

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD
DEL CUSCO

FACULTAD DE ECONOMIA

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA



TESIS

**EL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS
PRODUCTORES TEXTILES DEL DISTRITO DE SANTIAGO, CUSCO,
PERIODO 2019-2021**

Presentado por:

Bach. Lilian Estefany Contoy Quispe

Para optar el Título Profesional de ECONOMISTA

Asesor:

Dr. Armando Tarco Sánchez

CUSCO - PERÚ

2023

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: EL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES TEXTILES DEL DISTRITO DE SANTIAGO, CUSCO, PERIODO 2019-2021

presentado por: Bach. LILIAN ESTEFANY CONTOS QUISPE con DNI Nro.: 70243939

presentado por: _____ con DNI Nro.: _____

para optar el título profesional/grado académico de ECONOMISTA

Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 01 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 07%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	☒
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	☐
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	☐

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y adjunto la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 20 de DICIEMBRE de 2023


Firma

Post firma Dr. ARMANDO TARCO SANCHEZ

Nro. de DNI 23863407

ORCID del Asesor 0000-0003-0599-721X

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: oid: 27259:300069255

NOMBRE DEL TRABAJO

**TESIS FINAL - LILIAN ESTEFANY CONTO
Y QUISPE.pdf**

AUTOR

Lilian Estefany Contoy Quispe

RECuento DE PALABRAS

32887 Words

RECuento DE CARACTERES

185249 Characters

RECuento DE PÁGINAS

154 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

2.5MB

FECHA DE ENTREGA

Dec 20, 2023 11:47 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

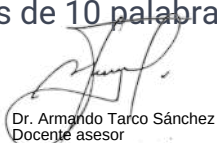
Dec 20, 2023 11:49 AM GMT-5**● 7% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 7% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 0% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Base de datos de trabajos entregados
- Material bibliográfico
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)
- Material citado



Dr. Armando Tarco Sánchez
Docente asesor

DEDICATORIA

A mis padres Benedicto y Anita que son mi fortaleza, por su apoyo incondicional, por ser el motivo de cada logro en mi vida.

-Lilian-

AGRADECIMIENTO

A Dios, por bendecirme con buena salud y haberme dado la oportunidad de seguir adelante para cumplir mis metas.

A mis padres por ser partícipe de cada objetivo trazado y por acompañarme en cada paso de la vida.

A los docentes de la Escuela Profesional de Economía - UNSAAC, por transmitirme sus conocimientos, experiencias y apoyarme en el desarrollo profesional como economista.

A mi asesor de tesis, el Dr. Armando Tarco Sánchez por haberme brindado soporte durante la realización de esta investigación.

A todos los profesionales del Municipio del Distrito de Santiago, quienes me brindaron la información necesaria, su sabiduría, consejos y amistad.

A los beneficiarios de la asociación textil Virgen de Natividad por colaborar con la presente investigación.

A mis hermanos, a mi novio y a mis amistades por sus consejos y motivación.

-Lilian-

PRESENTACIÓN

Sr. Decano y señores jurados de la escuela profesional de Economía – “Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco”.

De acuerdo a la normativa vigente para el otorgamiento de grados y títulos dados en la Facultad de Economía de la “Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco” presento la actual investigación que lleva por título: **“EL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES TEXTILES DEL DISTRITO DE SANTIAGO, CUSCO, PERIODO 2019-2021”**.

Este estudio de investigación tiene por objetivo determinar cómo el PROCOMPITE influye en la competitividad productiva del artesano textil de la Asociación Virgen de Natividad. Por otra parte, la presente investigación sirve de base para otros estudios similares y generar un debate entre los agentes involucrados – funcionarios públicos, comparando el nivel de competitividad que tienen las cadenas productivas frente a aquellas cadenas productivas que no tienen un apoyo por parte de PROCOMPITE y otros apoyos por parte del Gobierno.

La tesista.

INTRODUCCIÓN

La baja competitividad de las cadenas productivas en el Perú fue la principal razón para la implementación del nuevo reglamento de la Ley de Apoyo a la Competitividad Productiva (Ley N° 29337), mediante el Decreto Supremo N° 103-2012-EF para crear más competitividad de la cadena productiva, a través de capacitaciones, innovación y cofinanciamiento de herramientas, equipos y otros.

El presente trabajo de investigación esta referido al estudio de la aplicación de la Ley de apoyo a la competitividad productiva (Ley 29337) implementada en el Distrito de Santiago de la Provincia y Región Cusco, para apoyar a la cadena productiva textil entre los años de ejecución 2019 al 2021. Con la intención de tener conocimiento de la forma de ejecución normativa de parte de la entidad, conocer los efectos generados en la competitividad productiva e ingreso económico de los artesanos textiles.

Asimismo, la estructura de este estudio es la siguiente:

Capítulo I: Presenta el planteamiento del problema, donde se identifica la situación problemática, seguido por la formulación del problema, la justificación y finalmente los fines del estudio.

Capítulo II: A partir del contexto de investigación se elabora un marco teórico, conceptual y legal, en el cual se presentan brevemente varios trabajos a niveles locales, regionales, nacional y mundial de acuerdo a las variables de investigación las cuales forman la base de esta investigación, luego continuamos desarrollando la base teórica; abordando teorías respecto a las variables de estudio de acuerdo al pensamiento económico, procediendo con el marco conceptual, que vienen a ser los conceptos de las palabras claves y finalmente se desarrolla el marco legal.

Capítulo III: Este capítulo muestra las hipótesis y variables con la respectiva operacionalización de variables, como también la determinación de indicadores. El presente estudio plantea demostrar la influencia de la iniciativa PROCOMPITE en la competitividad de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.

Capítulo IV: Presenta el Diseño Metodológico de Investigación. La actual investigación se ha llevado a cabo utilizando la metodología de investigación propuesta por Hernández Sampieri Et al. 2014 el cual consta de un alcance, enfoque, diseño, población, seguido de las técnicas e instrumentos para la recolección de datos y finalmente concluir con el procesamiento y el análisis de los datos.

Capítulo V: Se muestra la Discusión y resultados. Este capítulo presenta un breve análisis de la ejecución presupuestal del PROCOMPITE, los resultados descriptivos, presentación de resultados por objetivo, contraste de las hipótesis, la discusión de resultados; también se muestran las conclusiones y recomendaciones de este estudio y para finalizar la bibliografía y los anexos.

RESUMEN

La presente investigación titulado “EL PROGRAMA PROCOMPITE Y LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES TEXTILES DEL DISTRITO DE SANTIAGO, CUSCO, PERIODO 2019-2021” tiene por objetivo determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021. Metodológicamente el estudio es de alcance explicativo, de enfoque cualitativo, de diseño no experimental y de corte longitudinal. Se recopiló datos de fuentes secundarias documentales como libros, revistas, investigaciones y de primera Nota las encuestas, que se aplicaron en su totalidad a 25 socios beneficiarios de la cadena productiva de artesanía textil. Para el procesamiento de datos se usó el software estadístico Excel con complemento del programa estadístico de IBM SPSS 25. En definitiva, se concluyó que la ejecución de la iniciativa PROCOMPITE incrementó exitosamente la competitividad de los artesanos textiles del distrito de Santiago, debido a una buena implementación de herramientas necesarios para la producción de artesanía textil; capacitaciones, charlas de organización e innovación productiva. En el único punto en que la ejecución del programa PROCOMPITE no tuvo mucha relevancia fue en la promoción del producto; puesto que no existieron espacios suficientes para la exposición de productos de todos los beneficiarios; como también no hubo la difusión en medios de comunicación sobre el lugar de venta para llegar a más demandantes.

Palabras claves: Programa PROCOMPITE, competitividad, implementación tecnológica, capacitación, promoción, organización, nivel de producción, costos de producción, producto y ganancia.

ABSTRACT

The present investigation entitled "THE PROCOMPITE PROGRAM AND THE COMPETITIVENESS OF TEXTILE PRODUCERS OF THE DISTRICT OF SANTIAGO, CUSCO, PERIOD 2019-2021" aims to determine how the PROCOMPITE program influences the competitiveness of textile producers of the District of Santiago, Cusco, period 2019-2021. Methodologically, the study has an explanatory scope, a qualitative approach, a non-experimental design and a longitudinal cut. Data was collected from documentary secondary sources such as books, magazines, research and first-rate surveys, which were applied in their entirety to 25 beneficiary partners of the textile craft production chain. For data processing, the statistical software Excel was used, complemented by the IBM SPSS 25 statistical program. In short, it was concluded that the execution of the PROCOMPITE initiative successfully increased the competitiveness of textile artisans in the Santiago district, due to a good implementation of necessary tools for the production of textile crafts; training, organizational talks and productive innovation. The only point in which the execution of the PROCOMPITE program did not have much relevance was in the promotion of the product; since there were not enough spaces for the exhibition of products of all the beneficiaries; as well as there was no dissemination in the media about the place of sale to reach more plaintiffs.

Keywords: PROCOMPITE Program, competitiveness, technological implementation, training, promotion, organization, production level, production costs, product, and profit.

ÍNDICE

ÍNDICE DE TABLAS.....	12
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	19
ÍNDICE DE ILUSTRACIONES.....	20
CAPITULO I	21
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	21
1.1. Planteamiento del problema de investigación.....	21
1.2. Formulación del problema de investigación	23
1.2.1. Problema general	23
1.2.2. Problemas específicos.....	23
1.3. Justificación	24
1.3.1. Justificación social.....	24
1.3.2. Justificación práctica	24
1.3.3. Justificación teórica	24
1.3.4. Justificación metodológica	25
1.3.5. Viabilidad o factibilidad	25
1.4. Objetivos de la investigación	25
1.4.1. Objetivo general	25
1.4.2. Objetivos específicos.....	25

CAPITULO II.....	27
MARCO TEÓRICO	27
2.1. Antecedentes de la investigación	27
2.1.1. Antecedentes Internacionales	27
2.1.2. Antecedentes Nacionales	30
2.1.3. Antecedentes Locales	31
2.2. Bases teóricas	34
2.2.1. Teoría de la ventaja competitiva según Michael Porter	34
2.2.2. Teoría de la cadena de valor	36
2.2.3. Teoría de la organización	40
2.2.4. Teoría de la producción	40
2.2.5. Teoría de los costos	42
2.2.6. La cadena productiva	44
2.2.7. Excedente del productor	46
2.3. Marco conceptual	46
2.3.1. Competitividad	46
2.3.2. Cambio tecnológico	47
2.3.3. Capacitación técnica	47
2.3.4. Agente económico organizado (AEO)	47

2.4. Marco legal	47
CAPITULO III	52
HIPÓTESIS Y VARIABLES	52
3.1. Hipótesis	52
3.1.1. Hipótesis General	52
3.1.2. Hipótesis específicas.....	52
3.2. Variable(s).....	52
3.2.1. Operacionalización de variables.....	53
CAPITULO IV	54
DISEÑO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN	54
4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica.....	54
4.2. Alcance de Investigación	54
4.3. Enfoque de la Investigación.....	55
4.4. Diseño de la Investigación	55
4.5. Unidad de Análisis	56
4.6. Población y muestra	56
4.6.1. Descripción de la población	56
4.6.2. Selección de la Muestra.....	56
4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58

