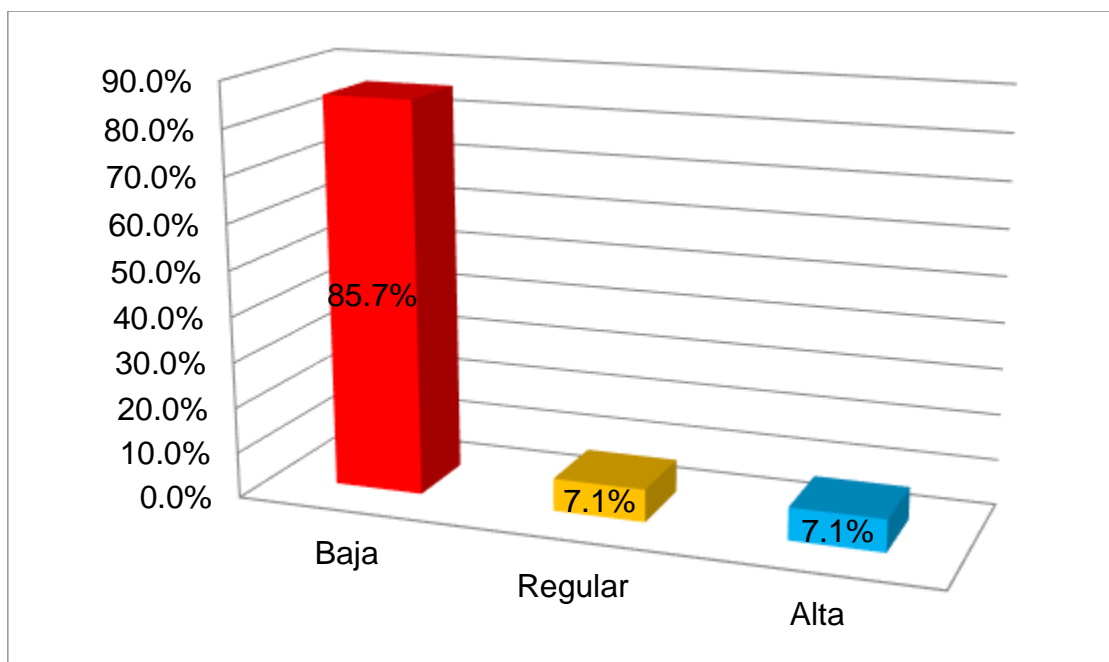


Figura 9. Ventaja competitiva de la microempresa

De acuerdo a lo observado en la tabla y figura, el 85.7% de los trabajadores indicaron que la microempresa del sector confecciones tiene una baja ventaja competitiva, esto porque la empresa no brinda productos o servicios que lo diferencien de su principal competencia, lo que se refleja en el poco esfuerzo de los dueños para implementar un aprendizaje continuo para la mejora de conocimientos y capacidades de sus empleados, por otro lado, el 7.1% consideró que la ventaja competitiva es regular y finalmente el otro 7.1% de restante consideró que la ventaja competitiva de la microempresa es alta.

Principales deficiencias en gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Tabla 11.
Deficiencias de la gestión de la microempresa

Gestión	Calificación		
	Baja	Media	Alta
Planificación	64.29%	28.57%	7.14%
Organización	71.43%	28.57%	0.00%
Dirección	57.14%	28.57%	14.29%
Control	57.14%	35.71%	7.14%

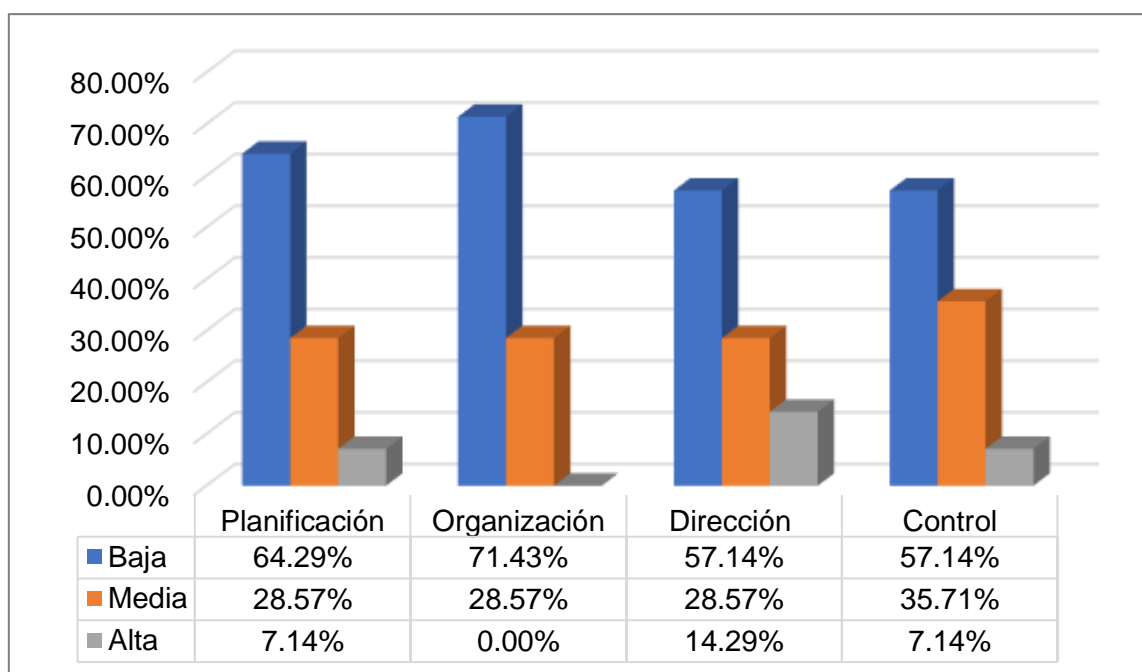


Figura 10. Deficiencias de la gestión de la microempresa

Se ha identificado en la tabla y figura mostrada que las principales deficiencias en la gestión de la microempresa del sector confecciones fueron la organización y planificación, según el 71.43% y el 64.29% de los hallazgos respectivamente, esto porque fueron calificados de forma negativa, es decir, los encuestados indicaron problemas dentro de estos aspectos, los cuales son: en la parte de organización, la falta de desarrollo de estrategias y conocimiento de funciones, mientras que en la planificación la falta de cumplimiento de trabajos en tiempos estipulados y la fijación de objetivos.

Tabla 12.

Deficiencias de la competitividad de la microempresa

Competitividad	Calificación		
	Baja	Media	Alta
Calidad de servicio	78.57%	14.29%	7.14%
Productividad	78.57%	21.43%	0.00%
Ventaja competitiva	85.71%	7.14%	7.14%

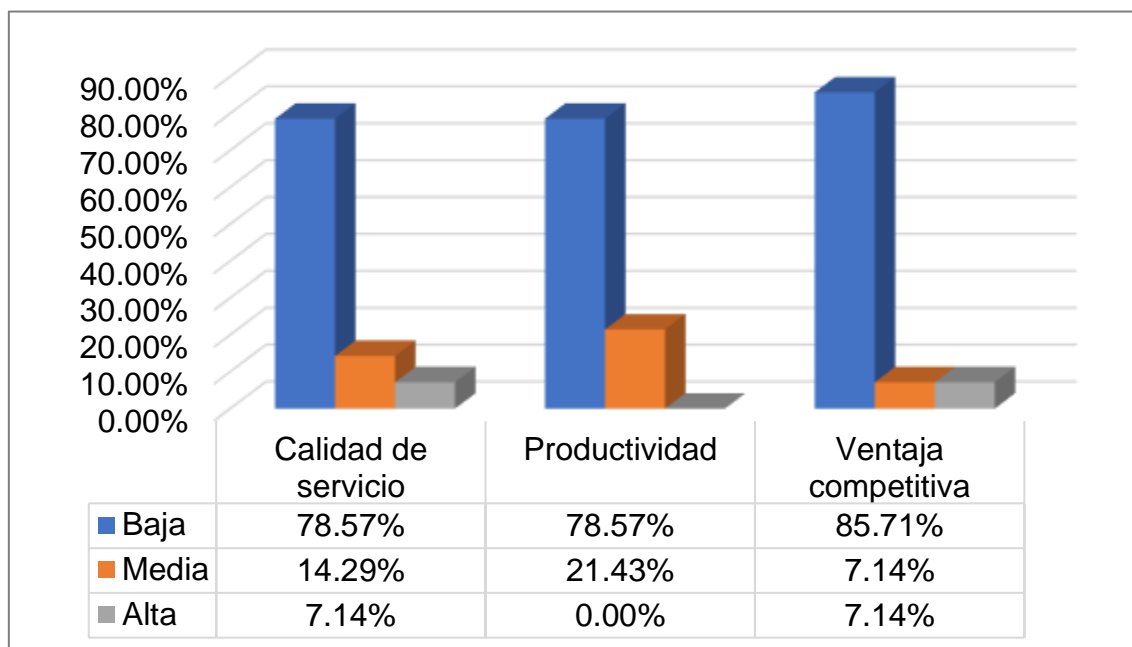


Figura 11. Deficiencias de la competitividad de la microempresa

En la tabla y figura mostrada, se ha identificado que las principales deficiencias en la competitividad de la microempresa del sector confecciones fueron la ventaja competitiva y la productividad, según el 85.71% y el 78.57% de los hallazgos respectivamente, esto porque fueron calificados de forma negativa, es decir, los encuestados indicaron problemas dentro de estos aspectos, los cuales son: en la parte de ventaja competitiva, la falta de diferenciación, mejora continua y un aprendizaje continuo, mientras que en la productividad la falta de eficiencia y eficacia en las actividades y procesos de la organización.

Características que deberá de contener una propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Para el establecimiento de las características que debe contar la propuesta de asociatividad, se tuvo en cuenta aspectos que puedan acoplarse para la mejora de las deficiencias identificadas en la gestión y competitividad, de lo cual se obtuvo el siguiente modelo del cual se establecerá en las estrategias de asociatividad.

