



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las
MYPES de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos,
año 2019

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

AUTOR:

Br. Chavez Medina, Cristhian Andre (ORCID: 0000-0002-6618-1110)

ASESOR:

Dr. Castillo Palacios, Freddy William (ORCID: 0000-0001-5815-6559)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

PIURA – PERÚ

2021

Dedicatoria

A mi madre, gracias a su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir una meta, por ser un ejemplo y una fuente de inspiración, por inculcarme el esfuerzo y perseverancia de seguir adelante y ser una mejor persona.

A mi pequeña hija por su infinito cariño y afecto, son los detonantes de mi felicidad y alegría, de mi esfuerzo, de mis ganas de siempre brindarte lo mejor gracias hija eres mi motivación más grande.

Agradecimiento

A Dios, por guiar en mi camino y por permitirme concluir mi objetivó.

A la prestigiosa Universidad Cesar Vallejo – Filial Piura y al staff de docentes que conforman su capital humano.

Al Dr. Freddy William, Palacios Castillo, por su constante apoyo y direccionamiento del estudio, así mismo por los principios y dinamismo en las enseñanzas.

Índice de contenidos

Carátula	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento	iii
Página del jurado	iv
Índice de contenidos	v
Índice de tablas	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	10
3.1 Tipo y diseño de investigación.....	10
3.2 Variables, operacionalización	11
3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis	11
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	12
3.5 Procedimiento	12
3.6 Método de análisis de datos	14
3.7 Aspectos éticos	14
IV. RESULTADOS	15
V. DISCUSIÓN.....	26
VI. CONCLUSIONES	35
VII. RECOMENDACIONES.....	36
VIII. PROPUESTA.....	37
REFERENCIAS	58
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1.	Situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	15
Tabla 2.	Factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	16
Tabla 3.	Entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	17
Tabla 4.	Escenario de la capacidad de gestión de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	18
Tabla 5.	Situación de la participación del mercado de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	19
Tabla 6.	Situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	20
Tabla 7.	Realidad de las estrategias competitividad y crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos	21
Tabla 8.	Evaluación MEFI	39
Tabla 9.	Evaluación MEFE	40
Tabla 10.	Situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales.....	71
Tabla 11.	Factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales	72
Tabla 12.	Entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías artesanales.....	73
Tabla 13.	Escenario de la capacidad de gestión de las Mypes de joyerías artesanales.....	74
Tabla 14.	Situación de la participación del mercado de las Mypes de joyerías artesanales.....	75
Tabla 15.	Situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías artesanales	76

Resumen

El desarrollo de la investigación tuvo como objetivo general, diseñar estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019. A nivel metodológico, fue aplicada y se utilizó el diseño transversal o transaccional de tipo descriptivo, que permitió conocer aquellos aspectos que muestran la problemática del estudio de las Mypes dedicadas a las actividades de producción de joyas artesanales, empleando como técnicas de recolección, dos encuestas, dos entrevistas y una observación de los aspectos físicos de las Mypes, siendo su población de estudio 352 Mypes, siendo su muestra igual a la población que fue determinada mediante el censo que es recuento total de las Mypes, entre sus principales hallazgos, se determinó que el liderazgo de costos es regularmente adecuada, debido a que muchas veces no se produce las cantidades necesarias pero sus productos de joyas se encuentran estandarizado y precios algunas veces aceptables, sin embargo la diferencia de su productos está enfocado en la calidad de los insumos y en valor que esta posicionamiento en los clientes que frecuentan su compra, sin embargo sólo presentan un segmento de mercado objetivo pero no potencial, lo que incide por la falta de capacidad de gestión y participación del mercado mediante su aprovechamientos.

Palabras claves: Competitividad, crecimiento, Mypes, capacidad y gestión

Abstract

The general objective of the research development was to design competitive strategies that allow promoting the growth of Mypes of artisan jewelry in the city of Catacaos, year 2019. At a methodological level, the cross-sectional or transactional descriptive design was applied and used, which made it possible to know those aspects that show the problem of the study of Mypes dedicated to the activities of artisan jewelry production, using as collection techniques, two surveys, two interviews and an observation of the physical aspects of Mypes, their population being of study 352 Mypes, being its sample equal to the population that was determined through the census which is the total count of Mypes, among its main findings, it was determined that cost leadership is regularly adequate, because many times it is not produced the necessary quantities but their jewelry products are standardized and prices are sometimes ace However, the difference in their products is focused on the quality of the inputs and on the value that this positioning in the customers who frequent their purchase, however they only present a target market segment but not potential, which affects the lack of management capacity and market share through its use.

Keywords: Competitiveness, growth, Mypes, capacity and management

I. INTRODUCCIÓN

En relación a la realidad problemática, Perú, mostró una serie de indicadores que permitió una economía en desarrollo, pese a que el crecimiento reflejó un nivel débil del 2.7% durante el periodo anual 2017. Así mismo la creación de las empresas, indicó una tasa de incremento del 3,96% y una constitución de 283,892 pequeñas, medianas y grandes empresas, sin embargo, también existe una baja de 148,136 micro empresas, este factor estuvo relacionado con la desaceleración económica (Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI, 2018).

De acuerdo a la Ley N° 30056, que facilita las inversiones mediante el desarrollo y crecimiento de las empresas, tuvo como objetivo la base legal en función a la promoción competitiva, de formalización de las Mypime, siendo su propósito otorgar una serie de beneficios legales para que las micro y pequeñas empresas logren obtener un mayor desarrollo productivo (Ministerio de la Producción - PRODUCE, 2016).

La ciudad de Piura, mostró un crecimiento de Mypes, que en gran medida están dedicadas a una serie de actividades relacionadas fundamentalmente con la agricultura, pesca, comercio y artesanía de “Joyería”. Siendo la última actividad que ha reflejado un alto desarrollo, que ha sido promovido por el distrito de Catacaos, a pesar de las dificultades naturales que atravesó, estableciendo un crecimiento productivo mínimo sobre sus artesanos (Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR, 2017).

Siendo el distrito de Catacaos, que presentó una serie de diferencias basadas en el crecimiento de las Mypes, dedicadas esencialmente en el desarrollo de las actividades artesanales basadas a las joyerías en oro y plata. Sin embargo, estas Mypes, no cuentan con un conocimiento necesario basados en la puesta en marcha de estrategias a un corto y mediano plazo en función al liderazgo del mercado objetivo, así también de poder mantener una adecuada ventaja en función a la competencia del sector artesanal.

Por lo cual, a un corto plazo, no se alcanzará un adecuado crecimiento sostenible respecto a sus actividades, así mismo de los márgenes de ventas

mensuales y la expansión de sus operaciones, debido a la necesidad de adaptarse a las exigencias y requerimiento del nuevo mercado. Así mismo existen una variedad de factores deficientes que genera un impacto social y económico, incidiendo en las Mypes artesanales de joyerías, para mejorar este escenario se desarrolló una serie de estrategias de competitividad para fomentar el crecimiento de las Mypes.

Posteriormente de analizarla realidad del problema, se formuló el siguiente problema general: ¿De qué manera las estrategias competitivas permitirán fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?. Las problemáticas específicas fueron: (a) ¿Cómo es la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?, (b) ¿Cómo es el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?, (c) ¿Cómo es el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?, (d) ¿Cuál es el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?, (e) ¿Cómo es la situación de la participación en el mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?, (f) ¿Cómo es la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?.

El desarrollo y elaboración de una problemática a nivel científico, comprende también las razones que conllevaron a su realización, según Hernandez *et al.*, (2014) manifestaron que son los criterios o razones necesarias que responden al porqué se está desarrollando el estudio, así como su propósito, finalidad y/o contribución. Desde un criterio práctico, debido a que se analizaron las principales falencias relacionados con la competitividad de la mayoría de las Mypes, en función a las actividades productivas que realizan en cuanto a las joyerías artesanales, debido a que ausencia de liderazgo en el sector ha limitado su diferenciación y reconocimiento de las necesidades de los turistas y clientes que recurren a estos establecimiento o pequeños negocios para realizar la adquisición de sus joyas por algún motivo valorativo, para

mejorar dicha situación se plantearon una serie de estrategias que serán fundamental para el crecimiento de las Mypes de la ciudad de Catacaos.

Desde un criterio económico, el estudio a través de la implementación de las estrategias formulados en base a la competitividad de las Mypes artesanales, permitirán generar un mayor posicionamiento en el sector productivo dedicadas a las joyas artesanales, generando un mayor nivel del ingreso que se evidenciará mediante las ventas diarias, fortaleciendo su segmento de mercado, debido a que la mayoría de las Mypes, no realizan acciones o campañas de promoción artesanal.

Desde un criterio social, la actividad de joyería artesanal conforma uno de los principales patrimonios de la ciudad, siendo para muchos clientes reconocidos como una de las marcas que promueve la visita de nuevos clientes o turistas, así mismo la ejecución de las estrategias contribuirá a una mejora sustancial de los negocios, fortaleciendo sus actividades y promoviendo acciones que permita general el capital económico necesario para cubrir sus costos de insumos y garantizar sus crecimiento, además el estudio servirá como fuente de información para otros investigadores y lectores académicos.

Posteriormente, se planteó el siguiente objetivo general: Diseñar estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019. Sus objetivos específicos fueron: (a) Determinar la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019, (b) Conocer el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019, (c) Indicar el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019, (d) Conocer el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019, (e) Determinar la situación de la participación del mercado en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019, (f) Determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

II. MARCO TEÓRICO

En los antecedentes internacionales se consideró a Guamán y León (2018) en su estudio denominado: *Propuesta de un modelo de negocios para el sector joyero artesanal el Cantón Chordeleg para el periodo 2017 – 2018*. Su objetivo general fue, promover el crecimiento a nivel económico del sector joyero, mediante una serie de estrategias competitivas. Sus resultados fueron que el 74% de la población realiza la compra de joyas, existiendo un alto nivel de demanda, siendo el 52% que mantiene un interés por la compra de joyas, sin embargo, es importante diseñar un modelo de competencias basados en la mejora relativa de la cadena de valor, generando una mayor ventaja competitiva en función a sus costos, diferenciación y enfoque en el mercado donde desarrolla sus actividades.

Zúñiga (2017) en su estudio denominado: *La estrategia competitiva de enfoque y su influencia en el desarrollo empresarial de las Pymes comerciales de productos de consumo masivo del Cantón Milagro, Ecuador 2012 – 2016*. Su objetivo general, fue determinar el grado de influencia de la estrategia y desarrollo empresarial. Sus resultados fueron que el 60% de las Pymes regularmente son adecuadas respecto a las capacidades de las pequeñas empresas, mientras que el 100% de estas Pymes logran abastecer adecuadamente su segmento de mercado, siendo el 57% que se centran en un solo segmento y no la totalidad del mercado, por el contrario, los productos que ofrecen en general deben ser más sencillas y ajustarse en función al mercado.

Zárate (2015) en su estudio denominado: *Estrategias de mercadotecnia para apoyar el desarrollo y crecimiento de las microempresas de la ciudad de Xalapa, Veracruz*. Su objetivo general fue, identificar las estrategias de mercadotecnia que ejecutan las microempresas para su desarrollo y crecimiento. Sus resultados fueron que los clientes adquieren información sobre los productos y/o servicios que se ofrecen, sin embargo, las promociones más deseadas están enfocadas principalmente por los precios especiales mediante descuentos, mientras que la mayoría de los propietarios expresaron que los desarrollos continuos de las Mypes están enfocados en el cumplimiento y disposición de sus actividades.

Para los antecedentes nacionales, se consideró a Suárez (2017) en su estudio denominado: *Estrategia competitiva para incrementar las ventas de artículos de regalo y decoración de lana de ovino de la asociación de artesanos productores agropecuarios - APAGROP, Lambayeque – 2017*. Su objetivo general fue, proponer estrategias competitivas para incrementar las ventas. Sus resultados fueron que el 94% de los socios que integran la asociación de artesanos, logran vender sus productos en cada trimestre, afectando la competitividad, debido esencialmente a la ausencia de la capacitación, mientras que el 94% ha logrado recibir algún tipo de orientación, siendo el 94% que han podido lograr una mejora relativa durante los últimos 6 meses.

Rodríguez (2017) en su estudio denominado: *Gestión administrativa y el crecimiento de las Mypes de Calzado en el distrito el Porvenir, provincia de Trujillo 2016*. Su objetivo general fue, determinar cuál es la relación entre la gestión administrativa y crecimiento de las Mypes. Sus resultados fueron que el 33% de las Mypes no poseen un adecuado nivel organizativo, control y direccionamiento en función a las actividades que están representado por la misión, visión, objetivos, metas y fundamentalmente estrategias, siendo el 56% de las Mypes que no logran realizar proyecciones basados en la evaluación de sus ventas, siendo el 59% que no poseen ingresos adecuados respecto a sus ventas, siendo que el 49% de estas Mypes que no realizan un control adecuado respecto a los productos que se le ofrezcan.

Carazas (2017) en su estudio denominado: *Estrategias competitivas para incrementar las ventas de las Mypes panificadoras industriales de Lima Metropolitana, 2016*. Su objetivo general, determinar el grado de relación entre las estrategias competitivas y las ventas en las Mypes. Sus resultados fueron que el 72% de los dirigentes, mencionan que las estrategias realizadas para mejorar su nivel competitivo, no es adecuado, mientras que el 92% mencionan que la amenaza de entrada en el mercado potencial muestra un nivel alto, siendo el 68% que indican que la rivalidad entre los competidores es regular, puesto que existe una relación significativa entre las estrategias competitivas.

Yengle (2016) en su estudio denominado: *Atributo de la artesanía como recursos turístico potencial, para la práctica del turismo cultural, en el Distrito*

de Catacaos – Piura. Su objetivo general fue, analizar los atributos de la artesanía como recursos turísticos potenciales en el distrito. Sus resultados fueron que el distrito, posee una variedad de artesanía relacionado fundamentalmente con la orfebrería y artesanía por lo cual el distrito de Catacaos, presenta un potencial artesanal a nivel local y nacional, que representa una cultura pese a que no existe un apoyo por las autoridades en el crecimiento económico de las Mypes.

En los antecedentes locales, se consideró a Apaza (2016) en su estudio denominado: *Caracterización de la calidad del servicio y la competitividad en las mype comerciales - rubro ópticas del Centro de Piura, Año 2016*. Su objetivo general fue, mostrar las características de la calidad del servicio y la competitividad en las mype. Sus resultados fueron que las marcas de los productos que ofrecen, siendo de gran valor debido a que debe estar sujeto en función a la calidad del servicio, mientras que el 100% consideran que es relevante que las Mypes mantengan un enfoque al cliente, en relación al 90% mencionan que la infraestructura de estos negocios, no son sumamente adecuadas, siendo el factor tecnológico como una de las propuestas que permitirá obtener una mayor ventaja competitiva.

Romero y Guevara (2014) en su estudio denominado: *Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introducción y fortalecimiento de las mypes del sector artesanal en la región Piura*. Su objetivo general fue, mostrar los lineamientos estratégicos para fortalecer las Mypes. Sus resultados fueron que el 50,3% son artesanos textiles, el 28,2% trabajan con fibra vegetal, el 16,7% trabaja con cerámicas, el 4,8% trabaja con joyerías, demostrando que existe un alto nivel de necesidad de capacitación, siendo que el 77,3% quienes manifiestan que no reciben ningún tipo de apoyo, siendo el nivel competitivo regular en la mayoría de las Mypes.

Petrone (2014) en su estudio denominado: *Estrategias empresariales para orientar la competitividad en el restaurant El Rincón del Chef en Paita - año 2014*. Su objetivo general fue, diseñar estrategias para orientar la competitividad del restaurante. Sus resultados fueron que existe una mejora en función a los servicios y/o productos enfocados a las actividades alimentarias o

gastronómicas que brindan en su carta de presentación, por el contrario, reflejan una serie de deficiencias basados en el aprovechamiento y desarrollo del sector, debido a que no se han desarrollado una serie de estrategias para el desarrollo del sector competitivo y ofrecer un mejor servicio al cliente o comensales que frecuentan en las instalaciones del restaurante

En comprensión a las teorías, para Porter (2015) expresó que la competitividad, es un conjunto basado esencialmente en aquellas acciones tanto ofensivas como defensivas, que utilizan las empresas de todo tipo de capacidad o tamaño con el propósito de poder mantener un nivel ventajoso en un mercado y de manera sostenible a un largo plazo, generando rentabilidad en función a sus actividades productivas.

Cipriano (2014) mencionó que las estrategias competitivas, están principalmente determinadas de dos maneras, que son de gran valor que las empresas puedan realizar, a efectos de un mercado que constantemente mantiene un alto nivel competitivo, entre las que se encuentran; Estrategias empresariales o diversificada y estrategias de unidades de negocio.