4.7.1. Diseño de instrumentos	58
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de datos	59
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	59
CAPITULO V: RESULTADO Y DISCUSIÓN.....	60
5.1. Aplicación y análisis de ejecución PROCOMPITE.....	60
5.2. Presentación de resultados:	65
5.3. Resultado por objetivos.....	113
5.4. Discusión de resultados.....	119
5.5. Contraste de hipótesis	127
CONCLUSIONES	132
RECOMENDACIONES.....	134
BIBLIOGRAFÍA.....	136
ANEXOS	141
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	142
ANEXO 2: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS.....	144
ANEXO 3: FOTOGRAFÍAS.....	152
.....	153

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variables	53
Tabla 2. Población de la investigación	56
Tabla 3. Beneficiarios del PROCOMPITE.....	57
Tabla 4. Descripción del producto.....	58
Tabla 5. Tabla de fiabilidad de la investigación.....	64
Tabla 6. Género de los productores de la asociación	65
Tabla 7. Adquisición de las máquinas tejedoras por PROCOMPITE	69
Tabla 8. Influencia de escasos recursos tecnológicos en el crecimiento de las empresas	70
Tabla 9. Relación de las máquinas tejedoras con la mejora de la producción, uniformidad y final de los productos textiles	70
Tabla 10. Adquisición de máquinas tejedoras.....	71
Tabla 11. Catálogos de presentación de productos textiles para promocionar el producto textil	71
Tabla 12. Efectividad de la presentación de catálogos para llegar al cliente	72
Tabla 13. Presentación de catálogos.....	72
Tabla 14. Participación de beneficiarios en la toma de imágenes para la adquisición de tarjetas personales.....	73
Tabla 15. Presentación de tarjetas personales brindadas por el PROCOMPITE.....	73

Tabla 16. Modalidad de presentación de tarjetas personales para la promoción del producto textil.....	74
Tabla 17. Obtención de más demandantes a través de la presentación de tarjetas personales.....	74
Tabla 18. Presentación de tarjetas personales	75
Tabla 19. Capacitaciones teóricos - prácticos para la operatividad de la máquina tejedora	76
Tabla 20. Capacitaciones en la elaboración de patrones.....	77
Tabla 21. Capacitaciones teóricos - prácticos, respecto a la teoría de puntos y carreras, teoría de medidas, teoría de tallas y teoría de diseños	77
Tabla 22. Capacitación en elaboración de patrones	78
Tabla 23. Capacitaciones en cartas de colores y fibra.....	78
Tabla 24. Capacitaciones respecto a la combinación de colores y preparación de cartas de colores	79
Tabla 25. Capacitación en cartas de colores y fibra	79
Tabla 26. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas	80
Tabla 27. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido Jaquard	80
Tabla 28. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en calados	81

Tabla 29. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en retención	81
Tabla 30. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en fantasía	82
Tabla 31. Capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas.....	82
Tabla 32. Capacitaciones teóricos - prácticos en las técnicas de intarcia	83
Tabla 33. Capacitaciones teóricos - prácticos en acabados y control de calidad	83
Tabla 34. Promoción del producto textil en ferias, plazas, mercados y eventos municipales	85
Tabla 35. Eventos feriales realizados en la plazoleta de Santiago para la promoción de productos textiles.....	85
Tabla 36. Promoción en ferias locales	86
Tabla 37. Promoción en ferias regionales	86
Tabla 38. Promoción en ferias para tener mayor posicionamiento en el mercado nacional	87
Tabla 39. La fortaleza que la formalización ha dado a la organización de artesanos textiles	89
Tabla 40. Los procesos de formalización para una MYPE	89
Tabla 41. La formalización en relación a la competitividad de una MYPE.....	90
Tabla 42. Grado de formalización.....	90

Tabla 43. Nivel de cooperación entre los agentes económicos de la cadena productiva textil	
.....	91
Tabla 44. Organización de la asociación.....	91
Tabla 45. Coordinación entre los agentes económicos de la organización	92
Tabla 46. Participación de la junta directiva en cuanto a los problemas que existen en la asociación	92
Tabla 47. Apoyo de los agentes económicos ante la existencia de problemas en la producción textil.....	93
Tabla 48. La aplicación de un modelo de innovación organizacional para mejorar la competitividad de la asociación.....	93
Tabla 49. Reuniones realizadas como contribución en la organización de la asociación	94
Tabla 50. Reuniones de la asociación	94
Tabla 51. Documentos de gestión	95
Tabla 52. Influencia de los procesos no definidos de la producción en la competitividad	96
Tabla 53. La eficiencia de la organización durante las horas de producción.....	96
Tabla 54. Nivel de eficiencia en la producción de artesanía textil.....	97
Tabla 55. Eficiencia de los productores textiles	97
Tabla 56. Nivel de eficacia en la producción de artesanía textil.....	98

Tabla 57. Influencia de los talleres para la producción textil en los costos de producción	99
Tabla 58. Aplicación de la tecnología artesanal tradicional	99
Tabla 59. Aplicación de la tecnología para la disminución de costos de producción	100
Tabla 60. Tecnología de los artesanos textiles	100
Tabla 61. Costo total mensual de insumos	101
Tabla 62. Uso de materias primas o insumos para la producción textil	101
Tabla 63. Aplicación de Materias primas en cuanto a costos de producción	102
Tabla 64. Influencia de la mano de obra no calificada en la competitividad	102
Tabla 65. El costo de mano de obra	103
Tabla 66. Mano de obra de los productores textiles	103
Tabla 67. La mejora del producto textil después de la implementación del PROCOMPITE	104
Tabla 68. La calidad del producto textil después de las capacitaciones	105
Tabla 69. Principales características del producto textil que se oferta	105
Tabla 70. El valor agregado en el producto textil	106
Tabla 71. Calidad del producto del productor textil	106
Tabla 72. Influencia de la disminución del precio del producto en la competitividad	107
Tabla 73. La mejora del precio después de la implementación del PROCOMPITE	107
Tabla 74. Precio del producto textil	108

Tabla 75. La innovación para el crecimiento del negocio	108
Tabla 76. Los conocimientos sobre innovación para un mayor desempeño en el mercado	109
Tabla 77. La innovación del productor textil	109
Tabla 78. Aumento del ingreso mensual en la artesanía textil	110
Tabla 79. Margen de utilidad.....	111
Tabla 80. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la competitividad” ...	113
Tabla 81. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	114
Tabla 82. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	115
Tabla 83. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	116
Tabla 84. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	117
Tabla 85. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	118
Tabla 86. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	127
Tabla 87. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.....	128

Tabla 88. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.	128
Tabla 89. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.	129
Tabla 90. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.	130
Tabla 91. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.	130

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. Edad de los productores de la asociación	65
Gráfico 2. Nivel de Educación.....	66
Gráfico 3. Actividad principal a la que se dedican	67
Gráfico 4. Años de dedicación al rubro textil.....	68
Gráfico 5. Número de integrantes por beneficiario	68
Gráfico 6. Implementación tecnológica en la Asociación	76
Gráfico 7. Capacitaciones a productores de artesanía textil.....	84
Gráfico 8. Promoción de la artesanía textil	88
Gráfico 9. Variable independiente: Programa PROCOMPITE	88
Gráfico 10. Organización de los productores textiles	95
Gráfico 11. Nivel de producción de los artesanos textiles.....	98
Gráfico 12. Costos de producción de los productores textiles.....	104
Gráfico 13. El producto textil.....	110
Gráfico 14. Ganancia o beneficio del productor textil.....	111
Gráfico 15. Variable dependiente: Competitividad	112

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1.	Cadena de Valor - Michael Porter	37
Ilustración 2.	Proceso de Cadena de Valor – Michael Porter	40
Ilustración 3.	Función de producción a corto plazo	41
Ilustración 4.	Función de producción a largo plazo	42
Ilustración 5.	Aplicación de los costos en sectores	44
Ilustración 6.	Cadena productiva	45
Ilustración 7.	PROCOMPITE	48
Ilustración 8.	Clasificación PROCOMPITE	49
Ilustración 9.	Procesos para implementar el PROCOMPITE	50
Ilustración 10.	Procedimiento de implementación PROCOMPITE en Gobiernos regionales y locales	51
Ilustración 11.	Inversión Total para el PROCOMPITE 2019	60
Ilustración 12.	Datos generales y Asignación presupuestaria Total de la Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD del Distrito de Santiago	61
Ilustración 13.	Tabla de Ejecución presupuestal de la PROCOMPITE en la Asociación textil Virgen de Natividad	62
Ilustración 14.	Adquisición de máquinas tejedoras por PROCOMPITE	62
Ilustración 15.	Adquisición de catálogos y tarjetas personales por PROCOMPITE	63
Ilustración 16.	Talleres de capacitaciones dadas por PROCOMPITE	63

CAPITULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema de investigación

A lo largo de los últimos años los países latinoamericanos han venido presentando problemas en la competitividad en los procesos de producción en las actividades productoras, ganaderas, artesanales, textiles y otros. El Perú no ha sido ajeno a dichas problemáticas; para lo cual como medida correctiva y preventiva se planteó la implementación del instrumento PROCOMPITE, reguladas por la ley N° 29337, el cual de acuerdo con el Ministerio de producción (2022), sostiene que dicha ley debe ser entendida como iniciativa en favor de la competitividad, el cual tiene el propósito de impulsar e incrementar la capacidad competitiva de las cadenas productivas a través del financiamiento de planes de negocio mediante el desarrollo, adecuación, mejoramiento y suministro de tecnología, por ejemplo, equipos, maquinaria, infraestructura, insumos - materiales y servicios a Agentes Económicos Organizados (AEO), en sitios con poca inversión del sector privado. Asimismo, de acuerdo con Suñol (2006) sostiene que PROCOMPITE permite mejorar la competitividad de los beneficiarios, en ese sentido la competitividad viene a ser la habilidad para competir. A nivel económico, la capacidad competitiva va referido a la competencia de un individuo, organización o país para adquirir ganancias en un mercado en relación con los demás competidores. Va relacionado con factores como calidad y coste de los productos, nivel de precios de insumos, la organización y los niveles salariales del país productor que inciden en la competitividad. Asimismo, otras características muy importantes para el aumento de la competitividad son la eficiencia en el sistema productivo o tecnologías para producir; aprovechar al máximo los recursos o insumos dándoles un uso adecuado para la producción de bienes y servicios.

En este mismo sentido Gutiérrez (2020) sostiene que al realizar un estudio concerniente al desempeño de la inversión PROCOMPITE en la competitividad afirma que la aplicación de la iniciativa PROCOMPITE ha contribuido positivamente en la capacidad competitiva de la producción del café, lo que ha llevado a mejorar la producción y la productividad de los granos de café de las 05 cuencas del distrito de Quellouno, La Convención.

En el ámbito regional, la región del Cusco no es ajeno a los problemas suscitados en el ámbito Internacional y Nacional, para lo cual los gobiernos locales cuentan a su disposición con los fondos concursables PROCOMPITE, por el cual el Ministerio de Economía y Finanzas (2019) sostiene que debe ser entendida como una estrategia de prioridad estatal para impulsar las iniciativas de negocios implementadas por los gobiernos regionales y municipios locales en el marco de la ley PROCOMPITE, asimismo estos tienen como función social mejorar la calidad de vida de los beneficiarios a través de una mejora en la competitividad; en tal sentido, según Medeiros et al. (2019) menciona que las regiones pueden considerarse competitivas cuando gestionan recursos y habilidades de manera que no solo mejoran los resultados comerciales, sino que también mejoran la calidad de vida de los ciudadanos.