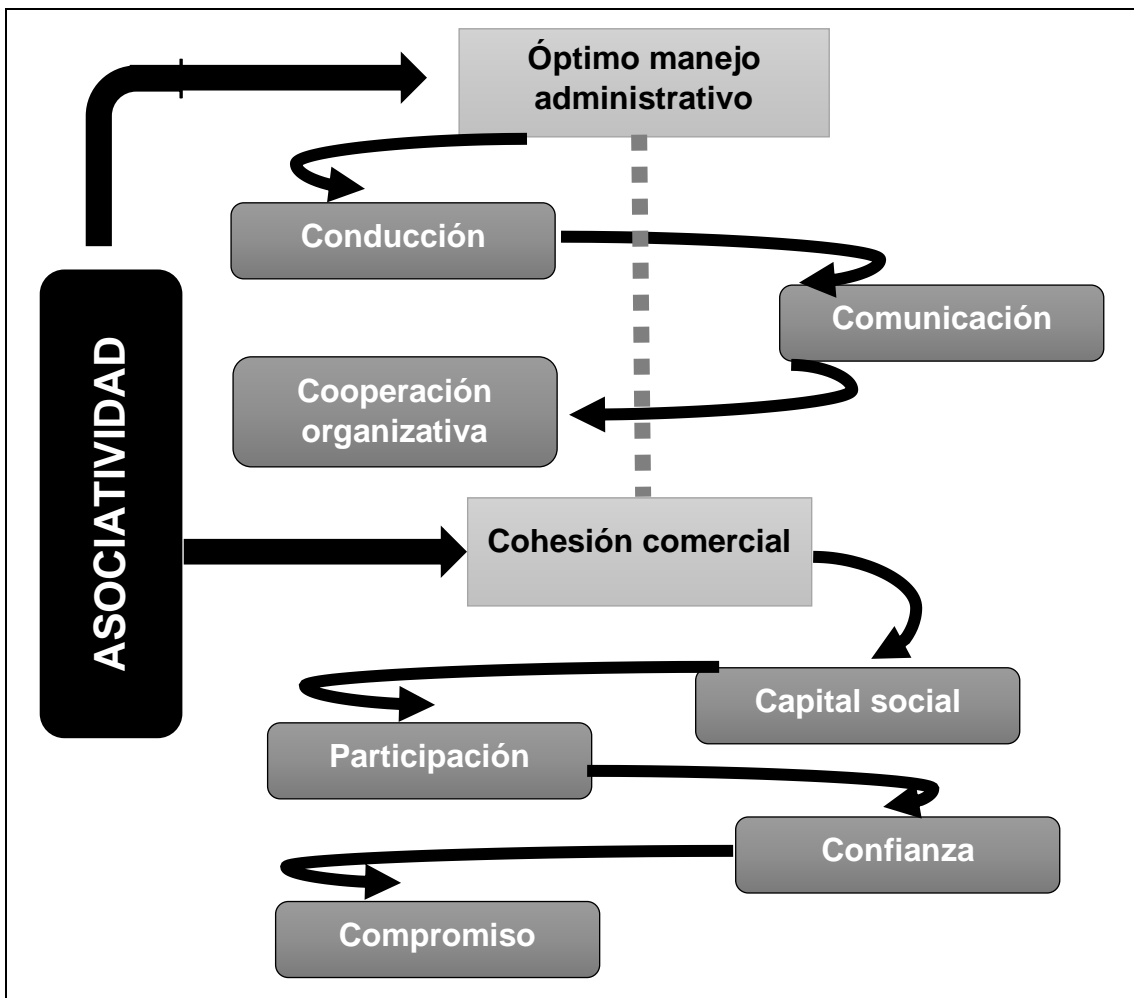


Figura 12. Características de la propuesta de asociatividad

3.2. Discusión de Resultados

Los hallazgos correspondientes al primer objetivo específico, el cual fue hallar el nivel de gestión de la microempresa, donde según el 64.3% de los datos indicaron que existe una inadecuada gestión, debido a diversos problemas evidenciados como la falta de organización y de establecimiento de objetivos para una correcta conducción y orientación hacia las metas establecidas, así como también alcanzar los resultados esperados. Este resultado coincide con lo hallado por Pasapera (2018) quien determinó que las empresas tienen limitaciones para la gestión y acceso al ámbito financiero, tecnológico y productivo. De igual manera Guerrero (2019) demostró que en la situación de los productores existe varias deficiencias y limitaciones, como la falta de capacitaciones, asistencia técnica y una incorrecta gestión administrativa, lo que demuestra su falta de competencia y gestión para adaptarse al mercado. Pero se discrepa con Vásquez (2020), quien evidenció una mejora de la capacidad de gestión que a la larga se convierte en una respuesta y percepción positiva de los socios de esta cooperativa.

Los resultados relacionados al segundo objetivo específico, donde se pudo encontrar que el nivel de competitividad de la microempresa es bajo, de acuerdo con el 71.4% de los hallazgos, porque la empresa no utiliza estrategias que le permitan resaltar dentro de un ámbito comercial, además que su nivel productivo no está siendo óptimo, lo que no le ayuda a alcanzar una sostenibilidad empresarial. Esto concuerda con lo hallado por Muñoz (2019) quien demostró que la competitividad que demuestran las empresas no es del todo aceptable, debido a que muestran falencias dentro del mercado de modas, debido a que no han sabido reaccionar a las nuevas tendencias y requerimientos de los clientes. De igual forma Tovar (2017) manifestó que la competitividad de los productores durante los últimos años, no ha sido la correcta debido a que no han empleado diversas herramientas, que ayuden con el impulso necesario para sobresalir dentro del mercado.

Adicionalmente, se pudo hallar las deficiencias en gestión y competitividad de la microempresa, entre las más resaltantes fueron la organización y planificación según el 71.43% y el 64.29% de forma respectiva, además también

de la ventaja competitiva y la productividad, según el 85.71% y el 78.57% respectivamente, o que claramente fundamenta sus problemas dentro de la organización. Esto coincide con lo encontrado por Aiquipa et al. (2017) quienes en sus resultados indicaron que el nivel la competitividad y gestión de las empresas presenta dificultades por la poco nivel de socios y la morosidad de pagos, es decir, su poca capacidad financiera, afecta su productividad y competitividad dentro del mercado ganadero. Pero se contradice lo indicado por Llenque (2019) quien evidenció que el 54.5% de los gerentes manifestaron que la gestión de la asociatividad es adecuada y mientras que el 45.5% manifestó que los estándares de competitividad son adecuados, debido a que muestran la efectividad necesaria para los beneficios de estas empresas.

Se pudo determinar las características de la propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad, para ello, se tuvo en cuenta las principales deficiencias teniendo en cuenta ello, se pudo obtener dos principales aspectos los cuales fueron el óptimo manejo administrativo y la cohesión comercial, los cuales son componentes de la asociatividad, los cuales ayudarán específicamente a mejorar, todas las deficiencias identificadas en el análisis. Esto coincide con Pasapera (2018) quien determinó que las empresas para una correcta la gestión y competitividad debe tener acceso al ámbito financiero, tecnológico y productivo, lo que disminuye su competitividad en el mercado, debido a las desventajas mencionadas frente a sus competidores. Es por ello, que la propuesta de asociatividad permite mejorar la gestión de los productores, debido a que ayuda con la construcción de un modelo de trabajo asociativo para el manteamiento de una actividad económica.

También, se pudo proponer una propuesta de asociatividad, en donde se establecieron estrategias de conducción, comunicación y cooperación dentro de la asociación, lo que ayuda a que la unión de las empresas pueda fomentar y potenciar aquellas debilidades que tiene una con las fortalezas de otras y también que las capacidades más sobresalientes de los miembros/socios empresariales dentro de la asociación, tengan un mejor manejo colectivo. Este resultado fundamenta lo indicado por Vásquez (2019) quien se concluyó que el modelo de asociatividad es el indicado para estos productores debido a que las alianzas que se formen permitirán el logro de metas comerciales y productivas

que ayuden con su participación dentro del mercado. De igual forma Arce (2019), manifestó que la implementación de estrategias más apropiadas basadas en la asociatividad tiene una incidencia en la competitividad que demostraron las pequeñas y medianas empresas.

Por último, se estima que la elaboración de una propuesta de asociatividad mejorará la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones, para ello, se hizo uso del método Delphi con el cual expertos o especialistas dieron su confirmación de la validez en el empleo de esta propuesta en la mejora de la gestión y competitividad de las microempresas, lo cual indica que efectivamente la asociatividad brinda una mejora, además, esta propuesta está orientada a diversos ámbitos o rubros de cualquier microempresa. Este resultado fundamente lo hallado por Huamán (2016) quien concluyó que la asociatividad mejoró en un 15.92% al año la productividad y participación de las empresas para mejorar productos y procedimiento en la prestación de servicios. De forma similar Vargas (2018) consideró que la asociatividad como estrategia permite mejorar la productividad/ competitividad de las empresas en estudio.

3.3. Aporte práctico

Elaborar una propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Propuesta de asociatividad

El propósito de esta propuesta es mejorar la gestión y competitividad de la microempresa, para ello, se establecieron los principales aspectos que permitan la solución de dicha problemática donde se han establecido dos estrategias que es el óptimo manejo administrativo y la cohesión comercial, ambas están orientadas a la mejora de las principales deficiencias de las variables estudiadas dentro de la organización.

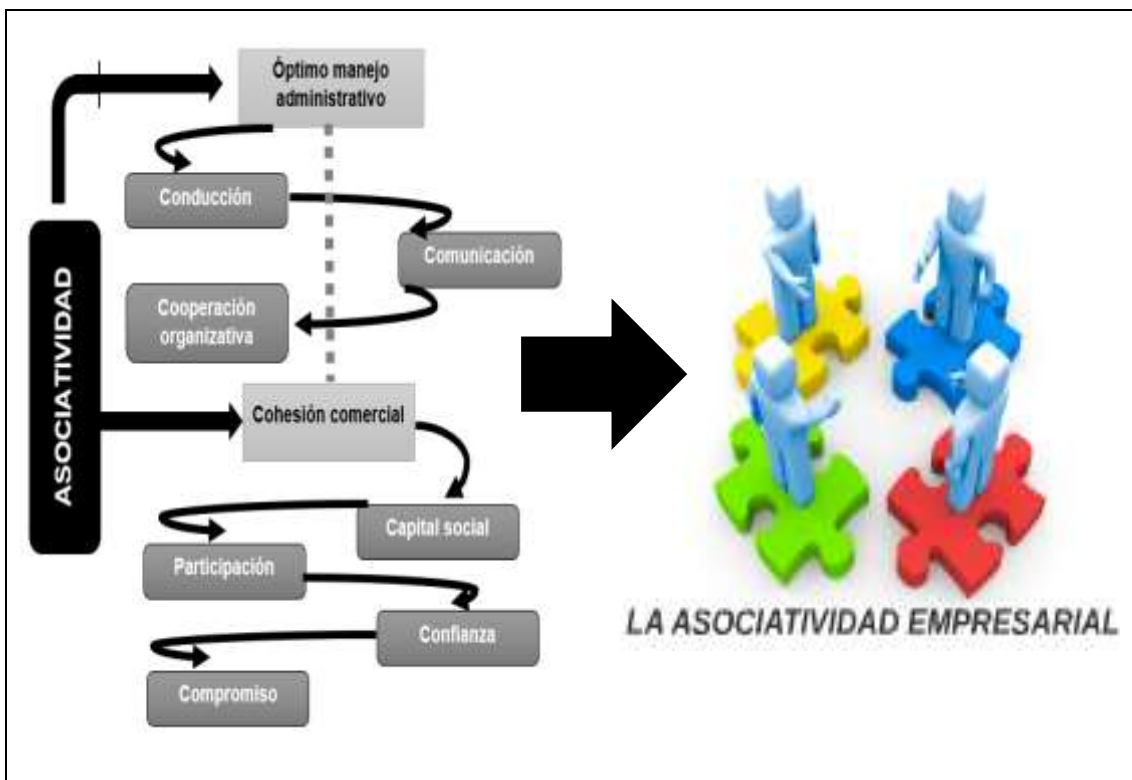


Figura 13. Modelo de la propuesta de asociatividad

Característica 01: Óptimo manejo administrativo

Dentro de las principales ventajas de la asociatividad, esta que de forma conjunta se puede obtener un mejor control administrativo (gestión), lo que ayuda a que las empresas puedan estar más seguras de sus capacidades y ventajas que tienen la unirse en una corporación o agrupación.

Tabla 13.

Conducción de la asociación

Programación de actividades	<ul style="list-style-type: none">- Determinación de las pautas que las microempresas deben seguir para obtener el éxito deseado.- Definición de objetivos estratégicos y claros para el entendimiento de todos los empleados de las microempresas- Establecimiento de metas simples y factibles que estén alineadas con los objetivos estratégicos de las microempresas- Creación de indicadores para seguir el progreso en el cumplimiento de los objetivos.
Observación de procesos	<ul style="list-style-type: none">- Asegurar que cada proceso tenga una persona responsable de mantenerlo y mejorar sus resultados.- Realizar informes periódicos y justificar grandes desviaciones.- Proponer un plan de acción siempre que un indicador no presente buenos resultados.- Abordar temprano un proceso, antes de que adquiera grandes proporciones y se vuelva incontrolable.
Evaluaciones de desempeño	<ul style="list-style-type: none">- Reunión con los otros gerentes, al menos una vez al mes para discutir los resultados generales de cada área.- Los gerentes deben tener objetivos que aseguren una buena planificación estratégica.- Seguimiento del progreso sin subestimar ninguno, debido a que esta evaluación constante es lo que asegurará que la asociación realice buenas actividades y continúe generando beneficios para todos los asociados.

Los problemas de comunicación son los mayores villanos dentro de las asociación u organizaciones independientes, por lo tanto, es necesario establecer mecanismo que persuadan una incorrecta interacción entre gerentes o empleados de una asociación

Tabla 14.

