

Administración Estratégica, Financiamiento y **Competitividad en una Empresa de** Confeccciones Textiles

Dr. Carlos Aurelio Espinoza Agurto
Dr. Javier Neyra Villanueva
Dr. Javier Francisco Panta Salazar
Dr. Pedro Pacherez Acaro
Dra. Rubelinda Gómez Morales
MSc. Romel Darío Bazán Robles

Administración Estratégica, Financiamiento y
Competitividad en una Empresa de
Confecciones Textiles

© Dr. Carlos Aurelio Espinoza Agurto
Dr. Javier Neyra Villanueva
Dr. Javier Francisco Panta Salazar
Dr. Pedro Pacherez Acaro
Dra. Rubelinda Gómez Morales
MSc. Romel Darío Bazán Robles

Título del libro: Administración Estratégica, Financiamiento y Competitividad en una Empresa de Confecciones Textiles

ISBN: 978-9942-33-585-2

Primera Edición
Publicado 2022 por acuerdo con los autores.
© 2022, Editorial Grupo Compás
Guayaquil-Ecuador

Cita.

Espinoza, C. Neyra, J., Panta, J., Pacherez, P., Gómez, R., Bazán, R. (2022)
Administración Estratégica, Financiamiento y Competitividad en una Empresa de Confecciones Textiles. Editorial Grupo Compás.

Grupo Compás apoya la protección del copyright, cada uno de sus textos han sido sometido a un proceso de evaluación por pares externos con base en la normativa del editorial.

El copyright estimula la creatividad, defiende la diversidad en el ámbito de las ideas y el conocimiento, promueve la libre expresión y favorece una cultura viva. Quedan rigurosamente prohibidas, bajo las sanciones en las leyes, la producción o almacenamiento total o parcial de la presente publicación, incluyendo el diseño de la portada, así como la transmisión de la misma por cualquiera de sus medios, tanto si es electrónico, como químico, mecánico, óptico, de grabación o bien de fotocopia, sin la autorización de los titulares del copyright.

   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com

Prólogo

El presente libro tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre la administración estratégica, financiamiento y competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, 2020. La metodología empleada para la elaboración estuvo relacionada al enfoque cuantitativo, el diseño de la investigación es no experimental de corte transversal, método deductivo y de alcance correlacional, la población estuvo conformada por 180 trabajadores, el resultado obtenido de la muestra fue de 125 trabajadores, a los cuales se le aplicó una encuesta, se utilizó como instrumentos tres cuestionarios con la escala de Likert.

Se realizó el análisis descriptivo e inferencial se demostró que la relación entre las variables administración estratégica y financiamiento es significativa al nivel de $0,769$ positivo; por lo tanto, se puede inducir que existe correlación positiva considerable entre las variables de estudio. Manifiesta una curva de tendencia positiva; por lo tanto, se puede deducir que la relación es directamente proporcional; También se demostró que la relación entre las variables administración

estratégica y competitividad es significativa al nivel de 0,671 positivo; por lo tanto, se puede inducir que existe correlación entre las variables de estudio, y la relación es directamente proporcional, es decir que a mayor injerencia de la administración estratégica mayor será la competitividad empresarial.

Introducción

En el escenario de la economía globalizada se están presentando importantes cambios en el contexto geopolítico, socioeconómico y tecnológico los cuales impactan en las competencias de las compañías en el mercado mundial. La industria 4.0 está transformando los esquemas de demanda y esquemas de oferta en el escenario mundial. La coyuntura actual de la pandemia exige adaptarse y mejorar las estrategias empresariales en el mundo. Ante este escenario en América Latina, el *e-commerce* (comercio electrónico) se está expandiendo ascendentemente. Actualmente, nuevos competidores digitales han incursionado en el mercado generando nuevos *stakeholders* (nuevos proveedores y nuevos clientes) y en consecuencia una mayor competitividad, la cual requiere de permanente cambio en las estrategias que garanticen la innovación de las compañías.

Según el *World Economic Forum* (2019) en su Informe de Competitividad Global suministra una estimación al año de los elementos que influyen a elevar la producción y el incremento de las economías a periodos largos, siendo valorados en 84.8 (+1.3), Singapur es un país muy competitivo en 2019, destacando a Estados Unidos, que desciende al puesto dos. Hong Kong (3º), Holanda (4º) y Suiza (5º) representan el top 5.

Según el *World Economic Forum* (2019) en la evaluación de competitividad mundial, se analiza 141 economías haciendo uso de indicadores, con una escala de 0 a 100, identifican a los países con cercanía a la alta competitividad. Los factores económicos y sociales son: instituciones, desarrollo de infraestructuras, conocimiento de las tecnologías de la información, estabilidad de la economía, la salud, destrezas, comercialización de bienes, mercado de oferta de trabajos, instituciones financieras, dimensión del mercado, actividad de los empresarios y talento para innovar. La diferencia de competitividad mundial es alarmante, la economía mundial hace frente a la perspectiva de una recesión y una gran inseguridad en el mundo.

Según el World Economic Forum (2019) en Perú obtiene (61,66) puntos, en el cual se evidencia cómo el país utiliza sus capitales, sus talento humano y conocimientos para facilitar a su población de un elevado nivel de bienestar. La tendencia de evaluación en el año 2018 obtuvo 61,26 puntos y el período dos mil diecisiete alcanzó 60.29 y en el 2016 obtuvo 60.15 puntos.

En el contexto del progreso de la pequeña empresa y la mediana empresa son agentes económicos trascendentales en el progreso de una economía globalizada,

contribuyendo al Producto Bruto Interno (PBI) y al gran aporte en la generación de empleo.

En el contexto internacional, en Alemania más de 2 millones de eficientes PYMES, se desarrollan suministrando a grandes compañías por ejemplo la transnacional Bayer. De igual modo, en el Japón, el ochenta por ciento del PBI procede de la PYMES.

Por su parte, en Taiwán, alrededor de veintiséis millones de personas poseen más de setecientos mil empresas, aproximadamente noventa y ocho por ciento son pequeñas y medianas compañías las cuales han demostrado un progreso en el mercado global.

En el tema de América Latina la mediana empresa, pequeña empresa y micro empresa son un elemento esencial de la industria textil. Esta jerarquía se evidencia con su contribución en el número total de compañías o la generación de empleo. El cual se compara a una participación al PBI regional de tan solo el veinticinco por ciento, contexto que difiere con las naciones de la Unión Europea en el cual la micro empresa, pequeña empresa y mediana empresa logran el cincuenta y seis por ciento.

Según CEPÄL. (CEPAL, 2010; Correa y Stumpo, 2017), observando la hacienda formalizada, la micro empresa, pequeña empresa y mediana empresa son el noventa y nueve punto cinco por ciento de las compañías y en mayor proporción está formado por las micro-empresas (88,4% del total). Esta proporción se ha mantenido estable a lo largodel último decenio.

Las microempresas representan aproximadamente el 89% de los negocios de la región, sin embargo, se le atribuye el 29% del empleo formal, caracterizándose por una baja productividad, además más del cincuenta por ciento de las vacantes de empleo se ubican en la sección comercio, la gran totalidad de microempresas se encuentran en la sección comercio como ventas de alimentos, bebidas, tabacos, restaurantes, electrodomésticos, productos medicinales, cosméticos entre otros. (CEPAL, 2010; Correy Stumpo, 2017).

La intervención de las macro-compañías es alta participación en servicios públicos básicos, oferta bancaria, minería y electricidad, Estos son los sectores dela economía que más han producido en América Latina, (CEPAL, 2010;Correa y Stumpo, 2017).

En el Perú, según los técnicos del Ministerio de Producción (2019) las MIPYMES agrupan por encima de 1,9 millones

de Micro empresa, pequeñas empresa y mediana empresa debidamente formalizadas las que realizan transacciones económicas en el mercado peruano al año 2017.

Según el Ministerio de Producción (2019), Las Micro, pequeña y mediana empresas al respecto este fragmento empresarial incorpora el 99,5% del general de los negocios debidamente formalizados en el comercio del país, el 96,2% están representados por micro-empresa, 3,2% por pequeña-empresa y 0,1% mediana empresa, de este grupo el 87,6% de estas empresas desarrollan actividades de comercio y servicios, el resto de las mipymes son 12,4% los cuales desarrollan actividades productivas entre las cuales encontramos a los secciones económicos de fabricación, edificación, agrario, explotación y pesca.

Según el Ministerio de Producción (2019), Las mipyme crean aproximadamente el 60% de la población económica activa ocupada, teniendo en cuenta que son la fuente creadora del empleo. Además, diez de cada cien trabajadores de la población económica activa ocupada son emprendedores de una mipyme formal.

Según PRODUCE (2019), Respecto a la intermediación financiera, el 6 % de las micro, pequeña y mediana empresas ingresan al mercado bancario. El incremento de

los préstamos dirigidos a la sección de las mipymes, se prolongó hasta los meses finales del 2017; sin embargo, siendo la de mayor participación las medianas empresas con 62.4% y las pequeñas empresas con 46,3%.

Según el Ministerio de Producción (2019), En las pymes evidenciamos una serie de problemas que impactan en la alta mortalidad de muchas empresas, carencias de estrategias competitivas, la informalidad, la elevada tasa de interés, retraso tecnológico, falta de capacitación del capital humano, falta de cultura tributaria, exigua productividad, capacidad de asociarse, acceso a mercados internacionales, creación de productos innovadores, entre otros.

Según los técnicos de PRODUCE (2017), del total de empresas micro y pequeñas empresas, de los cuales formales representan el 52.5 % e informales representan el 47.5%.

Según el Ministerio de Producción (2017), en SJL, el total de empresas formales son 62,276, microempresas 64,480, pequeña 1,598, mediana 49 y gran empresa 149, las mypes representan superior al 99.68%, microempresas 97.12% y pequeñas empresas el 2.57%, las cuales realizan negocios de

comercio y servicios, y la diferencia a otros rubros de la actividad económica.