Porter (2015) indica que existe una serie de estrategias desde una perspectiva competitiva, siendo las genéricas que permiten evaluar la competitividad que posee una determinada empresa, así mismo para poder generar una ventaja competitiva en el mercado, es necesario tener en cuenta tres estrategias a nivel empresas y de mercado. A continuación, se detallan:

El liderazgo en costos: Está enfocado en la capacidad de reducción en los niveles de costos de una empresa, teniendo en cuenta la cadena de valor que desarrollo, logrando de tal manera alcanzar un menor gasto posible para poder ofrecer un adecuado precio hacia sus clientes, permitiendo ser líder en un mercado cada vez más competitivo. *La diferenciación:* Está relacionado fundamentalmente con la manera de diferenciarse de la empresa con respecto a la competencia, mediante las características o cualidades de un determinado producto y/o servicio que se oferta para un segmento de mercado, estableciendo los atributos necesarios, que los clientes están dispuestos a adquirir. *El enfoque o segmentación:* Es aquella en donde la empresa tiene como finalidad la satisfacción de los segmentos establecidos, mediante sus

productos y/o servicios que oferta en el sector, con la finalidad principalmente de generar un mejor nivel participación o cuota de mercado (Porter, 2015).

Cipriano (2014) manifestó que las estrategias competitivas, están enfocadas en promover e protegerse eficientemente de ella, sin embargo en las empresas, se puede ser ofensiva a través de una serie de tácticas estratégicas que permita mejorar el valor y precio, por su parte entre los riesgos de las cuales den conocer o tener en cuenta las empresas, son; La mejora de los ofertas, reducción de los costos del cambio, integración hacia atrás, capacidad de las fuentes, precios en función al valor.

De acuerdo a Porter (2015) Explicó que existen varios beneficios relacionados con una serie de estrategias enfocados a mantener una ventaja competitiva en un mercado objetivo, las cuales están considerados entre cuatro categorías; Crecimiento de la ventaja competitiva, mejora sustantiva de la estructura del mercado, así como su desarrollo y sostenibilidad.

Según Porter (2015) expresó que las estrategias competitivas son de suma importancia, debido a que su utilización o desarrollo a nivel empresarial u organización, permitirá una mayor ventaja significativa de un determinado producto y/o servicio, debido a que con el pasar del tiempo, existe un alto nivel de competencia en donde los clientes han desarrollo una mayor exigencia y requerimientos, además que entre los principales beneficios se encuentra un mayor liderazgo del sector, aumento de su rentabilidad, crecimiento económico y desarrollo productivo de sus operaciones.

Yamakawa *et al.*, (2010) mediante la Ley N° 28015, Promoción y Formalización de las unidades de negocios “MYPES”, lo define como una determinada unidad de desarrollo económico, que está esencialmente constituida por personas naturales y jurídicas, en función al desarrollo de los diferentes tipos de actividades como de extracción, transformación, producción y comercialización, con la finalidad de mantener un desarrollo económico.

Yamakawa *et al.*, (2010) mencionó que deben poseer una variedad de características en función a aquellos factores relacionados con el capital humano y de ventas, en relación a la categorización respecto a sus características, por su parte en función al número total de colaboradores; las

micro empresas deben poseer hasta diez trabajadores, mientras que las pequeñas empresas deben poseer uno hasta cincuenta trabajadores, siendo el límite de ventas para la micro 150 UIT, y para las pequeñas empresas de 150 UIT hasta 850 UIT

Yamakawa *et al.*, (2010) manifestó que hay una variedad de categoría que permite el desarrollo o crecimiento de las Mypes, puesto que el factor de crecimiento de este aspecto se debe a tres aspectos relevantes. A continuación, se describen:

La capacidad de gestión: Es la gestión en que las Mypes, mantienen una relación entre la mejora productiva en sus operaciones con respecto a los indicadores organizacionales, de dirección y fundamentalmente de control, por la cual dependen del crecimiento de las Mypes a un mediano o largo plazo. *La participación del mercado:* Son las actividades productivas en las Mypes, mediante los indicadores relacionados con el crecimiento o dinamismo del mercado, así mismo en la evaluación de las ventas que permitan conocer el grado de aprovechamiento del sector. *La competitividad:* Es el crecimiento productivo de las Mypes, puesto que su ventaja competitiva a las distintas Mypes es generar una mayor gestión de sus recursos tangibles, en función a la infraestructura, recursos humanos y tecnológicos (Yamakawa *et al.*, 2010).

Pérez (2017) mencionó que en función a los componentes que proporcionan un desarrollo o crecimiento en las Mypes, estos conforman aspectos de gran valor para los lineamientos de las actividades en función a su desarrollo productivo, entre las que se encuentran; Recursos materiales y humanos, siendo necesario para llevar a cabo cada actividad que tienen como objetivo general alcanzar una operación equilibrada.

Mungaray *et al.*, (2016) mencionó que el desarrollo de las Mypes, es uno de los aspectos de gran valor, puesto que permite el desarrollo económico y productivo en sus actividades, proporcionando una serie de elementos o beneficios que se manifiestan en la tasa de empleabilidad a nivel laboral, generación económico y desarrollo local, estabilidad, mejora laboral y desarrollo productivo, pero para ello es necesario tener en cuenta una serie de acciones que garanticen el cumplimiento de las requerimiento de los clientes.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación

Hernández *et al.*, (2014) manifiesta que la tipología del estudio, es aplicada puesto que tiene como propósito recopilar información basado al conocimiento teórico y científico respecto a las estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes, para poder desarrollo estrategias necesarias para solución la problemática propuesta.

Es de enfoque cualitativo debido a que se recolectara información relevante basado en las características en función a las expresiones y apreciaciones críticas, así mismo mediante los datos numérico y/o cuantificables a través del análisis estadístico mediante las cuales permitirán sustentar la problemática del estudio (Arias, 2016).

Diseño de investigación

Es no experimental, para Arias (2016) explica que este diseño, contempla analizar los hechos o situaciones de manera natural, sin hacer uso de las estrategias competitivas para observar un efecto o consecuencia respecto al crecimiento de las Mypes. Así también es de corte transeccional o también denominado como transversal, que tiene como característica la aplicación de instrumentos para la recolección de información cualitativo o cuantitativa en un tiempo limitado.

Finalmente, es descriptivo, debido a que tiene como propósito de evaluar los fenómenos, características, hechos o situaciones basados a la problemática en función a poder establece una serie de estrategias competitivas para generar un mayor crecimiento de las Mypes, en relación al sujeto que conforma la materia estudio permitiendo sustentar cada uno de los objetivos establecidos (Hernández *et al.*, 2014).

3.2 Variables, operacionalización

3.2.1 Variable 1

Estrategias competitivas

Porter (2015) expresa que la competitividad, es un conjunto basado esencialmente en aquellas acciones tanto ofensivas como defensivas, que utilizan las empresas de todo tipo de capacidad o tamaño con el propósito de poder mantener un nivel ventajoso en un mercado y de manera sostenible a un largo plazo, generando rentabilidad en función a sus actividades productivas.

3.2.2 Variable 2

Crecimiento de las MYPE

Yamakawa *et al.*, (2010) definen a las Mypes como una determinada unidad de desarrollo económico, que está esencialmente constituida por personas naturales y jurídicas, en función al desarrollo de los diferentes tipos de actividades como de extracción, transformación, producción y comercialización, con la finalidad de mantener un desarrollo económico en sus operaciones.

3.3 Población, muestra, muestreo y unidad de análisis

3.3.1 Población

Estuvo conformado por el conjunto de Mypes del sector artesanal dedicadas a las actividades de tratamiento y producción de joyas, abarcando un total de 352 unidades de negocio del distrito de Catacaos, que se encontraron inscrita previamente en el Registro Nacional del Artesano (RNA), así mismo que cumplen de manera formal y sustancial ante sus actividades económicas.

3.3.1.1. Criterios de selección

En lo criterios de inclusión, se consideraron aquellos negocios que se dedican principalmente aquellas actividades de producción y comercialización de joyas artesanales que se encuentran inscritas en el RNA del distrito de

Catacaos. Se excluyeron aquellas unidades de negocios que no se cuentan registrados en el RNA y realizan sus actividades manera informal.

3.3.2 Muestra

Esta comprendió la población, siendo las 352 unidades de negocios dedicadas a las joyerías artesanales pertenecientes al distrito de Catacaos, por lo cual se realizó un censo, que tuvo como propósito efectuar un recuento de las MYPES inscritas en el RNA, siendo la materia de estudio.

3.3.3 Muestreo

No existe muestreo.

3.3.4 Unidad de análisis

Estuvo conformado por las 352 Mypes o unidades negocios dedicada a las actividades de joyerías artesanales pertenecientes al distrito de Catacaos, siendo la principal unidad de análisis.

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La encuesta: Es una técnica de carácter científico y principal, que está conformado por interrogantes dirigidos a un conjunto sujetos e individuos, para poder recopilar información necesaria ante una problemática planteada, la cual abarca una escala de evaluación, que permitirá reflejar las respuestas para poder sustentar los objetivos establecidos (Hernández *et al.*, 2014).

La entrevista: Es una técnica de carácter científico y secundaria, que está compuesta por interrogantes dirigidos a uno o más individuos, para obtener información complementaria para poder demostrar una problemática, mediante un diálogo contributivo y participativo, en función a demostrar cada uno de los objetivos planteados (Hernández *et al.*, 2014).

La observación: Es una técnica de carácter científico que se realiza mediante la observación directa, respecto a una serie de hechos o situaciones visuales que permita describir una problemática existente, la cual abarca una serie de indicadores de evaluación permitiendo sustentar los objetivos establecidos (Hernández *et al.*, 2014).

El cuestionario: Esta consto de un primer cuestionario de 16 interrogantes para conocer la situación de la variable “Estrategias competitivas” y un segundo cuestionario para conocer la situación de la variable “Crecimiento de las Mypes”, empleando una escala de medida, en función a cinco alternativas, las cuales fueron aplicados a los propietarios y/o responsables de las Mypes de Joyerías artesanales, en función a sustentar los objetivos establecidos.

La guía de entrevista: Esta constó de una primera guía de entrevista de 7 interrogantes para conocer la variable “Estrategias competitivas” aplicado al propietario de la Mype Vicus dedicadas a la comercialización de joyería artesanal y una segunda guía entrevista de 6 interrogantes para conocer la variable “Crecimiento de las Mypes” dirigido al Gerente de Desarrollo Económico y Local de la Municipalidad distrital de Catacaos, mediante un diálogo participativo desde una perspectiva apreciativa sobre la situación problemática para respaldar los resultados obtenidos en los objetivos.

La guía de observación: Esta constó de 6 factores observacionales que permitirá evaluar los recursos tangibles y/o físicos de las Mypes de Joyería Artesanal, en función a poder conocer o valorar aquellos aspectos visuales que son relevantes o deficientes en la mayoría de estas unidades de negocios, en función a poder complementar los objetivos establecidos en la investigación.

La validez de contenido: Está fue validado por tres jueces expertos quienes calificaron como Muy Bueno la formulación de los interrogantes en los cuestionarios que tienen como finalidad poder analizar y evaluar las variables “Estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes”, permitiendo ser utilizados y aplicados al sujeto de estudio, para sustentar los objetivos establecidos.

La confiabilidad: Se realizó una prueba piloto en función a la muestra representativa del estudio, las cuales permitieron alcanzar un nivel alto del Coeficiente de Alfa de Cronbach, en donde para el primer cuestionario se midió la variable “Estrategias competitivas” obteniendo un valor del 97% y para el segundo cuestionario en la que se midió la variable “Crecimiento de las Mypes” se obtuvo un valor de 96%, logrando cumplir con las condiciones de fiabilidad.

3.5 Procedimiento

Esta cumplió una serie de procedimientos, la cual constó con la aplicación de dos cuestionarios a los propietarios y/o responsables de las Mypes dedicadas a las actividades de joyerías artesanales, así mismo de una guía de entrevista al propietario de la Mype Vicus respecto a la joyería artesanal más representativa, finalmente una guía de observación de los aspectos físicos de la mayoría de las unidades de negocios, para poder sustentar la problemática del estudio.

3.6 Método de análisis de datos

El análisis de los datos se realizó mediante un informe técnico sobre la guía de entrevista y observación, las cuales permitieron sustentar y complementar los hallazgos obtenidos en los cuestionarios, las cuales se representaron mediante tablas de frecuencia y porcentajes en consideración con la escala de mediana planteada respecto a las variables “Estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes”, con la finalidad de sustentar los objetivos propuestos. Para la cual se utilizó los programas de office conocidos como Word y Excel, así también con el software estadístico profesional SPSS. V25, a través del sistema operativo W10, siendo necesario para representar los resultados en cumplimiento con los lineamientos del estudio.

3.7 Aspectos éticos

En consideración al lineamiento ético en el estudio, se basó en el reconocimiento de las fuentes teóricas, así como la variedad de las referencias y aportes metodológicos, así también en el desarrollo de las directrices de las Normas APA, de la misma manera con el respeto del grupo de interés “Propietarios y/o responsables de las Mypes” así como de los entrevistados, en función a considerar sus apreciaciones y respuestas durante la aplicación de los instrumentos cuantitativos y cualitativos, por su parte también la confidencialidad de sus datos, las cuales solo fueron expuestas previamente por su consentimiento, finalmente el estudio es auténtico y veraz en cumplimiento al código de ética de la universidad.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados del cuestionario

Los resultados han sido demostrados en consideración a la aplicación de los dos cuestionarios para medir las variables “Estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes” dirigido a los propietarios y/o responsables de estos negocios de joyerías artesanales, las cuales han sido representado estadísticamente mediante tablas de frecuencia y porcentaje en consideración a la escala de medida, en cumplimiento a cada uno de los objetivos establecidos:

4.1.1. Determinar la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Tabla 1

Situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Liderazgo de costos	/Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Se produce la cantidad necesaria de joyas artesanales respecto al mercado potencial.	50	14,20 %	60	17,05 %	71	20,17 %	120	34,09 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- Las joyas artesanales se encuentran en vitrinas o espacios físicos visibles	30	8,52 %	121	34,38 %	70	19,89 %	101	28,69 %	30	8,52 %	35	100,00 %
- El precio final de las distintas joyas artesanales es accesible para los clientes.	20	5,68 %	80	22,73 %	131	37,22 %	60	17,05 %	61	17,33 %	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que el liderazgo de costos, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron en desacuerdo un 34,09% la producción de cantidad en joyas, a diferencia de un 14,20% que lo calificó totalmente de

acuerdo, así mismo calificaron de acuerdo un 34,38% la visualización estandarizada de las joyas, a diferencia de un 08,52% que lo calificó totalmente de acuerdo y totalmente en desacuerdo, así también calificaron un 37,22% el precio competitivo de las joyas a diferencia de un 05,68% que lo calificó totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que no siempre se produce adecuadamente las cantidades necesarias de joyas artesanales respecto al mercado potencial, pero la mayoría de las Mypes, si han estandarizado adecuadamente sus joyas mediante vitrinas según sus diferentes características, además regularmente el precio competitivo final de las distintas joyas es accesible para todo tipo de clientes.

4.1.2. Conocer el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019

Tabla 2

Factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Diferenciación	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Tiene un conocimiento en los requerimientos de sus clientes	40	11,36 %	71	20,17 %	140	39,77 %	71	20,17 %	30	8,52 %	352	100,00 %
- Las características en joyas artesanales se basan en la calidad del tipo de material	50	14,20 %	141	40,06 %	60	17,05 %	50	14,20 %	51	14,49 %	352	100,00 %
- Las joyas artesanales que ofrece poseen un alto valor de diferenciación	40	11,36 %	80	22,73 %	121	34,38 %	60	17,05 %	51	14,49 %	352	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la diferenciación, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 39,77% el conocimiento

claro sobre los requerimientos, a diferencia de un 08,52% que lo calificó en totalmente en desacuerdo, así mismo calificaron de acuerdo un 40,06% las características de las joyas artesanales a diferencia de un 14,20% que lo calificó totalmente de acuerdo y en desacuerdo, así también calificaron indeciso un 34,38% la diferenciación de las joyas artesanales, a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que regularmente se tiene un conocimiento claro sobre los diferentes requerimientos de sus clientes, pero si se está cumpliendo con las características de las joyas artesanales que se basan a la calidad de acuerdo al tipo de materiales, además regularmente las joyas artesanales que se ofrecen poseen un alto valor de diferenciación.

4.1.3. Indicar el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Tabla 3

Entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Segmento de mercado	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
- Durante los últimos años ha mantenido un crecimiento en su mercado objetivo.	20	5,68%	70	19,89%	81	23,01%	130	36,93%	51	14,49%	35	100,00%
- Ha establecido estrategias para fortalecer las relaciones con sus clientes del mercado potencial.	30	8,52%	20	5,68%	91	25,85%	80	22,73%	13	37,22%	35	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que el segmento de mercado, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron de acuerdo un 36,93% el crecimiento de su mercado objetivo, a diferencia de un 05,68% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo calificaron en totalmente en desacuerdo un 37,22% las estrategias de mercado potencial a diferencia de un 05,68% que lo calificó de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes,

expresaron que respecto al mercado objetivo donde ofrecen sus joyas artesanales, no han mantenido un crecimiento continuo, producto de la competitividad y otras Mypes a nivel nacional que han venido teniendo una mayor participación del mercado, además no se han establecido estrategias adecuada o efectivas para el aprovechamiento del mercado potencial, puesto que la mayoría de las Mypes solo se enfocan a vender de manera presencial, pero no mediante el uso de contenidos virales que permita una mayor captación y retención de los clientes.