Comunicación en la asociación

Interacción transparente	<ul style="list-style-type: none"> - Se pueden evitar muchos rumores manteniendo una comunicación clara, transparente y directa con los gerentes y haciendo lo mismo con los equipos de trabajo. - Los rumores de oficina pueden afectar el estado de ánimo general dentro de la asociación y, como resultado, la productividad general de los empleados.
Falla en la comunicación	<ul style="list-style-type: none"> - La falta de comunicación puede llevar a que los gerentes de la asociación tomen decisiones equivocadas o precipitadas, que no están en línea con los objetivos previstos de la asociación. - Asegurar de que el personal y gerentes conozca y esté alineado con todas las directivas de planificación estratégica de la nueva asociación.

La asociatividad de empresas, permite que pueda haber cooperación mutua entre las mismas, como intercambio de información que permita ver la situación actual de todas las participantes, de tal forma que se puedan tomar las mejores estrategias que beneficien a cada una de las integrantes.

Tabla 15.

Cooperación organizativa de la asociación

Alcanzar las metas conjuntas	Promover decisiones consensuadas	Generar integración y satisfacción de empleados
<ul style="list-style-type: none"> - Creación e implementación de procesos más eficientes que garanticen el logro de las metas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se debe monitorear todo lo que está sucediendo y debe quedar registrado en los datos 	<ul style="list-style-type: none"> - Los empleados también estarán más satisfechos cuando se den cuenta de que hay menos desgaste y pérdida de

- Los gerentes de la asociación pueden dedicar sus esfuerzos a actividades intelectuales no físicas y pueden mejorar su capacidad de percepción a medida que el control se vuelve más fácil de mantener.	conjuntos de la asociación. - Con la base datos, se puede tomar decisiones más precisas, analizar escenarios pasados y actuales y planificar el futuro de toda la asociación.	esfuerzo en tareas irrelevantes. - Los aportes de los trabajadores podrán escucharse cada vez más como parte del proceso de transformación, lo que los llevará a ser cada vez más importantes para la asociación.
--	---	---

Característica 02: Cohesión comercial

Los beneficios que brinda la agrupación de las microempresas (asociación), también es lograr beneficios e incrementar la productividad de forma conjunta para garantizar una buena calidad en sus servicios y productos que ofrece, como también genera un plus o ventaja que puedan promover su competencia dentro del mercado textil.

Tabla 16.

Capital social de la asociación

- Se puede controlar el gasto, reducir el desperdicio y tener confianza en los datos conjuntos, es imposible mantener las finanzas dentro de la asociación en buena forma	Mantener finanzas sanas
- Organizar las áreas de la asociación, incluido el departamento de finanzas, es mucho más fácil administrar el flujo de caja.	
- Establecer la frecuencia y los métodos para mantener este control, para ello se necesita centralizar la información de todas las empresas para evitar duplicaciones y errores al enviarla a otras ubicaciones.	Control de recursos
- Sustituir varias hojas de cálculo por un único sistema confiable que es actualizado por un pequeño número de personas, que administre la contabilidad de los integrantes de la asociación.	Cambio contable

La participación asociada de las microempresas, puede permitir una infinidad de ventajas, pero partiendo como un conjunto dentro de las principales que durante la intervención de todas las empresas asociadas apoya a que cooperen y trabajen en conjunto para definir una ventaja competitiva.

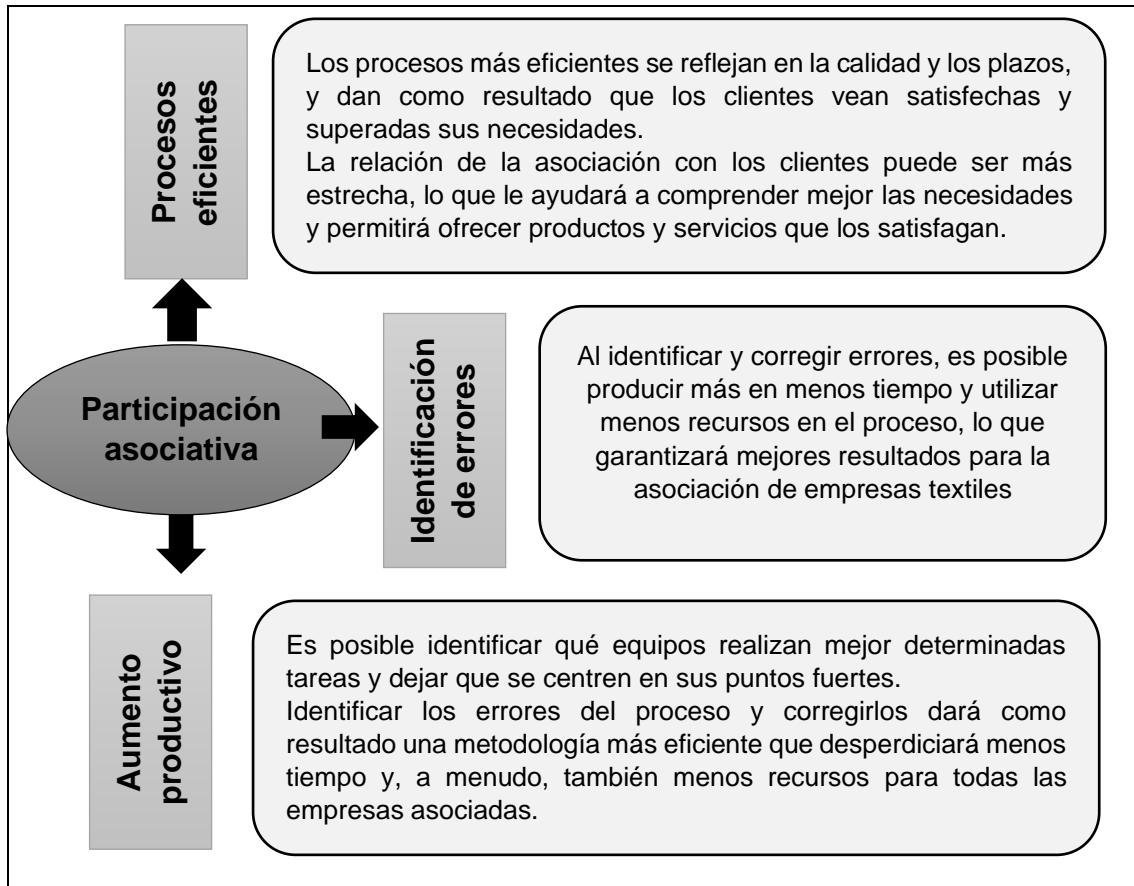


Figura 14. Participación conjunta de la asociación

Por otro lado, se tiene la confianza en las asociaciones comerciales implica que ambas partes que participan en la relación darán y obtendrán algo de la asociación, debido a que este aspecto es la base de una asociación exitosa, para ello, es fundamental que exista una relación transparente y honesta. Por ello, las empresas al anticipar entrar en una asociación a largo plazo son necesario que se asocie teniendo confianza de las otras empresas, porque, si esto falta en algún nivel, se reflejará en la asociación y resultará en agrupación de empresas textil fallida.

Tabla 17.

Confianza entre los miembros de la asociación

<p>- Una asociación implica trabajo en equipo. No importa qué socio hizo qué trabajo, cuánto trabajo hizo o cuánto tiempo lo hizo, el resultado final es una combinación de los esfuerzos de los socios.</p>	<p>Respeto mutuo entre empresas</p>
<p>- Los socios deben estar sincronizados con los mismos objetivos es un paso positivo hacia el logro de una asociación comercial exitosa y evitar perder el interés inicial y no se centrarse en el negocio individual.</p> <p>- Los socios deben tener objetivos, ambiciones y resultados similares, pero su alineación debe ser una prioridad para los socios, porque a medida que la asociación comercial evoluciona, se deben verificar regularmente los objetivos y responsabilidades y establecer nuevos según sea necesario.</p>	<p>Visión y valores compartidos</p>
<p>- Cualquier asociación exitosa depende de lo que cada socio aporta en términos de conocimiento y/o experiencia, por ello, cada socio debe ser abierto sobre su nivel de habilidad y sus debilidades, lo que permitirá a equilibrar la asociación.</p>	<p>Conjuntos de habilidades</p>
<p>- Es importante equilibrar las habilidades y la experiencia, como también que los socios aporten una gran cantidad de impulso y energía, sin importar, de quién haga qué, para poder mantener el impulso para tener éxito y lograr los objetivos enfocados conduce a una asociación próspera.</p>	<p>Manejo grupal</p>
<p>- Cada socio debe ser honesto acerca de sus aspectos negativos o las áreas que faltan, como las habilidades sociales, donde la honestidad es la mejor política, que permite a los socios hacer los ajustes necesarios.</p> <p>- Hacer una autoevaluación anual en la que cada socio examine a los demás, para luego discutir y brindar comentarios constructivos, para determinar las formas en la asociación puede crecer y mejorar.</p>	<p>Evaluación continua</p>

Por último, es necesario el compromiso de todos los miembros de la asociación (microempresas), debido a que el cumplimiento de una ética al realizar negocios es esencial para desarrollar una base que garantice una relación estable y duradera entre los socios comerciales y mantener un buen orden comercial, actuar con ética e integridad, evitar el soborno comercial y la competencia desleal entre propios miembros.



Figura 15. Fijación de compromisos de los miembros de la asociación

Validar que la elaboración de una propuesta de asociatividad mejorará la gestión y competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

Para la validación de la propuesta, fue necesario presentar la misma a diversos expertos o especialistas comerciales, los cuales dieron su calificación y aprobación del uso de esta estrategia de asociatividad, lo que garantiza que su aplicación mejora la gestión y competitividad de una microempresa.

En primer lugar, se determinó el método con el cual validar la propuesta por lo que se optó el método Delphi establecido por Fernández y López (2013), quien sustenta que para validar una propuesta o un sistema que se quiera aplicar, es necesario la selección de expertos, los cuales en base a los componentes y características de las propuestas, dan una valoración a la misma, las cuales pueden expresarse de forma cuantitativa (porcentual o puntaje) o cualitativa (calificación), también dichos especialistas deben contar con competencias que validen su criterio de calificación sobre un tema específico (p.56).

Tabla 18.
Validación de la propuesta de asociatividad

N °	Institución a la que pertenece	Grado académic o	Categoría	Calificació n	Nivel de recomendació n
1	UNIVERSIDA D INCA GARCILASO DE LA VEGA - UIGV	Titulado	Especialista – Sr. Vilca Huachallanqui , Augusto	Aplicable	Alto
2	UNIVERSIDA D PERUANA DE CIENCIAS E INFORMATIC A - UPCI	Titulada	Especialista – Sra. Huamán Rivera, Ana	Aplicable	Medio

3	UNIVERSIDAD PRIVADA ANTENOR ORREGO - UPAO	Titulado	Especialista – Sr. Suarez Ruiz, Marco Antonio	Aplicable	Alto
---	---	----------	---	-----------	------

Como se puede observar, de una cantidad aceptable de tres expertos se obtuvieron hallazgos satisfactorios en la calificación de la propuesta elaborada, debido a que los tres indicaron la capacidad de aplicación de la propuesta, mientras que dos expertos (66.6%) consideró que tiene un nivel de recomendación alto para mejorar la gestión y competitividad, mientras que uno (33.4%) manifestó que su nivel de recomendación es medio.

IV. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

4.1. Conclusiones

Se identificó el nivel de gestión de la microempresa del sector confecciones, la cual fue inadecuada debido a que no se tienen planteado ni establecido normativas, políticas o lineamientos que ayuden con el proceso administrativo de esta organización.

Se describió que el nivel de competitividad de una microempresa del sector confecciones es bajo, porque no cuenta con una buena capacidad productiva, además que no brinda un correcto servicio, lo que claramente demuestra la falta de una ventaja dentro del mercado.

Se pudo identificar las deficiencias más relevantes dentro de la gestión y competitividad de la microempresa del sector confecciones, donde claramente se observó que tanto la organización, planificación, la ventaja competitiva y la productividad fueron los aspectos más negativos en la organización.