De acuerdo al análisis de las empresas en el contexto internacional y nacional, se investigó los diversos problemas que afectan a los negocios en el SJJ y se focalizó la investigación en las variables administración estratégica, financiamiento y competitividad los cuales corresponden al título de la investigación, se estableció la relación entre sí, teniendo como escenario de estudio de observación una compañía de la actividad de confecciones textiles, además se aplicó una muestra probabilística.

En tanto, se ha podido percibir es la carencia de administración estratégica, acceso al financiamiento lo cual limita la competitividad de estas empresas, la inflexibilidad para transformarse, traducido en la ausencia de acceso al mercado, la facilitación de las transacciones de una forma más eficaz y el buen manejo en cuanto a la reducción de costos lo que es vital para ampliar los márgenes de ganancia y con ello ser más competitivo.

La apertura a la inclusión de la tecnología y la concientización en cuanto a ejecución de una responsabilidad social empresarial responsable hace que

muchas empresas se limite y no amplíe su panorama empresarial en cuanto a crecimiento y desarrollo sostenido en el tiempo. La finalidad del análisis de esta investigación fue a su vez dotar a estas organizaciones de propuestas y herramientas por medio de la ejecución de programas de formación empresarial, con la intención de mejorar los aspectos que se determinaron en la problemática y los aspectos que se encontraron durante el desarrollo del trabajo de investigación. Se brindó un aporte adicional al conocimiento al corroborar la importancia y utilidad de la teoría y los métodos de la investigación científica, para absolver los problemas en relación al problema estudiado.

Como consecuencia de la investigación la problemática general fue: ¿Qué relación existe entre la administración estratégica, financiamiento y competitividad en una empresa de confecciones textiles de S JL, 2020 ?, referente a los problemas específicos fueron: ¿Qué relación existe entre la formulación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S JL?, ¿Qué relación existe entre la implementación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S JL?, ¿Qué relación existe entre la evaluación y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S JL?, ¿Qué relación existe entre la formulación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones

textiles de SJL?, ¿Qué relación existe entre la implementación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL?, ¿Qué relación existe entre la evaluación y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL?.

Consideramos que la investigación se propuso como objetivo determinar la relación entre la administración estratégica, financiamiento y competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, referente a los objetivos específicos fueron : Determinar la relación que existe entre la formulación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Determinarla relación que existe entre la implementación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Determinar la relación que existe entre la evaluación y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Determinar la relación que existe entre la formulación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, Determinar la relación que existe entre la implementación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, Determinar la relación que existe entre la evaluación y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL.

La presente investigación justificó su estudio por la

relevancia social que radica en el estudio de la administración estratégica, financiamiento y competitividad de las Mypes de SJL, el cual contribuirá a incrementar el (PBI), el nivel de empleo y la recaudación tributaria. Estos indicadores se verán evidenciados en el bienestar de la población. La conveniencia es investigar la aplicación de la administración estratégica, financiamiento y competitividad de las Mypes de SJL para ser más competitivos y comercializar en los mercados nacional e internacional. Las implicancias prácticas de la investigación contribuyen a resolver la problemática de las compañías con el objetivo de ser más competitivas, generar empleo, incrementar la producción, recaudación tributaria, entre otros.

El valor teórico de la investigación es estudiar las teorías de las variables y dimensiones, y como estas contribuyen en el progreso, eficiencia y eficacia de los negocios en SJL, los cuales servirán como elementos de consulta para futuras investigaciones.

En la investigación se plantearon hipótesis de trabajo, siendo la hipótesis general: Existe relación entre la administración estratégica, financiamiento y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, referente a las hipótesis específicas fueron: Existe relación entre la formulación estratégica y el

financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Existe relación entre la implementación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Existe relación entre la evaluación y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, Existe relación entre la formulación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, Existe relación entre la implementación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, Existe relación entre la evaluación y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL.

Las investigaciones que se muestran son de tesis y artículos científicos elaboradas en el contexto nacional e internacional, las cuales son investigaciones que tienen correspondencia con las variables de análisis de este trabajo.

Salazar, (2018) en su tesis Gestión estratégica para el mejoramiento de la competitividad en la empresa UTECO S.R.L., Tesis para optar el grado académico de maestro en administración en la UNFV, el objetivo de la tesis fue determinar cómo influye la ejecución de la Gestión Estratégica en la mejora de la competitividad de un Modelodel Departamento de servicios de Lubricación de

UTECO S.R.L., se ha desarrollado la tesis y se ha conseguido establecer que al emplear un modelo de Gestión Estratégica genera perfeccionar la eficiencia y eficacia del Dpto. de Servicios de Lubricación de la Empresa UTECO S.R.L.; logrando cumplir el objetivo principal, al conseguir un coeficiente Rho Spearman de 0.634, el que evidencia la correspondencia positiva. Se llegó a la conclusión que el Sistema de gestión estratégica (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.514), capacitación del personal de la alta gerencia (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.548) y los logros alcanzados (sig. bilateral = 0.000 < 0.05; Rho = 0.505) influyen significativamente en el Modelo de gestión estratégica del departamento de servicios de lubricación.

Sandoval (2018) en su tesis Dificultades financieras que las pymes pasan para la obtención de financiamiento en Lima-Metropolitana, Tesis para lograr la categoría académica de magister en finanzas en la UNFV, el objetivo de la investigación es estudiar los elementos que dificultan a las PYMES de Lima en obtener financiamiento que brindan las instituciones bancarias. Se concluyó que hay problemas para calificar a préstamos, dado que la mitad de los solicitantes no accede a ella al no tener la capacidad de presentar los requerimientos, destaca que el 33.33 % de las Pymes evaluadas son formales de acuerdo a las leyes, ordenanzas municipales, empleados con beneficios

sociales y cuentan con Registro Único de Contribuyente (RUC) habilitado, la carencia de coordinación entre las microempresas, la grande empresa y el Gobierno de turno, representan perjuicios en el sector microempresarial. Por último, con los hallazgos realizados serán favorables para contribuir con conocimientos en harás de mejorar la planificación y la gestión de las diversas dificultades que afrontan la pequeña empresa y la mediana empresa.

Roca (2016) en su investigación Financiamiento bancario y su relación con el desarrollo económico de las Mypes de la ciudad de Chiclayo, año 2016, tesis para optar el grado académico de doctor en economía en la UNFV, el objetivo de la tesis es evaluar cómo el financiamiento bancario se relaciona con el desarrollo económico de las Mypes de la ciudad de Chiclayo. utilizó como metodología el análisis cuantitativo, diseño no experimental, tipo básico, la muestra estaba representada por noventa y seis trabajadores de las Mypes de los centros de abastos que comercializan por mayor de Moshoqueque en la localidad de Chiclayo. La investigación finiquitó que existe relación entre el Financiamiento Bancario y el Desarrollo Económico de las Mypes de la localidad de Chiclayo, año 2016.

Publicación indexada de Saavedra & Camarena (2017) en La Gestión Financiera de las PYME en la Ciudad de México

y su relación de la competitividad. Contaduría Universidad de Antioquia, la intensión de este trabajo radicó en determinar cuál es la relación entre la Gestión Financiera y la competitividad. Se ejecutaron los cálculos estadísticos de correlación mediante la técnica de Chi cuadrada. Los descubrimientos evidencian que la pequeña empresa y la mediana empresa consiguen un cuarenta por ciento de competitividad en el Dpto. de Gestión Financiera, se halló, que el Dpto. de Gestión Financiera en la pequeña empresa y la mediana empresa está relacionada con la competitividad global de las compañías; Por lo tanto, se finiquita que la gestión financiera en la pequeña empresa y la mediana empresa está relacionada con la competitividad total de las compañías; si la empresa es pequeña, su grado de competitividad es de mayor dependencia de los elementos de la Gestión Financiera.

Publicación indexada de Serrato (2019), en Aproximaciones teóricas a la planeación estratégica y la contabilidad gerencial como elementos clave en la gestión de las pymes en Colombia, en el presente artículo se investigó que el diseño de esta investigación posee como intención analizar los conocimientos de planeación estratégica y contabilidad gerencial, examinados desde una perspectiva ubicada en la gestión administrativa y financiera circunscritos en las empresas, se halló la elaboración de modelos para la planeación (desarrollados

por Porter, y por Kaplan y Norton) que generan incidencia como herramientas completas en la sostenibilidad y el desarrollo de las empresas. Por lo tanto, podemos concluir en la importancia que tienen la planificación estratégica, en la elección de alternativas eficiente y eficaz, y el desarrollo sostenible de las compañías.

Montealegre, Cortés, & Cubillos (2017) en publicación indexada Relaciones entre modelos gerenciales y pensamiento estratégico empresarial en las empresas agroindustriales del departamento del Tolima, Colombia, en el presente artículo se investigó que los componentes de los logros de los negocios se dan por su modelo gerencial y el pensamiento estratégico, como por la disposición administrativa (tareas, personas y estructura) y el proceso gerencial (formulación, ejecución y evaluación estratégicas). Se concluye que el modelo teórico gerencial les permite ordenar, el conocimiento y la valoración de las particularidades y dinámicas del entorno como factores exógenos de elevada influencia en el desarrollo del pensamiento estratégico y del modelo gerencial, tienen influencia o articulación inmediata en negocios medianos superior a 50 trabajadores, representando el 27% de los negocios agroindustriales, los negocios gestionan estudios de los mercados, realizan estrategias orientados a desarrollar una dirección estratégica en sus empresas que les facilite una eficiente y eficaz proyección en la

segmentación de su mercado.

Mora, Vera & Melgarejo (2015) en su texto indexado titulado Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá, su objetivo busca establecer la articulación entre la dimensión planificación estratégica y la competitividad en las Mipymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. En ese sentido, se contextualiza la situación del sector y se analiza su grado de competitividad teniendo como referencia el Mapa de Competitividad del BID. Se utilizó el estudio estadístico, fundado en evaluación de correlación directa y parcial, con lo cual se logró establecer que la planeación estratégica tiene una gran correlación con otras dimensiones de gestión organizacional de las Mipymes y en su competitividad.