4.1.4. Conocer el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Tabla 4

Escenario de la capacidad de gestión de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Capacidad de gestión	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Capacidad para poder organizar las actividades de su negocio.	50	14,20 %	60	17,05 %	121	34,38 %	60	17,05 %	61	17,33 %	35	100,00 %
- Capacidad para direccionar actividades	40	11,36 %	91	25,85 %	120	34,09 %	50	14,20 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- Realiza un control en relación al registro de las diferentes actividades diarias	30	8,52 %	41	11,65 %	80	22,73 %	111	31,53 %	90	25,57 %	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la capacidad de gestión, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 34,38% la capacidad de organización, a diferencia de un 14,20% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo calificaron de indeciso un 34,09% la capacidad de direccionamiento a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo, así también calificaron indeciso un 22,37% la capacidad de control, a diferencia de un 08,52% totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que regularmente se posee la

capacidad de organizar sus actividades en función a la venta de joyas artesanales, sin embargo, en su mayoría no mantienen un adecuado direccionamiento efectivo sobre las actividades pendientes que deberían desarrollo y de los objetivos que deberían cumplir, además la capacidad de control se evidencia que solo algunas Mypes, poseen un adecuado registro y evaluación sobre sus ventas.

4.1.5. Determinar la situación de la participación del mercado en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Tabla 5

Situación de la participación del mercado de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Participación del mercado	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%	Nº	%
- En los últimos años se aprovechado el crecimiento del mercado.	50	14,20 %	81	23,01 %	100	28,41 %	70	19,89 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- En cada cierre diario o mensual hay un mayor crecimiento de ventas	70	19,89 %	61	17,33 %	130	36,93 %	61	17,33 %	30	8,52 %	35	100,00 %
- En cada periodo quincenal o mensual evalúa el crecimiento de sus ventas.	40	11,36 %	60	17,05 %	41	11,65 %	70	19,89 %	14	40,06 %	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la participación del mercado, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 28,41% el aprovechamiento en el crecimiento del mercado, a diferencia de un 14,20% que lo calificó en totalmente de acuerdo, así mismo calificaron indeciso un 36,93% el crecimiento de las ventas a diferencia de un 08,52% que lo calificó en totalmente en desacuerdo, así también calificaron en totalmente en desacuerdo un 40,06% a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que regularmente la mayoría de las Mypes en los últimos años

aprovechado el crecimiento del mercado, sin embargo, las ventas no han mantenido un adecuado crecimiento durante el cierre diario o mensual, puesto que existe un alto nivel competitivo y por qué no se han tomado acciones o medidas que garanticen el aprovechamiento y participación del mercado.

4.1.6. Determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Tabla 6

Situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Competitividad	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Posee los recursos financieros y económicos necesarios para solventar sus actividades	30	8,52%	40	11,36%	111	31,53%	90	25,57%	81	23,01%	35	100,00%
- Posee con un ambiente físico cómodo y adecuado para el desarrollo eficiente de sus actividades.	20	5,68%	40	11,36%	61	17,33%	140	39,77%	91	25,85%	35	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la competitividad, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 31,53% los recursos financieros y económicos, a diferencia de un 25,57% que lo calificó en desacuerdo, así también calificaron en desacuerdo un 39,77% a diferencia de un 05,68% que lo calificó en totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que algunas Mypes si poseen recursos financieros y económicos necesarios para solventar las actividades del negocio, por el contrario algunas Mypes no poseen adecuadamente ambientes físicos cómodos y adecuados para el desarrollo eficiente de sus actividades, puesto que en su mayoría se centra en producir joyas artesanales pero determina la organización e inversión adecuada de sus

ambientes con la finalidad de mantener un adecuado nivel competitivo en el sector, siendo fundamental tomar acciones y/o medidas que garanticen un mayor desarrollo.

4.1.7. Diseñar estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019

Tabla 7

Realidad de las estrategias competitividad y crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos

Variables	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Estrategias competitivas	20	5,68%	90	25,57%	121	34,38%	90	25,57%	31	8,81%	352	100,00%
- Crecimiento de las Mypes	20	5,68%	70	19,89%	141	40,06%	101	28,69%	20	5,68%	352	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la estrategia competitiva, los propietarios y/o responsables, lo calificaron indeciso un 34,38% a diferencia de un 05,68% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo respecto al crecimiento de las Mypes lo calificaron indeciso un 40,06% a diferencia de un 05,68% que lo calificó totalmente de acuerdo y en totalmente en desacuerdo demostrando un nivel regular. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que existe un regular liderazgo de costos y diferenciación de las joyas artesanales, sin embargo presentan varias deficiencias relacionados con el segmento del mercado, además no existe una adecuada capacidad de gestión enfocado a la organización, direccionamiento y capacidad de gestión, mucho menos existe una adecuada participación del mercado y nivel competitivo, a pesar que algunas de estas Mypes poseen los recursos económicos y financieros para mantener su operatividad.

4.2. Resultados de la guía de entrevista

Los resultados que se obtuvieron a través de la aplicación de la guía de entrevista, las cuales fueron aplicados al propietario Sr. Gonzales Palacios, Carlos Raúl de la Mype Vicus, la cual es joyería artesanal más representativa, así mismo una guía de entrevista al Grte. Morales Gonzales, Alfredo del Área de Desarrollo Económico y Local de la Municipalidad Distrital de Catacaos, en función a poder conocer de manera crítica las variables “Estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes” conociendo la situación de la problemática. A continuación, se describen:

4.2.1. Determinar la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.

En relación al volumen de producción de las joyas artesanales, está se produce en función a los pedidos solicitados por los clientes, puesto que diariamente existen clientes que valoran, cotizan y realizar algunos pago sobre aquellas joyas que desean, así mismo se produce algunas joyas adicionales con la finalidad de generar nuevos modelos que le permita a los clientes una mayor valoración u opciones de compra, por el contrario siempre se trata de mantener un alto nivel competitivo en el sector, mediante los precios, pero está depende específicamente del valor por gramo de oro, plata y otro recurso que se requiere para su reducción de costos.

4.2.2. Conocer el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019

Los factores determinantes en el enfoque u orientación en los clientes en función a los productos de joyerías, están relacionados específicamente por las inquietudes, consultas, sugerencias y solución de los reclamos en los clientes, así mismo mantener una atención personalizada mediante una adecuada capacidad de respuesta que determine un nivel de satisfacción de las joyas que desean o hayan adquirido, entre las principales características que se tiene en cuenta en un joya, es el tipo de material, peso y principalmente del diseño que este último conforma una de las cualidades más interesante para los clientes que hace diferenciarse del resto de la competencia, además

regularmente se ha evidencia una valoración por los clientes que suelen frecuentar en las instalaciones.

4.2.3. Indicar el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

El mercado objetivo se ha establecido en función a nuestros clientes potenciales, que, en gran medida, son clientes que poseen las edades entre 25 a 35 años, puesto que son clientes que suelen frecuentar y comprar joyas relacionados a anillos, cadenas, brazaletes, etc., que en gran medida aporta una rentabilidad en la Mype, así mismo para potenciar las ventas, se les trata de ofrecer descuentos y entregarles materiales como bolsas plásticas y cofres simples con diseños personalizados para afianzar su compra, lo cual es un valor agregado que permite obtener un mayor nivel de venta.

4.2.4. Conocer el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

En función a la capacidad de gestión, en su mayoría las Mypes de rubro joyería, no poseen una adecuada capacidad basado en la organización, dirección y control de sus actividades principalmente, puesto que en gran medida solo alguno de estos negocios han logrado crecer y fortalecer su desarrollo económico, así mismo respecto a los sistemas de control enfocado al registro y verificación de sus actividades en las ventas, en su mayoría solo hacen un registro simple de registro de ventas, lo que con lleva a una falta de información para la evaluación y decisiones sobre su desarrollo competitivo.

4.2.5. Determinar la situación de la participación del mercado en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

En relación al aprovechamiento del mercado por las Mypes, esto es deficiente puesto, que en gran medida estos micro y pequeñas empresas joyeras no han tomado estrategias basado a mantener una mayor participación del mercado, sin embargo uno de los roles que se viene brindando por parte de la Municipalidad de Catacaos, es realizar algunos eventos en la plaza central para fomentar la participación de más clientes, sin embargo esto no solo determina las ventas de todas las Mypes, sino también implica un rol

estratégico que los negocios deben realizar para captarlos y atraerlos a que realicen sus compras y generar una mayor cantidad de clientes.

4.2.6. Determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

Respecto al nivel de acceso financiero y económico por parte de las Mypes de joyerías artesanales, si poseen algunas de ellas una facilidad financiera que permita solventar sus actividades de producción y comercialización de joyas, sin embargo la mayoría de estas empresas muchas veces no gestiona adecuadamente sus financiamientos, produciendo algunos inconvenientes a corto y mediano plazo que afecta a su rentabilidad y liquidez, por su parte también algunas de las Mypes, poseen una infraestructura y equipos tecnológicos regularmente aceptable, sin embargo el tema de innovación es fundamental para ajustarse a las nuevas exigencias del mercado.

4.3. Resultados de la guía de observación

Los resultados muestran que mediante la aplicación de la guía de observación a las distintas Mypes del distrito de Catacaos la cual tienen como finalidad de conocer la situación y/o contexto en la que se desarrolló la problemática relacionado con los aspectos o factores en función a poder evaluar la competitividad a nivel físico o tangible, mediante hechos observables para sustentar los objetivos establecidos. A continuación, se describen:

4.3.1. Determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.

En función a la competitividad de las Mypes, se observó que más del 50% de los negocios poseen una infraestructura, pero solo algunas de ellas presentan una adecuada capacidad física respecto a su distribución, así mismo más del 70% de los negocios de joyerías poseen estantes y/o vitrinas físicas de manera adecuada en función a las categorías por sus diferentes características sin embargo no se evidencia equipos multimedia modernos, pese que solo alguno poseen equipos pero se encuentran con fallas o sin

funcionamiento, así mismo solo algunos poseen equipos de registro o control de ventas, puesto que la mayoría lo maneja de manera tradicional, además no cuentan sustancialmente con equipos y/o tecnología moderna en la producción de joyas artesanales, evidenciándose ciertos aspectos físicos que son necesarios para las Mypes, y que no se están cumpliendo, así mismo es importante fomentar un mayor nivel competitivo que garantice su crecimiento económico.

V. DISCUSIÓN

En el presente acápite, después de haber aplicado las técnicas o instrumentos de recolección de datos en función a los responsables de las Mypes artesanales, que sirvieron como soporte al estudio en relación con; *Las estrategias competitivas y crecimiento de las MYPES*, así también se procederá a hacer discusiones mediante un análisis de tipo descriptivo en función a los factores que inciden en los hallazgos, respecto a las teorías, antecedentes y finalmente una apreciación crítica. Así mismo se detallará en función a los objetivos propuestos en la investigación:

En función al primero objetivo específico, determinar la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019. Porter (2015) menciona que el liderazgo de costos, es aquella enfocada en la capacidad de reducción en los niveles de costos de una empresa, teniendo en cuenta la cadena de valor que desarrolla, logrando de tal manera alcanzar un menor gasto posible para poder ofrecer un adecuado precio hacia sus clientes, permitiendo ser líder en un mercado cada vez más competitivo. Zárate (2015) muestra una similitud con sus resultados, debido a que los precios especiales mediante descuentos se ofrecen siempre y cuando se mantenga un liderazgo de costos en los productos, así mismo en su producción y estandarización, mientras que la mayoría de los propietarios expresaron que el desarrollo continuo de las Mypes están enfocados en el cumplimiento y disposición de sus actividades a nivel comercial

Los resultados, muestran una diferencia con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que están en desacuerdo un 34,09% con la producción de cantidad en joyas, por el contrario están de acuerdo un 34,38% con la visualización estandarizada de las joyas, siendo regular un 37,22% el precio competitivo de las joyas, debido a que no siempre se produce adecuadamente las cantidades necesarias de joyas artesanales respecto al mercado potencial, pero la mayoría de las Mypes, si han estandarizado adecuadamente sus joyas mediante vitrinas según sus diferentes características, además regularmente el precio competitivo final de las distintas joyas es accesible para todo tipo de clientes.

Siendo respaldado por la entrevista realizada al propietario de la joyería Vicus muestra una relación con los hallazgos, debido que el volumen de producción de las joyas artesanales, está se produce en función a los pedidos solicitados por los clientes, puesto que diariamente existen clientes que valorizan, cotizan y realizar algunos pago sobre aquellas joyas que desean, así mismo siempre se trata de mantener un alto nivel competitivo, mediante los precios, pero está depende del valor por gramo de oro, plata y otro recurso que se requiriere para su reducción de costos.

En función a la apreciación critica, respecto a los resultados obtenidos en el estudio, se puede apreciar que el desarrollo del liderazgo de costos en las MYPES, no es adecuadamente eficiente, debido que es necesario mantener un control de sus costos para poder brindar un mejor precio competitivo en el sector, así mismo generar productos estandarizados que cumplan con los requerimientos de los clientes, promoviendo en precio accesible mediante su categorización y generando volúmenes de producción de joyas en relación a sus pedidos, lo que permitirá ajustar y aprovechar los costos por cantidad, por lo cual se debería tomar acciones o medidas a corto plazo.

De acuerdo al segundo objetivo específico, conocer el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019. Porter (2015) expresa que la diferenciación, es aquello que está relacionado con la manera de diferenciarse de la empresa con respecto a la competencia, mediante las características de un producto y/o servicio que se oferta para un segmento de mercado, estableciendo los atributos necesarios, que los clientes están dispuestos a adquirir. Apaza (2016) muestra algunas diferencias con sus resultados, debido a que las marcas de los productos que ofrecen las Mypes, es de gran valor debido a que debe estar sujeto en función a la calidad del servicio, mientras que el 100% consideran que es importante que las Mypes conozcan las expectativas que transmitan los clientes, en relación al 90% mencionan que la infraestructura de las Mypes, no son adecuadas.

Los resultados, muestran una diferencia con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes,

calificaron regular un 39,77% el conocimiento claro sobre los requerimientos, pero están de acuerdo un 40,06% con las características de las joyas artesanales, pero consideran un 34,38% regular la diferenciación de las joyas artesanales, esto se debe a que regularmente se tiene un conocimiento claro sobre los diferentes requerimientos de sus clientes, pero si se está cumpliendo con las características de las joyas artesanales que se basan a la calidad de acuerdo al tipo de materiales, además regularmente las joyas artesanales que se ofrecen poseen un alto valor de diferenciación.

Siendo respaldado por la entrevista realizada al propietario de la joyería Vicus, debido a que los factores determinantes en el enfoque u orientación en los clientes en función a los productos de joyerías, están relacionados específicamente por las inquietudes, consultas, sugerencias y solución de los reclamos en los clientes, así mismo mantener una atención personalizada mediante una adecuada capacidad de respuesta que determine un nivel de satisfacción de las joyas que desean o hayan adquirido, entre las características que se tiene en cuenta en un joya, tipo de material, peso y principalmente.

En función a la apreciación crítica, respecto a los resultados obtenidos, en el estudio, se puede apreciar que la diferenciación en las MYPES, no es adecuadamente eficiente, debido a que es necesario mantener un conocimiento más correcto sobre los requerimiento de los clientes, así también con los atributos de valor que permita una mayor diferenciación respecto a otros, por lo cual las Mypes, deben tomar acciones o decisiones enfocados a determinar ciertos aspectos que permitan un mayor valor en el mercado competitivo, teniendo en cuenta la información recolectada en sus clientes respecto a sus sugerencias, recomendaciones y/o quejas que diariamente realizan.

Respecto al tercer objetivo específico, indicar el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019. Porter (2015) expresa que el entorno del segmento de mercado, como aquella que tiene como finalidad la satisfacción de los segmentos establecidos, mediante sus productos y/o servicios que oferta en su mercado, con la finalidad

principalmente de generar una mayor participación o cuota de mercado. Carazas (2017) muestra una relación con sus resultados, debido a que el 72% de los dirigentes de las Mypes, mencionan que las estrategias realizadas para mejorar su nivel competitivo, no es adecuado, mientras que el 92% mencionan que la amenaza de entrada en el mercado potencial muestra un nivel alto, siendo el 68% que indican que la rivalidad entre los competidores es regular.