Se establecieron los aspectos y características que contuvo la propuesta de asociatividad, para ello, se tuvo en cuenta la identificación de deficiencias, para lo cual se establecieron dos componentes principales que fueron el óptimo manejo administrativo y la cohesión comercial.

Se laboró la propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de la microempresa del sector confecciones, donde se establecieron todas las actividades, estrategias, normativas y políticas, que debe realizar la organización para obtener una correcta asociación comercial.

Finalmente, se muestra como valor agregado una propuesta de asociatividad para una microempresa del sector confecciones, donde claramente los especialistas pudieron manifestar que el empleo de estas estrategias mejorará la gestión y competitividad de cualquier microempresa, siempre y cuando se adapte a su entorno y necesidades.

4.2. Recomendaciones

A los gerentes de las microempresas, es necesario que se modifique la programación de actividades y tareas, esto mediante la implementación de una correcta planificación, organización dirección y control de los procedimientos administrativos para una mejor gestión comercial que le permita siempre poder verificar los procesos realizados.

Se sugiere, que las microempresas, puedan identificar su principal ventaja ante su competencia, esto mediante un análisis anual de sus principales fortalezas y debilidades, lo que permitirá que las organizaciones puedan obtener un valor agregado o un plus, en sus ventas gracias al empleo de su ventaja dentro del mercado textil

Se pide, que se analice e identifique de forma anual las principales falencias o problemas que pueda tener la organización, esto mediante una evaluación constante del desempeño, productividad y procesos de la empresa, lo cual permitirá tomar acciones contingentes y correctoras que impidan resultados negativos o conflictos comerciales.

Las empresas, siempre deben velar por su permanencia y sostenibilidad en el mercado, para ello, es necesario la identificación de cualquier tipo de estrategia o propuesta comercial, que permita la mejora tanto de su gestión o aspectos de productividad que apoyen su alcance de los resultados esperados, como también de sus metas organizacionales.

Se aconseja a las empresas participantes de la investigación, tomar en consideración la propuesta elaborada, mediante la aplicación de sus tareas, normativas y estrategias establecidas, lo que permitirá de alguna u otra forma mejorar positivamente las actividades dentro de cada una de ellas, para beneficio de económico e institucional.

Por último, se aconseja la ejecución a cualquier investigador interesado, debido a que esta propuesta de asociatividad está validada por expertos que garantizan que mejorará la gestión y competitividad comercial de las microempresas, sin importar el rubro o sector de actividades.

V. REFERENCIAS

- Abad, B. (2016). Investigación social cualitativa y dilemas éticos: de la ética vacía a la ética situada. *Revista de Metodología de Ciencias Sociales*, 34(1), 101-120. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5467265.pdf>
- Aiquipa, C., Bello, L., Changra, L., & Mosto, R. (2017). *La asociatividad empresarial como modelo de gestión para aumentar la competitividad de las medianas empresas formales de engordadores de ganado bovino en el distrito de Lurín*. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas, Lima. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/621873/AIQUIPA_MC.pdf?sequence=5&isAllowed=y
- Arce, K. (2019). *Estrategia de fortalecimiento de la asociatividad para favorecer a la competitividad de las pymes comerciales del cantón La Troncal*. Universidad Estatal de Milagro, El Milagro. Obtenido de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/4989/3/6.%20URKUN%20DEL%20PROYECTO%20DE%20INVESTIGACION.pdf>
- Arellano, H. (2017). La calidad en el servicio como ventaja competitiva. *Dominio de las Ciencias*, 3(8), 72-83. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6128526.pdf>
- Bach, T., Van Thiel, S., Hammerschmid, G., & Steiner, R. (2017). Administrative tradition and management reforms: a comparison of agency chief executive. *Public Management Review*, 19(6), 765-784. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14719037.2016.1210205>
- Bacud, S. (2020). Henri Fayol's principles of management and its effect to organizational leadership and governance. *Journal of Critical Reviews*, 7(11), 162-167. Obtenido de <http://www.jcreview.com/fulltext/197-1590730210.pdf>
- Bennet, R. (2016). Management adaptation of business association services: long-term stability 1783-2012 and 'change points' for Irish chambers of

commerce. *Irish Journal of Management*, 35(1), 58-73. Obtenido de <https://sciendo.com/article/10.1515/ijm-2016-0004>

Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación: Administración, Economía, Humanidades y Ciencias Sociales* (Cuarta ed.). Bogotá: Pearson.

Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (Ed. 2da. ed.). Lima: Editorial San Marcos.

Córdova, I. (2018). *Instrumentos de investigación* (Primera ed.). Lima: San Marcos.

Díaz, V. (2019). Influence of the questionnaire design in selfadministered surveys. *International Journal of Comparative Sociology*, 3(1), 115-121. Obtenido de <https://medcraveonline.com/SIJ/SIJ-03-00163.pdf>

Fernández, A., & López, C. (2013). Validación mediante método Delphi de un sistema de indicadores para prever, diseñar y medir el impacto sobre el desarrollo local de los proyectos de investigación en el sector agropecuario. *Revista Ciencias Técnicas Agropecuarias*, 22(3), 54-60. Obtenido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:DAxX14HjhTQJ:scielo.sld.cu/pdf/rcta/v22n3/rcta10313.pdf+&cd=2&hl=es&ct=clnk&gl=pe>

Ghaleb, S. (2019). Empowerment among Kuwait University staff and its effect on their job satisfaction. *Journal of Applied Research in Higher Education*, 12(2), 210-229. doi:<https://doi.org/10.1108/JARHE-02-2019-0027>

Guerrero, D. (2019). *Propuesta de asociatividad para mejorar la gestión y competitividad de los productores de pimiento piquillo en el distrito de Motupe región de Lambayeque*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/2111/1/TL_GuerreroParedesDiana.pdf

- Hernández, J. (2013). *Modelo de gestión empresarial según nuevas tendencias: intangibles y calidad total, aplicación al sector camaronero de Venezuela*. Venezuela. Universidad de Córdoba, Córdoba. Obtenido de <https://helvia.uco.es/xmlui/bitstream/handle/10396/10762/2013000000806.pdf?sequence=1>
- Hernández, R., Méndez, S., Mendoza, C., & Cuevas, A. (2017). *Fundamentos de investigación*. Ciudad de México: Mc Graw Hill.
- Hongtao, Y., & Can, C. (2018). Coping with functional collective action dilemma: functional fragmentation and administrative integration. *Public Management Review*, 21(7), 1-24. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/328941609_Coping_with_functional_collective_action_dilemma_functional_fragmentation_and_administrative_integration
- Huamán, P. (2016). *Asociatividad como factor principal en la productividad de las Mype formales de huancayo, periodos 2009 – 2011*. Universidad Nacional del Centro del Perú, Huancayo. Obtenido de <http://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/UNCP/2301/Huam%c3%a1n%20Arroyo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Larios, R. (2017). Estado actual de las mipymes del sector textil de la confección en Lima. *Ingeniería Industrial*, 1(35), 113-137. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/3374/337453922006.pdf>
- Lawton, T. C. (2017). Why Trade Associations Matter: Exploring Function, Meaning, and Influence. *Journal of Management Inquiry*, 27(1), 5-9. Obtenido de <https://journals.sagepub.com/doi/10.1177/1056492616688853>
- Lisra, E. (2015). The concept of competition and the objectives of competitors. *International Scientific Conference Economics and Management* -, 213, 25 – 30. Obtenido de <https://pdf.sciencedirectassets.com/277811/1-s2.0-S1877042815X00486/1-s2.0-S1877042815057456/main.pdf?X-Amz-Security->

Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEJ3%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2F%2FwEaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQCoat4Z9%2BRhF2RWISvTEK229qg34n9kHnpeauFT3d4iwlgGs2LModMw9

Llenque, D. (2019). *Gestión de calidad en la asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la red de fabricantes de bicicletas de la ciudad de Lima, 2018*. Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/11873/ASOCIATIVIDAD_CALIDAD_LLENQUE_SIANCAS_DANTE.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Manrique, A. (2016). Gestión y diseño: Convergencia disciplinar. *Pensamiento y gestión*,, 40(1), 129-158. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n40/n40a06.pdf>

Melamed, E. (2015). Procesos administrativos en la fundamentación teórica de la gerencia del servicio al cliente. *Revista FACCEA*, 5(2), 118 - 131. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/319507396_Procesos_administrativos_en_la_fundamentacion_teorica_de_la_gerencia_del_servicio_al_cliente

Melo, L. ..., Melo, M., & Fonseca, D. (2017). The Associativity: a local development strategy for Ocamonte (APCO) coffee growers in Santander, Colombia. *Acta Agronómica*, 66(4), 538-543. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/acag/v66n4/0120-2812-acag-66-04-00538.pdf>

Ministerio de la producción. (2017). *Industria textil y confecciones*. Ministerio de la producción, Lima. Obtenido de https://demi.produce.gob.pe/images/publicaciones/publie178337159547c39d_11.pdf

Momaya, K. (2019). The Past and the Future of Competitiveness Research: A Review in an Emerging Context of Innovation and EMNEs. *International*

Journal of Global Business and Competitiveness, 4, 1–10. Obtenido de <https://link.springer.com/content/pdf/10.1007/s42943-019-00002-3.pdf>

Montoya, A., Montoya, I., & Castellanos, O. (2010). Situación de la competitividad de las PYMES en Colombia: Elementos actuales y retos. , 28(1),. *Agronomía Colombiana*, 28(1), 107- 117. Obtenido de <https://revistas.unal.edu.co/index.php/agrocol/article/view/17600/18434>

Mora, L., Duran, M., & Zambrano, J. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión. *Ciencias económicas y empresariales*, 2(4), 511-520. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5802891.pdf>

Morales, C., & Masis, A. (2015). La medición de la productividad del valor agregado: una aplicación empírica en una cooperativa agroalimentaria de Costa Rica. *Tec Empresarial*, 8(2), 41-49. Obtenido de http://revistas.tec.ac.cr/index.php/tec_empresarial/article/download/1988/1817

Muñoz, L. (2019). *Asociatividad empresarial como estrategia para la competitividad de las pymes del sector moda de México y Colombia*. Universidad Libre de Pereira, Pereira. Obtenido de <https://repository.unilibre.edu.co/bitstream/handle/10901/17822/ASOCIATIVIDAD%20EMPRESARIAL%20COMO%20ESTRATEGIA%20PARA%20LA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Musayón, L., & Núñez, R. (2016). *Propuesta de fortalecimiento asociativo para pequeños productores apícolas caso: Asociación del sector Cascajal Olmos Lambayeque*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/bitstream/20.500.12423/96/1/TL_MusayonMontanoLiset_NunezFacundoRossanna.pdf

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de la tesis*. Bogotá: Ediciones de la U.