Leyva, Cavazos, & Espejar (2019) en su obra Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas. Las empresas contemporáneas se desarrollan en un escenario de incertidumbre, lo que les exige tener la preparación para gestionar en escenarios cambiantes para conseguir sus metas y objetivos para alcanzar competitividad empresarial; las PYMES por su estructura particular compiten con desventaja ante las grandes empresas. El

objetivo de la tesis fue cuantificar la relación de la Planeación Estratégica y las Habilidades Gerenciales como elementos al interior de la compañía que inciden en la Competitividad de las pequeñas y medianas empresas de Hermosillo.

Se realizó una investigación mixta, en la etapa inicial se analizó con un panel de expertos (método Delphi), a fin de validar a través de las opiniones de los expertos y, la siguiente etapa fue una evaluación estadística con modelos ecuaciones estructurales PLS. Los cálculos revelan que la planeación estratégica y las habilidades gerenciales como factores internos de la pequeña empresa y la mediana empresa influyen en la competitividad empresarial.

Aguilera, González, y Rodríguez (2011) mediante su tesis “Estrategias empresariales para la competitividad y el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. Una evidencia empírica”, presentada en la Universidad Autónoma de Aguascalientes y donde tuvieron como objetivo estudiar las variables que tienen relación con el

incremento y la competitividad de las empresas pertenecientes a diferentes ramas económicas habiéndose considerado para el análisis las ventas (crecimiento) como elemento dependiente, y seis variables que identifiquen su competitividad. Esas variables son: la inversión en difusión, la calidad, el personal que dispone, la utilización de las Tics, el grado de automatización de la empresa, y la constante innovación.

Las teorías en que se apoyaron fueron: Andrews (1998) quien sostenía que las estrategias son un conjunto básico de decisiones que determinan los objetivos y metas los que llevan a las empresas a formular sus planes y donde los factores económicos y humanos son también tomados en consideración como elementos que darán beneficios a los accionistas y la comunidad quien es en términos generales señalaban que la competitividad básicamente es poseer la destreza para identificar y utilizar eficientemente el capital, talento humano y los activos, y de la forma en que están alertas para recibir y reaccionar ante la información que vienen del entorno. Incorporan también otros conceptos relacionados a la competitividad como es el de la diversificación Rumelt (1982).

En cuanto a la innovación consideraron a Witt (2002), Furio Blasco (2005) y Berumen (2008) quienes citan a Schumpeter (1912) quien define la innovación como el uso

de algo nuevo. Sutton (1980) agrega que la innovación es un proceso que implica tener nuestros bienes y/o servicios con características diferentes que son apreciados por los consumidores. Esta tesis fue correlacional, no experimental y seccional, además se tuvo una encuesta con 58 preguntas, todas en función a la escala Likert con cinco niveles. La información fue procesada en el programa SPSS. El Alfa de Cronbach fue de 0.952 y para la prueba de hipótesis se trabajó con el estudio de regresión. Los cálculos realizados muestran que hubo una correspondencia entre las variables alcanzando el 95% de confianza.

El estadístico R^2 indicó que el modelo que practicaron explica un 91,782% de variabilidad en venta metalmeccánica. La R^2 ajustada, que es más conveniente sobre todo para casos donde hay variables independientes, arrojó un 81,9205%. Concluyeron en que sus resultados pueden ser generalizados y por tanto suficientes para inferir recomendaciones gerenciales permiten mejorarla gestión y control, estos elementos contribuyen a las pymes a ser competitivas y añadir mayor valor. Con respecto al marco teórico para la presente investigación, vamos iniciar con los aportes fundamentales que se han dado en el campo de la administración.

Según Koontz y Weihrich (2004), la administración consiste en diversas etapas para planificar, laborando en

equipos de trabajo, se planifica que los recursos humanos logren con eficacia los objetivos específicos. Asimismo, los autores establecen que:

- Los administradores deben ejecutar los cargos de organización, planificación, dirección, trabajo en equipo y supervisión.
- La administración se emplea en diversas clases de empresas.
- El propósito común de los administradores es generar rentabilidad en las empresas.
- La administración tiene como objetivo la “productividad”, es decir hacer una empresa competitiva.

Según, Louffat (2015) sistematizar el estudio de la administración consiste en establecer las etapas diversas en la administración los cuales son planificar, organizar, dirigir y controlar, su aplicación eficiente y eficaz contribuye a la competitividad de la empresa.

Respecto a los teóricos relacionados a la variable Administración estratégica tenemos:

Tanto para Koontz (2004) como para Chiavenatto (2011), la Administración Estratégica, son etapas que contribuyen articular el objetivo de corto y el objetivo de largo plazo. La administración estratégica evalúa la visión, la misión, los

objetivos, la estrategia y los enfoques implementados en la empresa. En consecuencia, son diversas etapas que constantemente se van retroalimentando, y no un acontecimiento con inicio y fin, según lo planteado por los autores.

Según Morrisey (1993) los procesos de la Administración Estratégica que se implementan en compañías con y sin fines de lucro y tienen diversos procesos las cuales deben estar relacionadas; los elementos que la componen las etapas son: la actitud estratégica, el pensamiento estratégico y la intención estratégica. Es conveniente cambiar las actitudes en la dirección para facilitar que la empresa sea competitiva en los mercados con cada vez mayor turbulencia.

Según Morrisey (1993), las empresas deben analizar los elementos endógenos y en factores exógenos contemplar los elementos económicos, políticos, sociales, tecnológicos, jurídicos y ecológicos, para prevenirnos del perjuicio externo y beneficiarse de las oportunidades, en el contexto de los factores internos explotar las fortalezas y corregir las debilidades, por lo cual la dirección estratégica está orientado en alcanzar los objetivos estratégicos para ser una empresa aplique con eficiencia la cadena de valor en cada uno de sus procesos con el objetivo de ser una

empresa competitiva. La implementación de administración estratégica en la administración de las compañías debe considerar enfoques estratégicos.

Según D' Alessio (2016) conceptúa que la administración estratégica es un proceso de diversas acciones que nos permitirán lograr la visión planificada para la organización es decir su proyección al largo plazo, se debe realizar un estudio detallado y escrupuloso de los elementos internos y factores del exterior, con el objetivo de desarrollar las condiciones orientados a alcanzar los éxitos.

Según David (2003) considera que la estrategia realmente es el arte y ciencia para poder desarrollar, instaurar y analizar la elección de alternativas que contribuyan que una empresa pueda alcanzar sus objetivos.

El autor ha considerado tres etapas que son las que constituyen la administración estratégica, estas son: La formulación, en ella se incorpora la visión, misión, establecer la oportunidad y amenaza, la fortaleza y debilidad, analizando el objetivo de largo plazo, formulación de estrategias diversas para contribuir en la gestión con eficiencia.

La implantación, referida a que la estrategia solicita que la

compañía considere objetivos al año, establezca políticas, incentive a los trabajadores y reparta los recursos para la implantación eficiente de lo formulado. La evaluación, en vista que se necesita saber si las estrategias están funcionando o no. Además, la evaluación es el medio para averiguarlo. Las estrategias son flexibles porque están influenciados por los componentes externo e interno no son estáticos, razón por lo cual necesitan ir ajustándose la estrategia en el tiempo.

Respecto a los teóricos relacionados a la variable competitividad tenemos:

Competitividad empresarial. Bueno (1987), citado por Camacho (2017), al respecto se plantea que la competitividad es el desempeño de una empresa para lograr la eficiencia y eficacia y establece ventajas para desempeñarse logrando rentabilidad en el sector económico que compite, para generar recursos, habilidades, conocimientos y propiedades que le permiten innovar y generar valor en la empresa.

Para Cuervo (1993), la competitividad es el conocimiento adquirido para fabricar productos bienes para un mercado altamente competitivo con consumidores que demandan productos con valor agregado, así, la empresa podrá conseguir que el flujo de ingresos sea superior a los gastos y costos operativos realizados.

Para la OCDE (2000) la competitividad es la eficiencia con la que un estado o países fabrican productos o brindan servicios con valor agregado en un mercado local y global, las rentas de sus ciudadanos, la productividad de las organizaciones y la eficiencia de los gobiernos.

Porter (1999), establece que una estructura de competitividad en la compañía establece estrategias para hacer que la empresa pueda posicionarse en el sector industrial que compite. Es decir, las particularidades del rubro establecen las ventajas competitivas que las empresas pueden lograr.

Las tres estrategias genéricas de Porter (1999) son: En la estrategia de liderazgo en costos, la compañía establece los protocolos para disminuir los costos en todas las etapas de la producción, es decir la logística interna, las operaciones, logística externa, marketing y ventas, servicios post venta, asimismo las actividades de soporte, los cuales permiten añadir valor a la empresa, la disminución de costos y gastos permiten mejorar los precios y se incrementan los márgenes de ganancia.

En la estrategia de diferenciación la compañía debe fabricar bienes o servicios con valor agregado y que añada valor a los clientes, los compradores están dispuestos a cancelar por un bien diferenciado. Con una estrategia de enfoque o

concentración, la compañía se enfoca en atender segmentos específicos, de la ciudadanía, de bienes exclusivos o geográficos.

Liderazgo general en costos pretende una comprensión minuciosa de las acciones primarias y actividades de soporte en la cadena de valor para especificar las áreas que participan en los costos de la empresa. El liderazgo de costos considera la eficiencia en los niveles de productividad, el objetivo es disminuir el costo unitario de los productos (Hax y Majluf, 2005).

Diferenciación. Considera que la empresa ofrece un producto o servicio con alto valor agregado, muy diferenciado de su competencia, y que añade valor a los consumidores. La diferenciación se consolida con las acciones primarias y actividades de soporte en la cadena de valor. La eficiencia en la cadena de valor contribuye a la logística interna, las operaciones, logística externa, marketing y ventas y servicios post venta (Hax y Majluf, 2005).

Enfoque o concentración (segmentación o especialización). La estrategia de concentración se describe por elegir un segmento, mercado local, etapas de la producción, etc. y que añade valor a la necesidad específica

del cliente. (Larrea, p.98)

Las teorías de la competitividad son tres. La primera es la teoría económica habitual, los elementos de producción, trabajo, tierra, recursos naturales, capital e infraestructura instauran los negocios en los mercados, de forma que un país exporta los productos en los cuales tienen mayor valor agregado.