Los resultados, muestran una diferencia con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, debido a que el 36,93% están de acuerdo con el crecimiento de su mercado objetivo, por el contrario el 37,22% está totalmente en desacuerdo con las estrategias de mercado potencial, esto se debe que respecto al mercado objetivo donde ofrecen sus joyas artesanales, no han mantenido un crecimiento continuo, producto de la competitividad y otras Mypes a nivel nacional que han venido teniendo una mayor participación del mercado, además no se han establecido estrategias adecuada o efectivas para el aprovechamiento del mercado potencial, puesto que la mayoría de las Mypes solo se enfocan a vender de manera presencial. Siendo respaldado por la entrevista realizada al propietario de la joyería Vicus, debido a que el mercado objetivo se ha establecido en función a nuestros clientes potenciales, que, en gran medida, son clientes que poseen las edades entre 25 a 35 años, siendo clientes que suelen frecuentar y comprar joyas relacionados a anillos y cadenas.

En función a la apreciación crítica, respecto a los resultados obtenidos, en el estudio, se puede apreciar que el entorno actual del segmento de mercado en las MYPES, no es adecuadamente eficiente, debido a que en los últimos años no se a generado un crecimiento económicamente eficiente en el mercado objetivo, de igual manera tampoco se han establecido estrategias que permitan fortalecer las relaciones con sus clientes, demostrando que las MYPES, deben realizar un análisis del entorno y determinar las estrategias necesarias que permitan garantizar su participación en el segmento de joyerías a un mediano y largo plazo, de ello dependen sus ventas.

De acuerdo al cuarto objetivo específico, conocer el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año

2019. Yamakawa et al. (2010) manifiesta que es la capacidad de gestión, como el nivel de la gestión en que las Mypes, mantienen una relación entre el desarrollo productivo en sus operaciones con respecto a los indicadores organizacionales, dirección y control, por la cual dependen del crecimiento de las Mypes a un mediano o largo plazo. Suárez (2017) muestra una relación con sus resultados, debido a que el 94% de los socios que integran la asociación de artesanos, logran vender sus productos en cada trimestre, afectando significativamente la competitividad, debido esencialmente a la ausencia de la capacitación, organización y control de sus actividades, mientras que el 94% a logrado recibir algún tipo de orientación, siendo el 94% que han logrado una mejora durante los últimos 6 meses.

Rodriguez (2017) muestra una similitud con sus resultados, debido a que el 33% de las Mypes no poseen un adecuado nivel organizativo, control y esencialmente el direccionamiento en función a las actividades, siendo el 56% de las Mypes que no logran realizar proyecciones basados en la evaluación de sus ventas, siendo el 59% que no poseen buenos ingresos en función a sus ventas, siendo que el 49% de éstas Mypes que no realizan un control adecuado respecto a los productos que se le ofrezcan. Los resultados muestran una diferencia con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, debido a consideran 34,38% regular la capacidad de organización, un 34,09% regular la capacidad de direccionamiento y un 22,37% regular la capacidad de control, esto se debe a que regularmente se posee la capacidad de organizar sus actividades en función a la venta de joyas artesanales, sin embargo en su mayoría no mantienen un adecuado direccionamiento efectivo sobre las actividades pendientes que deberían desarrollo y de los objetivos que deberían cumplir, además la capacidad de control se evidencia que solo algunas Mypes.

Siendo respaldado por la entrevista realizada al gerente de desarrollo económico local, debido a que, en función a la capacidad de gestión, en su mayoría las Mypes de rubro joyería, no poseen una adecuada capacidad basado en la organización, dirección y control de sus actividades, puesto que en gran medida solo alguno de estos negocios ha logrado crecer y fortalecer su desarrollo económico, en función a la apreciación crítica respecto a la

capacidad de gestión de las MYPES, no es correctamente eficiente, puesto que no se mantiene una eficiencia en la organización, dirección y control de las actividades que incide en la falta de mejora de sus tareas diarias que realizan continuamente, sin embargo para ello, es necesario que cuenten con modelos, diseños o sistemas enfocados en su control y direccionamiento adecuado mediante sus objetivos.

En relación al quinto objetivo específico, determinar la situación de la participación del mercado en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019. Yamakawa et al. (2010) menciona que la participación del mercado, como el nivel de participación en las actividades productivas en las Mypes, mediante los indicadores relacionados con el crecimiento o dinamismo del mercado, así mismo en la evaluación de las ventas que permitan conocer el grado de aprovechamiento del sector. Petrone (2014) muestra una relación con sus resultados, debido a que se identificó que existe una serie de deficiencias basados en el provechamiento y desarrollo del sector, debido a que no se han desarrollado una serie de estrategias para el desarrollo del sector competitivo y ofrecer un mejor servicio al cliente o comensales que frecuentan en las instalaciones del restaurante.

Los resultados muestran una diferencia con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, consideran regular el 28,41% el aprovechamiento en el crecimiento del mercado, un 36,93% regular el crecimiento de las ventas, pero están en desacuerdo un 40,06% con que se realiza una evaluación periódica del crecimiento de sus ventas, esto se debe a que regularmente la mayoría de las Mypes en los últimos años aprovechado el crecimiento del mercado, sin embargo, las ventas no han mantenido un adecuado crecimiento, puesto que existe un alto nivel competitivo que garanticen una mayor participación del mercado.

Siendo respaldado por la entrevista realizada al gerente de desarrollo económico local, debido a que, en función al aprovechamiento del mercado por las Mypes, esto es deficiente puesto, debido a que estas micro y pequeñas empresas joyeras no han tomado estrategias basado a mantener una mayor

participación del mercado, sin embargo, uno de los roles que se viene brindando por parte de la Municipalidad de Catacaos, es realizar algunos eventos en la plaza central para fomentar su participación. En función a la apreciación crítica, respecto a la participación del mercado de las MYPES, no es adecuada, debido a que existen una serie de aspectos enfocados en la falta de aprovechamiento del mercado, crecimiento de sus ventas y en la evaluación de sus ventas, que permita tomar acciones enfocadas a poder generar un mayor desarrollo.

De acuerdo al sexto objetivo específico, determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019. Yamakawa et al., (2010) expresa que la competitividad como el nivel competitivo, en función al crecimiento productivo de las Mypes, puesto que su ventaja competitiva a las distintas Mypes generar una mayor gestión de sus recursos tangibles o también llamado físicos. Yengle (2016) muestra una diferencia con sus resultados, debido a que el distrito de Catacaos, cuenta con una variedad de artesanía relacionado fundamentalmente con la orfebrería, la alfarería, artesanía de pasa toquilla y madera, por lo cual el distrito de Catacaos, presenta un potencial artesanal a nivel local y nacional, pese a que no cuenta con recursos financieros y físicos.

Los resultados muestran una diferencia con el sustento teóricos y una similitud con los trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, consideran un 31,53% regular los recursos financieros y económicos, pero están en desacuerdo un 39,77% con los aspectos determinados con la posesión de ambientes físicos, cómodos y adecuado en desarrollo de sus actividades, puesto que en su mayoría se centra en producir joyas artesanales pero determina la organización e inversión adecuada de sus ambientes con la finalidad de mantener un adecuado nivel competitivo, siendo fundamental tomar acciones y/o medidas que garanticen un mayor desarrollo.

Siendo respaldado por la entrevista realizada al gerente de desarrollo económico local, debido a que, respecto al nivel de acceso financiero y económico por parte de las Mypes de joyerías artesanales, si poseen algunas

de ellas una facilidad financiera que permita solventar sus actividades de producción y comercialización de joyas, mientras que la guía de observación mantiene una relación con los resultados, debido a que en función a la competitividad de las Mypes, evidencio que más del 50% de los negocios poseen una infraestructura, pero solo algunas de ellas presentan una adecuada capacidad física respecto a su distribución, así mismo más del 70% de los negocios de joyerías poseen estantes y/o vitrinas físicas de manera adecuada en función a las categorías.

En función a la apreciación crítica, respecto a los resultados obtenidos, en el estudio, se puede apreciar que la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes es regularmente adecuado, debido a que en su mayoría si se cuenta con recursos financieros producto de la solvencia de sus actividades, pero existen aún grupos de negocios que no tienen facilidad o accesibilidad financieras, muchos menos poseen ambientes físicos cómodos y adecuados respecto al desarrollo eficiente de sus actividades, lo que involucra la ausencia de apoyo de las autoridades y acciones estratégicas por partes de estas Mypes.

Respecto al objetivo general, diseñar estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019. Porter (2015) expresa que a las estrategias competitivas, es un conjunto basado esencialmente en aquellas acciones tanto ofensivas como defensivas, que utilizan las empresas de todo tipo de capacidad o tamaño con el propósito de poder mantener un nivel ventajoso en un mercado y de manera sostenible a un largo plazo, generando rentabilidad en función a sus actividades productivas. Yamakawa et al. (2010) expresa que el crecimiento económico de las Mypes como una determinada unidad de desarrollo económico, que está esencialmente constituida por personas naturales y jurídicas, en función al desarrollo de los diferentes tipos de actividades con la finalidad de mantener un desarrollo económico.

Guamán y León (2018) muestra una relación con los resultados, debido a que el 74% de la población realiza la compra de joyas, existiendo un alto nivel de demanda, siendo el 52% que mantiene un interés por la compra de joyas,

sin embargo es importante diseñar un modelo de competencias basados en la mejora relativa de la cadena de valor, generando una mayor ventaja competitiva en función a sus costos, diferenciación y enfoque en el mercado donde desarrolla sus actividades. Zúñiga (2017) muestra una similitud con sus resultados, debido a que el 60% de las Pymes se sienten regularmente adecuado respecto a las capacidades de las pequeñas empresas, mientras que el 100% de estas Pymes logran abastecer adecuadamente su segmento de mercado, siendo el 57% que se centran en un solo segmento del mercado.

Romero y Guevara (2014) mantiene una diferencia con sus resultados, debido a que las Mypes artesanales están distribuidas, un 50,3% en artesanos textiles, mientras que el 28,2% en fibra vegetal, el 16,7% en cerámicas, el 4,8% en joyerías, demostrando que existe un alto nivel de necesidad de capacitación, siendo que el 77,3% quienes manifiestan que no reciben ningún tipo de apoyo, siendo el nivel competitivo regular en la mayoría de las Mypes. Los resultados del estudio, muestran una relación con el sustento teóricos y trabajos previos, debido a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, lo consideran regular el 34,38% las estrategias competitivas y un 40,06% regular el crecimiento de las Mypes, esto se debe a que existe un regular liderazgo de costos y diferenciación de las joyas artesanales, sin embargo presentan varias deficiencias relacionados con el segmento del mercado, capacidad de gestión, mucho menos existe una adecuada participación del mercado y nivel competitivo, a pesar que algunas de estas Mypes poseen los recursos económicos y financieros para mantener su operatividad.

Siendo sustentado y corroborado por la entrevista realizado al propietario de una de las joyerías más importante, al gerente de desarrollo económico local y una ficha de observación de los aspectos físicos que evidencia la mayoría de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos. En función a la apreciación crítica, respecto a los resultados obtenidos en el estudio, se puede apreciar que aún existen deficiencias con las estrategias competitivas y el crecimiento de las Mypes, que se ha reflejado respecto al desarrollo productivo de sus actividades, por la cual es necesario la participación de las autoridades municipales y gobierno mediante políticas que dinamicen el sector de joyerías artesanales, que es fundamental para el desarrollo local.

VI. CONCLUSIONES

Se concluye que en las MYPES de joyerías artesanales:

En el liderazgo de costos, los negocios no siempre producen las cantidades necesarias de joyas artesanales en función al mercado, siendo dichas joyas que se encuentran en visible en vitrinas, sin embargo, los precios algunas veces son accesibles, esto dependerá de los costos de producción.

En la diferenciación, los propietarios no tienen conocimiento claro sobre los requerimientos de sus clientes, pero la calidad que presentan sus joyas en función al tipo de material es adecuada, pero para algunos clientes presentan un valor respecto a otras joyerías nacionales.

El segmento de mercado, durante los últimos años la mayoría de los negocios de joyería, no han mostrado un alto nivel de crecimiento en función a sus clientes, muchos menos ha realizado estrategias para fortalecer las relaciones con sus clientes y aprovechar el mercado potencial.

Las capacidades de gestión en algunos negocios de joyerías mantienen una adecuada capacidad para poder organizar y direccionar sus actividades, sin embargo, la mayoría presentan muchas limitaciones, así como el control de los registros sobre sus ventas, compras y recursos utilizados en sus joyas.

En la participación del mercado indican que no han aprovechado el crecimiento del sector, mucho menos se ha visualizado un correcto aumento de sus ventas, así también no se han evaluado las ventas en cada periodo quincenal o mensual, para tomar acciones basados a la fuerza de ventas.

En la competitividad del sector, la mayoría de estos negocios de joyerías, si poseen recursos financieros y económicos para poder solventar sus actividades, sin embargo, no todos poseen un cambio cómodo para ofrecer sus obras en función a las joyas de diferente valor para sus clientes.

Finalmente, los negocios de joyerías artesanales, cuentan con deficiencias basados al liderazgo de costo, a pesar del valor y características de las joyas, sin embargo, no han aprovechado el crecimiento del mercado, pero poseen recursos financieros y/económicos para solventar sus costos.

VII. RECOMENDACIONES

Se recomienda a las MYPES de joyerías artesanales:

Realizar una evaluación del sector mensualmente con la finalidad de conocer aquellos factores que inciden en el liderazgo del mercado respecto a los negocios dedicados a las joyas artesanales, para tomar estrategias de reducción de costos y establecer tarifas adecuadas en función a precios.

Realizar una guía de pautas de atención cada tres meses con el propósito de que los negocios puedan orientar sus acciones en mejorar la orientación u enfoque de sus clientes, así mismo de conocer las características y valor de los productos que solicitan o requieren los clientes.

Implementar campañas de promoción de joyas artesanales dos veces al año, con el propósito de generar un mayor desarrollo del mercado objetivo y fortalecer el mercado potencial, mediante las diferentes joyas que se encuentren a disposición de los diferentes clientes locales y turistas.

Realizar un taller de fortalecimiento laboral cada tres meses, que permita a los negocios, una adecuada capacidad organizativa y de direccionamiento de sus actividades, con el propósito de que puedan mantener una correcta capacidad de gestión en sus operaciones.

Establecer y diseñar un modelo de registro de control de ventas y compras para conocer las utilidades o ventas generadas diariamente, con el propósito de mantener una mayor participación del mercado, así también evaluar sus ventas si estas cumplen con las metas deseadas.

Realizar acciones basadas a la gestión adecuada de los recursos financieros y económicos que disponen los negocios, así también tener en cuenta una proyección del mercado mediante el desarrollo de su competitividad a nivel local con la finalidad de mantener una mejora de sus aspectos físicos.

Se recomienda en general la Municipalidad de Catacaos, ejecutar cada una de la estrategia enfocados al fortalecimiento de los negocios de joyerías, además considerar el apoyo de empresas privadas para el desarrollo competitivo con proyecciones en mercado nacionales e internacionales.

VIII. PROPUESTA

Estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019

8.1. Introducción

El crecimiento y evolución del mercado ha traído como consecuencia una serie de cambios en los diferentes sectores económicos, principalmente de las Mypes dedicadas a las actividad de producción y elaboración de joyas artesanales, así mismo en su mayoría estos negocios no han tomado estrategias enfocados a su permanencia, respecto a sus ventas puesto que en gran medida no poseen un adecuado control en los volúmenes de producción, que les permita ofrecer productos a un precio menor que la competencia, así mismo generar márgenes que cumplan con los objetivos establecidos.

Mientras tanto, tampoco centran acciones periódicas en función a su mercado potencial, lo que dificulta el conocimiento de sus principales clientes y sus requerimientos, así mismo no han evaluado el entorno para generar nuevas acciones que garanticen una superioridad o ventaja competitiva de otros mercados nacionales, esto a su vez se debe fundamentalmente a que los propietarios y/o responsable de estas Mypes de joyerías artesanales, no cuenta con la capacidad suficiente para el direccionamiento de sus recursos tanto económicos como físicos y humanos, no mantienen un control en sus registros de ventas, estableciendo limitaciones en relación a su funcionamientos.

Por lo tanto existen pequeñas y micro empresas que con el pasar de los tiempos han logrado sobrevivir a los cambios empresariales, pero que se teme a que a un mediano plazo, dejar sus actividades en un mercado cada vez más competitivo, por lo cual para poder fortalecer dichas deficiencias es necesario realizar un evaluación y establecer estrategias competitivas que generen una ventaja sustantiva, puesto que las Mypes de estas actividades artesanales, poseen una de las ventajas que es el prestigio y calidad de los materiales en función al oro, plata y otros metales que muestran una gran consideración por parte del mercado local.

8.2. Objetivos

Se formuló el objetivo general: Diseñar estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales. Mientras que los objetivos específicos fueron: (a) Realizar una evaluación de la matriz interna y externa de las Mypes, (b) Realizar estrategias que permita fortalecer las competencias de las Mypes, (c) Realizar estrategias que permita un mayor crecimiento de las Mypes, (e) Evaluar el costo - beneficio de las estrategias de competitivas y crecimiento de las Mypes.