- Pasapera, V. (2018). *Propuesta de asociatividad para la gestión de los productores de cacao del centro poblado San Pedro de Perico - San Ignacio Cajamarca*. Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo. Obtenido de http://tesis.usat.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/20.500.12423/1583/TL_PasaperaRamirezVannia.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Rodríguez, H., & Ramírez, C. (2016). Análisis de la sostenibilidad de los procesos de fortalecimiento de la asociatividad rural: El caso de Asomora. *Revista de Ciencias Agrícolas*, 33(1), 9 - 21. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/rcia/v33n1/v33n1a02.pdf>
- Saavedra, M., & Milla, S. (Diciembre de 2017). La competitividad de la Mipyme en el nivel micro: El caso de Querétaro, México. *En Contexto*, 5(7), 107-135. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/321389746>
- Sánchez, H., & Reyes, C. (2015). *Metodología y diseño en la investigación científica*. Perú: Visión Universitaria.
- Teece, D. (2017). Towards a capability theory of (innovating) firms: implications for management and policy. *Cambridge Journal of Economics*, 41(3), 693–720. doi:<https://doi.org/10.1093/cje/bew063>
- Tovar, O. (2017). *Asociatividad: Estrategia para mejorar la competitividad de los productores de ñame del departamento de Sucre*. Universidad Técnica de Bolívar, Cartagena. Obtenido de <https://biblioteca.utb.edu.co/notas/tesis/0072914.pdf>
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica : Cuantitativa, Cualitativa y Mixta* (Segunda ed.). Lima: San Marcos.
- Vara, A. (2015). *7 pasos para elaborar una tesis*. Lima: Editorial Macro.
- Vargas, V. (2018). *Efecto de la asociatividad en la productividad de las empresas avícolas de Tungurahua*. Universidad Técnica de Ambato, Ambato. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/27091/1/T4159M.pdf>

- Vásquez, B. (2020). *La asociatividad como estrategia para mejorar la competitividad de la Cooperativa Agraria Allima Cacao del distrito de Chazuta, 2018*. Universidad Nacional de San Martín, Tarapoto. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3814/ECONOM%20c3%8dA%20-%20Beatriz%20Vasqu%20a9z%20Pezo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Vásquez, L. (2019). *Modelo de asociatividad de pequeños productores de mango del distrito de Motupe, región Lambayeque, para mejorar su oferta exportable con valor agregado*. Universidad Señor de Sipán, Chiclayo. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/5909/V%20a1squez%20Aguirre%20Liz%20Seyla%20Stefania.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Wirtz, B., & Muller, W. (2018). An integrated artificial intelligence framework for public management. *Public Management Review*, 21(7), 1076-1100. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/14719037.2018.1549268?journalCode=rpxm20>
- Yip, C., Reena, L., & Leong, B. (2016). Legal and ethical issues in research. *Indian Journal of Anaesthesia*, 76-80. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/308133878_Legal_and_ethical_issues_in_research
- Zamanzadeh, V., Ghahramanian, A., Rassouli, M., Abbaszadeh, A., Alavi, H., & Nikanfar, A. (2015). Design and Implementation Content Validity Study: Development of an instrument for measuring Patient-Centered Communication. *International Journal of Caring Sciences*. Obtenido de <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4484991/pdf/jcs-4-165.pdf>
- Zelga, K. (2017). The importance of competition and enterprise competitiveness. *World Scientific News*, 72, 301-306. Obtenido de

<http://www.worldscientificnews.com/wp-content/uploads/2017/01/WSN-72-2017-301-306.pdf>

Zhang, F., & Feeney, M. (2020). Engaging through technology: the role of administrative culture and mandates. *Public Management Review*, 22(10), 1423-1442. Obtenido de <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14719037.2019.1630475>

Zuluaga, A., Cano, J., & Montoya, M. (2018). Gestión logística en el sector textil-confección en Colombia: retos y oportunidades de mejora para la competitividad. *Revista Clío América*, 12(23), 98-108. Obtenido de <http://revistas.unimagdalena.edu.co/index.php/clioamerica/article/view/2621/1903>

ANEXOS

Anexo 01. Resolución de Aprobación de Tesis



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0131-FACEM-USS-2021

Chiclayo, 18 de marzo de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0100-2021/FACEM-DC-USS de fecha 18/03/2021, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 18/03/2021, sobre aprobación de proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo 01 - 2021, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, y;

CONSIDERANDO:

Que, de conformidad con la Ley Universitaria N° 30220 en su artículo 45° que a la letra dice: Obtención de grados y títulos: La obtención de grados y títulos se realizará de acuerdo a las exigencias académicas que cada universidad establezca en sus respectivas normas internas. Los requisitos mínimos son los siguientes: 45.1 Grado de Bachiller: requiere haber aprobado los estudios de pregrado, así como la aprobación de un trabajo de investigación y el conocimiento de un idioma extranjero, de preferencia inglés o lengua nativa.

Que, según Art. 21° del Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad Señor de Sipán, aprobado con Resolución de Directorio N°086-2020/PD-USS de fecha 13 de mayo de 2020, indica que los temas de trabajo de investigación, trabajo académico y tesis son aprobados por el Comité de Investigación y derivados a la facultad, para la emisión de la resolución respectiva. **El periodo de vigencia de los mismos será de dos años, a partir de su aprobación.**

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE

ARTICULO ÚNICO: APROBAR los proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo 01 - 2021, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, de la Escuela Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Dra. MARILUZ AMALIA CABRERA SANCHEZ
Decana(e)
Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad Señor de Sipán



Mg. Liset Sugeily Silva Gonzales
Secretaria Académica (e)
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc.: Escuela, Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel

Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N° 0131-FACEM-USS-2021**

N°	AUTOR		TITULO	LINEA DE INVESTIGACION
1	CRUZ HUAMAN	FANI RUTH	ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA SHEFRE PRUCIL CONTRATISTAS GENERALES, PERIODO 2020- HUANCAYO - JUNIN.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
2	GARCIA POMAR	MARIO EDUARDO	ANÁLISIS DEL ASPECTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA INGENIERÍA CIVIL MONTAJES S.A., PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS - 2020.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
3	LINARES DIAZ	DENNY MEDALY	EL CREDITO COMERCIAL Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES DE CONFECCIONES DE LA GALERIA LA CENTRAL CHICLAYO 2020	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
4	ODAR CORNEJO	RAFAEL EDUARDO	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA REDUCIR EL ÍNDICE DE MOROSIDAD DE MI BANCO AGENCIA OLMOS - 2020	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
5	PORRAS MELGAR	JACK	GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
6	RUIZ PANDURO	MAGGALY LIANITA	AUDITORIA INTERNA DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA EL ORDENAMIENTO DE LAS ÁREAS LOGISTICA Y CONTABLE DEL CONSORCIO VIAL AMBO AÑO 2021	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
7	TELLO GALVEZ	MARIA DE LOS ANGELES	SISTEMA DE COSTOS ABC EN LA EMPRESA A&M CONSULTORIA Y CONSTRUCCIONES PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO
8	LOZADA ROJAS	MISHELL ESTEFANY	LEY DE MODERNIZACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD Y SU RELACIÓN CON LOS APORTES SIN CONTRAPRESTACIÓN DE SERVICIOS EN ESSALUD DEL SECTOR PESCA INDUSTRIAL, SANTA ROSA, CHICLAYO 2020.	GESTION EMPRESARIAL Y EMPRENDIMIENTO

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 02. Resolución de Asesores de Tesis



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0132-2021/FACEM-USS

Pimentel, 18 de marzo de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0100-2021/FACEM-DC-USS de fecha 18/03/2021, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 18/03/2021, sobre aprobación de Asesor de proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo I - 2021, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, y;

CONSIDERANDO:

Que, en el artículo 34° del Reglamento de Investigación de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, aprobado con Resolución de Directorio N° 199-2019/PD-USS de fecha 06 de noviembre de 2019, indica que el asesor del proyecto de investigación y del trabajo de investigación es designado mediante resolución de Facultad.

Que, el Asesor, es el docente que acompaña al egresado en el desarrollo de toda la investigación garantizando su rigor científico.

Que, con el propósito de consolidar la implementación de un conjunto de Estrategias para el Desarrollo de la Investigación Científica de los egresados y se encaminen los trabajos de investigación, es pertinente extender una resolución que designe el Asesor que reúna los requisitos siguientes: a) Competencia y experiencia en el diseño y ejecución de trabajos de investigación; b) Experiencia o especialización en el área del respectivo trabajo.

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes.

SE RESUELVE:

ARTÍCULO ÚNICO: DESIGNAR, como asesores de tesis de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo I - 2021, de la Escuela Profesional de Contabilidad, según se indica en cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Dra. MARILUZ AMALIA CABRERA SANCHEZ
Decana(e)
Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad Señor de Sipán



Mg. Liset Sugelly Silva Gonzales
Secretaria Académica (e)
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc. Escuela / Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0132-2021/FACEM-USS**

N°	APELLIDOS	NOMBRES	TITULO	ASESOR
1	CRUZ HUAMAN	FANI RUTH	ANALISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA SHEFRE PRUCIL CONTRATISTAS GENERALES, PERIODO 2020- HUANCAYO - JUNIN.	Mg. RIOS CUBAS MARTIN ALEXANDER
2	GARCIA POMAR	MARIO EDUARDO	ANALISIS DEL ASPECTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA INGENIERIA CIVIL MONTAJES S.A, PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS - 2020.	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA
3	LINARES DIAZ	DENNY MEDALY	EL CREDITO COMERCIAL Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES DE CONFECCIONES DE LA GALERIA LA CENTRAL CHICLAYO 2020	Mg. BALCAZAR PAIVA EVELING SUSSETY
4	ODAR CORNEJO	RAFAEL EDUARDO	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA REDUCIR EL INDICE DE MOROSIDAD DE MI BANCO AGENCIA OLMOS - 2020	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGAR
5	PORRAS MELGAR	JACK	GESTION EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA
6	RUIZ PANDURO	MAGGALY LIANITA	AUDITORIA INTERNA DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA EL ORDENAMIENTO DE LAS ÁREAS LOGISTICA Y CONTABLE DEL CONSORCIO VIAL AMBO AÑO 2021	Dra. CABRERA SANCHEZ MARILUZ AMALIA
7	TELLO GALVEZ	MARIA DE LOS ANGELES	SISTEMA DE COSTOS ABC EN LA EMPRESA A&M CONSULTORIA Y CONSTRUCCIONES PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD	Mg. BALCAZAR PAIVA EVELING SUSSETY
8	LOZADA ROJAS	MISHELL ESTEFANY	LEY DE MODERNIZACIÓN DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD Y SU RELACIÓN CON LOS APORTES SIN CONTRAPRESTACIÓN DE SERVICIOS EN ESSALUD DEL SECTOR PESCA INDUSTRIAL, SANTA ROSA, CHICLAYO 2020.	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 03. Resolución de Jurados de Tesis



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES RESOLUCIÓN N°0133-2021/FACEM-USS

Chiclayo, 18 de marzo de 2021.

VISTO:

El Oficio N°0100-2021/FACEM-DC-USS de fecha 18/03/2021, presentado por el (la) Director (a) de la Escuela Profesional de Contabilidad y el proveído del Decano de FACEM, de fecha 18/03/2021, sobre designación de Jurados de proyectos de tesis, de los estudiantes del Curso de actualización, Grupo I - 2021, a cargo de la MSc. Ana María Guerrero Millones, y;

CONSIDERANDO:

Que, según inciso 6) del capítulo VIII Responsabilidades Académicas y Administrativas del docente, de la Directiva para el Desarrollo de los Cursos de Investigación, aprobada con Resolución de Directorio N° 176-2020/PD-USS de fecha 08 de septiembre de 2020, indica que el docente "Gestiona ante la Dirección de Escuela Profesional la designación de asesor de tesis, la aprobación del proyecto de investigación, permiso para la recolección de datos en la institución donde se realizará el estudio; ello para el caso de Investigación I. Designación de jurados de tesis para el caso de Investigación II".