La segunda es la teoría económica moderna, surge ante una economía global, en la cual participan empresas transnacionales que comercializan con todo el mundo, a su vez estos mercados demandan mayores productos con características diferenciadas.

La tercera es la teoría de la ventaja competitiva, se destaca por el valor que una compañía puede desarrollar. El valor está representado en cuanto el consumidor esté dispuesto a cancelar por el bien o servicio.

Según Miranda, Chamorro, y Rubio (2007) en la economía hay cuatro principales enfoques. El primero es el enfoque trascendente el cual destaca la calidad como excelencia, lo cual implica el desempeño de los colaboradores de una compañía, a fin de producir el mejor bien posible, empleando los mejores insumos, con los procesos con alta productividad.

El segundo es el enfoque basado en el bien, la calidad es una función de la cuantía de los insumos o características del

bien los cuales influyen en la calidad del bien.

El tercero es el enfoque basado en el consumidor final, se fundamenta en cuanto a la calidad es la exacta a los deseos del consumidor. Este enfoque es muy variable al cambio exógeno.

El cuarto es el enfoque basado en el valor, en el cual tanto el precio y la calidad deben considerarse en la competencia dentro de los mercados. El costo y el precio deben estar acorde a la calidad del producto. En ese sentido, el bien será apreciado solo si cumple una utilidad al igual a los ofertados por la competencia a un mejor precio.

La cadena de valor de Porter radica en el estudio de las acciones primarias y de las actividades de soporte, detalla cada una de las actividades que ejecutan en todos los procesos desde los insumos, transformación y venta final del bien.

Para Morris & Raphael Kaplinsky (2006) considera a la cadena de valor como la representación de las diversas actividades que se realizan para elaborar un bien, el cual se realiza mediante diversas etapas de la fabricación.

La actividad utiliza diversos factores; insumos, capital humano, tecnología. Asimismo, utiliza y crea información datos del cliente, indicadores de desempeño y estadísticas de bienes defectuosos.

Según Porter (2008), las actividades de valor se dividen en dos, las primeras, son las que entran en la elaboración física del bien, en su comercialización y transferencia al consumidor, así como al servicio de post venta. Las segundas ofrecen materias primas, tecnologías, talento humanos y variadas ocupaciones en la cadena de valor.

Liderazgo en costos, esta estrategia pretende que una compañía sea la líder de los costos, se logra cuando los trabajadores aumentan su productividad, utilizan menores tiempos, tener una cartera selecta de proveedores, buena calidad de los insumos, proveedores colindantes a la compañía, el lugar del comercio contribuye a poseer una superioridad sobre la competencia cercana de los demandantes, el conocimiento para negociar con los ofertantes y conseguir márgenes superiores de utilidad (Chanes, 2014).

Diferenciación, una compañía busca ser única en su sector en función de las particularidades del bien, ofertar un bien a los consumidores diferentes de los del mercado para incrementar sus ingresos; teniendo en cuenta las características de los mercados, adecuar los bienes o servicios de la compañía según los requerimientos del usuario, a través de las estrategias de marketing, atender a los usuarios a la brevedad y demostrar responsabilidad social empresarial (Chanes, 2014).

Estrategia de enfoque o segmentación de mercado, la

ventaja de segmentación de mercado debe estar al tanto de la conducta del consumidor para brindarles alternativas que satisfaga sus necesidades (Chanes, 2014).

Respecto a los teóricos relacionados a la variable financiamiento tenemos:

Según Zambrano (2014), las finanzas es la disciplina que estudia las teorías y su aplicación para conseguir recursos financieros, minimizar costos, minimizar riesgo, con el objetivo de crear valor en la organización.

Según Johnson (1978) los planes financieros, contempla el financiamiento y muestran los fondos necesarios para cubrir los requerimientos en un periodo de tiempo establecido, los fondos requeridos están en base de los planes del presupuesto de efectivo y el presupuesto de gastos de capital.

Según Weston & Copeland (1992) el financiamiento evalúa las estrategias para la obtención de fondos a bajo costo, al plazo requerido, con periodo de gracia muerto ó periodo de gracia parcial, para facilitar y financiar los activos que pretende la compañía para generar sus ventas e ingresos estimados.

Según Piñeiro y Llano (2011), el financiamiento es el procedimiento que una compañía gestiona sus finanzas,

buscando desarrollar sus inversiones en maquinarias, en equipos, infraestructura, gestionar su capital de trabajo. La fuente financiera está referida los elementos que utiliza la compañía para realizar sus inversiones.

El financiamiento permite obtener el capital para la ejecución del proyecto, el cual considera el costo de la utilización del crédito bancario. El financiamiento está referido a evaluar las diversas estrategias para acceder a los productos y servicios financieros que se ofertan en el sistema financiero, los recursos financieros nos permitirán adquirir inmuebles, maquinarias, equipos, contratar recursos humanos calificados para poner en marcha y desarrollar la operación de la empresa. En el mismo sentido, las alternativas de financiación se pueden acceder al mercado, primario, es decir al sistema bancario y no bancario, y el acceso al mercado secundario se realiza mediante la emisión de bono y acción que se mercantilizan en la Bolsa de Valores (Rodés, 2014).

Según Rodés (2014), la autofinanciación de enriquecimiento son los beneficios que crean las compañías, se reparten entre los accionistas por la contribución de capital realizado, además por los beneficios obtenidos por la marcha de la actividad del negocio, no se hallen en su integridad en dinero líquido, además se evidencian en cuentas por cobrar, stocks, la

repartición entre los accionistas podría ser complicada, costoso y puede generar falta de efectivo en la empresa.

Piñeiro y Llano (2011), la venta de activos es una estrategia de financiamiento de las inversiones, donde se utiliza los recursos de la empresa, sin acudir al préstamo. Asimismo, en contexto de los negocios se conceptúa la venta de activos como la provisión de recursos líquidos desde el negocio y son manejados para desarrollar las diversas operaciones en la gestión del negocio. Con esta metodología de obtener recursos financieros se impide endeudarse con otros agentes económicos.

Además, Rodés (2014), la financiación externa es una estrategia importante en los negocios, los negocios requieren disponer de varios activos no corrientes (maquinarias, equipos, tecnología e materias primas) que contribuyan al desarrollo sostenido de la empresa y por lo tanto los activos deben financiarse indispensablemente.

En diversos escenarios, los recursos propios no son suficientes para adquirir las inversiones planificadas, en ese sentido se debe contemplar el supuesto de financiación externa, debemos acceder a préstamos, en el sistema financiero a través del mercado primario o mercado secundario. Las alternativas de financiarse externamente son los créditos en sus diversas modalidades de adquirir: arrendamiento financiero, factoring, descuentos comerciales, capital de trabajo, lease-back, warrant, créditos hipotecarios, y otras modalidades.

Arístides (2015) menciona que La investigación básica tendrá las siguientes características:

Estudia la relación que se da sobre las variables, investiga la relación entre variables; diagnostica respecto a un entorno de la empresa; evalúa y aplica teorías; propicia conveniencias de comprender las diversas situaciones de la empresa; y formula los elementos de evaluación.

En la tesis se efectuó un análisis y contextualización de las variables de estudio, bajo el soporte de un diseño no experimental, es decir no se llegaron a manipular cada variable durante el proceso de la evaluación de la data y el estudio de los cálculos finales, no obstante, se estudió el proceso inherente de sus acciones y comportamiento.

Además, la característica de investigación fue de corte transversal, por lo que Hernández et al. (2014), sostiene que la diversidad de modelos de un estudio transversal almacena data en un tiempo único. Teniendo como propósito el de explicar ambas variables y evaluar sus incidencias, así como su interrelación en un determinado momento.

Según Carrasco (2005) el tipo de una investigación ayuda a ampliar los conocimientos existentes en la actualidad, ya que no se necesita aplicar nuevos fines que alteren estas teorías ya planteadas.

Por ende, el tipo de investigación que se realizó en este trabajo fue aplicada, ya que busco hacer una indagación sobre teorías ya existentes, lo que ayudara a que la teoría

sirva de base para el análisis de la problemática existente. Respecto a un estudio descriptivo Hernández et al. (2010) indican que las investigaciones descriptivas buscan aclarar las peculiaridades y los rasgos de seres humanos, grupos, sociedades, procedimientos, o cualquier ocurrencia que se someta a un estudio.

Así mismo, para Hernández et al. (2014) los trabajos de estudios que son correlacionales poseen como finalidad demostrar la interacción o el nivel de vinculación que pueda existir entre dos o más variables con respecto a un tema particular o específico.

Los estudios correlacionales permiten hallar el descarte de hipótesis o la confirmación de cualquiera de ellas, con un alto nivel de confiabilidad; para eso se utiliza datos extensos y muy fuertes con el fin de buscar y/o explicar la relación causa y efecto (Flick, 2015).

El tipo o modelo de investigación tiene como fin de observar la asociación o el grado de relación que existe entre dos o más contextos. Particularmente se analiza la vinculación existente entre las variables del estudio. (Tamayo, 2004). Este trabajo de investigación presento un análisis descriptivo inicialmente donde se describieron las características y particularidades de cada variable de estudio y seguidamente un análisis correlacional para buscar determinar cuál es el nivel de relación entre las variables del presente trabajo de investigación.

Hernández et al., (2014) sostiene que un análisis con enfoque cuantitativo emplea el método de recoger datos para verificar la hipótesis basado en cálculos y estudios estadísticos, logrando establecer modelos de comportamiento y la comprobación de las teorías.

Este enfoque está basado a través de procedimiento numérico y sobre todo en apoyarse en los análisis estadísticos, con el propósito de recoger datos con el propósito para probar hipótesis así mismo experimentar teorías. (Todd, 2013).

El enfoque cuantitativo trata de observaciones con diferencias entre magnitudes que corresponden a una escala numérica y que pueden medir una cantidad (Taylor, Bogdan y DeVault, 2015).

En ese caso la presente investigación tuvo un enfoque cuantitativo, en donde se procesó la información y se manejó la estadística para el estudio y explicación en el resultado final.

La finalidad de la operacionalización es la separación o la desagregación ya sea de los elementos de forma contextual o abstracta de los variables, los conceptos teóricos ya sea en sub términos llamados indicadores, representados con los ítems y escalas. (Hernández et al., 2014).