Según la Dirección General de Desarrollo Empresarial (DGDE) – PRODUCE (2017) desde el año 2009 hasta finales de agosto de 2017, el departamento del Cusco obtuvo la cofinanciación más alta por el fondo concursable PROCOMPITE con una inversión de S/. 242.6 millones (47% del total). Dado que dicho departamento es la más beneficiada, entonces la aplicación del PROCOMPITE en la actividad textil es de suma importancia para mejorar la adquisición, financiamiento, producción, productividad y organización de los productores textiles; pues se cuenta con alta calidad de insumos para la producción de bienes textiles, como es la lana de alpaca y sus derivados.

En el distrito de Santiago se implementó esta iniciativa mediante la Gerencia de Desarrollo Económico, que mediante un diagnóstico realizado a los productores textiles se vieron limitaciones para la buena ejecución de la actividad, tales como el escaso conocimiento técnico; inadecuados espacios para la producción y comercialización; recursos económicos limitados y bajos ingresos.

Asimismo, los negocios PROCOMPITE son negocios competitivos, rentables y sostenibles; pues con la implementación de estrategias de capacitaciones, asistencia técnica e implementación de equipos de uso general se logra el desarrollo competitivo, mejores ingresos y mejores condiciones de vida para los beneficiarios.

Se ha visto necesario hacer un estudio acerca de los aportes del PROCOMPITE al mejoramiento textil. Por consiguiente, la finalidad de esta investigación consiste en determinar cómo la inversión PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021, a través de la implementación tecnológica, capacitaciones y promoción del producto; y como este influye sobre la organización, el nivel de producción, el costo de producción, el producto y en los beneficios de los productores.

En este sentido se formularon las siguientes incógnitas:

1.2. Formulación del problema de investigación

1.2.1. Problema general

¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles de del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?

1.2.2. Problemas específicos

- P.E. 01: “¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los Artesanos del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?”

- P.E. 02: “¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los Artesanos del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?”
- P.E. 03: “¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los Artesanos del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?”
- P.E. 04: “¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en el producto de los Artesanos del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?”
- P.E. 05: “¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en las ganancias de los Artesanos del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?”

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación social

Este estudio beneficia a los productores textiles puesto que da a conocer la aplicación del programa PROCOMPITE, la obtención de mayores beneficios en cuanto a la productividad y competitividad.

1.3.2. Justificación práctica

La investigación actual permite resolver problemas relacionados con la incertidumbre de conocer en qué medida el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles, a través de la implementación tecnológica, capacitaciones y la promoción en ferias locales o regionales que podrá mejorar la ejecución de la actividad textil

1.3.3. Justificación teórica

Esta investigación aporta nueva información a la sociedad acerca de cómo los apoyos sociales de parte del Estado ayudan al desarrollo económico y social, asimismo permite llenar los vacíos teóricos con respecto a la productividad y programas de desarrollo social.

1.3.4. Justificación metodológica

Esta investigación tiene una relevancia metodológica pues está alineado al método científico, el cual para su análisis parte de una muestra para luego ser generalizado, utilizando instrumentos estadísticos como el SPSS 25 para su procesamiento e interpretación de datos, siendo una nueva metodología para medir el rendimiento del apoyo social PROCOMPITE en la competitividad de las actividades económicas, siendo esto un aporte metodológico para futuras investigaciones.

1.3.5. Viabilidad o factibilidad

Esta investigación es viable porque existen Notas de información primarias; información que se consiguió por medio de un diagnóstico realizado a la población beneficiaria, asimismo se dispuso de medios económicos y financieros que se requiere para solventar el presente trabajo, finalmente se dispuso del apoyo de las autoridades y demás agentes involucrados.

1.4. Objetivos de la investigación

1.4.1. Objetivo general

“Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.”

1.4.2. Objetivos específicos

- O.E. 01: “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- O.E. 02: “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

- O.E. 03: “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- O.E. 04: “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- O.E. 05: “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

CAPITULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

2.1.1. Antecedentes Internacionales

Giraldo et al. (2018) en la investigación “Factores de Competitividad Empresarial del Sector textil de la ciudad de Pereira – Colombia” cuya finalidad era determinar los factores de competitividad de las empresas, para luego identificar aquellos factores de competitividad que influyen en la industria textil de la ciudad de Pereira e instaurar la capacidad competitiva en empresas del sector. Cuya metodología fue desarrollada en 3 etapas: La comprensión lectora del documento bibliográfico; análisis de informaciones recogidas; resumen de la información elegida y elaboración del artículo. Se llegó a concluir que la competitividad comercial de la industria textil depende del factor de innovación y medios tecnológicos para sustentarse en un entorno de competitividad; la competencia genera la necesidad y el deber de internacionalizarse como condición de la competencia; la competitividad del industria textil en la ciudad de Pereira trae nuevos clúster; como estrategia de ventaja competitiva, que permite aunar esfuerzos de instituciones y organizaciones empresariales en la misión de conseguir una capacidad competitiva común; también se destaca la participación del sector textil en la localidad de Pereira en Colombia, de allí la distinción importante frente a otros sectores productivos para el desarrollo económico propio de su territorio, para lo cual es necesario desarrollar estrategias de diferenciación empresarial para dicho sector productivo.

Zugaide et al. (2013) en la investigación “Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de Ornato – México. Universidad

Autónoma del Estado México” Su propósito es describir algunos de los factores más utilizados en investigaciones sobre competitividad en las empresas, tales como tecnología, capacitación, precio y distribución, para lo cual se encuestó a 33 productores de flores (pequeños diversificados, pequeños especializados, medianos y grandes productores), utilizando análisis univariado, la mayor parte del formato está construido en una escala de Likert con niveles de nunca, casi nunca, a veces y siempre, la herramienta se basa en el marco teórico propuesto previamente por Porter (2006), concluye que existe Desequilibrio en el desarrollo tecnológico de las PYMES frente a las grandes empresas en cuanto a los factores tecnológicos, así como el bajo nivel de conocimiento en su uso para mejorar y ampliar la competitividad para así desarrollar, integrar y adaptarse a las nuevas tecnologías competitividad de la empresa. De la misma manera los factores que mejor describen a los floricultores son la capacitación y distribución. Si los canales de distribución están bien planificados, pueden ser muy competitivos y asumen que la preparación, además de mejorar la competitividad de una empresa, también tiene un efecto positivo en las regiones o lugares donde operan.

Mitnik (2012) en el libro “Políticas y programas de desarrollo de cadenas productivas, clústeres y redes empresariales. Heterogeneidad de demandas. Diversidad de respuestas. 2011” analiza el “Plan de Desarrollo de Cadenas Productivas de la Provincia de Córdoba”, programa piloto para aportar en la mejora de la capacidad competitiva de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES) ubicadas en la Provincia de Córdoba en Argentina. Las estrategias para intervenir fueron basadas en la asistencia operacional e integración o mejoramiento estratégica de las empresas que pertenecen a las cadenas productivas, clústeres y grupos empresariales, elegidos en función de su importancia

territorial y la presencia de profesiones relevantes en las empresas que las integran. La estrategia se enmarca actualmente en un plan integral de desarrollo territorial (donde emplear calidad, generar sostenibilidad medioambiental y otros aspectos son iguales más importantes para el desarrollo económico).

Programa piloto que se llevó a cabo entre julio de 2003 y octubre de 2007. . Se enmarca dentro de varios proyectos de integración productiva desarrollados en diferentes países Latinoamericanos para aumentar la capacidad competitiva de pequeñas y medianas empresas. Estos proyectos se caracterizaron por estar basados en acuerdos de cooperación entre empresas y entre ellas las entidades públicas y privadas. Cuyo propósito fue promover la capacidad competitiva de las PYMES de la provincia de Córdoba que pertenecen a las cadenas de producción, clústeres o grupos empresariales del campo de las tecnologías de la información y la comunicación; muebles y demás productos de madera y aquellos productos de la región; así como los sectores olivícola, caprino y frutihortícola. El plan de acción tiene por objeto estimular la acción colectiva como herramienta para fortalecer la competitividad sectorial.

Peñaloza (2007) en el trabajo de investigación “Tecnología e Innovación factores claves para la competitividad”; concluye que, cualquier país o empresa puede generar competitividad y tender a crecer a través de la adquisición continua de conocimientos sobre productos y procesos y sus aplicaciones prácticas; invertir en investigación y desarrollo, construir un sistema nacional de innovación, potentes herramientas informáticas remotas para la difusión de información y conocimiento, así como una adecuada gestión de la innovación. Todo esto, junto con una adecuada y efectiva gestión de procesos, asignación de recursos a laboratorios de desarrollo, generación de patentes, formación de talento,

implementar y/o adaptar la tecnología llevará a mejores productos, más ingresos y mayores niveles de prosperidad.

2.1.2. Antecedentes Nacionales

Gutiérrez (2020) en la tesis “Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, Tacna, 2019”. Tuvo como finalidad determinar el porcentaje de las acciones de los planes implementadas por la iniciativa PROCOMPITE que está significativamente relacionada con el mejoramiento de la capacidad competitiva lograda por los productores agropecuarios beneficiados. Se aplicó el enfoque cuantitativo, de corte transversal y de diseño no experimental. Para lo cual se encuestó a 66 productores beneficiarios del mencionado programa. Concluyo que 18,8% de las acciones durante la ejecución de la iniciativa PROCOMPITE están relacionadas con niveles de competitividad.

Acuña (2019) en la investigación “Sostenibilidad del programa de apoyo a la competitividad productiva – PROCOMPITE, en los distritos de Abancay y Tamburco, región Apurímac entre el 2011 al 2014”. Cuyo objetivo fue reconocer aquellos factores de sostenibilidad para los proyectos de producción fomentados por los Agente Económico Organizado (AEO) patrocinados por la iniciativa de apoyo social PROCOMPITE. Se desarrollo una metodología mixta (Cuantitativa y Cualitativa). La población de estudio fue conformada por 05 Agentes Económicos Organizados (AEO) de distritos como Abancay y Tamburco, población beneficiaria durante la gestión 2011 – 2014. Donde la unidad muestral de esta investigación son los asociados de los Agente Económico Organizado – AEO, representantes, funcionarios públicos y/o empleados del Gobierno Regional de Apurímac. Se manejo el programa Ms Excel, el cual posibilitó la construcción de tablas dinámicas, el

establecimiento de “frecuencias porcentuales y la exportación de gráficas mostrando los resultados; se llegó a la conclusión que la implementación del PROCOMPITE Apurímac 2013 tuvo mayor competitividad y rentabilidad de propuestas efectivas, sin embargo, también se registran fallas en el proceso de implementación debido a la débil participación general de los beneficiarios. En cuanto al impacto positivo en la productividad de la Asociación de Tejedores de Illary de Abancay ha logrado mejorar la calidad del producto y aumentar la producción hasta en un 70%, contribuyendo a mejorar los ingresos económicos de las familias de la Asociación.

2.1.3. Antecedentes Locales

Dorado (2021) en la investigación “Impactos del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, provincia Cusco años 2015 al 2017”. Teniendo como finalidad explicar los impactos de la iniciativa PROCOMPITE en los beneficiarios de los productores de hortalizas. Como metodología de tipo cuantitativo, nivel descriptivo-explicativo, tuvo como muestra a 53 beneficiarios del programa; de acuerdo a los resultados llegados en el programa de estadística SPSS, se concluye que el impacto de la ejecución del programa de apoyo social PROCOMPITE en los productores de hortalizas fueron cambios positivos en el ingreso económico familiar, que significa pasar de un ingreso económico promedio de S/ 180.63 soles por mes previo a la ejecución del PROCOMPITE a un ingreso económico promedio de S/ 396.50 soles por mes después de la ejecución del PROCOMPITE, viendo un 219.51 % de aumento.