Estando a lo expuesto y en uso de las atribuciones conferidas y de conformidad con las normas y reglamentos vigentes;

SE RESUELVE:

ARTÍCULO ÚNICO: DESIGNAR, como Jurados Evaluadores de tesis, de los estudiantes del Curso de Actualización, Grupo I - 2021, de la Escuela de Contabilidad, a los docentes que se detallan en el cuadro adjunto.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y ARCHÍVESE



Dra. MARILUZ AMALIA CABRERA SANCHEZ
Decana(e)
Facultad de Ciencias Empresariales
Universidad Señor de Sipán



Mg. Liset Sugeily Silva Gonzales
Secretaria Académica (e)
Facultad de Ciencias Empresariales

Cc. Escuela / Archivo

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
RESOLUCIÓN N°0133-2021/FACEM-USS**

N°	AUTOR		TITULO DE TESIS	JURADOS		
				PRESIDENTE	SECRETARIO	VOCAL
1	CRUZ HUAMAN	FANI RUTH	ANÁLISIS DE LA GESTIÓN FINANCIERA PARA UNA ADECUADA TOMA DE DECISIONES DE LA EMPRESA SHEFRE PRUCIL CONTRATISTAS GENERALES, PERIODO 2020- HUANCAYO - JUNIN.	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
2	GARCIA POMAR	MARIO EDUARDO	ANÁLISIS DEL ASPECTO TRIBUTARIO EN LA EMPRESA INGENIERÍA CIVIL MONTAJES S.A., PARA EVITAR CONTINGENCIAS TRIBUTARIAS – 2020.	Dra. CABRERA SANCHEZ MARILUZ AMALIA	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
3	LINARES DIAZ	DENNY MEDALY	EL CREDITO COMERCIAL Y EL DESARROLLO DE LAS MYPES DE CONFECCIONES DE LA GALERIA LA CENTRAL CHICLAYO 2020	Mg. RIOS CUBAS MARTIN ALEXANDER	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
4	ODAR CORNEJO	RAFAEL EDUARDO	ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA REDUCIR EL INDICE DE MOROSIDAD DE MI BANCO AGENCIA OLMOS – 2020	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA	Mg. CHAPONAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
5	PORRAS MELGAR	JACK	GESTION EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
6	RUIZ PANDURO	MAGGALY LIANITA	AUDITORIA INTERNA DE LAS CUENTAS POR PAGAR PARA EL ORDENAMIENTO DE LAS ÁREAS LOGISTICA Y CONTABLE DEL CONSORCIO VIAL AMBO AÑO 2021	Dra. CABRERA SANCHEZ MARILUZ AMALIA	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
7	TELLO GALVEZ	MARIA DE LOS ANGELES	SISTEMA DE COSTOS ABC EN LA EMPRESA A&M CONSULTORIA Y CONSTRUCCIONES PARA MEJORAR SU PRODUCTIVIDAD	Mg. RIOS CUBAS MARTIN ALEXANDER	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES
8	LOZADA ROJAS	MISHELL ESTEFANY	LEY DE MODERNIZACION DE LA SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD Y SU RELACION CON LOS APORTES SIN CONTRAPRESTACIÓN DE SERVICIOS EN ESSALUD DEL SECTOR PESCA INDUSTRIAL, SANTA ROSA, CHICLAYO 2020.	Dra. ROSAS PRADO CARMEN ELVIRA	Mg. CHAPOÑAN RAMIREZ EDGARD	MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES

ADMISIÓN E INFORMES

074 481610 - 074 481632

CAMPUS USS

Km. 5, carretera a Pimentel
Chiclayo, Perú

www.uss.edu.pe

Anexo 04. Autorización para la recolección de datos

CARTA DE AUTORIZACION DE USO DE INFORMACION

Yo, Teribla León Cassio con DNI 33335379

En calidad de Presidente de la "ASOCIACION DE COMERCIANTES, MICRO Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS CARLOS MANUEL COX DE ANCON".

Autorizo al alumno Jack Porras Melgar con DNI 41078536 de la UNIVERSIDAD PRIVADA SEÑOR DE SIPÁN para que haga uso de los datos brindados a fin de que sean considerados en la tesis "GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020.

Ancón, 08 de Julio de 2021



Vise. Presidenta
De la Asociación

Anexo 05. Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario de la variable gestión

El presente instrumento tiene por objetivo Identificar la situación actual de la gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón. Para ello se le pide su colaboración para obtener la información requerida, marcando con una (X) de acuerdo a lo que ha podido presenciar dentro de la empresa en la cual labora.

Valoración	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

GESTIÓN						
Planificación		1	2	3	4	5
1	Considera que están definidos los planes que se deben de cumplir al término de un periodo.					
2	Cree que existe una programación clara de las actividades que se deben de realizar.					
3	Piensa que se plantean metas para un mejor rendimiento de los trabajadores					
4	Considera que realiza sus actividades en base a la misión de la organización.					
Organización		1	2	3	4	5
5	Considera que se cuenta con estrategias establecidas para lograr las metas organizacionales					
6	Considera que el cumplimiento de actividades permite lograr los resultados esperados					
7	Considera que la empresa le brindan las facilidades para el cumplimiento de sus responsabilidades.					
8	Cree que la distribución de funciones permite que se cumplan sus actividades en un menor tiempo.					
Dirección		1	2	3	4	5

9	Considera que dentro de la organización se reconoce el aporte del personal para el logro de objetivos					
10	Cree que el gerente puede evidenciar las necesidades del personal para mejorar su rendimiento					
11	Considera que la empresa tiene un mecanismo de motivación al personal para el desarrollo de actividades					
12	Cree que existe una correcta comunicación e interacción entre los empleados y los dueños de la empresa					
Control		1	2	3	4	5
13	Considera que la gerencia toma decisiones para el desarrollo comercial y profesional de los trabajadores.					
14	Cree que las actividades realizadas son iguales a las actividades planificadas.					
15	Piensa que se cumplen con las actividades dentro de los plazos establecidos.					
16	Considera que al corregir los errores se va aprendiendo de ellos para cumplir las metas institucionales					

Cuestionario de la variable competitividad

El presente instrumento tiene por objetivo Identificar la situación actual de la competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón. Para ello se le pide su colaboración para obtener la información requerida, marcando con una (X) de acuerdo a lo que ha podido presenciar dentro de la empresa en la cual labora.

Valoración	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

COMPETITIVIDAD						
Calidad de servicio		1	2	3	4	5
1	Considera que se toman en cuenta los requisitos para garantizar un servicio/producto de calidad					
2	Cree que la empresa tiene alto estándares de calidad para sus productos finales.					
3	Piensa que se los clientes de la empresa se encuentran satisfechos con lo que brinda					
4	Considera que la empresa brinda un servicio y producto confiable a sus clientes					
Productividad		1	2	3	4	5
5	Considera que en la empresa se logra los productos en la menor cantidad de tiempo posible					
6	Considera que los empleados hacen uso de la menor cantidad de tiempo y recursos en sus actividades					
7	Considera que la empresa realiza revisiones de desempeños para hallar la debilidad del empleado					
8	La gerencia se enfoca en explicar como el desempeño del trabajador afecta a toda la empresa					
Ventaja competitiva		1	2	3	4	5
9	Piensa que la empresa cuenta con productos y servicios diferentes a su competencia					

10	Cree que el gerente busca siempre pequeñas mejoras en los procesos y productos de la empresa					
11	Considera que los dueños se enfocan siempre en el incremento de la calidad reduciendo el desperdicio de materiales y tiempo					
12	Cree que la empresa se esfuerza para que los trabajadores tengan y desarrollen un aprendizaje continuo de sus habilidad y conocimientos.					

Anexo 06. Confiabilidad de los Instrumentos

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,975	16

La prueba de confiabilidad expresada con el estadístico del Alfa de Cronbach, obtenido es 0.975, lo que implica la confianza estadística para aplicar este instrumento considerándolo altamente confiable.

Anexo 07. Validación de los Instrumentos



FORMATO DE VALIDACIÓN DE
INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

CUESTIONARIO DE GESTIÓN Y
COMPETITIVIDAD

JACK PORRAS MELGAR

MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES

Dra. CARMEN ELVIRA ROSAS PRADO

2021


Solicitud

Estimado (a) señor (a): **Edgar Chapoñan Ramirez**

Motiva la presente el solicitar su valiosa colaboración en la revisión del instrumento anexo, el cual tiene como objetivo de obtener la validación del instrumento de investigación: **Cuestionario de Gestión y Competitividad** que se aplicará para el desarrollo de la tesis con fines de titulación, denominada **"GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020"**

Acudo a usted debido a sus conocimientos y experiencias en la materia, los cuales aportarían una útil y completa información para la culminación exitosa de este trabajo de investigación.

Gracias por su valioso aporte y participación.

Atentamente,

 Firma del tesisista

GUÍA, JUICIO DE EXPERTOS

1. Identificación del Experto

Nombre y Apellidos: Mg. Chapoñan Ramirez
 Edgard Centro laboral: Universidad Señor de Sipán
 Título profesional: Contador Público
 Grado: Magister Mención: Contador Público
 Institución donde lo obtuvo: Universidad Señor de Sipán
 Otros estudios: Maestro en Administración y Marketing

2. Instrucciones

Estimado(a) especialista, a continuación, se muestra un conjunto de indicadores, el cual tienes que evaluar con criterio ético y estrictez científica, la validez del instrumento propuesto (véase anexo N° 1). Para evaluar dicho instrumento, marca con un asa(x) una de las categorías contempladas en el cuadro:

1: Inferior al básico 2: Básico 3: Intermedio 4: Sobresaliente 5: Muy sobresaliente

3. Juicio de experto

INDICADORES	CATEGORÍA				
	1	2	3	4	5
1. Las dimensiones de la variable responden a un contexto teórico de forma(visión general)					
2. Coherencia entre dimensión e indicadores(visión general)					
3. El número de indicadores, evalúan las dimensiones y por consiguiente la variable seleccionada(visión general)					
4. Los ítems están redactados en forma clara y precisa, sin ambigüedades(claridad y precisión)					
5. Los ítems guardan relación con los indicadores de las variables(coherencia)					
6. Los ítems han sido redactados teniendo en cuenta la prueba piloto(perinencia y eficacia)					
7. Los ítems han sido redactados teniendo en cuenta la validez de contenido					
8. Presenta algunas preguntas distractoras para controlar la contaminación de las respuestas(control de sesgo)					

9. Los ítems han sido redactados de lo general a lo particular (orden)					
10. Los ítems del instrumento, son coherentes en términos de cantidad (extensión)					
11. Los ítems se constituyen riesgo para el encuestado (incómodo)					
12. Calidad en la redacción de los ítems (visión general)					
13. Grado de objetividad del instrumento (visión general)					
14. Grado de relevancia del instrumento (visión general)					
15. Estructura técnica básica del instrumento (organización)					
Puntaje parcial					
Puntaje total					

Note: Índice de validación del juicio de experto (I_{ve}) = (puntaje obtenido / 75) x 100=

4. Escala de validación

Muy baja	Baja	Regular	Alta	Muy Alta
80-20 %	71-80 %	61-60 %	51-50%	41-100%
El instrumento de investigación está observado		El instrumento de investigación requiere reajustes para su aplicación		El instrumento de investigación está apto para su aplicación
Interpretación: Cuanto más se acerque el coeficiente a cero (0), mayor error habrá en la validez				

5. Conclusión general de la validación y sugerencias (en coherencia con el nivel de validación)

alcantari,.....

6. Constancia de Juicio de experto

El que suscribe, Mg. Chapoñan Ramírez Edgard identificado con DNI. N° 43068346 certifico que realicé el juicio del experto al instrumento diseñado por el (los) tesistas.
 1.- JACK PORRAS MELGAR

, en la investigación denominada GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020


 Mg. Chapoñan Ramírez Edgard
 DNI N° 43068346

 Firma del experto

Anexos

N° 1: Instrumento de

investigación N° 2:

Categorías investigativas

- Título de la investigación
- Formulación del problema
- Objetivo general
- Objetivos específicos
- Hipótesis (opcional en las investigaciones básicas)
- Operacionalización de variables

N° 3: Evidencia de la prueba piloto (al menos un modelo)

ANEXO N° 01 – INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

Cuestionario de la variable gestión

El presente instrumento tiene por objetivo Identificar la situación actual de la gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón. Para ello se le pide su colaboración para obtener la información requerida, marcando con una (X) de acuerdo a lo que ha podido presenciar dentro de la empresa en la cual labora.

Valoración	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

GESTIÓN						
Planificación						
		1	2	3	4	5
1	Considera que están definidos los planes que se deben de cumplir al término de un periodo.					
2	Cree que existe una programación clara de las actividades que se deben de realizar.					
3	Piensa que se plantean metas para un mejor rendimiento de los trabajadores					
4	Considera que realiza sus actividades en base a la misión de la organización.					
Organización						
		1	2	3	4	5
5	Considera que se cuenta con estrategias establecidas para lograr las metas organizacionales					
6	Considera que el cumplimiento de actividades permite lograr los resultados esperados					
7	Considera que la empresa le brindan las facilidades para el cumplimiento de sus responsabilidades.					
8	Cree que la distribución de funciones permite que se cumplan sus actividades en un menor tiempo.					