Para Carrasco (2009) operacionalizar cada variable es un desarrollo sistemático que radica en separar razonablemente cada variable que forman el problema de la investigación, empezando desde lo general a lo particular.

Según Ferreyra y Longhi (2014) la variable de investigación permite identificar, medir, cuantificar, controlar y estudiar una investigación, con base a los distintos criterios, valores de información real y veraz.

Hernández et al (2014) detallan o definen al concepto de población como la agrupación de habitantes que coincidan en determinadas características, como contenido, lugar y tiempo.

La Población es el conjunto de participantes, pueden ser conocidas o desconocidas en relación a sus características, y que poseen uno o varios atributos cuantificables (Venerco,2016).

En el estudio se manejó una muestra probabilística, en el que todos los participantes de la población tienen la misma probabilidad de ser seleccionados y se consiguen precisando las peculiaridades de los participantes y la magnitud de la muestra.

La muestra de la investigación señala que el trabajo de investigación será aplicado una muestra probabilística, determinado por los datos proporcionados por la empresa Express Jeans C & O S.A. el total de trabajadores está representado por una población de 180 trabajadores. Según Hernández, *et al.* (2014), indican que “Entre las

importantes técnicas de recaudación de la data se hallan los numerosos tipos de observación, varias clases de entrevista, estudio del tema, historia de vida, historias orales, entre otros que son importantes para la restauración de la realidad social” (p. 466).

Según Bernal (2016) en la investigación científica cuantitativa se ofrece variedad de instrumentos, encuestas, entrevistas, experimentos, entre otras.

Con respecto a lo mencionado por el autor, la técnica que se ejecutó en el estudio a la institución materia de estudio, fueron las encuestas con 60 preguntas en total, que se dividieron en tres cuestionarios de 20 preguntas para cada variable de estudio, con el propósito de verificar el grado de relación que se presenta entre las variables de estudio.

Según Hernández, et al. (2014) indican que “La encuesta está formada por preguntas dirigidas a la muestra, con la intención de conocer las opiniones del escenario presente y el estudio de la documentación permite sistematizar de manera ordenada la información de las variables” (p.273).

Aplicando lo manifestado por el autor, para el instrumento para la agrupación y estudio de la data, se desarrollaron tres cuestionarios.

El primero de 20 preguntas para medir la variable administración estratégica, un segundo cuestionario de 20 preguntas para evaluar la variable financiamiento, por último, se desarrolló un tercer cuestionario de 20 preguntas para evaluar la variable competitividad de la empresa

Express Jeans C & O S.A.

Para generar confiabilidad del instrumento debe contener validez externa del instrumento y la confiabilidad interna del instrumento; la primera será otorgada por evaluadores externos, especialistas en el tema de investigación bajo criterios de relevancia, pertinencia y claridad; la confiabilidad fue producto de someter cada uno de los instrumentos al test de Alpha de Cronbach, constituyendo el resultado total y por ítem, la prueba de la efectividad del instrumento para medir las variables.

Según Hernández, et al. (2014), señalan que “Es el grado en que un instrumento en verdad mide la variable que se busca medir” (p.200). Siguiendo con lo indicado por el autor, la validación se formó mediante análisis de expertos, para el caso de la investigación se formuló a especialistas en administración quienes evaluaron los instrumentos presentados, calificaron cada una de las preguntas bajo criterios lógicos la pertinencia del cuestionario, los expertos quienes calificaron el promedio aplicable, considerando que las preguntas contengan relevancia, pertinencia y claridad; producto de ello, validaron el instrumento.

Según Arbaiza (2014) la validez avala que los resultados del estudio sean los deseados, la principal forma de inspeccionar la validez de los instrumentos es mediante una prueba piloto.

De acuerdo con Hernández, *et al.* (2014) “La confiabilidad de una herramienta de medición el cual refiere al nivel en que al aplicarlo repetidamente al mismo sujeto u objeto provoca resultados similares [...] (p.200), tomando en cuenta lo indicado por el autor la fiabilidad de la variable administración estratégica, variable financiamiento y la variable competitividad, fueron sometidas al test de Alpha de Cronbach, lo que permitió determinar que los instrumentos para cada variable de investigación son fiables.

Resultado de la confiabilidad variable Administración estrategia tiene alta fiabilidad, por lo tanto, el instrumento es fiable.

Resultado de la confiabilidad Variable Financiamiento, tiene alta confiabilidad, Por lo tanto, el instrumento es fiable.

Resultado de la confiabilidad Variable Competitividad, tiene alta confiabilidad, Por lo tanto, el instrumento es fiable.

En el procedimiento de análisis requerido para el análisis de datos, parte de la premisa de conocer los estadísticos descriptivos, primeramente, con ellos se pudo conocer la media, la moda, la varianza y la desviación con respecto a la media de las respuestas de los encuestados. La manifestación de los sujetos permite inferir el comportamiento que manifiestan las variables.

En un segundo momento se ejecutó la prueba de hipótesis y valorar el grado de correlación que manifiestan la hipótesis general y las específicas; a partir de ello se construyeron los resultados pronosticados en la hipótesis de la investigación. Si bien los datos proporcionados en la prueba de correlación bilateral generan información sobre la consistencia de la relación entre variables.

El estudio de la data en la presente investigación se realiza mediante la matriz, se procede a utilizar un programa computarizado (Hernández et. al ,2014). El software utilizado para el proceso y el estudio de la data fue el programa informático SPSS 24, con el que se pretendió la realizar el estudio correspondiente de la estadística descriptiva e información obtenida y recopilada de las tablas de frecuencias, gráfico de barras, entre otros descriptivos que permitieron evaluar las características de cada uno de los resultados, a través de una visión de carácter porcentual de los mismos. Luego se realizó el análisis inferencial se procedió con la prueba estadística de correlación para establecer y probar las hipótesis formuladas al inicio de la investigación, que fueron objeto de verificación de las proposiciones planteadas.

Toda investigación debe de poseer un protocolo con el fin de

garantizar coherencia e imparcialidad en los objetivos para ello debe poseer ética para la realización de trabajo (Sarno, 2002).

En el trabajo de investigación se cumplió con los principios éticos de responsabilidad del investigador. De manera que toda información consignada respeta el derecho del autor estableciéndose las referencias tomadas. Se respetó la propiedad intelectual como principio fundamental en trabajos de investigación.

La investigación, considero el adecuado uso de las reglas APA, también se procedió a ejecutar la prueba de antiplagio (Turnitin) establecido por la Universidad Cesar Vallejo, ha implementado políticas responsables en la elaboración de trabajos de investigación de acuerdo con los parámetros de aceptación establecidas por la institución.

El 42,4% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL muestran que la administración estratégica es regular, el 28,8% de los encuestados opinan que la administración estratégica se ubica entre el nivel bueno y malo. Se comprueba el 37,6% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que la formulación de estrategias es regular, el 32,8% de los encuestados opinan que la formulación estratégica es buena y el 29,6% de los entrevistados expresan que la

formulación estratégica es mala. 40% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que la implementación estratégica es regular, el 35,2% de los entrevistados dicen que la implementación es mala y el 24,8% de los encuestados opinan que la implementación es buena. Se comprueba el 41,6% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que la evaluación es buena, el 36% de los encuestados opinan que la evaluación es regular y el 22,4% de los entrevistados dicen que la evaluación es mala.

El 52% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que el financiamiento es regular, el 25,6% de los encuestados expresan que el financiamiento es bueno y el 22,4% de los encuestados dicen que el financiamiento es malo. Se comprueba el 49,6% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que el financiamiento interno es regular, el 25,6% de los encuestados dicen es malo y el 24,8% de los encuestados manifiestan que es bueno.

Se comprueba 44,8% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL señalan que el financiamiento externo es regular, el 28,8% de los entrevistados opinan que el financiamiento externo es malo y el 26,4% de los encuestados dicen que es bueno. El 52% de los encuestados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que las condiciones de financiamiento es regular, el 32% de los encuestados dicen que las

condiciones de financiamiento son buenas y el 16% de los encuestados opinan que es malo.

Los entrevistados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan el 44% declara que la competitividad es regular, mientras el 31,2% dicen que dicha dimensión es mala y el 24,8% de los encuestados opinan que es bueno. Se comprueba que según los entrevistados de una empresa de confecciones textiles de SJL el 43,2% manifiestan que el liderazgo en costos es regular, el 33,6% de los encuestados opinan que el liderazgo en costos es bueno y el 23,2% de los encuestados opinan que el liderazgo en costos es regular, una empresa de confecciones textiles de SJL el 39,2% manifiesta que la diferenciación es regular, el 35,2% de los encuestados expresan que la diferenciación es buena y el 25,6% de los encuestados dicen que la diferenciación es mala, 41,6% según los entrevistados de una empresa de confecciones textiles de SJL manifiestan que la segmentación es bueno, el 32% de los encuestados expresa que la segmentación es regular y el 26,4% de los encuestados indican que la segmentación es malo. De acuerdo a la tabla 16 y figura 13, del 100% de encuestados, el 13.6% manifestó que el cruce de las variables administración estratégica y financiamiento resulto en un nivel bueno, el 28.8% de los encuestados manifestó que el cruce de las variables administración estratégica y financiamiento es un nivel regular, sin embargo el 20.8% de los entrevistados manifestó que el cruce de las variables

administración estratégica y financiamiento es un nivel malo, el cruce de las variables administración estratégica y competitividad resulto en un nivel bueno, el 25.6% de los encuestados manifestó que el cruce de las variables administración estratégica y competitividad es un nivel regular, sin embargo el 19.2% de los entrevistados manifestó que el cruce de las variables administración estratégica y competitividad es un nivel malo. El cruce de la dimensión formulación estratégica y financiamiento resulto en un nivel bueno, el 24.8% de los encuestados manifestó que el cruce de la dimensión formulación estratégica y financiamiento es un nivel regular, sin embargo el 12.8% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión formulación estratégica y financiamiento es un nivel malo. 100% de encuestados, el 11.2% manifestó que el cruce de la dimensión implementación estratégica y la variable financiamiento resulto en un nivel bueno, el 25.6% de los encuestados manifestó que el cruce de la dimensión implementación estratégica y la variable financiamiento es un nivel regular, sin embargo el 19.2% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión implementación estratégica y la variable financiamiento es un nivel malo, 22.4% manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable financiamiento resulto en un nivel bueno, el 26.4% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable financiamiento es un nivel regular,

sin embargo el 16.0% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable financiamiento es un nivel malo, el 16.0 % manifestó que el cruce de la dimensión formulación estratégica y la variable competitividad resulto en un nivel bueno, el 24.0 % de los encuestados manifestó que el cruce de la dimensión formulación estratégica y competitividad es un nivel regular, sin embargo el 20.0 % de los encuestados manifestó que el cruce de la dimensión formulación estratégica y la variable competitividad es un nivel malo. El 13.6% manifestó que el cruce de la dimensión implementación estratégica y la variable competitividad resulto en un nivel bueno, el 23.2% de los encuestados manifestó que el cruce de la dimensión implementación estratégica y la variable competitividad es un nivel regular, sin embargo el 20.8% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión implantación estratégica y la variable competitividad es un nivel malo, el 18.4% manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable competitividad resulto en un nivel bueno, el 19.2% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable competitividad es un nivel regular, sin embargo el 16.0% de los entrevistados manifestó que el cruce de la dimensión evaluación y la variable competitividad es un nivel malo.