Quispe y Pariguana (2020) en el trabajo de investigación “Ley de Promoción a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE) y el Desarrollo Económico de los Productores de Ovinos en la comunidad de Punacancha del Distrito de San Sebastián 2020”. Con el

propósito de determinar en qué proporción el programa de apoyo social PROCOMPITE incrementó la producción y la comercialización del ganado ovino Hampshire Down. Los métodos utilizados se basan en métodos cuantitativos, el tipo es básico y se ha aplicado un diseño no experimental de correlación transversal a 30 socios comunitarios. De acuerdo a los resultados obtenidos al procesar información en el software estadístico SPSS 25; se concluye que del total de productores ovinos de la comunidad de Punacancha, el 66,7% indicó que tiene un efecto moderado, buena aplicación, en cuanto a la capacidad competitiva y desarrollo económico.

Hanco y Palomino (2019) en la investigación “Las inversiones del Programa PROCOMPITE y su impacto en el desarrollo productivo de la Asociación de Artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco en el 2018”. Con el propósito de identificar en qué proporción las inversiones del programa de apoyo social PROCOMPITE afectan al proceso productivo de la asociación priorizada de artesanos. El estudio es básico, de tipo de enfoque cuantitativo-no experimental; donde la población está compuesta por 19 socios beneficiarios. Este estudio confirma la relación significativa y directa entre las variables de inversión del programa de apoyo social PROCOMPITE con el mejoramiento de la producción de la asociación priorizada; dado que de datos obtenidos se concluye que programa PROCOMPITE favorece al desarrollo de la productividad y que un 73,20% de la población está de acuerdo en que el volumen físico de sus productos ha mejorado regularmente.

Condori y Terrazas (2019) en la tesis “PROCOMPITE y el ingreso económico de los productores de papa nativa de la asociación Sagrado Corazón de Jesús de la comunidad de Occopata - Cusco del 2016 al 2018”. Con la intención de definir la relación del

PROCOMPITE y el ingreso económico de todos los beneficiarios de la asociación Sagrado Corazón. El estudio es de diseño no experimental, de corte longitudinal y de tipo descriptivo – correlativo, que consta de población total de 16 socios beneficiarios. Este estudio demuestra que PROCOMPITE influye positivamente sobre los ingresos económicos de los beneficiarios de la comunidad de Occopata. Pues el 81% de los encuestados respondieron a que la ejecución del programa de apoyo social PROCOMPITE les ayudo a perfeccionar la tecnología utilizada en la producción; asimismo mejorar la calidad del producto, el cual influye de forma positiva en los ingresos económicos de los beneficiarios.

Paño (2017) en la investigación “Incidencia del Procompite en la Productividad y Competitividad de los Productores de flores en las Comunidades de Pumamarca y Ccorao del distrito de san Sebastián, provincia y Región del Cusco Período 2014 – 2015”. Con la finalidad de determinar el efecto del PROCOMPITE, a los floricultores de las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao. El estudio es de enfoque cuantitativo, nivel explicativo y diseño de investigación descriptiva correlacional. La muestra es el mismo tamaño que la población estudiada, el cual está conformada por 52 socios productores de flores, del cual se concluye que el total de los floricultores de Pumamarca y Ccorao dijeron haber recibido la mayor capacitación y asistencia técnica durante la ejecución del Procompite, mientras que el 67% (capacitaciones t.) y el 63% (asistencias t.) de los beneficiarios dijeron haber recibido la mayor capacitación y asistencia técnica durante la ejecución de Procompite, se contó con 3 a 5 capacitaciones técnicas por trimestre y calificaron con un 62% la capacitación técnica como muy útil y relevante; y a la asistencia técnica 83%. Además, los floricultores de estas comunidades con la implementación de Procompite realizan actividades de mercadotecnia – Marketing a través de varios medios

publicitarios, por ejemplo: volantes – folletos, tarjetas, gigantografías y entre otros; cabe señalar que un 94% de floricultores utilizan y/o aplican recursos de este material de mercadotecnia para posicionar su marca. Por otra parte, los floristas son conscientes de que un punto fundamental para aumentar la capacidad competitiva en el mercado es la fase de comercialización, en la que consideran los cuatro aspectos más difíciles: transporte eficiente (3%), almacenamiento adecuado (10%), productos de cambio constante (52%) y la existencia de un precio de equilibrio en el mercado (35%).

Apaza y Llavilla (2017) en la tesis “Competitividad de la cadena productiva de lácteos en el distrito de Pomacanchi, provincia de Acomayo - Cusco-2016” Tuvo como finalidad analizar la relación entre la gestión empresarial, la innovación tecnológica y la productividad con el nivel de competencia de la cadena productiva láctea en el distrito de Pomacanchi. Utilizo el enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo) como metodología la investigación, de nivel explicativo, la muestra estuvo conformado 87 productores de ganado lechero. Para el estudio utilizaron tablas de frecuencia, gráficos estadísticos, medidas de tendencia central y porcentajes. Finalmente concluye que existe un vínculo directo de la gestión empresarial, innovación tecnológica y productividad con la competitividad de los productores lácteos.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Teoría de la ventaja competitiva según Michael Porter

Cambios estructurales necesarios en los países latinoamericanos que permitan la creación de capacidades que creen un clima competitivo en situaciones donde el aumento relativo del capital privado es bajo, con especial enfoque en las políticas públicas que puedan crear estas capacidades.

Existe un acuerdo en que la verdadera competitividad debe estar relacionada no solo con un proceso de inversión sostenible, sino también con mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente mejorar la infraestructura y la organización productiva, entre otras. Al mismo tiempo, estos factores determinan la competitividad de la industria. (Suñol, 2006)

"La ventaja competitiva básicamente crece con el valor que una empresa puede crear. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar; y el crecimiento de este valor a niveles más altos se debe a la capacidad de ofrecer precios más bajos que los de la competencia por beneficios comparables o brindar ventajas únicas en el mercado que podrían compensar el precio más alto. (...) Decimos que una empresa es rentable si el valor que puede crear es mayor que el costo de producir el producto. En general, el objetivo de una estrategia comercial es crear más valor para el comprador de lo que costaba anteriormente. Por lo tanto, en lugar de costo, debemos usar el concepto de valor en nuestro análisis de posición competitiva". (Porter, 2022)

Plan para obtener una ventaja competitiva.

Según Porter, en el mercado es posible apreciar dos clases de ventajas competitivas:

- Liderazgo en costos: La facultad para producir bienes o servicios a costos más bajos que sus competidores.
- La diferenciación del producto: Facultad de ofertar bienes o servicios diferentes y llamativos para los clientes a diferencia de los productos ofertados por los competidores.

Estrategias para obtener una ventaja competitiva:

1. **El liderazgo en costos:** Estrategia de producción y una alternativa para llevar su producto al mercado a un precio más bajo que sus competidores. Tales estrategias priorizan la minimización de los costos de producción, lo que se logra de varias formas.

2. **La diferenciación:** Alternativa llamativa para organizaciones - empresas que necesariamente desean abrir su propio nicho en el mercado y sin necesidad de depender de una alta tasa de consenso general, sino que depende de las necesidades de los compradores. Características específicas del producto que difieren de los productos ofrecidos por otras empresas competidoras. Los ámbitos de diferencia pueden ser: producto, distribución, ventas, marketing, servicio, imagen, etc.
3. **El enfoque:** Consiste en adiestrarse en un aspecto específico y brindar productos de calidad para la satisfacción de las exigencias concretas de un segmento determinado.

Los sectores industriales generan valor al transformar los insumos en productos finales que la gente necesita. Una empresa de retail que ofrece diversos productos, una definición que crea valor para los demandantes, al ofertar todo en un mismo espacio. Las empresas de minería emplean recursos industriales y naturales para la extracción de minerales a gran escala. Es por eso que se aprecian innumerables empresas y artículos que trabajan todos los días para ganar mucho dinero. Las empresas tienen una ventaja competitiva sobre otras empresas si pueden aumentar sus márgenes (ya sea reduciendo costos o aumentando las ventas). Por supuesto, esta tasa de rendimiento se analiza utilizando la cadena de valor, una definición presentada al mundo por Michael Porter en su libro “Ventaja competitiva” de 1985.

2.2.2. Teoría de la cadena de valor

La cadena de valor de las organizaciones empresariales describe que todas las acciones claves para generar valor para el cliente y las actividades de soporte se relacionan. Además, la cadena de valor permite saber los diferentes costos que realizan las empresas al producir un bien o servicio, que van relacionados con las diferentes actividades que forman parte de cada etapa de producción; por tanto, es un factor necesario e importante para calcular los costos de producción

de una empresa. Cada actividad en la cadena de valor trae costos y limitaciones materiales, para que puedan analizar y calcular correctamente los libros, pueden mejorar la tecnología y economía de la empresa, grupo de empresas o departamento o industrial. (Quintero & Sánchez, 2006)

Porter (1986) en “*La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico*”. Una cadena de valor describe a todas las acciones que una organización debe realizar en un sistema de negocios para entregar mercancía desde los productores primarios hasta los consumidores finales, y se define el valor como aquella cantidad que los compradores están decididos a pagar por aquellos bienes o servicios que la organización empresarial está dispuesta a ofrecerles.

Riquelme en la “Cadena de Valor de Michael Porter ¿Que es y cual es su importancia?, 2020” La definición de la cadena de valor de una organización empresarial está definido por aquellas de actividades que conjuntamente van relacionadas y que se hacen dentro de la empresa. La cadena comienza con suministro de materias primas y prosigue a través de la elaboración de partes y componentes, producción y ensamblaje, ventas y mercadeo, hasta llegar a manos del consumidor del producto o servicio.

Todas estas actividades se pueden representar usando la cadena de valor, el cual se presenta en la siguiente figura.

Ilustración 1. Cadena de Valor - Michael Porter



Nota: Tomado de Cadena de Valor de Michael Porter ¿Qué es y cual es su importancia? (Riquelme, 2020, pag. 4)

Toda cadena de valor representa el valor total; el cual está conformada por la margen y por todas las actividades de valor

1. **Margen:** Es la diferencia que se da entre el valor total y el costo total de la realizar actividades de valor.
2. **Actividades de Valor:** Se trata de todas las actividades diferentes que llevan a cabo las organizaciones empresariales al producir algo. El cual se logra dividir en 2 grandes tipos:
 - a. **Actividades Primarias:** Conjunto de actividades que están vinculadas directamente con la producción de productos. Esto incluye la creación real del producto, las ventas, la entrega a los compradores y el servicio al cliente. Podemos distinguir entre estas actividades:
 - **Logística interna:** Acciones relacionadas con el ingreso, inventario y reparto interno de los inputs del producto.
 - **Operaciones:** referido a la modificación de materias primas en productos terminados.
 - **Logística Externa:** Asociado al acopio de los productos terminados - finalizados, su inventario y la distribución física a los consumidores.
 - **Marketing y Ventas:** Medios informativos que persuadan al público para la compra del bien.
 - **Servicios:** Servicios de mantenimiento o incremento del valor del producto.
 - b. **Actividades de Apoyo:** Brindan soporte - apoyo a todas las actividades primarias; por tanto, existe apoyo mutuo, facilitando los insumos o materias primas adquiridas, la tecnología, los recursos humanos y las diversas funciones de toda la organización empresarial.