Dirección						
		1	2	3	4	5
9	Considera que dentro de la organización se reconoce el aporte del personal para el logro de objetivos					
10	Cree que el gerente puede evidenciar las necesidades del personal para mejorar su rendimiento					
11	Considera que la empresa tiene un mecanismo de motivación al personal para el desarrollo de actividades					
12	Cree que existe una correcta comunicación e interacción entre los empleados y los dueños de la empresa					
Control						
		1	2	3	4	5
13	Considera que la gerencia toma decisiones para el desarrollo comercial y profesional de los trabajadores.					
14	Cree que las actividades realizadas son iguales a las actividades planificadas.					
15	Piensa que se cumplen con las actividades dentro de los plazos establecidos.					
16	Considera que al corregir los errores se va aprendiendo de ellos para cumplir las metas institucionales					

Cuestionario de la variable competitividad

El presente instrumento tiene por objetivo Identificar la situación actual de la competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón. Para ello se le pide su colaboración para obtener la información requerida, marcando con una (X) de acuerdo a lo que ha podido presenciar dentro de la empresa en la cual labora.

Valoración	1	2	3	4	5
Respuesta	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

COMPETITIVIDAD						
Calidad de servicio						
		1	2	3	4	5
1	Considera que se toman en cuenta los requisitos para garantizar un servicio/producto de calidad					
2	Cree que la empresa tiene alto estándares de calidad para sus productos finales.					
	Piensa que se los clientes de la empresa se encuentran satisfechos con lo que brinda					
4	Considera que la empresa brinda un servicio y producto confiable a sus clientes					
Productividad						
		1	2	3	4	5
5	Considera que en la empresa se logra los productos en la menor cantidad de tiempo posible					
6	Considera que los empleados hacen uso de la menor cantidad de tiempo y recursos en sus actividades					
7	Considera que la empresa realiza revisiones de desempeños para hallar la debilidad del empleado					
8	La gerencia se enfoca en explicar cómo el desempeño del trabajador afecta a toda la empresa					
Ventaja competitiva						
		1	2	3	4	5

9	Piensa que la empresa cuenta con productos y servicios diferentes a su competencia					
10	Cree que el gerente busca siempre pequeñas mejoras en los procesos y productos de la empresa					
11	Considera que los dueños se enfocan siempre en el incremento de la calidad reduciendo el desperdicio de materiales y tiempo					
12	Cree que la empresa se esfuerza para que los trabajadores tengan y desarrollen un aprendizaje continuo de sus habilidad y conocimientos.					

**"GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE
MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL
DISTRITO DE ANCÓN, 2020"**

**Entrevista al Responsable de los microempresarios del
Sector Confecciones textiles de Ancón**

Fecha: 18/06/2021.

Nombre: Víctor Manuel Manrique Cañari.

Profesión: Contador.

Cargo: Dueño de la empresa Super sport.

Años de experiencia: Más de 20 años de experiencia en el sector de confecciones.

1) Hablemos de gestión de procesos en las organizaciones, como evalúa usted la gestión de los procesos en el sector a su cargo en la sede de Ancón.

Estamos unidos ya, pero sin embargo pues hay ciertos procesos que alcanzan a los ISOS, a la certificación de la calidad, normalmente en las pequeñas y microempresas, eso no se dan, no se dan, ¿porque?, porque son caros esos procesos, instaurar un proceso con ISO por ejemplo, que te permita acceder a cierto mercado por la calidad de la prenda que quieras realmente exportar fuera del país, es bastante complicado, normalmente si puedes establecer una gestión de procesos mínimos y básicos puedes hacerlo, tratando de obtener la calidad del servicio o del producto, establecer cifras parámetros universales con certificaciones ISO en las pequeñas empresas es imposible; no se da, no se dará en la parte técnica, además la gran informalidad que existe en el mercado.

2) ¿Cuál sería su propuesta o usted que haría para mejorar la competitividad en este sector, usted está conforme con los controles que se realizan ahora?

Mira ahorita no se hace esos controles y no hay el apoyo que se necesita del estado para mejorar ese segmento que son la gran mayoría de las empresas y el soporte económico de una gran masa trabajadora, lo que se tendría que hacer una simplificación total de documentos, un apoyo tributario en una franja única, no meterlos a todos en un mismo saco, si bien es cierto hay regímenes de tributación, pero a la MYPE, a la pequeña y a la mediana empresa, no hay el apoyo, no se siente, por ejemplo la SUNAT a quien persigue más, a la pequeñas empresas le cierra los negocios y no hay esa flexibilidad, no hay un match (compatibilidad), no hay esa capacitación, mira ok tú vas a estar en este sector perfecto yo te voy a capacitar yo te voy a facilitar te voy a dar inducciones para tu negocio para que te formalices para que te bancarices, para que todo fluya en un sistema armónico, pero si tú de arranque le vas a pedir por ejemplo la SUNAFIL hoy en día se ha convertido en un ogro de las pequeñas empresas y te lo digo por experiencia, en mi empresa hoy nos piden hace dos años vinieron a hacer una fiscalización y nos piden que nosotros tengamos protocolos de seguridad e implementarlos los servicios externos (*atención al cliente*) e internos, el libre riesgo, pero eso es para las grandes empresas que tiene 50 100 trabajadores, nosotros somos una pequeña empresa que tenemos de 10 8 trabajadores y ahorita con la pandemia se reduce a 6 7 implementar cuesta y no cuesta dos, ni tres, ni cuatro soles, cuesta miles de soles tenemos que contratar a un especialista y todo lo demás hay demasiada mucha presión del estado y no hay la flexibilidad ni el trato diferenciado de empresas, como puedo tener que de 10

trabajadores que me obligues a tener un enfermero, a un paramédico dentro de las instalaciones tengo que pagar a un profesional, pero a las justas uno mantiene las planillas y más aún hay con la competencia que hay informalidades, no se siente el apoyo del estado para nada de ninguna de las entidades públicas, la SUNAT y SUNAFIL son los dos ogros de los pequeños empresarios.

3) La norma ISO 9001:2015 nos habla acerca de la gestión de calidad y su enfoque a procesos, ¿cuál es su opinión de esta? y en la organización ¿con que normativa se está trabajando?, y porque se decidió trabajar con esta.

Básicamente como te dije inicialmente la ISO 9001 se orienta simplemente a servicios de calidad entre los procesos internos de calidad pero obviamente es bien difícil por lo costoso que esta, si fuera implementar un ISO 900 que el estado lo pagara o por lo menos diga ok yo te pongo todo y tu simplemente empieza tus procesos, porque no solamente corresponde decir yo voy a hacer unos procesos porque allí involucra capital humano capital de servicios infraestructura maquinaria, tu para encontrar el servicio de verdad debes tener también todo, no solamente yo tengo el ISO, si pero el ISO como lo logras, lo logras con todo, con capital humano capacitado preparado, maquinas que cumplan los requisitos de los estándares de calidad porque tú tienes una maquina por ejemplo de recta que en gamarra se utiliza muchísimo y vas a una empresa textil de confecciones por ejemplo Fritz o Kansas, Jhan Hids de los pantalones tienen otro tipo de máquinas especiales para esto es todo un conjunto para llegar a esa validación mira si tu polo puede competir con Lacoste, con John Holden puede competir con cualquiera de esas marcas internacionales tiene que pasar un estricto control de calidad y las pequeñas para pasar ese proceso de gestión de mejora es muy caro, muy oneroso le sale para una empresa pequeña.

4) En base a su experiencia en lo que son sistemas de gestión de calidad la literatura habla de la gestión de procesos como una herramienta muy importante tal es así que la norma tiene un enfoque hacia este, que experiencia ha tenido usted respecto a este tema y ¿cuáles han sido los resultados, y cuál es su punto de vista a mejorar en la gestión empresarial de las organizaciones?

Básicamente lo que tiene que lograr una persona que quiere ser empresario es a tener un producto de calidad, a un producto estándar, a un producto competitivo, a uno que se puede exportar, tener en el mercado en esas áreas a un justo precio, si no se logra eso, siempre va a ver fallas, esa guerra de precios subvaluados, competencia desleal, si no hay un criterio formal un criterio único para mejorar, siempre hay que buscarlo, que busquemos nosotros, que tengas un producto A1, que las empresas estén formales al 100% que se evite la informalidad, el contrabando, la competencia desleal, no hay una protección justa nacional, es injusta pero tampoco uno espera que sea una protección total de que no entre ni la competencia, eso no; porque la competencia es buena, pero no es competencia a los mismo niveles ya sea de calidad, de producto y de precio; si vas a traer productos de mala muerte de afuera a un precio bastante alto y obviamente normalmente el peruano se orienta y dice lo de afuera es mejor que lo peruano, no evalúan mucho, nuestro algodón es muchísimo mejor que en cualquier otro país del mundo.

5) Si nos enfocamos en la competitividad, existe literatura que nos dice que es necesario medir para poder controlar y con el control poder gestionar, cuál es su opinión, ¿Por qué?

Definitivamente siempre tiene que haber parámetros de competitividad pero como país eso quiere decir si tú vas a comparar un producto con otro debes estar bajo las mismas condiciones, los mismo parámetros, por ejemplo en las adquisiciones que hace el estado a las mypes, por ejemplo que es lo que busca dice la ley inclusive lo pide, la eficacia de gasto, la competitividad, ok, pero tú le dices competitividad, entonces dale las mismas condiciones, ok perfecto, voy a competir con una empresa que tiene otro mismo nivel, que tiene los mismos incluso trabajadores; pero si tú me vas a poner a competir con una gran empresa de repente puedo competirlo mi producto puede ser bueno, pero la capacidad de producción no lo voy a igualar pues, porque tú me vas a pedir que te entregue 1000 polos en una semana y por un tema operativo yo te daría 100; o 1000 o 2000 al final quedamos que tengamos los mismos caminos y las mismas reglas de tal forma que la tecnología que tenga A B y C estén en los mismo niveles y ahí podamos tener una competitividad abierta, estándar y progresiva.

6) Para poder medir es necesario establecer indicadores de productividad los cuales se denominan indicadores de gestión, que recomendación me daría sobre este aspecto para que me resulte más beneficioso mi estudio.

Mira los indicadores de gestión es muy gaseoso, por ejemplo puedes decir de que si tú tienes un especialista en una rama porque lo textil tiene varias ramas, tu puedes tener confecciones, puedes tener especialista en buzos, en polos, pantalones, camisas, entonces vas a determinar tus indicadores tu producción y sobretodo decir ok, mi capacidad instalada es tanto mi producción es tanto yo este día debo producir tanto, ya se formó un indicador; si ese indicador no me produce ese día lo que yo había previsto, entonces algo está fallando, alguna parte, algún proceso, mi proceso de compra de abastecimiento de tela, el teñido, el pisado, el cortado, el habilitado para la confección, el terminado y el acabado, entonces algo me ha fallado no cumplí, entonces mi indicador esta demás; en un día, digo en una labor diaria de 8 horas debo producir 100 pantalones y resulta que tengo 80, algo fallo es imposible una diferencia abismal un 20%; tengo que tener si o si los indicadores de producción, eso lo tiene toda empresa, inclusive hasta el informal te dice: yo produzco mira tengo 5 máquinas con 5 operadores 3 turnos te produzco tanta cantidad de cortes; al olfato todos tenemos esos indicadores pero plasmado en documentos como se quiere las normas de una gestión transparente buena de decir ok perfecto yo me voy de esta empresa y dejo todo ordenado, como cuando estamos en una empresa pública dices hay un manual de operaciones tú sigues esos procedimientos porque no van a cambiar, de eso no hay mucha documentación en las empresas, por ejemplo tú vas y le pides su manual de operaciones, no lo van a tener, tiene su manual de funciones por cada operario, no lo tienen, no lo tienen en la práctica se va dando, que falta digamos documental uff todo el sector, todos los sectores no solamente el textil, yo diría todos los sectores; las grandes empresas quizás sí, porque están obligadas por la misma magnitud que ellos manejan y más aún si salen hacia afuera y exportan, con mayor razón les exigen más.