La presente investigación es de alcance correlacional, se planteó como objetivo determinar si existe relación entre la

administración estratégica, financiamiento y competitividad que formaron parte de la muestra de estudio. En esa misma línea también se buscó determinar si existe relación en cuanto a cada una de las dimensiones de las variables de estudio en una empresa de confecciones textiles de SJJ. En relación a la hipótesis general planteada, es decir, si existe o no relación significativa entre la administración estratégica, financiamiento y competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJJ, los resultados obtenidos dejan evidencia de que si existe correlación entre las variables. En el caso de la administración estratégica y el financiamiento la correlación es significativa al nivel de $0,754$ positivo; por lo tanto, se puede inducir que existe correlación positiva considerable alta. En el caso de la variable administración estratégica y competitividad es significativa al nivel de $0,671$ positivo; por lo tanto, se puede inducir también que existe correlación positiva moderada. En ambos casos se puede deducir que la relación es directamente proporcional; por lo tanto, a mayor administración estratégica mayor será la influencia en lograr financiamiento y mayor será la competitividad, dichos resultados se relacionan con lo expresado por el teórico Koontz (2004), que describe que la administración estratégica, son etapas para lograr articular los objetivos de corto y largo plazo. La administración estratégica evalúa la visión, la misión, los objetivos, la estrategia y los enfoques implementados en la

empresa.

En consecuencia, son diversas etapas que constantemente se van retroalimentando, y no un acontecimiento con inicio y fin, según lo planteado por los autores. Los procesos de la Administración Estratégica que se implementan en compañías con y sin fines de lucro y tienen diversos procesos las cuales deben estar relacionadas; esta base la componen tres etapas: la actitud estratégica, el pensamiento o enfoque estratégico y la intención estratégica.

Los resultados hallados son similares a lo expuesto por Serrato (2019), quien en sus investigación aproximaciones teóricas a la planeación estratégica y la contabilidad gerencial como elementos clave en la gestión de las pymes en Colombia, en el presente artículo se investigó que el diseño de esta investigación posee como intención analizar los conocimientos de planeación estratégica y contabilidad gerencial, examinados desde un escenario ubicado en la gestión administrativa y financiera dentro de las empresas, se halló la elaboración de modelos para la planeación (desarrollados por Porter, y por Kaplan y Norton) que generan incidencia como herramientas completas en la sostenibilidad y el desarrollo de las empresas. Por lo tanto, podemos concluir en la importancia que tienen la planificación estratégica, en la elección de alternativas eficientes y en la estabilidad y desarrollo de las organizaciones.

En cuanto a la primera hipótesis específica, es decir, existe o no relación entre la formulación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S.J.L, los cálculos conseguidos fueron que si existe correlación la cual es significativa al nivel de 0,672 positivo; en consecuencia, se puede inducir que la correlación es positiva media entre las variables de estudio.

Los resultados hallados son similares a lo expuesto por Sandoval (2018) en su tesis Dificultades financieras que las pymes atraviesan para la obtención de financiamiento en Lima-Metropolitana, Tesis para optar el grado académico de magister en finanzas en la UNFV, el objetivo del presente trabajo es analizar los factores que limitan a las PYMES de Lima en obtener financiamiento que brindan las instituciones bancarias. Se concluyó que hay problemas para calificar a préstamos, dado que la mitad de los solicitantes no accede a ella al no tener la capacidad de presentar los requerimientos, destaca que el 33.33 % de las Pymes evaluadas son formales de acuerdo a las leyes, ordenanzas municipales, empleados con beneficios sociales y cuentan con Registro Único de Contribuyente (RUC) habilitado, la carencia de coordinación entre las microempresas, la grande empresa y el Gobierno de turno,

representan perjuicios en el sector microempresarial. Por último, con los hallazgos realizados serán favorables para contribuir con conocimientos en harás de mejorar la planificación y la gestión de las diversas dificultades que afrontan la pequeña empresa y la mediana empresa.

La segunda hipótesis específica busco saber si existe o no relación entre la implementación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S JL, el resultado obtenido mediante el estadígrafo Rho Spearman fue de 0.579, es decir , cuanto la administración estratégica realiza la implementación de objetivos, políticas, motivación del personal y dispone de un presupuesto contribuye dando mayores ventajas o respalda las empresas frente a un mercado cada vez más competitivo, entonces mayores serán sus beneficios al poner en práctica la implantación de la administración estratégica.

Contrastando los resultados de esta segunda hipótesis con lo expuesto por Saavedra & Camarena (2017) en La Gestión Financiera de las PYME en la Ciudad de México y su relación de la competitividad. Contaduría Universidad de Antioquia, la intención de este trabajo radicó en determinar cuál es la relación entre la Gestión Financiera y la competitividad. Se ejecutaron los cálculos estadísticos de correlación mediante la técnica de Chi cuadrada. Los descubrimientos evidencian que la pequeña empresa y la mediana empresa consiguen un cuarenta por ciento de

competitividad en el Dpto. de Gestión Financiera, se halló, que el Dpto. de Gestión Financiera en la pequeña empresa y la mediana empresa está relacionada con la competitividad global de las compañías; Por lo tanto, se finiquita que la gestión financiera en la pequeña empresa y la mediana empresa está relacionada con la competitividad total de las compañías; si la empresa es pequeña, su grado de competitividad es de mayor dependencia de los elementos de la Gestión Financiera.

La tercera hipótesis busca saber si existe o no relación entre la evaluación y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL. El resultado fue que, si existe relación siendo esta significativa al nivel de 0,840 positivo; por lo que puede decirse que existe correlación positiva considerable entre la dimensión evaluación y la variable financiamiento. Este resultado manifiesta una curva de tendencia positiva por lo que la relación es directamente proporcional; es decir, a mayor evaluación en la gestión del negocio, mayor responsabilidad se tendrá acceder a financiamiento, en beneficio de una empresa de confecciones textiles de SJL.

Estos resultados se pueden contrastar con los resultados de Serrato(2019), Publicación indexada de Serrato (2019), en Aproximaciones teóricas a la planeación estratégica y la contabilidad gerencial como elementos clave en la gestión de las pymes en Colombia, en el presente artículo se investigó que el diseño de esta investigación posee como

intención analizar los conocimientos de planeación estratégica y contabilidad gerencial, examinados desde una perspectiva ubicada en la gestión administrativa y financiera circunscritos en las empresas, se halló la elaboración de modelos para la planeación (desarrollados por Porter, y por Kaplan y Norton) que generan incidencia como herramientas completas en la sostenibilidad y el desarrollo de las empresas. Por lo tanto, podemos concluir en la importancia que tienen la planificación estratégica, en la elección de alternativas eficiente y eficaz, y el desarrollo sostenible de las compañías.

La cuarta hipótesis se refiere a que, si existe o no relación significativa entre la formulación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de S.J.L, los resultados obtenidos fueron que si existe correlación la cual es significativa al nivel de 0,610 positivo; por lo tanto, se puede inducir que la correlación es positiva media entre las variables de estudio, lo cual es indicador de estar frente a una curva con tendencia positiva. Siendo así se dice que es la relación es directamente proporcional; es decir la formulación de las estrategias, establecer la misión, visión, conocer tus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades serán las ventajas para ser competitivos en beneficio de las pequeñas empresas del distrito.

Estos resultados se pueden contrastar con los resultados de Mora, Vera & Melgarejo (2015) en su texto indexado titulado

Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá, su objetivo busca establecer la articulación entre la dimensión planificación estratégica y la competitividad en las Mipymes del sector comercio en la ciudad de Bogotá. En ese sentido, se contextualiza la situación del sector y se analiza su grado de competitividad teniendo como referencia el Mapa de Competitividad del BID. Se utilizó el estudio estadístico, fundado en evaluación de correlación directa y parcial, con lo cual se logró establecer que la planeación estratégica tiene una gran correlación con otras dimensiones de gestión organizacional de las Mipymes y en su competitividad.

La quinta hipótesis específica busca saber si existe o no relación entre la implementación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de S.J.L, el resultado obtenido mediante el estadígrafo Rho Spearman fue de 0.570 positivo, por lo que puede decirse que existe una correlación positiva media, lo que significa estar frente a una relación directamente proporcional; es decir, a mayor implementación de estrategias que viabilice la gestión del negocio, mayor implementación de estrategias serán las ventajas para alcanzar mayor competitividad, en beneficio en una empresa de confecciones textiles de S.J.L. Estos resultados se pueden contrastar con los resultados de Aguilera, González, y Rodríguez (2011) en su investigación Estrategias empresariales para la

competitividad y el crecimiento de las PYMES. Una evidencia empírica”, presentada en la Universidad Autónoma de Aguascalientes y donde tuvieron como objetivo estudiar las variables que tienen relación con el incremento y la competitividad de las compañías pertenecientes a diferentes ramas económicas habiéndose considerado para el análisis las ventas (crecimiento) como elemento dependiente, y seis variables que identifiquen su competitividad. Esas variables son: la inversión en difusión, la calidad, el personal que dispone, la utilización de las Tics, el nivel de automatización de la empresa, y la constante innovación.