- **Aprovisionamiento:** viene a ser la compra de todos los inputs para el proceso de producción o la realización de cadena de valor de una empresa, es la compra mas no el valor de los inputs. Un buen suministro aumenta el costo y la calidad de los inputs; y se pueden mejorar otras funciones como la logística interna, las operaciones y relaciones con los clientes.
- **Desarrollo tecnológico:** Cualquier actividad de valor involucra la tecnología; un procedimiento específico o tecnología integrada en el equipo de proceso. Vienen a ser todas aquellas acciones relacionadas con la mejora de productos y procesos.
- **Gestión de recursos humanos:** Acciones relacionadas con el contrato, formación, desarrollo y remuneración a todo tipo de trabajadores.
- **Infraestructura de la empresa:** Acciones relacionadas con la gestión, la planificación, las finanzas, la contabilidad, el asesoramiento jurídico, las relaciones públicas y la gestión de la calidad. Una infraestructura de una empresa no está relacionada con ninguna de las actividades primarias, más bien da soporte a toda la cadena.

Relación con la ventaja competitiva

Todas las actividades de valor son componentes individuales que constituyen una ventaja competitiva. Debido a que cada actividad se realiza en un contexto económico, determina si los costos de los productores son más bajos o más altos que el de sus competidores. El modo en que se lleva a cabo cada actividad de valor también determina su colaboración a las necesidades del consumidor, haciéndola única. Al comparar las cadenas de valor de los productores se observan las diferencias que determinan sus ventajas competitivas. La cadena de valor estratégica es un instrumento poderoso que todo profesional debe usar.

La ventaja competitiva se logra de dos modos:

- Mediante una optimización de eslabones.
- Mediante una mejor coordinación de los eslabones.

Ilustración 2. Proceso de Cadena de Valor – Michael Porter



Nota: Tomado de Cadena de Valor de Michael Porter (pag. 4), por Andalucía Emprende, Fundación Pública Andaluza, 2020.

2.2.3. Teoría de la organización

Keynes en (Rivas, 2007) menciona que el Estado debe intervenir más en la regulación económica, que se organiza mejor dividiendo las funciones en subfunciones y los procedimientos realizados por uno o más cargos.

La división del trabajo y las especializaciones son requisitos para una operación eficiente. Cada puesto define las tareas a realizar, y las responsabilidades de los empleados y gerentes corresponden a estas tareas.

2.2.4. Teoría de la producción

Función de producción

Esta función indica que “la cantidad máxima de producción que las empresas pueden lograr por la cantidad de factores de producción o recursos que utiliza”.

La clasificación de los factores de producción es la siguiente: la tierra, mano de obra, capital e insumos. Para sintetizar, imaginemos que hay dos factores de producción; tales como el factor trabajo (L) y factor capital (K), entonces la función de producción va representada como sigue:

$$Q = f(L, K)$$

Donde:

Q: “Nivel de producción en unidades de producto por unidad de tiempo”

K: “Cantidad de capital por unidad de tiempo”

L: “Cantidad de mano de obra (trabajo) por unidad de tiempo”

Una función de producción es una relación técnica que muestra cómo se combinan varios factores de producción para producir un producto específico. En otras palabras, la función de producción de una organización empresarial para un bien dado "q" expresa “la cantidad del bien que se puede producir empleando diferentes combinaciones del factor capital (k) y el factor trabajo (l)”.

Función de producción a corto plazo

La Universidad Autónoma del Estado de México (2020) en la Teoría de la empresa: Teoría de la producción, menciona que la función de producción en el corto plazo tiene un horizonte de producción en la que hay al menos un factor fijo.

Ilustración 3. Función de producción a corto plazo



Nota: Tomado de Teoría de la empresa: Teoría de la producción (pag. 12), por la Universidad Autónoma del Estado de México, 2020.

Función de producción a largo plazo

La Universidad Autónoma del Estado de México (2020) en la Teoría de la empresa: Teoría de la producción, menciona que la función de producción a largo plazo, viene a ser el período durante el cual todos los factores están sujetos a cambios.

Ilustración 4. Función de producción a largo plazo



Nota: Tomado de Teoría de la empresa: Teoría de la producción (pag. 13), por la Universidad Autónoma del Estado de México, 2020.

2.2.5. Teoría de los costos

Costo de inversión

También conocidos como gastos preoperatorios; porque estos son gastos ocasionados para adquirir los activos necesarios para iniciar o ejecutar un proyecto.

Es el costo de una mercancía que refleja el esfuerzo total y los recursos dedicados a producir algo útil; inversión expresada en términos de tiempo, esfuerzo o sacrificio, recursos o capital. La producción de bienes requiere de un conjunto de elementos esenciales, tales como:

- Cierta tipo de material.
- Número de horas trabajadas por pago.
- Máquinas, herramientas, etc.
- Una ubicación adecuada para la producir algo.

Para el desarrollo del proceso de producción es necesario la presencia de todos estos factores más el dinero.

Principales fines del costo

- Analiza todas las acciones realizadas para obtener algo.
- Proporciona a la gerencia información exacto y oportuna.
- Esta información se utiliza para tomar decisiones, lo que conlleva a realizar cambios en la política empresarial.

Importancia de los costos

- La planeación, costos en el que incurre la empresa. Permite determinar los pagos realizados por la empresa cuando se adquiere una mercadería, producir un producto.
- El control, si se está realizando según lo planeado. Esto permite determinar el costo de los servicios que se van a brindar.
- La toma de decisiones, decidir si seguir manteniendo un determinado coste o eliminarlo. Al deducir los costos asociados, podemos determinar el precio del producto o servicio ofertado para determinar la ganancia o pérdida asociada.

Características de los costos

Para la “Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación” – FAO (2022), los costos de producir un producto tienen 2 características contrarias, que no se comprenden bien en países en desarrollo.

1. El dinero debe gastarse para producir bienes; significa que se generan costos.
2. Se debe mantener los costos lo más bajos posible y eliminar los costos innecesarios; esto no significa reducir o eliminar costos indiscriminadamente.

Aplicación de costos en sectores

La Universidad Peruana de los Andes (2020) en el libro Costos y Presupuestos, menciona que los costos están presentes en cualquier actividad empresarial de una persona física o jurídica y se aplican en todos los sectores; tales como:

Ilustración 5. Aplicación de los costos en sectores

SECTORES	APLICACIÓN
MINERÍA	• Determinar cuánto cuesta las herramientas de un minero.
TEXTIL	• Determinar el valor de tela consumida.
QUÍMICO	• Determinar el valor de las fórmulas que se han empleado para la producción de una medicina.
MÉDICO	• Determinar el desembolso que se realizaría para poner operativo un consultorio.
CONSTRUCCIÓN	• Determinar el costo se desembolsaría para construir una casa.
AGRARIO	• Determinar el importe de los insumos, que se utilizaran en una cosecha.

Nota: Adaptado de Costos y Presupuestos (pag. 12), por la Universidad Peruana de los Andes, Huancayo, Perú, Soluciones Graficas SAC.

2.2.6. La cadena productiva

El Ministerio General de Promoción Agraria – MGPA (2022) afirma que una cadena productiva es una serie de actores económicos que se relacionan en el mercado, a partir del suministro de materias primas o insumos, pasando a través de la producción, la transformación y la comercialización hasta llegar a manos del consumidor final.

Según Acuña (2019) el enfoque de la cadena de producción ayuda a mejorar la calidad del análisis y contribuye a la competitividad de varios productos al promover la determinación de políticas de la industria que son adoptadas entre los diversos actores de la cadena. Esto le permite crear una estructura unificada para sus organizaciones de producción, marketing y ventas. Además, permite mejorar la calidad y la escala de producción, así como la capacidad de satisfacer las necesidades del mercado a nivel local, regional, nacional y mundial. En este marco, se establece una relación de confianza y honestidad entre los participantes y las instituciones.

Ilustración 6. Cadena productiva

El diagrama ilustra la Cadena Productiva con los siguientes componentes y flujos:

- Proveedores** (rectángulo rojo) y **Operador** (rectángulo verde) están conectados por una línea horizontal de doble flecha azul.
- Una flecha azul apunta desde **Proveedores** hacia **Productores organizados** (nube verde).
- Una flecha azul apunta desde **Productores organizados** hacia **Operador**.
- Una flecha azul vertical conecta **Operador** con **Financiamiento** (óvalo amarillo) en la parte inferior.
- Una flecha azul vertical conecta **Operador** con **Cliente Comprador** (rectángulo azul) a la derecha.
- Una flecha roja diagonal apunta desde **Operador** hacia **Financiamiento**.
- Una flecha azul vertical conecta **Financiamiento** con **Productores organizados**.
- Una flecha azul vertical conecta **Financiamiento** con **Cliente Comprador**.
- Una flecha azul vertical conecta **Cliente Comprador** con **Operador**.

45

Ventajas de las cadenas productivas

- Aumentar la competitividad y los beneficios.
- Economías de Escala.
- Visión macro del problema.
- Acuerdo público-privado sobre fines comunes.
- Facilidad de acceso al crédito.
- Divulgación de tecnología.
- Mayor nivel de confianza entre los actores.
- Fomentar la participación individual en propuestas que beneficien a la comunidad.

2.2.7. Excedente del productor

Para Pindick y Rubinfeld (2009) El excedente del productor de una empresa es la suma de la diferencia entre el precio de mercado de un bien y el costo marginal de producir todas las unidades producidas.

El excedente que recibe un productor por la venta de cada unidad es la diferencia entre el precio y el costo marginal de producir esa unidad. Es por tanto la suma de estos «excedentes unitarios», la que corresponde a todas las unidades producidas por la empresa. Por lo tanto, el excedente del productor también se puede definir de la siguiente manera: "Es la diferencia entre el ingreso de la empresa y su coste variable total".

2.3. Marco conceptual

2.3.1. Competitividad

Para Luna (2020) la generación de ventajas competitivas implica la acción colectiva de empresas y actores en diferentes geografías para llegar a un acuerdo sobre una estrategia común

para incorporar la innovación productiva y el empleo. Esto tiene sentido en base a la adquisición previa de habilidades o destrezas de estos actores.

2.3.2. Cambio tecnológico

Desarrollo de nuevas tecnologías que permiten el uso eficiente de diferentes factores productivos.

2.3.3. Capacitación técnica

Para Condori y Terrazas (2019) la capacitación técnica viene a ser cualquier método utilizado para dar a las personas de una organización, las habilidades necesarias para desempeñarse mejor en su labor, pueden ser cursos cortos de terminología hasta cursos que permiten a los usuarios comprender mejor el cómo hacer su trabajo, cómo funcionan los nuevos sistemas, ya sea que se basen en la teoría o la práctica o mejor aún, una combinación de los dos.

2.3.4. Agente económico organizado (AEO)

Unidad económica que se constituye oficialmente en cualquier forma de organización o gestión empresarial de conformidad con las leyes aplicables y con el objeto de desarrollar actividades productivas y/o comerciales. (El Peruano, 2021).

2.4. Marco legal

Ley N°29337 – Ley de PROCOMPITE

De acuerdo al Ministerio de producción (2022) esta es una estrategia primordial del Gobierno para promover las iniciativas de planes de negocio que hacen los gobiernos locales y regionales de acuerdo a la Ley 29337 – ley PROCOMPITE. Crea, amplía o mejora empresas, productores y otros actores organizados que sean competitivos, rentables, sostenibles y que protejan el medio ambiente a través de mejoras y/o innovaciones tecnológicas. El propósito es

aumentar la capacidad competitiva y sostenibilidad de las cadenas de producción, para así alcanzar el desarrollo económico local y regional.