8.3. Justificación

Existe una serie de razones que se basan esencialmente en aquellas deficiencias determinadas en los resultados del estudio donde muestra que el crecimiento del mercado ha logrado que las mayorías de las Mypes de joyerías no logren aprovechar y mucho menos generar una ventaja competitiva respecto a otro sector, lo que ha dificultado en el aumento de sus ventas y en el desarrollo productivo de sus actividades, por lo tanto la propuesta se enfocara en una serie de estrategias competitivas y crecimiento de las Mypes dedicadas a las actividades de joyería artesanal en la ciudad de Catacaos, perteneciente a Piura, donde se evidencia que no poseen un adecuado liderazgo, sin embargo sus joyas se diferencia con respecto a otras joyerías, debido a los materiales y recursos metálicos que utilizan, generan un valor diferencial por parte de los clientes y del entorno local, por el contrario el segmento de mercado es deficiente puesto que no han realizado evaluaciones y acciones.

Debido a que en la mayorías de las MYPES de joyerías, los responsables y/o propietarios no tienen un nivel técnicos o profesional que les permita realizar una adecuado nivel organizacional y de direccionamiento en sus actividades, generando deficiencias que inciden en la productividad de sus operaciones, así mismo la capacidad de control de poner mantener una documentación diarias sobre sus ventas, compras, utilidades o márgenes aproximados es deficiente, siendo que en gran parte las empresas poseen recursos financieros y económicos pero no cuentan con espacios físicos adecuado en la atención de sus clientes, demostrando una serie de causas necesarias que determinan la implementación de la propuesta.

8.4. Análisis MEFI y MEFE

Posteriormente de establecer los objetivos que regirán la propuesta y sustentado las razones de su desarrollo, es necesario realizar un análisis de los factores que intervienen en el estudio respecto a las MYPES de joyerías artesanales, en función a la competitividad y crecimiento de sus actividades que se han visto reflejado por aquellos aspectos desfavorables. A continuación, se detallan:

Tabla 8

Evaluación MEFI

EFI	PESO	CALIF.	VALOR POND.
FORTALEZAS			
(a) Joyas artesanales adecuadamente visibles	0.05	3	0.15
(b) Precio de las joyas regularmente accesibles	0.15	4	0.60
(c) Calidad de las joyas artesanales	0.15	4	0.60
(d) Valoración de las joyas artesanales	0.10	3	0.30
(e) Disponibilidad de recursos económicos	0.10	3	0.30
DEBILIDADES			
(a) Producción de las cantidades de joyas artesanales	0.15	1	0.15
(b) Conocimiento de los requerimientos de los clientes	0.05	2	0.10
(c) Capacidad organizacional y direccionamiento de las actividades del negocio	0.10	2	0.20
(d) Control en las actividades y ventas de joyas artesanales	0.10	2	0.20
(e) Disponibilidad de recursos físicos o tangibles	0.05	2	0.10
	1.00	-	2.70

Elaborado por el autor.

La evaluación de los factores internos muestra que las fortalezas son superiores a las debilidades, siendo calificada en una ponderación de 1.95, a diferencia de una ponderación de 0.75 que fue calificada las debilidades, mostrando una totalidad de ponderación de 2.70, demostrando que las Mypes de joyerías artesanales, deberá desarrollar estrategias que permita convertir dichas debilidades en fortalezas o generar una ventaja a nivel interno.

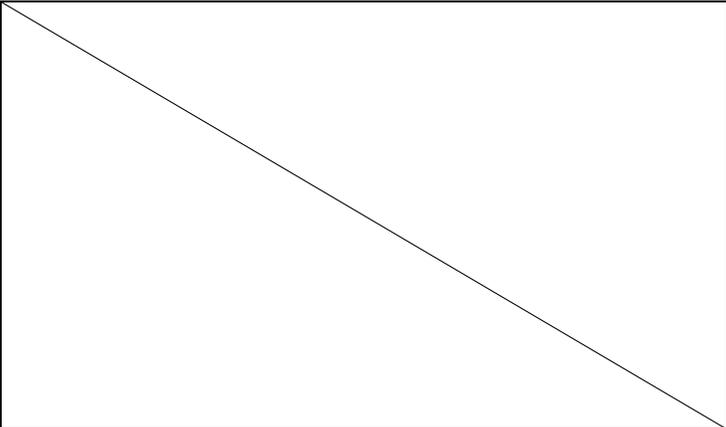
Tabla 9*Evaluación MEFE*

EFE	PESO	CALIF.	VALOR POND.
OPORTUNIDADES			
(a) Crecimiento económico	0.15	4	0.60
(b) Dinamismo en el sector	0.15	4	0.60
(c) Incremento del valor de los metales	0.15	4	0.60
(d) Políticas de estabilidad económica	0.05	3	0.15
(e) Políticas de accesibilidad financiera	0.05	2	0.10
(A) AMENAZAS			
(a) Apoyo de las autoridades municipales	0.15	4	0.60
(b) Gestión de las autoridades municipales	0.05	2	0.10
(c) Programas de orientación empresarial	0.10	3	0.30
(d) Proyectos de crecimiento empresarial	0.10	3	0.30
(e) Formalidad empresarial	0.05	2	0.10
	1.00	-	3.45

Elaborado por el autor.

La evaluación de los factores externos muestra que las oportunidades son superiores a las amenazas, siendo calificada en una ponderación de 2.05, a diferencia de una ponderación de 1.40 que fue calificada las amenazas, mostrando una totalidad de ponderación de 3.45, demostrando que las Mypes de joyerías artesanales, deberá desarrollar estrategias que permita convertir dichas amenazas en oportunidades y genere un beneficio respecto al mercado.

8.5. Análisis FODA

	FORTALEZAS	DEBILIDADES
	<ul style="list-style-type: none"> - Precio de las joyas regularmente accesibles (0.60) - Calidad de las joyas artesanales (0.60) - Valoración de las joyas artesanales (0.30) - Disponibilidad de recursos económicos (0.30) 	<ul style="list-style-type: none"> - Producción de las cantidades de joyas artesanales (0.15) - Conocimiento de los requerimientos de los clientes (0.10) - Capacidad organizacional y direccionamiento de las actividades del negocio (0.20) - Control en las actividades y ventas de joyas artesanales (0.20)
OPORTUNIDADES	ESTRATEGIA (FO)	ESTRATEGIA (DO)
<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento económico (0.60) - Dinamismo en el sector (0.60) - Incremento del valor de los metales (0.60) - Políticas de estabilidad económica (0.15) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Fortalecer el crecimiento laboral (O1,O2,O3 ,F1,F2,F3) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Modelo de registro de control de ventas y compras (O1,O2,O3,D4) ▪ Taller de guías de pautas para la atención al cliente(O1,O2,O3,D2)
AMENAZAS	ESTRATEGIA (FA)	ESTRATEGIA (DA)
<ul style="list-style-type: none"> - Apoyo de las autoridades municipales (0.60) - Gestión de las autoridades municipales (0.10) - Programas de orientación empresarial (0.30) - Proyectos de crecimiento empresarial (0.30) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Análisis del crecimiento del sector (A1,A2,A4,F3,F4) 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Desarrollo de campaña de promoción MYPE <i>Marca Perú</i> (A1,A2,A4, D1,D2)

Elaborado por el autor.

8.6. Descripción de las estrategias

Se han formulado seis principales estrategias que permitirán un mayor direccionamiento de las Mypes dedicadas a las actividades de comercialización de joyas artesanales en el distrito de Catacaos, las cuales fueron determinadas mediante una serie de elementos, permitiendo conocer las acciones a realizar, responsables y los costos que incurrirán su implementación. A continuación, se mencionan:

EFO: Fortalecer el crecimiento laboral

a) Descripción de la estrategia

La presente estrategia está basada en fortalecer el crecimiento laboral, que la Municipalidad Distrital de Catacaos debe realizar en función a las Mypes, que permite potenciar las actividades en función a los precios que, establecido en los productos de joyas artesanales, permitiendo que sea más competitivo o accesibles para los clientes y generar un mayor liderazgo.

b) Tácticas

- Fortalecimiento de los precios de joyas
- Aprovechamiento de la calidad de joyas
- Aprovechamiento del crecimiento económico
- Aprovechar el dinamismo del sector

c) Programa estratégico y responsable

El desarrollo del programa estratégica se efectuará en los periodos mensuales entre enero hasta marzo del 2020, las cuales comprenderán una serie de actividades de manera estratégica por parte de la Institución Municipal del Distrito de Catacaos, la cual estará a cargo por el Gerente de desarrollo económico local.

Cuadro 1

Cronograma de actividades para fortalecer el crecimiento laboral

	ENE				FEB				MAR				ABR				MAY				JUN			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Identificar los temas de crecimiento laboral																								
2. Elaborar el tema de crecimiento laboral																								
3. Ejecutar el taller de crecimiento laboral																								
4. Supervisar su aplicación																								
5. Evaluar los resultados																								

Elaborado por el autor.

d) Presupuesto

Cuadro 2

Materiales requeridos para fortalecer el crecimiento laboral

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Hojas	05 Mill.	S/. 12.40	S/. 62.00
- Lapiceros	40 Doc.	S/. 5.60	S/. 224.00
- Resaltadores	10 Doc.	S/. 12.00	S/. 120.00
- Folder manila	10 Paq.	S/. 3.20	S/. 32.00
			S/. 438.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 3

Materiales adicionales para fortalecer el crecimiento laboral

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Impresión de ficha informativa	½ Mill.	S/. 540.00	S/. 270.00
- Impresión de fichas publicitarias	½ Mill.	S/. 320.00	S/. 160.00
			S/. 430.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 4

Cofebreak para el taller de fortalecimiento laboral

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Néctar 1L	50 Paq.	S/. 22.60	S/. 1,130.00
- Galletas simples	60 Paq.	S/. 3.80	S/. 228.00
			S/. 1,358.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 5

Honorarios para fortalecer el crecimiento laboral

HONORARIOS					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SESION	C.U	C.T
- Gerente Desarrollo Local	01	1 hra.	16	S/. 60.00	S/. 960.00
- Asistentes	02	1hra.	09	S/. 30.00	S/. 540.00
					S/. 1,500.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 6

Servicios adicionales para el taller de fortalecimiento laboral

SERVICIOS ADICIONALES					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Servicios radiales locales	01	3min	05	S/. 40.00	S/. 200.00

Elaborado por el autor.

Presupuesto total utilizado: S/. 3,926.00

e) Viabilidad

La implementación de la estrategia de fortalecer el crecimiento laboral, tiene un foro máximo de 500 individuos o propietarios de las Mypes, así mismo es viable debido a que los recursos tanto financieros, humanos, materiales y bienes que se requieren, están disponibles para la Municipalidad Distrital de Catacaos, además su desarrollo permitirá una mayor direccionamiento para los propietarios con la finalidad de poder establecer precios accesibles en función a la producción de las joyas artesanales, generando un mejor precio competitivo en el mercado.

f) Mecanismos de control

- Nivel de tarifa de las joyas
- Nivel de la calidad de las joyas
- Nivel de crecimiento económico
- Nivel de dinamismo del sector

EDO: Modelo de registro de control de ventas y compras

a) Descripción de la estrategia

La presente estrategia está basada en proponer un modelo de registro que la Municipalidad Distrital de Catacaos debe tratar de informar y brindar con la ayuda de la SUNAT, con la finalidad de las Mypes, tengan un conocimiento adecuado en función a sus registros y llevar un control adecuado sobre sus ventas o compras diarias.

b) Tácticas

- Fortalecimiento del control de las ventas y compras
- Fortalecimiento de la capacidad organizacional
- Aprovechamiento del crecimiento económico
- Aprovechar el dinamismo del sector

c) Programa estratégico y responsable

El desarrollo del programa estratégica se efectuará en los periodos mensuales entre enero hasta marzo del 2020, las cuales comprenderán una serie de actividades de manera estratégica por parte de la Institución Municipal del Distrito de Catacaos, la cual estará a cargo por el Gerente de desarrollo económico local.

Cuadro 7

Cronograma de actividades para el registro de control de ventas y compras

	ENE				FEB				MAR				ABR				MAY				JUN			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Seleccionar el registro de compra y venta de acuerdo a la normativa tributaria																								
2. Difundir el conocimiento del registro de compra y venta																								
3. Brindar el registro digital y físico de compra y venta																								
4. Supervisar su aplicación																								
5. Evaluar los resultados																								

Elaborado por el autor.

d) Diseño del registro de compra y venta

Cuadro 8

Registro de venta simple

PERIODO:					
RUC:					
NÚMERO CORRELATIVO COMPROBANTE	FECHA DE EMISIÓN	N° DEL COMPROBANTE DE VENTA	VENTAS GRAVADAS DESTINADAS A OPERACIONES		IMPORTE TOTAL
			BASE IMPONIBLE	IGV	

Fuente: Modelo de registro de venta de SUNAT.

Cuadro 9

Registro de compra simple

PERIODO:					
RUC:					
NÚMERO CORRELATIVO COMPROBANTE	FECHA DE EMISIÓN	N° DEL COMPROBANTE DE PAGO	ADQUISICIONES GRAVADAS DESTINADAS A OPERACIONES		IMPORTE TOTAL
			BASE IMPONIBLE	IGV	

Fuente: Modelo de registro de compra de SUNAT.

e) Presupuesto

Cuadro 10

Materiales requeridos para el registro de control de ventas y compras

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Hojas	06 Mill.	S/. 12.40	S/. 74.40
- Lapiceros	40 Doc.	S/. 5.60	S/. 224.00
- Resaltadores	10 Doc.	S/. 12.00	S/. 120.00
- Folder manila	12 Paq.	S/. 3.20	S/. 38.40
			S/. 456.80

Elaborado por el autor.

Cuadro 11

Materiales adicionales para el registro de control de ventas y compras

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Impresión de ficha informativa	½ Mill.	S/. 420.00	S/. 210.00
- Impresión de fichas publicitarias	½ Mill.	S/. 290.00	S/. 145.00
			S/. 355.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 12

Cofebreak para el registro de control de ventas y compras

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Néctar 1L	52 Paq.	S/. 22.60	S/. 1,175.20
- Galletas simples	62 Paq.	S/. 3.80	S/. 235.60
			S/. 1,410.80

Elaborado por el autor.

Cuadro 13

Honorarios para llevar acabo el registro de control de ventas y compras

HONORARIOS					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Gerente Desarrollo Local	01	1 hra.	12	S/. 60.00	S/. 720.00
- Asistentes	02	1hra.	10	S/. 30.00	S/. 600.00
- Funcionario de la SUNAT	02	1hra.	08	S/. 50.00	S/. 800.00
					S/. 2,120.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 14

Servicios adicionales para el registro de control de ventas y compras

SERVICIOS ADICIONALES					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Servicios radiales locales	01	3min	08	S/. 40.00	S/. 320.00

Elaborado por el autor.

Presupuesto total utilizado; S/. 4,662.60

f) Viabilidad

La implementación de la estrategia de realizar un modelo de registro de ventas y compras, tiene un foro máximo de 500 individuos o propietarios de las Mypes, así mismo es viable debido a que los recursos tanto financieros, humanos, materiales y bienes que se requieren, están disponibles para la

Municipalidad Distrital de Catacaos, además su desarrollo permitirá un mejor control de las ventas y compras, así mismo poder documentarlo con la finalidad de tener un conocimiento más claros sobre sus beneficios y/o utilidades que originan diariamente o de manera periódica.

g) Mecanismos de control

- Nivel control de las ventas y compras
- Nivel de capacidad organizacional
- Nivel de crecimiento económico
- Nivel de dinamismo del sector

EDO: Taller de guías de pautas para la atención al cliente

a) Descripción de la estrategia

La presente estrategia está basada en taller de guías de pautas para la atención al cliente que la Municipalidad Distrital de Catacaos debe tratar de realizar en función a los propietarios de las Mypes, con la finalidad de que se brinde un mayor enfoque en función a los requerimiento y necesidades de los clientes que mantienen un alto potencial o interés en las joyas artesanales.

a) Tácticas

- Fortalecimiento del conocimiento de los clientes
- Aprovechamiento del crecimiento económico
- Aprovechamiento del dinamismo del sector
- Aprovechamiento del incremento del valor de los metales

b) Programa estratégico y responsable

El desarrollo del programa estratégica se efectuará en los periodos mensuales entre marzo hasta junio del 2020, las cuales comprenderán una serie de actividades de manera estratégica por parte de la Institución Municipal del Distrito de Catacaos, la cual estará a cargo por el Gerente de desarrollo económico local.

Cuadro 15

Cronograma de actividades para el taller de pautas de atención al cliente

	ENE				FEB				MAR				ABR				MAY				JUN			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Analizar las dificultades en la atención a los clientes									■	■														
2. Elaborar las guías de pautas para mejorar la atención a los clientes										■	■	■												
3. Difundir su información de las guías de pauta de atención													■	■	■	■	■	■	■	■				
4. Supervisar su aplicación													■				■							
5. Evaluar los resultados																					■	■		

Elaborado por el autor.

b) Presupuesto

Cuadro 16

Materiales requeridos para el taller de pautas de atención al cliente

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Hojas	05 Mill.	S/. 12.40	S/. 62.00
- Lapiceros	35 Doc.	S/. 5.60	S/. 196.00
- Resaltadores	08 Doc.	S/. 12.00	S/. 96.00
- Folder manila	14 Paq.	S/. 3.20	S/. 44.80
			S/. 398.80

Elaborado por el autor.