Las teorías en que se apoyaron fueron: Andrews (1998) quien sostenía que las estrategias son un conjunto básico de decisiones que determinan los objetivos y metas los que llevan a las empresas a formular sus planes y donde los factores económicos y humanos son también tomados en consideración como elementos que darán beneficios a los accionistas y la comunidad quienes en términos generales señalaban que la competitividad básicamente es poseer la destreza para identificar y utilizar eficientemente el capital, talento humano y los activos, y de la forma en que están alertas para recibir y reaccionar ante la información que vienen del entorno. Los resultados indican que hubo una correspondencia entre las variables alcanzando el 95% de confianza. El estadístico R^2 indicó que el modelo que practicaron explica un 91,782% que la implementación de

estrategias gerenciales permite mejorar la gestión y control, estos elementos contribuyen a las empresas elevar su competitividad y añadir mayor valor.

En referencia a la sexta hipótesis se busca saber si existe o no relación entre la evaluación y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL. Se encontró que la relación si es significativa al nivel de 0,625 positivo; por lo tanto, se puede inducir que existe correlación positiva media entre las variables de estudio. Por lo que se pudo deducir que la relación es directamente proporcional; es decir, a mayor evaluación para viabilizar la gestión del negocio, mayores serán las ventajas para la competitividad, en beneficio de la empresa de confecciones textiles de SJL. Estos resultados se pueden contrastar con los resultados de Leyva, Cavazos, & Espejal (2019) en su obra Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas.

Las empresas contemporáneas se desarrollan en un escenario de incertidumbre, lo que les exige tener la preparación para gestionar en escenarios cambiantes para conseguir sus metas y objetivos para alcanzar competitividad empresarial; las PYMES por su estructura particular compiten con desventaja ante las grandes empresas. El objetivo de la tesis fue cuantificar la relación de la Planeación Estratégica y las Habilidades Gerenciales

como elementos al interior de la compañía que inciden en la Competitividad de las pequeñas y medianas empresas de Hermosillo.

Se realizó una investigación mixta, en la etapa inicial se analizó con un panel de expertos (método Delphi), a fin de validar a través de las opiniones de los expertos y, la siguiente etapa fue una evaluación estadística con modelos ecuaciones estructurales PLS. Los cálculos revelan que la planeación estratégica y las habilidades gerenciales como factores internos de la pequeña empresa y la mediana empresa influyen en la competitividad empresarial.

El escenario actual exige formular diversas estrategias, acceso a recursos financieros, sistematización, inversión en capital humano, innovación entre otros, lo cual nos permitirá ser competitivos en el mercado nacional e internacional, en ese contexto los resultados obtenidos en la presente investigación de alcance Correlacional, de acuerdo a la información que ha sido recopilada en función de las variables de estudio, se planteó como objetivo general determinar la relación entre la administración estratégica, financiamiento y competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran que la relación entre las variables administración estratégica y financiamiento es significativa al nivel de 0,769 positivo; en consecuencia, se puede inducir que existe correlación positiva considerable entre las variables de estudio. Manifiesta una curva de

tendencia positiva y una relación es directamente proporcional. También se manifestó que la relación entre las variables administración estratégica y competitividad es significativa al nivel de 0,671 positivo; en consecuencia, se puede inducir que existe correlación entre las variables de estudio, por lo tanto, se establece que existe una relación directamente proporcional; se evidencia, que a mayor injerencia de la administración estratégica mayor será la competitividad, en beneficio de las empresas de confecciones textiles del distrito.

En cuanto al primer objetivo específico, se planteó determinar la relación que existe entre la formulación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de S.J.L. Los resultados demuestran que se halló que la relación entre la dimensión formulación estratégica y la variable financiamiento es positiva y moderada al nivel de 0,672 positivo; en consecuencia, se puede inducir que existe correlación positiva media entre las variables de estudio, se puede deducir que la relación es directamente proporcional; es decir, a mayor injerencia de la formulación estratégica, mayor será la opción de acceder a financiamiento, en beneficio de las empresas de confecciones textiles del distrito. El valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se acepta la H_a y se descarta la H_0 y se comprueba que existe una correlación positiva moderada entre ambas.

En cuanto al segundo objetivo específico, se planteó

determinar la relación que existe entre la implementación estratégica y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran qué relación entre la dimensión implementación estratégica y la variable financiamiento el valor de la correlación es 0,579 y cuyo valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se acepta la H_a y se descarta la H_o y se comprueba que existe una correlación positiva moderada entre ambas, en beneficio de las empresas de confecciones textiles de SJL.

En cuanto al tercer objetivo específico, se planteó determinar la relación que existe entre la evaluación y el financiamiento en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran que relación entre la dimensión evaluación y la variable financiamiento el valor de correlación es 0,840 y cuyo valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se acepta la H_a y se rechaza la H_o y se comprueba que existe una correlación positiva alta entre ambas, en beneficio de las empresas de confecciones textiles de SJL.

En cuanto al cuarto objetivo específico, se planteó determinar la relación que existe entre la formulación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran que la relación entre la dimensión formulación estratégica y la variable competitividad el valor de la correlación es 0,610 y cuyo valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$.

En consecuencia, se acepta la H_a y se descarta la H_o y se comprueba que existe una correlación positiva moderada entre ambas, en beneficio de las empresas de confecciones textiles de SJL.

En cuanto al quinto objetivo específico, se planteó Determinar la relación que existe entre la implementación estratégica y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran que relación entre la dimensión implementación estratégica y la variable competitividad el valor de la correlación es 0,570 y cuyo valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se acepta la H_a y se descarta la H_o y se comprueba que existe una correlación positiva moderada entre ambas, en beneficio de las empresas de confecciones textiles de SJL.

En cuanto al sexto objetivo específico, se planteó determinar la relación que existe entre la evaluación y la competitividad en una empresa de confecciones textiles de SJL, los resultados demuestran que relación entre la dimensión evaluación y la variable competitividad el valor de correlación es 0,625 y cuyo valor de $p = 0,000$ menor al valor de $\alpha = 0,05$. En consecuencia, se acepta la H_a y se descarta la H_o y se comprueba que existe una correlación positiva moderada entre ambas, en beneficio de las empresas de confecciones textiles de SJL.

Respecto al objetivo general y los objetivos específicos desarrollados en el trabajo de investigación las

recomendaciones propuestas son los siguientes:

Sobre el objetivo general la empresa de confecciones textiles deberá desarrollar e implementar la administración estratégica para planificar las metas y objetivos de la empresa, acceder a mayores recursos financieros, establecer una filosofía de mejora continua para ser competidos en el mercado nacional e internacional. En este contexto el equipo de docentes de la Universidad Cesar Vallejo a través de la oficina de extensión y proyección social debe desarrollar una capacitación y asesoría integral permanente a los empresarios de las Pymes en el Distrito de San Juan de Lurigancho sobre las diversas herramientas para que formulen y ejecuten sus estrategias empresariales con el objetivo de ser competitivos.

Debemos establecer convenios Universidad y empresa para desarrollar talleres, seminarios, diplomados, especializados, en diversas especialidades para desarrollar una cultura empresarial los cuales deberán ser realizados y dirigidos por los alumnos de los últimos ciclos, los egresados y el equipo de docentes de las diversas carreras profesionales.

Respecto al primer objetivo específico, en el proceso de la formulación estratégica debe involucrar a todos los directivos de las diversas áreas para planificar la misión y visión de la empresa conociendo objetivamente los factores internos y los factores externos de la empresa, el impacto de

la pandemia a nivel mundial, la recesión económica en el escenario global, la formulación objetiva será una herramienta para gestionar y generar los recursos económicos y financieros en la empresa.

En cuanto al segundo objetivo específico, debe implementar las estrategias previa sensibilización a todos los colaboradores, motivar a los trabajadores, reconocimiento al trabajador, trabajar en equipo, para juntos lograr los objetivos planificados.

En cuanto al tercer objetivo específico, se debe programar la evaluación permanente, antes, durante y después, debemos evaluar y medir los resultados en costos, procesos de producción, ventas, el control de estas variables permitirá garantizar los recursos financieros en la empresa. En cuanto al cuarto objetivo específico, debe formular las estrategias con eficiencia, cumplir la misión y visión de la empresa, mejorar la productividad, innovación y desarrollo del producto, invertir en tecnología estos elementos permiten el desarrollo y la competitividad de los negocios y emprendimientos.

En cuanto al quinto objetivo específico, para la implementación estratégica eficiente debemos establecer los objetivos y las políticas en la compañía para favorecer la atención al cliente, campañas de promoción, moda de vanguardia, productos innovadores con estos elementos podremos contribuir a ser una empresa competitiva en el mercado.

En cuanto al sexto objetivo específico, se debe planificar la evaluación y medir los resultados constantemente, se debe realizar investigación de mercado para evaluar la segmentación del mercado, evaluar nuestros clientes potenciales según sus ingresos, edad, sexo, entre otros, debemos innovar estos elementos contribuyen al desarrollo de la compañía y los emprendimientos.

REFERENCIAS

- Aguilera, L., & Gónzales, M. (2011). *Estrategias empresariales para la competitividad y el crecimiento de las PYMES. Una evidencia empírica*. Obtenido de Investigación y Ciencia de la Universidad Autónoma.
- Andrews, K. (1980). *The concept of corporate strategy*. Irwin: Dow Jones. Arias, F. (2018). *Administración de capital humano para el alto desempeño*. Ciudad de México: Trillas.
- Bernal C. (2016). *Metodología de la Investigación*. Bogota: Pearson Educación de Colombia S. A. A.
- Bueno, E. (1987). *Dirección Estratégica de la Empresa. Metodología, Técnicas y Casos*. Madrid: Ed. Piramide.
- Carrasco. (2009). *Tesis-investigacion-cientifica*. Obtenido de Metodología de investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación:
- Chanes, D. (2014). *Uvadoc*. Obtenido de Liderazgo en Costos: <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/5450/1/TFG-N.10.pdf>
- Chiavenato, I. (2011). *Planificación Estratégica*. Ciudad de México (2da Ed.): McGraw-Hill.
- Correa, F. & Stumpo, G. . (2017). *Mipymes y heterogeneidad estructural en América Latina*. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/328314810_Mipymes_y_heterogeneidad_estructural_en_America_Latina
- Cuervo, E. . (1993). *Dialnet*. Obtenido de “El Papel de la Empresa en la Competitividad”, Papeles de Economía Española, n^o 56, pp. 363 - 378. : <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=64934>
- David, F. (2003). *Conceptos de Administración Estratégica*. Mexico D.F.: Ed. Pearson Educación de Mexico S. A. de C.