Ilustración 7. PROCOMPITE



Nota: Tomado de Ministerio de producción, 2022.

Propuesta Productiva o Plan de Negocio dentro del marco del PROCOMPITE

Este es un documento de respaldo presentado por la OEA para solicitar el cofinanciamiento por parte de PROCOMPITE, a través del cual se implementarán bienes, servicios, tecnologías, actividades, se determinarán presupuestos de inversión y operativos, sustentando beneficios, rentabilidad financiera y sostenibilidad del Negocio. La propuesta productiva tiene “el carácter de petición de gracia, en los términos de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General”.

Categorías de PROCOMPITE

La aplicación del programa PROCOMPITE para la cadena productiva estudiada es según el **DECRETO SUPREMO N° 103-2012-EF**.

- **Categoría A:** Las que dan cofinanciamiento a iniciativas de planes de negocio que son presentadas por al menos 25 beneficiarios, con una inversión máxima de hasta S/ 200 000.00; y una cofinanciación de hasta el 80% del total invertido. Pueden estar conformados por personas naturales organizadas o personas jurídicas.
- **Categoría B:** Las que dan cofinanciamiento a iniciativas productivas con una inversión superior a S/ 200,000.00; cofinanciamiento de hasta 50% del total de inversión y con un límite máximo de cofinanciamiento de S/. 1 000 000,00. Los beneficiarios de esta categoría son las organizaciones productivas que, bajo diversas formas, se constituyen como “personas jurídicas, de acuerdo con la Ley General de Sociedades o al Código Civil”.

Ilustración 8. Clasificación PROCOMPITE

CATEGORIAS	Nº DE SOCIOS	MONTO DE INVERSIÓN TOTAL	PORCENTAJE DE COFINANCIAMIENTO (%)
Categoría A	Persona natural organizada o Persona Jurídica ≥ 25 socios	≤ S/ 200 000 soles	Hasta el 80% del monto de inversión total
Categoría B	Persona Jurídica (*) ≥ 2 socios	> S/ 200 000 soles	Hasta el 50% del monto de inversión total. Con un tope máximo de cofinanciamiento de S/ 1 000 000.00 soles

(*) Constituido bajo la forma de personas jurídicas, conforme la Ley General de Sociedades o al Código Civil.

Nota: Tomado de Ministerio de producción, 2022.

Procesos para implementar el PROCOMPITE

El plan de aplicación de PROCOMPITE se divide en 7 fases. Las autoridades de los Gobiernos Locales y Regionales que decidan implementar la iniciativa PROCOMPITE en su ámbito territorial procederán de la siguiente manera:

Ilustración 9. Procesos para implementar el PROCOMPITE



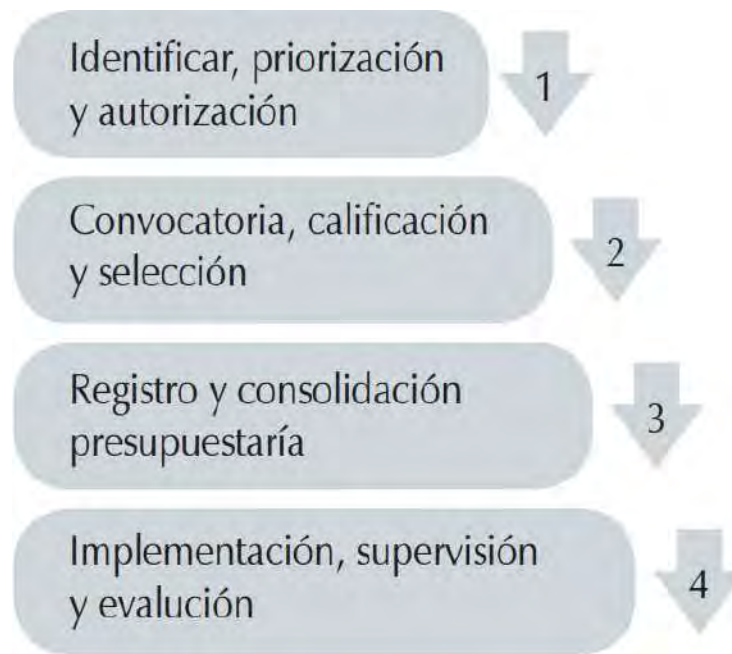
OPMI: Oficina de Programación Multianual de Inversiones; **GDE:** Gerencia de Desarrollo Económico; **AEO:** Agentes Económicos Organizados.

Nota: Tomado de Ministerio de producción, 2022.

Procedimiento de implementación PROCOMPITE

Para la implementación PROCOMPITE en gobiernos regionales y locales es necesario cumplir con las 4 etapas, las cuales se aprecian en la siguiente ilustración.

Ilustración 10. Procedimiento de implementación PROCOMPITE en Gobiernos regionales y locales



Nota: Tomado de DGPI, Ministerio de Economía y Finanzas, 2020.

Como se aprecia en la ilustración N° 10, la implementación inicia con la “Identificación, priorización y autorización” de PROCOMPITE, sea en el Gobierno Regional o en el Gobierno Local, pasando a la “Convocatoria, calificación y selección” de los planes de negocios. Posteriormente se sigue con el “Registro y la consolidación presupuestaria” para finalmente terminar con la ejecución de los planes de negocios que han sido designados ganadores y es necesario llevar a cabo una supervisión y evaluación adecuada, conocida como "Implementación, supervisión y evaluación".

CAPITULO III

HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

3.1.1. Hipótesis General

El programa PROCOMPITE influye positivamente en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.

3.1.2. Hipótesis específicas.

- “El programa PROCOMPITE influye positivamente en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- “El programa PROCOMPITE influye positivamente en el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- “El programa PROCOMPITE influye positivamente en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- “El programa PROCOMPITE influye positivamente en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.
- “El programa PROCOMPITE influye positivamente en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

3.2. Variable(s)

Variable dependiente

Competitividad de los productores textiles del distrito de Santiago del departamento de Cusco, 2019-2021.

Variable independiente

El programa PROCOMPITE

3.2.1. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de variables

VARIABLES	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DIMENSIONES	INDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE Programa PROCOMPITE	Estrategia creada mediante la Ley N° 29337, a fin de promover el desarrollo de propuestas productivas de agentes económicos organizados (AEO), con el objetivo de mejorar la competitividad y sostenibilidad de las cadenas productivas a través del desarrollo, adaptación, mejora o transferencia de tecnología e innovación.	Implementación tecnológica	• Adquisición de máquinas tejedoras • Presentación de catálogos • Presentación de tarjetas personales
		Capacitaciones	• Capacitación en la operatividad de la máquina • Capacitación en elaboración de patrones • Capacitación en cartas de colores y fibra • Capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas • Capacitación en técnicas de intarcia • Capacitación en acabados y control de calidad
		Promoción	• Ferias locales • Ferias regionales • Grado de formalización
		Organización	• Reuniones • Documentos de gestión
		Nivel de producción	• Eficiencia • Eficacia
		Costos de producción	• Infraestructura • Tecnología • Materias primas e insumos • Mano de obra
		Producto	• Calidad del producto • Precio del producto • Innovación
		Ganancia o beneficio	• Margen de utilidad
VARIABLE DEPENDIENTE COMPETITIVIDAD	La generación de ventajas competitivas implica la acción colectiva de empresas y actores en diferentes geografías para llegar a un acuerdo sobre una estrategia común para incorporar la innovación productiva y el empleo. En base a la adquisición previa de habilidades o destrezas de estos actores.		

Nota: En base a un análisis previo, 2022

CAPITULO IV

DISEÑO METODOLÓGICO DE INVESTIGACIÓN

4.1. Ámbito de estudio: localización política y geográfica

Se encuentra ubicado en el distrito de Santiago, provincia y región del Cusco. El distrito tiene una superficie de 93,58 km², representando el 17,23% de la superficie total de la provincia del Cusco. La mayor superficie territorial son las zonas rurales (75,7%), mientras que las zonas urbanas representan el 24,3% de la superficie distrital.

El Distrito de Santiago por estar localizada en tres ejes viales principales de la provincia de Cusco tiene acceso comercialmente hacia las provincias de Urubamba, Paruro y La Convención. Considerando los ejes viales como corredores económicos, el Distrito de Santiago tiene potencial comercial debido a que se ubica en una zona que integra el acceso a los distritos de Chinchero, Písaq y Ollantaytambo, los cuales tienen mayor potencial y mayor población turística.

Por ello viene a ser una oportunidad favorable para el comercio de prendas de vestir en lana.

4.2. Alcance de Investigación

Según Hernández y Mendoza (2018), definen que una investigación de alcance explicativa, debe ser entendida como el estudio del origen de los acontecimientos, problemas del fenómeno que se estudia; pues su interés principal es el de explicar del por qué acontece un fenómeno y en qué situaciones se presenta, o por qué están relacionadas dos o más variables.

En este sentido, esta investigación será de alcance explicativo pues su interés principal será el de explicar cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco en el periodo 2019-2021.

4.3. Enfoque de la Investigación

Hernández et al. (2014) sostiene que el enfoque cualitativo en la investigación se utiliza para recopilar y analizar datos para contestar interrogantes de investigación y verificar la hipótesis, además se sustenta en mediciones numéricas, conteos y, frecuentemente, la utilización de estadísticas para mostrar patrones de conducta en una población.

En tal sentido, la presente investigación será de enfoque cualitativo porque responderá a la siguiente hipótesis: el programa PROCOMPITE influye significativamente en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021; siendo contrastado mediante el análisis de datos.

4.4. Diseño de la Investigación

El diseño no experimental para Hernández et al. (2014) es un estudio que se lleva a cabo sin manipular intencionadamente las variables. En otras palabras, este es una investigación donde las variables del estudio no son manipuladas con intención. El investigador observa la acción en su estado natural sin intervención alguna.

En este caso, la siguiente investigación será de diseño no experimental; porque se observará “cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”. Será longitudinal; dado que, los datos se recogen dentro un lapso de tiempo; periodo del 2019 al 2021.

4.5. Unidad de Análisis

La unidad de análisis de la investigación son los Agentes Económicos Organizados (AEOs); es decir, los socios beneficiarios de la asociación productora de artesanía textil VIRGEN DE NATIVIDAD, asociación ganadora de la inversión PROCOMPITE en el año 2019.

4.6. Población y muestra

4.6.1. Descripción de la población

La población de la investigación está compuesta por la cadena productiva textil de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, Cusco, que recibieron el apoyo del programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021.

La población total de personas beneficiarias de la propuesta productiva de artesanía textil del distrito de Santiago, se muestra en la Sgte. tabla:

Tabla 2. Población de la investigación

Descripción	N°
Beneficiarios de la propuesta productiva de artesanía textil.	25
Población Total (N)	25

Nota: En base al diagnóstico de población, 2022

4.6.2. Selección de la Muestra

Para Hernández et al. (2014) La muestra viene a ser una parte de la población total, que tiene la finalidad de analizar datos y llegar a una conclusión más exacta.

Por otra parte, para la presente investigación se utilizará la técnica de muestro censal, el cual, de acuerdo con Ramírez (2017) sostiene que una muestra censal es aquella en la que todas las unidades de estudio se consideran como muestra.