Cuadro 17

Materiales adicionales para el taller de pautas de atención al cliente

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Impresión de ficha informativa	½ Mill.	S/. 460.00	S/. 230.00
- Impresión de fichas publicitarias	½ Mill.	S/. 300.00	S/. 150.00
			S/. 380.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 18

Cofebreak para el taller de pautas de atención al cliente

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Néctar 1L	48 Paq.	S/. 22.60	S/. 1,084.80
- Galletas simple	64 Paq.	S/. 3.80	S/. 243.20
			S/. 1,328.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 19

Honorarios para llevar acabo el taller de pautas de atención al cliente

HONORARIOS					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Gerente Desarrollo Local	01	1 hra.	17	S/. 60.00	S/. 1,020.00
- Asistentes	02	1hra.	13	S/. 30.00	S/. 780.00
					S/. 1,800.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 20

Servicios adicionales para el taller de pautas de atención al cliente

SERVICIOS ADICIONALES					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Servicios radiales locales	01	3min	05	S/. 40.00	S/. 200.00

Elaborado por el autor.

Presupuesto total utilizado: S/. 4,106.80

c) Viabilidad

La implementación de la estrategia de realizar un taller de guías de pautas para la atención al cliente, que tiene un capacidad máxima de 500 individuos o propietarios de las Mypes, así mismo es viable debido a que los recursos tanto financieros, humanos, materiales y bienes que se requieren, están disponibles para la Municipalidad Distrital de Catacaos, además su desarrollo permitirá orientar a los propietarios de las Mypes, a contribuir a la mejora de la atención de los clientes mediante sus requerimiento y conocimiento necesarios para brindar un adecuado servicio durante el proceso de compra.

d) Mecanismos de control

- Nivel de conocimiento de los requerimientos de los clientes
- Nivel de crecimiento económico
- Nivel de dinamismo del sector
- Nivel de incremento del valor de los metales

EFA: Análisis del crecimiento del sector

a) Descripción de la estrategia

La presente estrategia está basada en analizar el crecimiento del sector que la Municipalidad Distrital de Catacaos debe tratar de realizar en función a los propietarios de las Mypes, con la finalidad de tomar acciones a nivel estratégico que permita a las micro empresas aprovechar el sector mediante el crecimiento y desarrollo de sus ventas de joyas artesanales.

b) Tácticas

- Aprovechamiento de la valoración de las joyas artesanales
- Aprovechamiento de la disponibilidad de recursos económicos
- Mejorar el apoyo de las autoridades públicas
- Mejorar el crecimiento empresarial

c) Programa estratégico y responsable

El desarrollo del programa estratégica se efectuará en los periodos mensuales entre febrero hasta mayo del 2020, las cuales comprenderán una serie de actividades de manera estratégica por parte de la Institución Municipal del Distrito de Catacaos, la cual estará a cargo por el Gerente de desarrollo económico local.

Cuadro 21

Cronograma de actividades para evaluar el crecimiento del sector

	ENE				FEB				MAR				ABR				MAY				JUN			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Realizar una evaluación de los segmentos potenciales del sector																								
2. Diseñar acciones y/o estrategias de aprovechamiento del entorno																								
3. Difundir la información de las acciones estratégicas																								
4. Supervisar su aplicación																								
5. Evaluar los resultados																								

Elaborado por el autor.

d) Presupuesto

Cuadro 22

Materiales requeridos para evaluar el crecimiento del sector

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Hojas	06 Mill.	S/. 12.40	S/. 74.40
- Lapiceros	30 Doc.	S/. 5.60	S/. 168.00
- Resaltadores	05 Doc.	S/. 12.00	S/. 60.00
- Folder manila	15 Paq.	S/. 3.20	S/. 48.00
			S/. 350.40

Elaborado por el autor.

Cuadro 23

Materiales adicionales para evaluar el crecimiento del sector

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Impresión de ficha informativa	½ Mill.	S/. 590.00	S/. 295.00
- Impresión de fichas publicitarias	½ Mill.	S/. 310.00	S/. 155.00
			S/. 450.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 24

Cofebreak para evaluar el crecimiento del sector

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Néctar 1L	47 Paq.	S/. 22.60	S/. 1,062.20
- Galletas simple	63 Paq.	S/. 3.80	S/. 239.40
			S/. 1,301.60

Elaborado por el autor.

Cuadro 25

Honorarios para llevar acabo la evaluación del sector

HONORARIOS					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Gerente Desarrollo Local	01	1 hra.	16	S/. 60.00	S/. 960.00
- Asistentes	02	1hra.	09	S/. 30.00	S/. 540.00
					S/. 1,500.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 26

Servicios adicionales para evaluar el crecimiento del sector

SERVICIOS ADICIONALES					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Servicios radiales locales	01	3min	04	S/. 40.00	S/. 160.00

Elaborado por el autor.

Presupuesto total utilizado; 3,762.00

e) Viabilidad

La implementación de la estrategia de analizar el crecimiento del sector, tiene un foro máxima de 500 individuos o propietarios de las Mypes, así mismo es viable debido a que los recursos tanto financieros, humanos, materiales y bienes que se requieren, están disponibles para la Municipalidad Distrital de Catacaos, además su desarrollo permitirá otorgar a los propietarios de las Mypes, un direccionamiento en función al aprovechamiento del sector o mercado, mediante estrategias o acciones que se han determinado para su desarrollo en sus actividades.

f) Mecanismos de control

- Nivel de la valoración de las joyas artesanales
- Nivel de disponibilidad de recursos económicos
- Nivel de apoyo de las autoridades públicas
- Nivel de crecimiento empresarial

EDA: Desarrollo de campaña de promoción MYPE (MARCA PERÚ)

a) Descripción de la estrategia

La presente estrategia está basada en desarrollo de promoción Mype denominada "Artesanía Piurana" que la Municipalidad Distrital de Catacaos debe de realizar en función a los propietarios de las Mypes, con el objetivo de dar a conocer las joyas como anillos, pulseras y cadenas en centro de la ciudad, generando un mayor conocimiento y participación de los artesanos con el público en general.

b) Tácticas

- Fortalecer la producción de las cantidades de joyas
- Fortalecer el conocimiento de los clientes
- Mejorar el apoyo con las autoridades públicas
- Generar programas y proyecto empresarial

c) Programa estratégico y responsable

El desarrollo del programa estratégica se efectuará en los periodos mensuales entre marzo hasta mayo del 2020, las cuales comprenderán una serie de actividades de manera estratégica por parte de la Institución Municipal del Distrito de Catacaos, la cual estará a cargo por el Gerente de desarrollo económico local.

Cuadro 27.

Cronograma de actividades de desarrollo de una campaña de promoción

	ENE				FEB				MAR				ABR				MAY				JUN			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1. Elaborar la campaña publicitaria																								
2. Invitar a las Mypes de joyas artesanales																								
3. Ejecutar la actividad de promoción de joyas artesanales																								
4. Supervisar su aplicación																								
5. Evaluar los resultados																								

Elaborado por el autor.

d) Presupuesto

Cuadro 28

Materiales requeridos para realizar una campaña de promoción

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Hojas	04 Mill.	S/. 12.40	S/. 49.60
- Lapiceros	10 Doc.	S/. 5.60	S/. 56.00
- Resaltadores	02 Doc.	S/. 12.00	S/. 24.00
- Folder manila	10 Paq.	S/. 3.20	S/. 32.00
			S/. 161.60

Elaborado por el autor.

Cuadro 29

Materiales adicionales para realizar una campaña de promoción

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Impresión de ficha informativa	1 Mill.	S/. 570.00	S/. 570.00
- Impresión de fichas publicitarias	1 Mill.	S/. 320.00	S/. 320.00
			S/. 890.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 30

Cofebreak para el desarrollo de una campaña de promoción

PARTIDA	CANT.	C.U	C.T
- Néctar 1L	55 Paq.	S/. 22.60	S/. 1,243.00
- Galletas simple	65 Paq.	S/. 3.80	S/. 247.00
			S/. 1,490.60

Elaborado por el autor.

Cuadro 31

Honorarios para llevar a cabo campañas de promoción

HONORARIOS					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	C.T
- Gerente Desarrollo Local	01	1 hra.	11	S/. 60.00	S/. 660.00
- Asistentes	05	1hra.	07	S/. 30.00	S/. 1,050.00
					S/. 1,710.00

Elaborado por el autor.

Cuadro 32

Servicios adicionales para realizar una campaña de promoción

SERVICIOS ADICIONALES					
PARTIDA	CANT.	HRA.	SES.	C.U	CC.T
- Servicios radiales locales	01	3min	10	S/. 40.00	S/. 400.00

Elaborado por el autor.

Presupuesto total utilizado: S/. 4,652.20

e) Diseño publicitario

Ilustración 1

Publicidad de la campaña de promoción de joyas artesanales



Elaborado por el autor.

f) Viabilidad

La implementación de la estrategia de realizar campañas de promoción Mypes, tiene un foro máxima de 600 individuos o propietarios de las Mypes, así mismo es viable debido a que los recursos tanto financieros, humanos, materiales y bienes que se requieren, están disponibles para la Municipalidad Distrital de Catacaos, además su desarrollo permitirá un mayor involucramiento del público en general respecto a las diferentes joyas artesanales que se ofrecen en la ciudad, repercutiendo en su interés y decisión de compra, generando una actividad cultura y de promoción artesanal.

g) Mecanismos de control

- Nivel de la valoración de las joyas artesanales
- Nivel de disponibilidad de recursos económicos
- Nivel de apoyo de las autoridades públicas
- Nivel de crecimiento empresarial

Cuadro 33

Resumen de las estrategias y costos

RESUMEN	
ESTRATEGIAS A IMPLEMENTAR	COSTO
- Fortalecer el crecimiento laboral	S/. 3,926.00
- Modelo de registro de control venta y compra	S/. 4,662.60
- Taller de guía de pautas para la atención al cliente	S/. 4,106.80
- Análisis del crecimiento del sector	S/. 3,762.00
- Desarrollo de campaña de promoción MYPE (<i>Marca Perú</i>)	S/. 4,652.20
	S/. 21,109.60

Elaborado por el autor.

8.7. Evaluación costo y efectividad

Para determinar la efectividad de las estrategias es necesario conocer los costos que involucra su realización, mostrando un total de S/. 21,109.60, siendo el principal responsable el Gerente de Desarrollo Económico Local, así mismo de los asistentes y otros funcionarios del sector público que es fundamental su apoyo para el desarrollo adecuado de las estrategias, sin embargo su implementación o interés por ejecución en las Mypes de joyas artesanales, permitirá a fortalecer su competitividad mediante el liderazgo en función a los precios y/o tarifas que establece en el mercado, puesto que el sector de joyas es muy competitivo a nivel nacional, así mismo permitirá un mayor direccionamiento y control de sus actividades, enfoque a los clientes y generar una mayor participación del mercado objetivo, reflejando que las estrategias establecidas generan un alto nivel de beneficio y efectividad para el periodo 2020.

REFERENCIAS

- Apaza, A. (2016) *Caracterización de la calidad del servicio y la competitividad en las mype comerciales - robro ópticas del Centro de Piura, Año 2016*. Piura, Perú.
- Arias, F. (2016) *El proyecto de investigación; Introducción a la metodología científica Séptima Edición*. República Bolivariana de Venezuela: Alegría C.A.
- Banco Mundial (2018). *La economía mundial se expandirá un 3,1 % en 2018; se prevé un crecimiento menor en el futuro*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2018/06/05/global-economy-to-expand-by-3-1-percent-in-2018-slower-growth-seen-ahead>
- Carazas, M. (2017) *Estrategias competitivas para incrementar las ventas de las mypes panificadoras industriales de Lima Metropolitana, 2016*. Lima, Perú.
- Cipriano, A. (2014) *Administración estratégica*,. México: Grupo Editorial Patria.
- Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo -DRTPE. (2016) *Más de 283 mil personas laboran en pequeñas y microempresas en Piura*. Obtenido de <https://larepublica.pe/sociedad/961872-mas-de-283-mil-personas-laboran-en-pequenas-y-microempresas-en-piura>
- Gobierno Regional de Piura. (2015) *RPP noticias*. Obtenido de <http://www.regionpiura.gob.pe/index.php?pag=17&id=943&per=2015>
- Guamán, J., y León, K. (2018) *Propuesta de un modelo de negocios para el sector joyero artesanal del Cantón Chordeled para el periodo 2017 - 2018*. Cuenca, Ecuador.
- Hernandez, F. &. (2014) *Metodología de la investigación 6° Edición*. México: McGrawh-Hill.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI. (2018) *El número de empresas en el Perú creció 8,4% en el 2017*. Obtenido de

<https://elcomercio.pe/economia/numero-empresas-peru-crecio-8-4-2017-noticia-501043>

La República (2017). *Economía peruana está compuesta en más del 90% por PyMes familiares*. Obtenido de <https://larepublica.pe/economia/1152146-economia-peruana-esta-compuesta-en-mas-del-90-por-pymes-familiares>

LEY N° 28015 (2003) *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*. Obtenido de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/normas/ley-28015.pdf>

Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR (2017) *Actividad artesanal en Piura se recupera*. Obtenido de <https://elperuano.pe/noticia-actividad-artesanal-piura-se-recupera-61010.aspx>

Ministerio de Producción - PRODUCE (2016) *Promulgan Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas*. Obtenido de <https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequenas-empresas/>

Mungaray, A., Ramírez, N., y Aguilar, G. (2016) *Economía del Emprendimiento y las Pequeñas Empresas*. México: Editorial Miguel Ángel Porrúa.

Pérez, F. (2017) *Proyeco y viabilidad del negocio o microempresa*. Madrid, España: Editorial CEP, S.L.

Petrone, P. (2014) *Estrategias empresariales para orientar la competitividad en el restaurant El Rincón del Chef en Paita - año 2014*. Piura, Perú.

Porter, M. (2015) *Ventaja competitiva: creación y sostenimiento de un desempeño superior (2a. ed.)*. México: Grupo Editorial Patria.

Rodriguez, A. (2017) *Gestión administrativa y crecimiento de las Mypes de Calzado en el distrito el Porvenir, provincia de Trujillo*. Trujillo, Perú.

Romero, J., y Guevara, S. (2014) *Lineamientos estratégicos claves de competitividad para la introduccion y fortalecimiento en la actividad exportadora, las mypes del sector artesanal en la región Piura, frente a las nuevas tendencias del mercado*. Piura, Perú.

- Suárez, E. (2017) *Estrategia competitiva para incrementar las ventas de artículos de regalo y decoración de lana de ocino de la asociación de artesanos productores agropecuarios - APAGROP, Lambayaque - 2017.* Lamabayeque, Perú.
- Yamakawa, P., Castillo, C., Baldeón, J., Espinoza, M., Granda, C., y Vega, L. (2010) *Modelo Tecnológico de Integración de Servicios para la Mype Peruana.* Lima, Perú: ESAN Ediciones.
- Yengle, L. (2016) *Atributo de la artesanía como recursos turístico potencial, para la práctica del turismo cultural, en el distito de Catacaos, Provincia de Piura, Departamento de Piura.* Trujillo, Perú.
- Zárate, R. (2015) *Estrategias de mercadotecnia para apoyar el desarrollo y crecimiento de las microempresas de la ciudad de Xalapa, Veracruz.* Xalapa, Veracruz, México.
- Zuñiga, L. (2017) *La estrategia competitiva de enfoque y su influencia en el desarrollo empresarial de las Pymes comerciales de productos de consumo masivo del Cantón Milagro, Ecuador.* Ecuador.

ANEXO 1

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	DEFINICIÓN OPERACIONAL	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	Porter (2015) expresa que la competitividad, es un conjunto basado esencialmente en aquellas acciones tanto ofensivas como defensivas, que utilizan las empresas de todo tipo de capacidad o tamaño con el propósito de poder mantener un nivel ventajoso en un mercado y de manera sostenible a un largo plazo, generando rentabilidad en función a sus actividades productivas.	Liderazgo en costos	Se midió a través de los indicadores liderazgo en costo, diferenciación, enfoque y/o segmentación de mercado, mediante los instrumentos; (01) cuestionario a los propietarios y/o responsables de las Mypes, (01) guía de entrevista al propietario de la Joyería Vicus más representativa de la ciudad de Catacaos.	- Volumen de producción - Productos estandarizados - Precio competitivo	▪ Ordinal
		Diferenciación		- Enfoque hacia el cliente - Características del producto - Valor del producto	
		Segmento de mercado		- Mercado objetivo - Mercado potencial	
CRECIMIENTO DE LAS MYPES	Yamakawa <i>et al.</i> (2010) definen a las Mypes como una determinada unidad de desarrollo económico, que está esencialmente constituida por personas naturales y jurídicas, en función al desarrollo de los diferentes tipos de actividades como de extracción, transformación, producción y comercialización, con la finalidad de mantener un desarrollo económico en sus operaciones.	Capacidad de gestión	Se midió a través de los indicadores que de capacidad de gestión, participación del mercado y competitividad, mediante los instrumentos; (01) cuestionario a los propietarios y/o responsables de las Mypes, (01) guía de observación a los recursos tangibles de las Mypes y (02) guía de entrevista al gerente del área de desarrollo económico de la Municipalidad Provincial de Catacaos.	- Capacidad organizacional - Capacidad de direccionamiento - Capacidad de control	▪ Ordinal
		Participación del mercado		- Aprovechamiento del mercado - Crecimiento de las ventas - Evaluación de las ventas	
		Competitividad		- Recursos financieros y económicos - Recursos tangibles y/o físicos	

Elaborado por el autor.