V.

- Dini, M. & Stumpo, G. (2018). *CEPAL*. Obtenido de MIPYMES en América Latina Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1800707_es.pdf
- Ferreya, A. & Longhi, A. (2014). *Ebscohost*. Obtenido de Metodología de la investigación: <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=nlebk&AN=847674&lang=es&site=eds-live>
- Flick, U. (2015). *Books Google*. Obtenido de Introducing research methodology: A beginner's guide to doing a research project. Sage: <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=>
- Hax, Arnoldo C. & Majluf N. (1995). *Gestión de empresa con una visión estratégica*. Santiago: Dolme.
- Johnson, R. (1973). *Administración Financiera*. México D.F.: Compañía Editorial Continental S. A.
- Kaplinsky, Raphael & Morris. (2000). *Mike 2000*. Obtenido de Mike 2000 "A handbook for value chain research": <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/VchNovo.pdf>
- Koontz, H., & Weihrich, H. (2004). *Administración: Una Perspectiva global (12va. Ed.)*. Ciudad de México: McGraw-Hill.
- Larrea, P. (1991). *Calidad de servicio: del marketing a la estrategia*. Madrid: Ed. Díaz de Santos.
- Leyva, A., Cavazos, J., & Espejal, J. (2019). *Influencia de la planeación estratégica y habilidades gerenciales como factores internos de la competitividad empresarial de las Pymes*. Obtenido de Contaduría y Administración, 63(3), 1-19.: <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1085>
- Louffat, E. (2016). *Administración Fundamentos del Proceso Administrativo*. Lima: CENGAGE Learning.
- Miranda, F. Chamorro, A. & Rubio, S. (2012). *Introducción a*

- la gestión de localidad* . Madrid:Delta Publicaciones.
- Montealegre, J., Delgado, A., & Cubillos, C. (2017). *Relaciones entre modelos gerenciales y pensamiento estratégico empresarial en las empresas agroindustriales del departamento del Tolima*. Obtenido de Pensamiento & Gestión; Barranquilla N.º 42, :
<https://search.proquest.com/docview/1984566210/B54339516A064641PQ/8?accountid=37408>
- Mora, E., Vera, M., & Melgarejo, Z. (2015). *Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá*. Obtenido de Estudios Gerenciales, 31(134), 79–87.:
<http://web.b.ebscohost.com/ehost/detail/detail?vid=0&sid=272bb16b-6474-4041-9252-5093b88fa428%40pdc-sessmgr05&bdata=Jmxhbmc9ZXMmc2loZT1laG9zdC1saXZl#AN=33918548&db=eoah>
- Morrisey, G. (1993). *El Pensamiento Estratégico. Construya los cimientos de suplaneación* . Madrid:Ed. Prentice Hall Hispanoamericana .
- OGEIEE.PRODUCE. (2017). *OGEIEE.PRODUCE*. Obtenido de MICRO, PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESAS (MIPYME):
<http://ogeiee.produce.gob.pe/index.php/shortcode/eestadistica-oe/estadisticas-mipyme>
- Piñeiro, C. & Llano, P. (2011). *Iberlibro*. Obtenido de Finanzas empresariales:
<https://www.iberlibro.com/9788484086772/Finanzas-empresarialesTeor%C3%ADa-modelos-hoja-8484086771/plp>
- Porter, M. (2008). *Estratégica Competitiva*. Ciudad de México: Grupo Editorial Patria.
- Rodés, A. (2014). *Gestión Económica y Financiera de la empresa*. Madrid: Ed.
- Rumelt, R. (1974). *Strategy, Structure and Economic Performance*. Cambridge: Harvard University Press.

- Saavedra, M., & Camarena, A. (2017). *a gestión financierade las PYME en la Ciudad de México y su relación dela competitividad*. Obtenido de ontaduria Universidad De Antioquia (71), 149-173.
- Sarno, J. (2002). *Xpethr*. Obtenido de How to Conduct an Internal Ethics Investigation. Association of New Jersey: <https://www.xperthr.com/how-to/how-to-conduct-an-internal-ethics-investigation/8073/>
- Serrato, A. (2019). *Aproximaciones teóricas a la planeación estratégica y contabilidad gerencial como elementos clave en la gestión de las pymes en colombia*. Obtenido de Pensamiento & Gestión: <https://search.proquest.com/docview/2285242923?accountid=37408>
- Suñol, S. (2006). *Ciencia y Sociedad*. Obtenido de Aspectos teóricos de la competitividad: <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>
- Tamayo, M. (2004). *El proceso de la investigación científica*. México D.F.: Limusa.
- Taylor, S., & Boogdan, R. &. (2015). *Books Google*. Obtenido de Introduction to qualitative research methods: A guidebook and resource: <https://books.google.com.pe/books?hl=es&lr=&id=pONoCgAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR11&dq=+Introduction+to+Research+Metho+dology&ots>
- Vara, A . (2015). *7 Pasos para elaborar una tesis*. Lima: Editorial MACRO.
- Venerco, A. (2016). *Issue*. Obtenido de Estadística aplicada a las ciencias económicas y administrativas: https://issuu.com/marabiertouleam/docs/estadistica_aplicada_digital_conten
- Weston, J. & Copeland, T. (1995). *Finanzas en Administración*. Ciudad de México: McGrawHill.
- World Economic Forum. (2019). *Informe de competitividad*

global 2019: cómo terminar una década perdida de crecimiento de la productividad. Obtenidode Woforum.org: www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth
Zambrano, A. (2014). *Introducción a las Finanzas Empresariales.* Lima: Graph S. A. C

Carlos Aurelio Espinoza Agurto

Doctor en Administración Universidad Cesar Vallejo, Maestro en Administración de Negocios MBA Universidad Cesar Vallejo, Maestro en Contabilidad Universidad Alas peruanas, Licenciado en Administración Universidad Cesar Vallejo, Economista Universidad Nacional del Callao, miembro habilitado del Colegio de Economistas de Lima con Registro N°4751, Docente Universitario, asesor y consultor en proyectos de inversión, planificación, administración, finanzas y conferencista en Responsabilidad Social Universitaria.

<https://orcid.org/0000-0003-4246-1991>

espinozaag4@gmail.com

Javier Neyra Villanueva

Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad, Magister en Derecho Penal y Procesal Penal, Magister en Administración de la Educación, Abogado – Miembro Habilitado del Colegio de Abogados de Lima con Registro N° 70127. Docente Universitario en Pre Grado y Posgrado, Consultor y Asesor Legal, Defensa Legal Corporativa, Conciliador Extrajudicial, Conferencista y Ponente en Instituciones Privadas y Públicas.

<https://orcid.org/0000-0003-4644-5008>

jneyravi@hotmail.com

Javier Francisco Panta Salazar

Doctor y Maestro en Gestión Pública y Gobernabilidad - Universidad Cesar Vallejo, candidato a Maestro en Ingeniería de Sistemas – Universidad Nacional del Callao, Ingeniero Industrial – Universidad Nacional de Piura, con experiencia en el desarrollo del Gobierno Electrónico conformando diferentes equipos de proyectos en diferentes entidades de gobierno como: INEI, PCM, MINEDU, CONTRALORIA y OSCE, experiencia en la docencia universidades UPCH, PUCP, UNAC, UTP, actualmente docente de la escuela de Ingeniería Industrial de la Universidad Cesar Vallejo, conferencista en Responsabilidad Social Universitaria, asesor y consultor de empresas

<https://orcid.org/0000-0002-1356-4708>

jpantasa@ucvvirtual.edu.pe

Pedro Pacherez Acaro

Doctor en Ingeniería Industrial Universidad Inca Garcilaso de la Vega, Maestría en Ingeniería de Sistemas Universidad Nacional del Callao Lima -Perú, Ingeniero Industrial Universidad de Piura, miembro habilitado del Colegio de Ingenieros del Perú. CIP 051041, Catedrático Universitario, Consultor, Asesor y Diseñador en Proyectos de infraestructura para redes de comunicaciones y corrientes débiles en edificaciones inteligentes y conferencista en Responsabilidad Social Universitaria.

<https://orcid.org/0000-0002-6528-810X>

pedropacherez@gmail.com.pe

Rubelinda Gómez Morales

Doctora en Educación Universidad Cesar Vallejo, Magister en administración De La educación Universidad Cesar Vallejo, Ingeniero Químico Universidad Nacional del Centro Del Perú, Licenciada en Educación ,Universidad Peruana Los Andes, Experiencia En Docencia Universitaria, y dominio en manejo de herramientas virtuales ,experiencia en tratamiento de aguas y laboratorio minero, experiencia en uso de equipos y materiales de laboratorio químico, Especialista en salud y seguridad ocupacional y conferencista En Responsabilidad Social Universitaria.

<https://orcid.org/0000-0002-5037-9245>

rub_elinda@hotmail.com

Romel Darío Bazán Robles

Maestría en Productividad y Relaciones Industriales, Universidad Nacional del Callao, Candidato a Doctor en Ingeniería Industrial, Universidad Nacional del Callao, Ingeniero Industrial en la Universidad Nacional del Callao, miembro del Colegio del Perú 95735, Docente Universitario, Consultor en Proyectos de Inversión Privado y Público.

<https://orcid.org/0000-0002-9529-9310>

ISBN: 978-9942-33-585-2



compAs
Grupo de capacitación e investigación pedagógica

   @grupocompas.ec
compasacademico@icloud.com