7) En la literatura hay quienes dicen que es necesario identificar los procesos o actividades que generan valor al producto y que proporcionan valor al cliente, teniendo en claro esta recomendación, ¿se ha planteado a las áreas de la organización una revisión de sus procesos, para determinar cuáles no agregan valor y cuáles sí?

Mira yo como te digo no suele hacerse en los procesos, pero si en el día a día y cuando pasa y van ajustando ok mira esto de acá es un proceso que está duplicándose y por lo tanto reducirlo saca esto de acá, pero mucho de esto lo hacen los jefes de producción o los gerentes o los propietarios de las empresas que están el día a día, pero así como profesionales dedicados a darle seguimiento o identificar digamos problemas o identificar miedos no los vas a encontrar en la pequeñas o micro empresa. Básicamente es el expertiz de cada uno de los dueños o gerentes que con la experiencia misma van ajustando, esto de acá no, eliminemos, o este producto de acá no, esta área de acá por ejemplo no me da el tiempo de subir al tercer piso al área de corte, entonces en el primer piso vamos a hacer un área de corte, si me demore lo van haciendo por la experiencia o por la práctica, pero con los documentos que te digo, es casi imposible que encuentres lo que te estoy comentando.

8) En cuanto a la mejora de continua la norma tiene un enfoque de la metodología PHVA,

también habla del compromiso de la organización del liderazgo, etc. ¿Qué perspectivas o mejoras plantea hacia la organización para poder mejorar la competitividad en la empresa?

Las mejoras que se toman por ejemplo es hacer es una renovación de equipos, actualización de muchos equipos, ahora la tecnología te facilita muchísimo, no es lo mismo tener una máquina de hace 15 años con una máquina de hoy día, por ejemplo, una política de renovación constante de equipos, obviamente con el tiempo, si bien es cierto tienen sus horas así como un vehículo tiene sus horas que van a determinar su rendimiento óptimo; e ir mejorando capacitando al trabajador perfeccionándolo en su campo, de tal forma que ellos también vayan mejorando su calidad de producción que tienen, normalmente no estudian para ser costureros, normalmente todo lo hacen por la práctica, nadie le ha enseñado a coser agarra la máquina para acá, se capacita de vez en cuando sí, pero ya para ser cortador, diseñador, ya te va dando algunas técnicas, "amigo yo lo hacía así, estaba equivocado" entonces ya mejoro mi proceso y lo vas haciendo de acuerdo a lo que se te va presentando y con la experiencia te va haciendo cambiar y tomando esas decisiones para mejorar, y vas mejorando con cada producción que es una experiencia.

9) Respecto a su experiencia y su observación de otras realidades respecto a este rubro,

¿existen ventajas en otros países que usted ha visitado? Y ¿cuáles son estas y que podemos hacer para mejorar estos aspectos?

Hay aspectos fundamentales, por ejemplo, en Estados Unidos tienen todas las facilidades, tienen la infraestructura, en cambio nosotros acá nos ajustamos a algo, allá hay leyes y las formas dictadas para ese sector que están dadas de tal forma que nadie las cambie ni el propio estado pasa mucho por la confianza, creen en ti y te dejan cuajar (lograrse).

En cambio, aquí todavía hay muchos aspectos manuales, y mucha reacción a los cambios a la tecnología muchísimo el temor el miedo hay que mejorar acá si somos un país que tenemos muchas cosas, la legislación partiendo de ahí, necesitamos el apoyo del estado; si son las pequeñas y microempresas que estamos sosteniendo una parte de la economía nacional hay cientos de miles, ahora por esta pandemia han caído cientos de miles de puestos de trabajo, para recuperarlos se están dando una recuperación y una inversión fuerte para las micro y pequeñas empresas para recuperar esos puestos de empleo. El estado debe salir a comprar tema sensible y no engorroso nuestras leyes están para redistribuirse y mejorar y eliminar tantas que ya ni siquiera se utilizan, tenemos más leyes que creo que opciones a hacer.

10) En base a mi investigación y observación este un rubro poco común para algunos y esto nos lleva a que exista poca investigación respecto en nuestro país, entonces ¿qué recomendaciones me podría dar usted para poder mejorar los procesos en el área que estoy aplicando este estudio?

Lo importante para uno recomendar algo tienes que conocer digamos el área, tienes que conocer el sector, conociendo eso vas a tener un abanico de posibilidades de forma que puedas comparar y de allí te va a salir una idea, mucho más importante es visitar a la competencia para ver los procesos para poder implementar, porque ya las cosas están dadas ya no hay nada que inventar simplemente hay que implementarlo, a veces uno sin querer lo está haciendo o sin saber lo está haciendo lo que los libros o que la temperatura (*ambiente*) manda y uno por la experiencia lo ha hecho; básicamente adonde iría es a una petición de uniformizar criterios, uniformizar sobre todo para todos los sectores, sería la parte de la legislación.

Fin de la entrevista.

Muchísimas gracias Don Víctor Manuel.

Es usted una gran persona y me alegra bastante haberlo conocido como siempre. Le agradezco mucho la entrevista que nos ha dado.

Muchas gracias Señor.

**GRACIAS POR SU TIEMPO Y
COMPRENSIÓN**

ANEXO N° 2: Categorías investigativas

- Título de la investigación

**GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE
MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL
DISTRITO DE ANCÓN, 2020**

- Formulación del problema

¿Es adecuada la gestión empresarial y competitividad en las microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020?

- Objetivo general

Investigar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020

- Objetivos específicos

- Describir el nivel de gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

- Describir el nivel de competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

- Aplicar estrategias de gestión empresarial para mejorar la competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.

- Hipótesis (opcional en las investigaciones básicas)

- La gestión empresarial mejorará la competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón.

- Operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Escala de medición	Técnicas e Instrumentos de recolección de información
Gestión	Es un conjunto de procesos que involucran mucha creatividad y les permite a los encargados diseñar directrices estratégicas y tácticas de una unidad productiva, para luego ser ejecutada, de tal manera que pueda coordinar los recursos económicos, humanos, tecnológicos y de relaciones sociales, políticas y comerciales para alcanzar sus objetivos	La evaluación de la variable se llevará a cabo por medio de la evaluación de los cuatro pilares o elementos que conforman el proceso de administración o gestión.	Planificación	Cumplimiento de trabajos en tiempos estipulados Fijación de objetivos Desarrollo de estrategias	Ordinal	Encuesta – Cuestionario
			Organización	Conocimiento de funciones		
			Dirección	Progreso de objetivos Motivación de personal Comunicación Liderazgo		
			Control	Desempeño laboral		Entrevista – Guía de
Competitividad	Es una medida de la capacidad operativa de la empresa para ofrecer un conjunto de atributos que permitan satisfacer de manera competente las necesidades de los clientes, y que diferencian su actividad de los rivales en el mercado (Montoya, 2010).	La evaluación se entregará a partir de los elementos que generar competitividad a una empresa.	Calidad de servicio	Retroalimentación Estándares de calidad Satisfacción de clientes Fiabilidad del servicio Eficiencia Eficacia Diferenciación Mejora continua	Ordinal	Entrevista – Guía de Entrevista
Productividad	Aprendizaje continuo					

Anexo 08. Matriz de consistencia

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Técnica e Instrumentos											
<p>¿Es adecuada la gestión empresarial y competitividad en las microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020?</p>	<p>Objetivo general Investigar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.</p> <p>Objetivos específicos Describir el nivel de gestión de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020. Describir el nivel de competitividad de una microempresa del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020. Aplicar estrategias de gestión empresarial para mejorar la competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón, 2020.</p>	<p>Mejorar la gestión empresarial y competitividad de microempresas del sector confecciones del distrito de Ancón.</p>	<p>Técnica Encuesta</p> <p>Instrumentos Cuestionario</p>											
Diseño de investigación	Población y muestra		Variables y dimensiones											
<p>Diseño de investigación: No experimental de corte transversal</p> <p>Tipo de estudio: Básico.</p> <p>Nivel: Descriptivo – propositivo</p>	<p>Población Estará conformada por el personal que conforma cada una de las dos empresas en estudio (Franco Quincho Kevin Joel e Industrias súper Sport S.R.L.)</p> <p>Muestra Estará conformada por un total de 14 trabajadores, entre las empresas analizadas.</p>		<table border="1"> <thead> <tr> <th data-bbox="1532 1002 1585 1042">Variables</th> <th data-bbox="1585 1002 1836 1042">Dimensiones</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td data-bbox="1532 1042 1585 1169" rowspan="4">Gestión</td> <td data-bbox="1585 1042 1836 1074">Panificación</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1585 1074 1836 1106">Organización</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1585 1106 1836 1137">Dirección</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1585 1137 1836 1169">Control</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1532 1169 1585 1331" rowspan="3">Competitividad</td> <td data-bbox="1585 1169 1836 1233">Calidad de servicio</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1585 1233 1836 1265">Productividad</td> </tr> <tr> <td data-bbox="1585 1265 1836 1331">Ventaja competitiva</td> </tr> </tbody> </table>	Variables	Dimensiones	Gestión	Panificación	Organización	Dirección	Control	Competitividad	Calidad de servicio	Productividad	Ventaja competitiva
Variables	Dimensiones													
Gestión	Panificación													
	Organización													
	Dirección													
	Control													
Competitividad	Calidad de servicio													
	Productividad													
	Ventaja competitiva													

Anexo 09. Formato T-1



FORMATO N° T1-VRI-USS AUTORIZACIÓN DEL AUTOR (ES) (LICENCIA DE USO)

Pimentel, 13 de agosto de 2021

Señores
Vicerrectorado de Investigación
Universidad Señor de Sipán
Presente. -


EL suscrito:
JACK PORRAS MELGAR., con DNI N° 41078536

En mi calidad de autor exclusivo del trabajo de grado titulado: "GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020", presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar el título de CONTADOR PUBLICO, de la Facultad de Ciencias empresariales, Programa Académico de CONTABILIDAD, por medio del presente escrito autorizo al Vicerrectorado de investigación de la Universidad Señor de Sipán para que, en desarrollo de la presente licencia de uso total, pueda ejercer sobre mi trabajo y muestre al mundo la producción intelectual de la Universidad representado en este trabajo de grado, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado a través del Repositorio Institucional en el portal web del Repositorio Institucional – <http://repositorio.uss.edu.pe>, así como de las redes de información del país y del exterior.

Se permite la consulta, reproducción parcial, total o cambio de formato con fines de conservación, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, siempre y cuando mediante la correspondiente cita bibliográfica se le dé crédito al trabajo de investigación y a su autor.

De conformidad con la ley sobre el derecho de autor decreto legislativo N° 822. En efecto, la Universidad Señor de Sipán está en la obligación de respetar los derechos de autor, para lo cual tomará las medidas correspondientes para garantizar su observancia.

APELLIDOS Y NOMBRES	NÚMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD	FIRMA
PORRAS MELGAR, JACK	41078536	

Anexo 10. Acta de Originalidad



ACTA DE ORIGINALIDAD

Yo, **ANA MARÍA GUERRERO MILLONES** docente de la Facultad de CIENCIAS EMPRESARIALES y Escuela Académico Profesional de CONTABILIDAD de la Universidad SEÑOR DE SIPÁN, revisor (a) de la tesis titulada: "**GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE MICROEMPRESAS DEL SECTOR CONFECCIONES DEL DISTRITO DE ANCÓN, 2020**", del bachiller **Porras Melgar Jack**, constato que la investigación tiene un índice de similitud del **23%** verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin.

El/la suscrito (a) analizó dicho reporte y concluyó que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad Señor de Sipán.

Pimentel, 07 de Julio del 2021

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A.M.G.M.', is written over a horizontal line.

MSc. ANA MARÍA GUERRERO MILLONES

DNI: 17535600