En este mismo sentido, la población total es pequeña, por lo cual se consideró para el trabajo de investigación que el tamaño de la muestra será igual a la población total ($N = n$).

n = 25

Se tiene un total de 25 beneficiarios de la propuesta productiva de artesanía textil de la asociación Virgen de Natividad ubicadas en el distrito de Santiago, aplicadas por el programa PROCOMPITE, con cuyo total se realizará la investigación.

Tabla 3. Beneficiarios del PROCOMPITE

N°	NOMBRES Y APELLIDOS	DNI	DISTRITO	ASOCIACIÓN
1	Angelica Ortiz Zuniga	23991935	Santiago	Asociación de Tejidos Virgen Natividad del distrito de Santiago de la Provincia de Cusco, Región Cusco.
2	Bacilia Valverde Huamani	40055633	Santiago	
3	Carmen Berta Cuba Morante	23910051	Santiago	
4	Emilia Rojas Latorre	23939700	Santiago	
5	Eulalia Surco Sencia	40347848	Santiago	
6	Felicitas Puma Samanez	40588291	Santiago	
7	Felipa Aguilar Yuca	23841047	Santiago	
8	Hilda Chuchullo Ñahui	44441282	Santiago	
9	Irene Isela Aguilar Jara	23906361	Santiago	
10	Isabel Flores Huamán	23900494	Santiago	
11	Luz Marina Guerra Champi	24005437	Santiago	
12	Margarita Olabarrera Tupa	23938071	Santiago	
13	Margot Herrera Quispe	24006558	Santiago	
14	Mary Luz Peralta Gonzáles	23995123	Santiago	
15	Milagros Zarate Palomino	23978083	Santiago	
16	Natividad Molina Quispe	23995185	Santiago	
17	Noemi Melo Diaz	45925155	Santiago	
18	Olga Guerra Champi	44618821	Santiago	
19	Paola Jovita Vargas Sense	42108205	Santiago	
20	Rosa Ramírez Flores	23985903	Santiago	
21	Rossamary Cárdenas Carbajal	23915770	Santiago	
22	Rossana Mercedes Benavides Vargas	23941014	Santiago	
23	Sonia Ccama Ccahuana	23996398	Santiago	
24	Sonia Verónica Ccopa Valencia	24006756	Santiago	
25	Yaned Catalán Contreras	42044538	Santiago	

Nota: En base al diagnóstico de muestra, 2022

Las beneficiarias de la propuesta productiva de artesanía textil ofertan diversos productos elaborados a base de lana de alpaca y otro tipo de lanas; tales como chompas en tallas S, M, L, XL y XXL y también accesorios como chalinas, chalecos, gorros, y ponchos.

Tabla 4. Descripción del producto

Producto ofertado	Insumo principal
Chompas	Lana de alpaca Otro tipo de lanas
Gorros	
Ponchos	
Chalinas	
Chalecos	

Nota: En base al diagnóstico de muestra, 2022

4.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el presente estudio, se tiene:

Análisis documental:

Para el análisis documental de esta investigación se cuenta con diferentes escritos; tales como, artículos científicos, revistas, investigaciones respecto al programa PROCOMPITE. “Orientaciones generales para la promoción y soporte a las cadenas productivas en cuanto a la competitividad productiva en el Perú y libros de metodología de la investigación”. Se cuenta con documentos proporcionados por la municipalidad del distrito de Santiago; así como el plan de negocio.

Encuesta: Para Hernández et al. (2014) la encuesta viene a ser el conjunto de interrogantes sobre una o más variables a medir. Por tanto; se da uso de la encuesta para la realización de esta investigación, la cual para su aplicación se apoya del cuestionario.

4.7.1. Diseño de instrumentos

Cuestionario: Para Hernández et al. (2014) viene a ser aquel instrumento para la reunión de datos, a través de un conjunto de interrogantes relacionadas con una o más variables a medir.

Ficha de registro de datos: Para Herrera (2011) se define como un instrumento de la investigación documental, que permite recopilar datos significativos de diferentes Notas de información.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de datos

Uso del programa **Excel** para gestionar la información, manteniéndola organizada y estructurada para que los datos se puedan encontrar fácilmente; también se hizo uso del programa estadístico de **SPSS 25**. Ambos programas permitieron el procesamiento y análisis de datos; del cual se pudo interpretar la correlación o relación presente entre las variables por medio del **Estadístico de Pearson**, el cual señala que mientras más cercano a uno se encuentre dicho coeficiente, entonces se tendrá un grado de relación positiva y directa, mientras que por otra parte mientras más cercano a -1 se encuentre, entonces la relación será inversa y negativa, finalmente mientras más cercano a cero (0) esté, entonces, no existirá grado de dependencia o asociatividad, siendo esta regla decisiva para alcanzar los resultados por objetivos planteados.

Por otra parte, para la prueba de fiabilidad se utilizó “**el alfa de Cronbach**”, el cual indica que mientras más cercano a 1 sea el indicador, tendrá mayor grado de veracidad la recolección de datos.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para el contraste de hipótesis se utilizó el coeficiente de **chi cuadrado**, el cual señala que dicho coeficiente deberá ser menor al 0.05 para demostrar la validez de la hipótesis de investigación.

CAPITULO V: RESULTADO Y DISCUSIÓN

La finalidad de este capítulo es la interpretación y el análisis de los resultados alcanzados, mediante la utilización de técnicas de recopilación de datos; así como una encuesta realizada a los 25 beneficiarios de la propuesta productiva de artesanía textil del distrito de Santiago, provincia y departamento del Cusco. Además se realiza un breve análisis de la aplicación y ejecución presupuestal del PROCOMPITE.

5.1. Aplicación y análisis de ejecución PROCOMPITE

En la Resolución de Alcaldía N° 078-A/MDS-SG-19 la Municipalidad distrital de Santiago (2019), mediante el acuerdo municipal N° 12 – 2019 el 04 de marzo del 2019 autoriza la iniciativa PROCOMPITE con un monto de 1'360,000.00 para el cofinanciamiento de las iniciativas de apoyo a la competitividad productiva de las categorías “A” y “B”.

Ilustración 11. Inversión Total para el PROCOMPITE 2019

N°	NOMBRE DE LA PROCOMPITE	PROCOMPITE 2019
01	Monto de la PROCOMPITE (Cofinanciamiento)	S/ 1'360,000.00
02	Acuerdo de Concejo que aprueba la ejecución de la Iniciativa de Apoyo a la Competitividad Productiva 2019.	Acuerdo Municipal N° 012.2019-MDS, de fecha 04 de marzo de 2019.
03	Categoría de propuestas productivas que cofinanciara.	Categoría “A” y “B”

Nota: En base a la Resolución de Alcaldía N° 078-A/MDS-SG-19

La inversión total para la ejecución de la propuesta productiva “Mejoramiento de la capacidad de producción de chompas y accesorios en tejidos en lana de la asociación de tejidos Virgen Natividad del distrito de Santiago de la provincia de Cusco, región Cusco” de categoría “A” es de S/103,365.00 Soles; del cual el cofinanciamiento municipal del distrito de Santiago es de S/

70,000.00 Soles que representa el 67.70% de la inversión total y el aporte por parte de los beneficiarios es de S/ 33,365.00 Soles, representada por un 32.30% del total invertido.

Ilustración 12. Datos generales y Asignación presupuestaria Total de la Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD del Distrito de Santiago

Nombre de la AEO	Nombre de la Propuesta Productiva	Categoría	Inversión Total (S/)	Cofinanciamiento PROCOMPITE (S/)	Aporte Total AEO (S/)	Aporte AEO (S/)	
			100.00%	67.70%	32.30%	Valorizado	Efectivo
Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD del Distrito de Santiago.	“Mejoramiento de la capacidad de producción de chompas y accesorios en tejidos en lana de la asociación de tejidos Virgen Natividad del distrito de Santiago de la provincia de Cusco, región Cusco”	"A"	S/ 103,365.00	S/ 70,000.00	S/ 33,365.00	S/ 29,365.00	S/ 4,000.00

Nota: En base a la Resolución de Alcaldía N° 078-A/MDS-SG-19

Ejecución presupuestal de la Municipalidad Distrital de Santiago en la Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD

Con un cofinanciamiento PROCOMPITE de S/ 70,000.00 soles en el Mejoramiento de la Capacidad de Producción de Chompas y Accesorios en Lana de la Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD del Distrito de Santiago de la Provincia de Cusco, Región Cusco. Se observa en la ilustración N° 13, que en el año 2019 se devengo con el monto mayor de S/ 57,400.00 soles que viene a ser el 82% del presupuesto municipal; gastos incurridos en la adquisición de máquinas tejedoras y otros gastos generales. Gastos en Maquinaria que son necesarios para el inicio del apoyo PROCOMPITE y seguir con capacitaciones, innovación y promoción del producto textil. Posterior a ello, en el año 2020 se devengo solo con S/ 1,600.00 soles, representada por el 2.28% del presupuesto, año en el que por la mayor presencia del COVID-19 se realizaron pocas reuniones y ejecución del mismo. En el último año de ejecución, el año 2021 se devengo S/ 10,093.00 soles,

que representa el 14.42% del presupuesto, se terminó de capacitar a los beneficiarios y cerraron algunos aspectos inconclusos. Se deduce que la ejecución presupuestal por parte del Municipio de Santiago fue buena; puesto que, se liquidó con un saldo de S/ 907.00 soles, que corresponde al 1.30% del total invertido por el municipio.

Ilustración 13. Tabla de Ejecución presupuestal de la PROCOMPITE en la Asociacion textil Virgen de Natividad

Cofinanciamiento PROCOMPITE (S/)				S/ 70,000.00
Año	Meta	Total Devengados		Saldo
		(S/)	(%)	
2019	102	S/ 57,400.00	82.00%	S/ 12,600.00
2020	88	S/ 1,600.00	2.28%	S/ 11,000.00
2021	74	S/ 10,093.00	14.42%	S/ 907.00
Saldo 2021		S/ 907.00	1.30%	

Nota: En base a metas de ejecución por año - SIAF

Metas ejecutadas:

1.- Implementación de talleres de producción para mejorar procesos productivos.

Ilustración 14. Adquisición de máquinas tejedoras por PROCOMPITE

N°	Descripción	U.M	Cantidad	P.U	P.T
01	Maquinas tejedoras de tarjetas, con cama principal de 200 agujas, cama pretinador de 200 agujas, antena de 02 colores, 04 pesas grandes y 02 pequeñas, peine grande, peine pequeño, garra grande, brazo principal, pretinador, carro intarciero, 03 transportadores, 01 remallador, 01 regla selectora, 01 mesa, 02 sujetadores de máquina.	Unidad	25	2,190.00	54,750.00

Nota: En base al Acta de finalización a la fase de ejecución en el marco de la ley 29337 – programa PROCOMPITE.

En la ilustración N° 14 se aprecia que el PROCOMPITE adquirió 25 unidades de máquinas tejedoras, que corresponde a 01 maquina por beneficiario de la asociación Virgen de Natividad,

por un monto total de Cincuenta y cuatro mil setecientos cincuenta con 00/100 soles (S/ 54,750.00), con referencia de O/C N° 1180.

Ilustración 15. Adquisición de catálogos y tarjetas personales por PROCOMPITE

N°	Descripción	U.M	Cantidad	P.U	P.T
01	Catálogos de tamaño especial de medidas 18.5x 12cm de 28 páginas a full color de papel couche de 150gm, acabado y engrampado.	Unidad	1000	3,588.00	3,588.00
02	Tarjetas personales a full color	Unidad	25000	0.0562	1,405.00

Nota: En base al Acta de finalización a la fase de ejecución en el marco de la ley 29337 – programa PROCOMPITE.