ANEXO 2.

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO	PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	METODOLOGÍA
	PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	
“Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las MYPES de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019”	¿De qué manera las estrategias competitivas permitirán fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Diseñar estrategias competitivas que permitan fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Diseño de investigación <ul style="list-style-type: none"> - Aplicada, Transversal – Descriptiva. ▪ Enfoque <ul style="list-style-type: none"> - Mixto; Cuantitativo y cualitativo ▪ Población <ul style="list-style-type: none"> - Estuvo conformada por 352 MYPES de joyerías artesanales perteneciente a la ciudad de Catacaos. ▪ Muestra <ul style="list-style-type: none"> - La muestra es igual a la población total que es 352 MYPES de joyería artesanal (No existe Muestreo) ▪ Técnica <ul style="list-style-type: none"> - Encuesta, entrevista y observación ▪ Instrumentos <ul style="list-style-type: none"> - Cuestionario, guía de entrevista y ficha de observación ▪ Método de análisis <ul style="list-style-type: none"> - Análisis descriptivo mediante SPSS V.25, a través de tablas y gráficos de frecuencia y porcentaje.
	PROBLEMA ESPECIFICOS	OBJETIVO ESPECIFICOS	
	¿Cómo es la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Determinar la situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.	
	¿Cómo es el contexto de los factores que intervienen la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Conocer el contexto de los factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.	
	¿Cómo es el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2018?	Indicar el entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.	
	¿Cuál es el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Conocer el escenario de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.	
	¿Cómo es la situación de la participación en el mercado de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Determinar la situación de la capacidad de gestión en las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.	
	¿Cómo es la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Determinar la situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías en la ciudad de Catacaos, año 2019.	

Elaborado por el autor.

ANEXO N° 3.

MATRIZ DE INSTRUMENTOS

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVOS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES	INST-A1 Cuestionario		INST-A2 Cuestionario		INST-B1 Guía de entrevista		INST- B2 Guía de entrevista			
				N°	ÍTEMS	N°	ÍTEMS	N°	ÍTEMS	N°	ÍTEMS		
¿De qué manera las estrategias competitivas permitirán fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019?	Diseñar estrategias competitivas para permitirán fomentar el crecimiento de las Mypes de joyerías artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019.	ESTRATEGIAS COMPETITIVAS	X1.1	▪ Volumen de producción	02	1,2			01	1			
			X1.2	▪ Productos estandarizados	02	3,4			01	2			
			X1.3	▪ Precio competitivo	02	5,6			01	3			
			X1.4	▪ Enfoque hacia el cliente	02	7,8			01	4			
			X1.5	▪ Características del producto	02	9,10			01	5			
			X1.6	▪ Valor del producto	02	11,12			01	6			
			X1.7	▪ Mercado objetivo	02	13,14			01	7			
			X1.8	▪ Mercado potencial	02	15,16							
		CRECIMIENTO DE LAS MYPES	Y1.1	▪ Capacidad organizacional				02	1,2			01	1
			Y1.2	▪ Capacidad de direccionamiento				02	3,4			01	2
			Y1.3	▪ Capacidad de control				02	5,6				
			Y1.4	▪ Aprovechamiento del mercado				02	7,8			01	3
			Y1.5	▪ Crecimiento de las ventas				02	9,10			01	4
			Y1.6	▪ Evaluación de las ventas				02	11,12				
			Y1.7	▪ Recursos financieros y economicos				02	13,14			01	5
			Y1.8	▪ Recursos tangibles y/o fisicos				02	15,16			01	6

Elaborado por el autor.

ANEXO 4.

FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LOS PROPIETARIOS Y/O RESPONSABLES SOBRE LAS ESTRATEGIAS COMPETITIVAS DE LAS MYPES DE JOYERÍAS ARTESANALES



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

N° _____

Estimado propietario o responsable, reciba un cordial saludo, así mismo el siguiente cuestionario, está destinado principalmente a recolectar la información necesaria que es de carácter confidencial, que servirá como soporte al estudio que se realizara en cuanto a la "Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019". Se le agradece su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con una (X) la calificación que considera adecuada teniendo en cuenta la siguiente escala: (5) Totalmente de acuerdo (4) De acuerdo (3) Indeciso (2) En desacuerdo (1) Totalmente en desacuerdo

INTERROGANTES		TD	DA	IN	ED	TE
01	LIDERAZGO EN COSTO Se produce la cantidad necesaria de joyas artesanales respecto al mercado potencial.					
02	El volumen de producción de joyas artesanales cumple con las condiciones de innovación y capacidad máxima.					
03	Clasifica adecuadamente las joyas artesanales según sus características físicas en función a su peso y tipo de material.					
04	Las joyas artesanales se encuentran en vitrinas o espacios físicos visibles para los clientes según sus preferencias.					
05	Considera que el precio final de las distintas joyas artesanales es accesible para todo tipo de cliente.					
06	Mantiene precios de venta de sus joyas artesanales muy por debajo de la competencia.					
07	Diferenciación Tiene un conocimiento claro sobre los requerimientos de sus clientes en función a las joyas artesanales que ofrece.					
08	Conoce eficientemente las exigencias de sus clientes en función a la calidad de las joyas artesanales.					
09	Considera que una de las características en joyas artesanales se basa en la calidad del tipo de material a diferencia de la competencia.					
10	Posee una diversidad de joyas artesanales en relación al tamaño, medida, peso u color a diferencia de sus competidores.					
11	Considera que las joyas artesanales que ofrece poseen un alto valor de diferenciación respecto a su competencia.					

		TD	DA	IN	ED	TE
12	Considera que sus joyas artesanales son valoradas por sus clientes o visitantes.					
13	<p>▪ Segmento de mercado</p> Conoce su mercado objetivo en relación a las joyas artesanales que ofrece.					
14	Durante los últimos años ha mantenido un crecimiento en su mercado objetivo.					
15	Ha desarrollado un mercado potencial respecto a la calidad de sus joyas artesanales.					
16	Ha establecido estrategias para fortalecer las relaciones con sus clientes del mercado potencial.					

DATOS GENERALES

1. Sexo: M:___ F:___
2. Edad: 20 - 29 30 – 39 40 – 49 50 – 69
3. Grado de instrucción: Post grado ___ Superior Universitario ___ Técnico ___ Secundaria ___
4. Nivel de ingresos: Menos de s/.750 s/. 750 – 1800 s/1800 - 3500 s/.3500 a más
5. Tiempo laborando: Menos de 01 años ___ Entre 01 a 02 años ___ Más de 02 años ___

ANEXO N° 5.

FORMATO DE CUESTIONARIO PARA LOS PROPIETARIOS Y/O RESPONSABLES SOBRE EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES DE JOYERÍAS ARTESANALES.



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

N° _____

Estimado propietario o responsable, reciba un cordial saludo, así mismo el siguiente cuestionario, está destinado principalmente a recolectar la información necesaria que es de carácter confidencial, que servirá como soporte al estudio que se realizara en cuanto a la "Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019". Se le agradece su valiosa colaboración.

I. INSTRUCCIONES

Lea cuidadosamente cada ítem y marque con una (X) la calificación que considera adecuada teniendo en cuenta la siguiente escala: (5) Totalmente de acuerdo (4) De acuerdo (3) Indeciso (2) En desacuerdo (1) Totalmente en desacuerdo

INTERROGANTES		TD	DA	IN	ED	TE
01	▪ CAPACIDAD DE GESTION					
	Posee la capacidad para poder organizar eficientemente las actividades de su negocio.					
	02	Considerar que el nivel organizativo en sus actividades de su negocio es una de sus principales fortalezas.				
	03	Posee la capacidad necesaria para direccionar las diversas actividades de su negocio.				
	04	El direccionamiento que realiza en su negocio ha permitido un mayor crecimiento de sus ventas en los últimos años.				
	05	Realiza un control en relación al registro de las diferentes actividades diarias que realiza en su negocio.				
06	Posee un sistema de control en su negocio que le permita conocer los diferentes factores en sus actividades diarias.					
07	▪ PARTICIPACIÓN DEL MERCADO					
	Durante los últimos años ha aprovechado el crecimiento del mercado en función a la venta de joyas artesanales.					
	08	Ha tomado acciones y/o medidas para aprovechar el crecimiento del mercado en la venta de joyas artesanales.				
	09	Ha evidenciado en cada cierre diario o mensual un mayor crecimiento de ventas de joyas artesanales.				
	10	El crecimiento de sus ventas de joyas artesanal durante los últimos años ha sido favorable para mejorar sus actividades.				
	11	Cada cierto periodo quincenal o mensual evalúa el crecimiento de sus ventas de joyas artesanales.				
12	Realiza acciones correctivas para mejorar los resultados de cada evaluación de sus ventas de joyas artesanales.					

INTERROGANTES		TD	DA	IN	ED	TE
	COMPETITIVIDAD Posee los recursos financieros y económicos necesarios para solventar las actividades de su negocio.					
13						
14	Cuenta con la accesibilidad financiera para invertir en el desarrollo productivo de su negocio.					
15	Posee con un ambiente físico cómodo y adecuado para el desarrollo eficiente de sus actividades en su negocio.					
16	Cuenta con los equipos, herramientas y tecnología innovadora para la fabricación de sus joyas artesanales.					

DATOS GENERALES

1. Sexo: M:___ F:___
2. Edad: 20 - 29 30 - 39 40 - 49 50 - 69
3. Grado de instrucción: Post grado ___ Superior Universitario ___ Técnico ___ Secundaria ___
4. Nivel de ingresos: Menos de s/.750 s/. 750 - 1800 s/1800 - 3500 s/.3500 a más
5. Tiempo laborando: Menos de 01 años ___ Entre 01 a 02 años ___ Más de 02 años ___

ANEXO 6.

FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTAS AL PROPIETARIO DE LA JOYERÍA VICUS MÁS REPRESENTATIVA CIUDAD DE CATACAOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estimado propietario, reciba un cordial saludo, así mismo el siguiente cuestionario, está destinado principalmente a recolectar la información necesaria que es de carácter confidencial, que servirá como soporte al estudio que se realizara en cuanto a la “Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019”. Se le agradece su colaboración.

I. ASPECTOS GENERALES

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Nombre del Entrevistador(a): | <input type="radio"/> Fecha de la aplicación: |
| <input type="radio"/> Nombre del Entrevistado: | <input type="radio"/> Tiempo de aplicación: |
| <input type="radio"/> Cargo laboral: | |

▪ LIDERAZGO EN COSTO

1. ¿Cómo maneja el volumen de producción respecto a las joyas artesanales necesarias en su negocio o Mype? Explique.
2. ¿Considera que continuamente realiza o mantiene una estandarización de sus productos de joyería artesanal en su negocio o Mype? Explique.
3. ¿Mantiene un liderazgo en sus precios en función al sector competitivo dedicado al comercio de joyerías artesanales? Explique.

▪ DIFERENCIACIÓN

4. ¿Cuáles son los factores determinantes para mantener un adecuado enfoque u orientación en el cliente respecto a los productos de joyería que le ofrece? Explique.
5. ¿Cuáles son las principales características que tiene en cuenta en su producto de joyería artesanal que se diferencia del resto de Mypes? Explique.
6. ¿Considera que las joyerías que se realizan en su Mype representan un valor representativo y diferente a la de su competencia? Explique.

▪ SEGMENTO DE MERCADO

7. ¿Cómo ha establecido su mercado objetivo y potencia para la venta de productos de joyerías artesanales en su negocio o Mype? Explique.

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO N° 7.

FORMATO DE GUÍA DE ENTREVISTAS AL GERENTE DE DESARROLLO ECONÓMICO LOCAL DE LA MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE CATACAOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estimado propietario o responsable, reciba un cordial saludo, así mismo el siguiente cuestionario, está destinado principalmente a recolectar la información necesaria que es de carácter confidencial, que servirá como soporte al estudio que se realizara en cuanto a la “Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019”. Se le agradece su colaboración.

I. ASPECTOS GENERALES

- | | |
|--|---|
| <input type="radio"/> Nombre del Entrevistador(a): | <input type="radio"/> Fecha de la aplicación: |
| <input type="radio"/> Nombre del Entrevistado: | <input type="radio"/> Tiempo de aplicación: |
| <input type="radio"/> Cargo laboral: | |

▪ CAPACIDAD DE GESTIÓN

1. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales tienen la capacidad organizacional y de direccionamiento en sus actividades, que han permitido su crecimiento y desarrollo económico? Explique.
2. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales cuentan con sistema de control basado al adecuado registro y verificación de sus actividades en la venta de su producto? Explique.

▪ PARTICIPACIÓN DEL MERCADO

3. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales durante los últimos años ha mantenido un alto nivel de aprovechamiento del mercado? Explique.
4. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales mantiene un alto nivel de crecimiento de ventas y así mismo han realizado evaluaciones para tomar acciones de mejoras? Explique.

▪ COMPEETITIVIDAD

5. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales poseen los recursos financieros y económicos necesarios para poder solventar sus actividades de producción y comercialización? Explique.
6. ¿Considera que las Mypes de joyerías artesanales poseen la competitividad necesaria en función a su infraestructura, equipos tecnológicos o aspectos necesarios para su desarrollo productivo? Explique.

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO 8.

FORMATO DE GUÍA DE OBSERVACIÓN A LAS MYPES DE JOYERÍAS ARTESANALES EN LA CIUDAD DE CATACAOS



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

La presente guía de entrevista, está destinado principalmente a recolectar la información necesaria que es de carácter confidencial, la cual servirá como soporte al estudio que se realizará en cuanto a la "Estrategias competitivas para fomentar el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales en la ciudad de Catacaos, año 2019". Se le agradece su colaboración.

I. DATOS PRINCIPALES

Nombre del observador : _____

Fecha de la aplicación :

_____/_____/____

Nombre de la empresa : _____

Tiempo de aplicación :

DIMENSIONES	INDICADORES	SI	NO	OBSERVACIONES
COMPETITIVIDAD	▪ RECURSOS TANGIBLES Y/O FISICOS			
	1. En las Mypes, se evidencia una infraestructura adecuada según el foro o capacidad de clientes.			
	2. En las Mypes, se evidencia una distribución física adecuada respecto a los tipos de joyas.			
	3. En las Mypes, se observan estantes y/o vitrinas físicas adecuadas respecto a las diferentes joyas.			
	4. En las Mypes de joyerías artesanales, se observa equipos multimedia modernos en sus ambientes.			
	5. En las Mypes, se evidencia equipos de registro o control de ventas.			
	6. En las Mypes se cuenta con equipos y/o tecnología moderna para la producción de joyas.			

ANEXO N° 9

INFORME DEL INSTRUMENTO DEL CUESTIONARIO APLICADO A LOS PROPIETARIOS Y/O RESPONSABLES DE LAS MYPES DE JOYERÍAS ARTESANALES

Tabla 10

Situación del liderazgo de costos de las Mypes de joyerías artesanales

Liderazgo de costos	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- El volumen de producción cumple con las condiciones de innovación y capacidad.	30	8,52%	80	22,73%	121	34,38%	91	25,85%	30	8,52%	35	100,00%
- Clasifica las joyas artesanales en función a su peso y tipo de material.	50	14,20%	81	23,01%	130	36,93%	40	11,36%	51	14,49%	35	100,00%
- Mantiene precios de venta por debajo de la competencia.	40	11,36%	80	22,73%	141	40,06%	40	11,36%	51	14,49%	35	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestra que el liderazgo de costos, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 34,38% el volumen de producción, a diferencia de un 08,52% que lo calificó en totalmente de acuerdo y en totalmente en desacuerdo, así mismo calificaron indeciso un 36,93% la clasificación de las joyas artesanales, a diferencia de un 11,36% que lo calificó en desacuerdo, así también calificaron indeciso un 40,06% los precios de venta, a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo y en desacuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que algunas veces el volumen de producción cumple con las condiciones de innovación y capacidad, así también clasifican las joyas artesanales en función a su peso y tipo de material, además algunas Mypes mantienen precios de venta por debajo de la competencia, puesto que no se han fortalecido eficientemente el liderazgo en el sector.

Tabla 11

Factores que intervienen en la diferenciación de las Mypes de joyerías artesanales

Diferenciación	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Conoce las exigencias de sus clientes en función a la calidad de las joyas	40	11,36 %	91	25,85 %	100	28,41 %	70	19,89 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- Posee una diversidad de joyas artesanales en relación al tamaño, medida, peso u color	30	8,52%	80	22,73 %	101	28,69 %	50	14,20 %	91	25,85 %	35	100,00 %
- Considera que sus joyas artesanales son valoradas por sus clientes o visitantes.	30	8,52%	140	39,77 %	91	25,85 %	61	17,33 %	30	8,52%	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestra que la diferenciación, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron indeciso un 28,41% el conocimiento de sus clientes a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo calificaron indeciso un 28,69% la diversidad de las joyas, a diferencia de un 08,52% que lo calificó totalmente de acuerdo, así también calificaron de acuerdo un 39,77% la valoración de las joyas, a diferencia de un 08,52% que lo calificó totalmente de acuerdo y en totalmente en desacuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que se tiene un conocimiento regular sobre las exigencias de sus clientes en la calidad de sus joyas artesanales que ofrecen, algunas de las Mypes poseen una diversidad de joyas respecto a su tamaño, medida, peso u color, además consideran que la mayoría de las Mypes que las joyas que ofrecen son valoradas por los distintos clientes o visitantes que mantienen un interés.

Tabla 12*Entorno actual del segmento de mercado de las Mypes de joyerías artesanales*

Segmento de mercado	Respuestas obtenidas										(Σ) Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Conoce su mercado objetivo en relación a las joyas artesanales que ofrece.	20	5,68%	50	14,20%	101	28,69%	130	36,93%	51	14,49%	35	100,00%
- Desarrollo de un mercado potencial respecto a la calidad de sus joyas	50	14,20%	40	11,36%	71	20,17%	70	19,89%	12	34,38%	35	100,00%

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que el segmento de mercado, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron de acuerdo un 36,93% del conocimiento del mercado objetivo, a diferencia de un 05,68% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo calificaron un 34,38% en totalmente en desacuerdo el desarrollo del mercado potencial, a diferencia de un 11,36% que lo calificó de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que no se tiene un conocimiento adecuado del mercado objetivo en función a las joyas artesanales que ofrecen, así mismo la mayoría de las Mypes no han desarrollado eficientemente el segmento de mercado potencial respecto a la calidad de sus joyas, incidiendo en la generación del crecimiento económico de las ventas de cada Mype.

Tabla 13

Escenario de la capacidad de gestión de las Mypes de joyerías artesanales

Capacidad de gestión	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- El nivel organizativo en sus actividades de es una de sus principales fortalezas.	50	14,20 %	60	17,05 %	91	25,85 %	100	28,41 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- El direccionamiento del negocio ha permitido un mayor crecimiento de sus ventas en los últimos años.	30	8,52%	80	22,73 %	61	17,33 %	130	36,93 %	51	14,49 %	35	100,00 %
- Posee un sistema de control en las diferentes actividades diarias.	40	11,36 %	70	19,89 %	71	20,17 %	141	40,06 %	30	8,52%	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados de la Tabla 14, muestra que la capacidad de gestión, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron en desacuerdo un 25,85% el nivel organizativo a diferencia de un 14,20% que lo calificó totalmente de acuerdo, así mismo calificaron en desacuerdo un 36,93% el direccionamiento de las Mypes, a diferencia de un 08,52% que lo calificó totalmente de acuerdo, así también calificaron en desacuerdo un 40,06% la existencia de sistemas de control, a diferencia de un 08,52% que lo calificó en totalmente en desacuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron en no existe un eficiente nivel organizativo respecto a las actividades que desarrollan, mucho menos conforma una de sus fortalezas, mucho menos existe un adecuado direccionamiento que permita un mayor crecimiento de sus ventas en los últimos años, además la mayoría de las Mypes, no posee un sistema de control en sus actividades de venta de joyas artesanales.

Tabla 14*Situación de la participación del mercado de las Mypes de joyerías artesanales*

Participación del mercado	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3) IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- Ha tomado acciones y/o medidas para aprovechar el crecimiento del mercado	40	11,36 %	70	19,89 %	81	23,01 %	70	19,89 %	91	25,85 %	35	100,00 %
- Existe un crecimiento de sus ventas de joyas artesanal durante los últimos años	40	11,36 %	70	19,89 %	111	31,53 %	70	19,89 %	61	17,33 %	35	100,00 %
- Acciones correctivas para mejorar los resultados de cada evaluación de sus ventas	40	11,36 %	81	23,01 %	130	36,93 %	50	14,20 %	51	14,49 %	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados muestran que la participación del mercado, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron en totalmente en desacuerdo un 25,85% la toma de acciones y/o medidas, a diferencia de un 11,36% que lo calificaron en totalmente de acuerdo, así mismo calificaron indeciso un 31,53% el crecimiento las ventas, a diferencia de un 11,36% totalmente de acuerdo, así también calificaron indeciso un 36,93% las acciones correctivas, a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que regularmente se han tomado algunas acciones y/o medidas para aprovechar el crecimiento del mercado, puesto que se ha evidenciado un crecimiento de sus ventas durante los últimos años, además en ocasiones las Mypes, han tomado acciones correctivas para mejorar los resultados década evaluación de sus ventas.

Tabla 15

Situación de los factores que determinan la competitividad de las Mypes de joyerías artesanales

Competitividad	Respuestas obtenidas										Total	
	(5) TD		(4) DA		(3)IN		(2) ED		(1) ET			
	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%	N°	%
- La accesibilidad financiera para invertir en el desarrollo productivo de su negocio.	50	14,20 %	151	42,90 %	60	17,05 %	61	17,33 %	30	8,52 %	35	100,00 %
- Cuenta con los equipos, herramientas y tecnología innovadora para la fabricación de sus joyas.	40	11,36 %	81	23,01 %	131	37,22 %	50	14,20 %	50	14,20 %	35	100,00 %

Fuente: Encuesta aplicada a las Mypes.

Los resultados de la Tabla 16, muestra que la competitividad, los propietarios y/o responsables de las Mypes, calificaron de acuerdo un 42,90% la accesibilidad financiera para su inversión, a diferencia de un 08,52% que lo calificó en totalmente en desacuerdo, así mismo calificaron indeciso un 37,22% los equipos, herramientas y tecnología que poseen, a diferencia de un 11,36% que lo calificó totalmente de acuerdo. Esto se debe a que los propietarios y/o responsables de las Mypes, expresaron que la mayoría de las Mypes cuentan con accesibilidad financiera principalmente basado en la inversión en el desarrollo productivo de las joyas artesanales u operativas, puesto que en gran medida cuentan con equipos, herramientas y aspectos relacionados con tecnología para la fabricación de joyas como aros, cadenas y de otros tipos.

ANEXO 10.

VALIDACIONES DE JUECES EXPERTOS



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

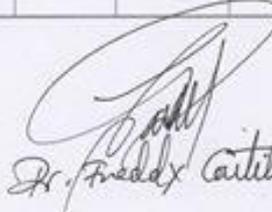
Yo, Freddy Cailla Palacios con DNI N° 02842237 Doctor
en Ciencias Administrativas Magister
N° ANR: #202523 de profesión lic. en Ciencias Administ.
desempeñándome actualmente como Docente a T.P.
en U.C.V. Piura

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las Mypes de Joyerías	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓


Dr. Freddy Cailla Palacios

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las MYPES de Joyerías.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad					✓
2. Objetividad					✓
3. Actualidad					✓
4. Organización					✓
5. Suficiencia					✓
6. Intencionalidad					✓
7. Consistencia					✓
8. Coherencia					✓
9. Metodología					✓

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil Diecinueve.

Mgr. Dr. :
 DNI :
 Especialidad :
 E-mail :


 Freddy Castillo Palacios.
 028 42237
 Administración / Investigación.
 fcastillo30@hotmail.com

**“ESTRATEGIAS COMPETITIVAS PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES DE JOYERIAS
ARTESANALES EN LA CIUDAD DE CATACAOS – AÑO 2019”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO.

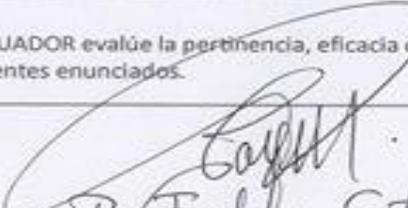
Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado																					82
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					82
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					82
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					82
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					82


 Dr. Freddy Castillo Palacios.

6. Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																	82	
7. Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación																	82	
8. Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores																	82	
9. Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																	82	

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 15 de abril de 2019.



Dr. Freddy Castillo Palacios
DNI: 02842237
Teléfono: 969 584019
E-mail: fcastillo30@hotmail.com



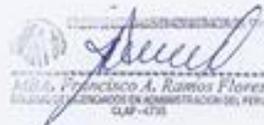
CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Francisco A. Ramos Flores con DNI N° 32912171 Magister
en MBA. Administración y Negocios
N° ANR: 9735 de profesión Dr. Administración
desempeñándome actualmente como Catedrático
en Universidad César Vallejo

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el instrumento: Cuestionario.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las Mypes de joyerías	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X


MBA. Francisco A. Ramos Flores
CATEDRÁTICO DE ADMINISTRACIÓN DE PEP
01AP-4735

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las Mypes de joyerías	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización					X
5. Suficiencia					X
6. Intencionalidad					X
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología					X

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil Diecinueve.

Mgtr : *Frauns Ramos Flor.*
 DNI : *52982571*
 Especialidad : *Lic. Administración*
 E-mail : *alexander.vanos@hotmail.com*

Frauns Ramos Flor
 M.A. Frauns Ramos Flor
 OFICINA DE PROTECCIÓN DE LA INTELIGENCIA DEL PERÚ
 O.I.P.-ONAPI

**“ESTRATEGIAS COMPETITIVAS PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES DE JOYERIAS
ARTESANALES EN LA CIUDAD DE CATACAO, AÑO 2019”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO.

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION																						
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado	5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables																					
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación																					
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus ítems																					X
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.																					X

6.Intencionalidad	Adecuado para valorar las dimensiones del tema de la investigación																				X
7.Consistencia	Basado en aspectos teóricos-científicos de la investigación														X						
8.Coherencia	Tiene relación entre las variables e indicadores														X						
9.Metodología	La estrategia responde a la elaboración de la investigación																				X

INSTRUCCIONES: Este instrumento, sirve para que el EXPERTO EVALUADOR evalúe la pertinencia, eficacia del Instrumento que se está validando. Deberá colocar la puntuación que considere pertinente a los diferentes enunciados.

Piura, 15 de Abril de 2019.

Mgtr.: *Francisco A. Ramos Flores*
 DNI: *32912571*
 Teléfono: *944991555*
 E-mail: *alexandra.ramos.fel@ma.com*


Francisco A. Ramos Flores
 MBA, Francisco A. Ramos Flores
 COLEGIO DE PROFESORES DE ADMINISTRACIÓN DEL P.I.
 OLAF-1234



CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo Emilio V. Rivas Espinoza con DNI N° 40545130 Magister
en Derecho C. de la Familia
N° ANR: _____ de profesión Lic. en Administración
desempeñándome actualmente como 2º Jefe Completo
en Escuela de Admisión UCV.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación los instrumentos:

Cuestionario

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las MYPES de Joyerías	DÉFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

Cuestionario para los propietarios y/o responsables de las Mypes de Joyerías.	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	MUY BUENO	EXCELENTE
1. Claridad				X	
2. Objetividad				X	
3. Actualidad				X	
4. Organización				X	
5. Suficiencia				X	
6. Intencionalidad				X	
7. Consistencia				X	
8. Coherencia				X	
9. Metodología				X	

En señal de conformidad firmo la presente en la ciudad de Piura a los 15 días del mes de abril del Dos mil Diecinueve.

Mgr.
DNI
Especialidad
E-mail

Don César V. *[Signature]*
40591320
cruz@guil.com

[Signature]

**“ESTRATEGIAS COMPETITIVAS PARA FOMENTAR EL CRECIMIENTO DE LAS MYPES DE JOYERIAS
ARTESANALES EN LA CIUDAD DE CATACAOS – AÑO 2019”**

FICHA DE EVALUACIÓN DEL INSTRUMENTO: CUESTIONARIO.

Indicadores	Criterios	Deficiente 0 - 20				Regular 21 - 40				Buena 41 - 60				Muy Buena 61 - 80				Excelente 81 - 100				OBSERVACIONES
		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
ASPECTOS DE VALIDACION		0	6	11	16	21	26	31	36	41	46	51	56	61	66	71	76	81	86	91	96	
		5	10	15	20	25	30	35	40	45	50	55	60	65	70	75	80	85	90	95	100	
1. Claridad	Esta formulado con un lenguaje apropiado															X						
2. Objetividad	Esta expresado en conductas observables															X						
3. Actualidad	Adecuado al enfoque teórico abordado en la investigación															X						
4. Organización	Existe una organización lógica entre sus items															X						
5. Suficiencia	Comprende los aspectos necesarios en cantidad y calidad.															X						

ANEXO 11.

VALIDES DE LA CONFIABILIDAD

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	---	-----------------------

I. DATOS INFORMATIVOS

1.1. ESTUDIANTE	:	Chávez Medina, Cristhian André
1.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	“Estrategias Competitivas Para Fomentar El Crecimiento De Las Mypes De Joyerías Artesanales En La Ciudad De Catacaos, Año 2019”
1.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Administración
1.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
1.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	KR-20 kuder Richardson ()
	:	Alfa de Cronbach. (x)
1.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	25 de Abril de 2019
1.7. MUESTRA APLICADA	:	35

II. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	0.967
------------------------------------	--------------

III. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (Ítemes iniciales, ítemes mejorados, eliminados, etc.)

Se ha elaborado un cuestionario de 16 preguntas y se aplicó a una muestra piloto de 35 para los propietarios y/o responsables sobre las estrategias competitivas de las Mypes de Joyerías Artesanales de la investigación denominada: “Estrategias Competitivas Para Fomentar El Crecimiento De Las Mypes De Joyerías Artesanales En La Ciudad De Catacaos, Año 2019”. Los datos de las encuestas fueron tabulados y llenados en el software SPSS vs 21. Se demuestra que la escala del Coeficiente de Cronbach es **0.967**. Lo que significa que existe confiabilidad del instrumento.

Estudiante:
DNI : 72186679

Docente : Mariela Córdova Espinoza
Coeso: 676

 UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO	FORMATO DE REGISTRO DE CONFIABILIDAD DE INSTRUMENTO	ÁREA DE INVESTIGACIÓN
---	--	-----------------------

IV. DATOS INFORMATIVOS

4.1. ESTUDIANTE	:	Chávez Medina, Cristhian André
4.2. TÍTULO DE PROYECTO DE INVESTIGACIÓN	:	“Estrategias Competitivas Para Fomentar El Crecimiento De Las Mypes De Joyerías Artesanales En La Ciudad De Catacaos, Año 2019”
4.3. ESCUELA PROFESIONAL	:	Administración
4.4. TIPO DE INSTRUMENTO (adjuntar)	:	Cuestionario
4.5. COEFICIENTE DE CONFIABILIDAD EMPLEADO	:	<i>KR-20 kuder Richardson</i> ()
		<i>Alfa de Cronbach.</i> (x)
4.6. FECHA DE APLICACIÓN	:	25 de Abril de 2019
4.7. MUESTRA APLICADA	:	35

V. CONFIABILIDAD

ÍNDICE DE CONFIABILIDAD ALCANZADO:	0.967
------------------------------------	--------------

VI. DESCRIPCIÓN BREVE DEL PROCESO (*Ítemes iniciales, ítemes mejorados, eliminados, etc.*)

Se ha elaborado un cuestionario de 16 preguntas y se aplicó a una muestra piloto de 35 para los propietarios y/o responsables sobre el crecimiento de las Mypes de Joyerías Artesanales de la investigación denominada: “Estrategias Competitivas Para Fomentar El Crecimiento De Las Mypes De Joyerías Artesanales En La Ciudad De Catacaos, Año 2019”. Los datos de las encuestas fueron tabulados y llenados en el software SPSS vs 21. Se demuestra que la escala del Coeficiente de Cronbach es 0.967 .Lo que significa que existe confiabilidad del instrumento.

Estudiante:
DNI : 72186679

Docente : Marijela Córdova Espinoza
Coesoe: 676

ANEXO 12.

EVIDENCIAS DE LA APLICACIÓN DE LOS INSTRUMENTOS

Ilustración 2

*Entrevista al gerente de desarrollo económico de la
Municipalidad de Catacaos*



Fuente: Aplicación de la entrevista

Ilustración 3

Cuestionario a las Mypes de joyerías de Catacaos



Fuente: Aplicación del cuestionario.

Ilustración 4

Cuestionario a las Mypes de joyerías de Catacaos



Fuente: Aplicación del cuestionario.

Ilustración 5

Cuestionario a las Mypes de joyerías de Catacaos



Fuente: Aplicación del cuestionario.