En la ilustración N° 15 se observa que el programa PROCOMPITE adquirió 1000 unidades de catálogos a un precio de S/ 3,588.00 soles y 25000 unidades de tarjetas personales a full color a S/ 1,405.00 soles, ambos por un monto total de Cuatro mil novecientos noventa y tres con 00/100 soles (S/ 4,993.00), con referencia de O/S N° 0472.

2.- Fortalecimiento de Capacidades Técnico - Productivo, Asistencia Técnica y Promoción.

Ilustración 16. Talleres de capacitaciones dadas por PROCOMPITE

N°	Descripción	U.M	Cantidad	P.U	P.T	O/S
01	Taller de capacitación en la Operatividad de la máquina.	Servicio	01	450.00	450.00	0816
02	Taller de capacitación en Elaboración de patrones.	Servicio	01	1,100.00	1,100.00	0941
03	Taller de capacitación en Cartas, Colores y Fibra.	Servicio	01	1,100.00	1,100.00	1003
04	talleres de capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas	Servicio	03	1,600.00	1,600.00	0893
05	Talleres de capacitación en técnicas de intarcia.	Servicio	03	2,550.00	2,550.00	0118
06	talleres de capacitación en Acabados y control de calidad	Servicio	03	2,550.00	2,550.00	0250

Nota: En base al Acta de finalización a la fase de ejecución en el marco de la ley 29337 – programa PROCOMPITE.

En la ilustración N° 16 se observa que PROCOMPITE implemento 06 diferentes talleres de capacitaciones por un monto total de S/ 9,350.00 soles; de las cuales los talleres de capacitación en

técnicas de intarcia y talleres de capacitación en Acabados y control de calidad fueron los que costaron más que los otros, a un precio de S/ 2,550.00 soles cada uno. Se aprecia también que el taller de capacitación en la Operatividad de la máquina fue el de menor precio, que es de S/ 450.00 soles, que contó con un solo taller, pero por ser una herramienta nueva para los beneficiarios, se debió dar al menos unas 02 sesiones para una mejor operatividad de las máquinas tejedoras por ser la primera fase del resto de las capacitaciones y posterior a ello seguir con las demás capacitaciones.

3.- Promoción de Ferias Locales y Regionales.

La promoción de artesanía textil se realizó en Ferias de Mercados Solidarios - Santiago Produce realizado los viernes y sábados en la plazoleta del Distrito de Santiago y eventos feriales por la jurisdicción a nivel Regional.

Concluido la ejecución, el programa PROCOMPITE, según la Ley 29337 y su reglamento que adopta y fortalece normas para apoyar la competitividad productiva, encuentra que, los Agentes Económicos Organizados (OEA) de la Asociación de Tejidos VIRGEN DE NATIVIDAD del distrito de Santiago, son responsables de los bienes adquiridos y transferidos para su uso y mantenimiento.

Fiabilidad de la investigación: De acuerdo con el cuadro de fiabilidad de la investigación, arroja un resultado del 0.822, el cual señala que existe un porcentaje valido en la verasidad de la información de las encuestas para demostrar que los item esten correlacionados.

Tabla 5. Tabla de fiabilidad de la investigación

Estadísticas de fiabilidad de alfa de Cronbach	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,822	2
Nota: En base a la encuesta, 2022	

5.2. Presentación de resultados:

DATOS GENERALES

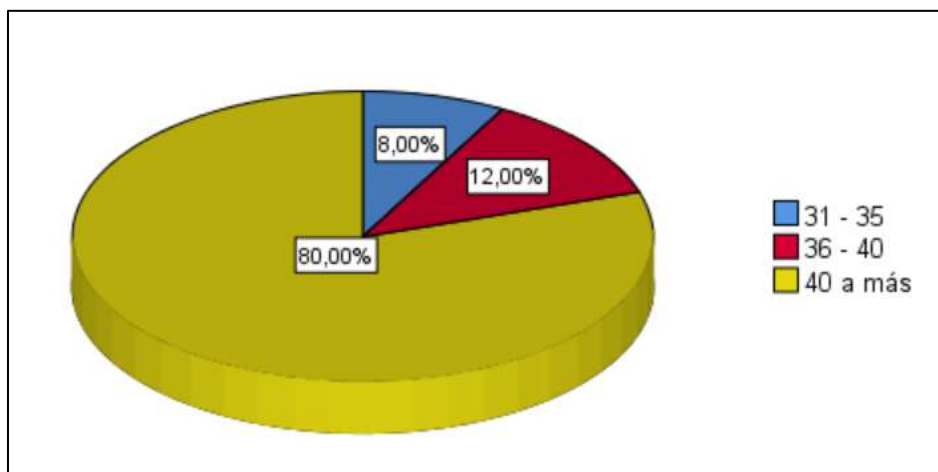
Tabla 6. Género de los productores de la asociación

			Porcentaje
			Frecuencia válido
Válido	Femenino	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 6 se aprecia que, del total de las personas beneficiarias, el 100% fueron del género femenino, lo que significa que la asociación de artesanos de Virgen de Natividad está compuesta por mujeres en su totalidad, además se concluye que el género femenino es el más interesado y especializado en la actividad artesanal textil a lo largo del tiempo.

Gráfico 1. Edad de los productores de la asociación

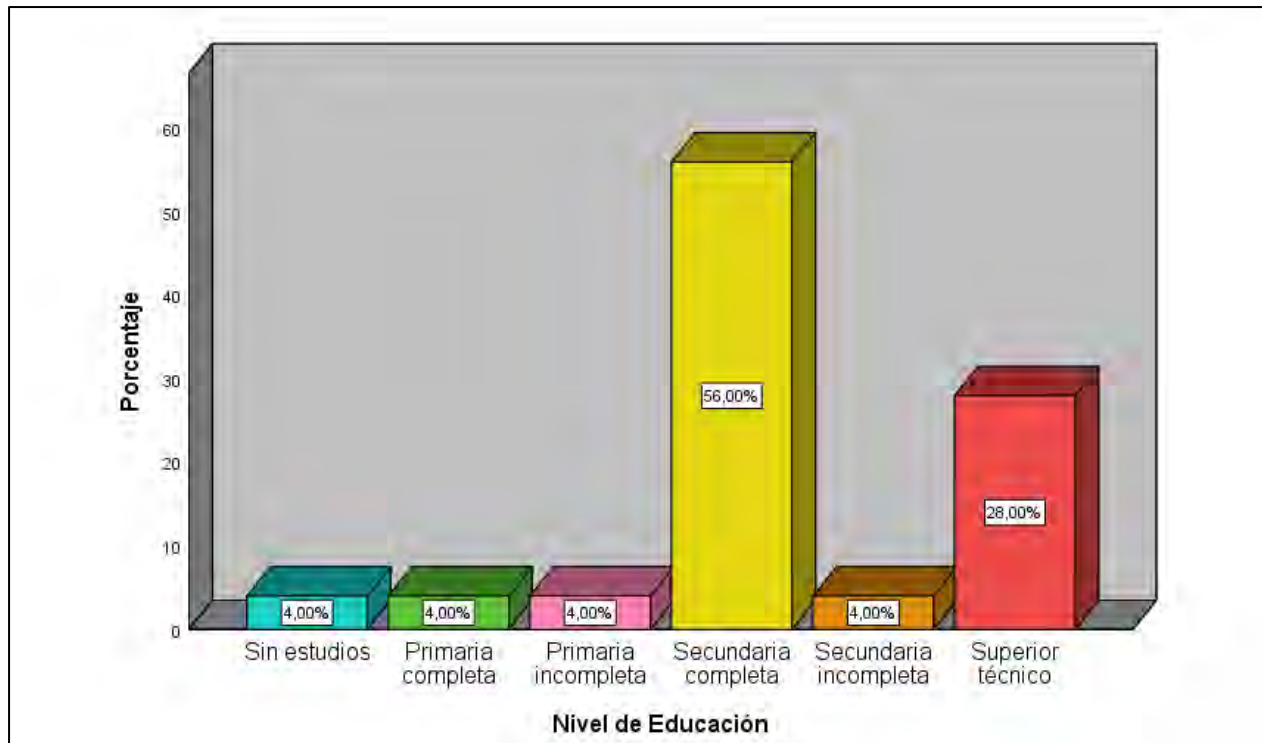


Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 1 muestra que en su mayoría un total de 80 % de las personas censadas son las que tienen de 40 años a más; un 12% tiene de 36 a 40 años y solo un 8% tiene de 31 a 35 años. Se concluye que la mayoría de mujeres dedicadas a la actividad artesanal textil son mayores de 40 años; puesto que las mujeres de mayor edad son las que conservan la artesanía textil como legado o herencia cultural y por la destreza que tienen en este rubro aprovechan para generar ingresos

económicos por este medio de trabajo. Además, la edad de las artesanas textiles influye bastante en el nivel de producción, puesto que las mujeres de mayor edad tienen más experiencia y destreza en la producción textil.

Gráfico 2. Nivel de Educación

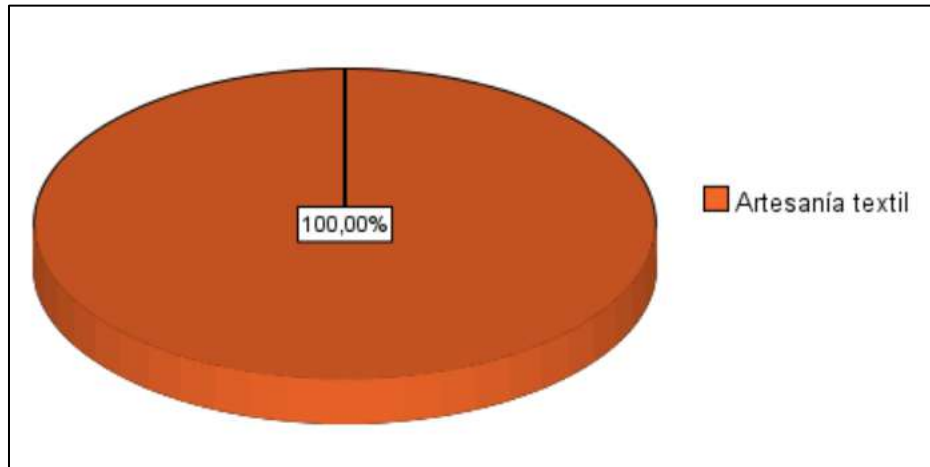


Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 2 presentan a un 56% de beneficiarios censados que cuentan con secundaria completa; un 28% cuentan con superior técnico; un 1% sin estudios; otro 1% con primaria completa; seguido de otro 1% con primaria incompleta y finalmente otro 1% con secundaria incompleta. Se deduce que en su mayoría las artesanas textiles cuentan solo con secundaria completa, dado que se observa que, al no contar con otras opciones de educación superior se desempeñaron más en aquello que dominaban mejor. Asimismo, algunas beneficiarias comentaron que no disponían del apoyo económico por parte de sus padres y otras beneficiarias mencionaron que no le dieron suficiente importancia a la educación por motivos culturales. El nivel educativo

de las personas influye en el desempeño laboral de ellos; es decir que, ante la existencia de artesanas textiles con un nivel educativo de secundaria completa que ejercen la producción de bienes textiles de manera tradicional fue necesario la implementación tecnológica y sobre todo las capacitaciones para mejorar aspectos que carecen y reducir costos de producción.

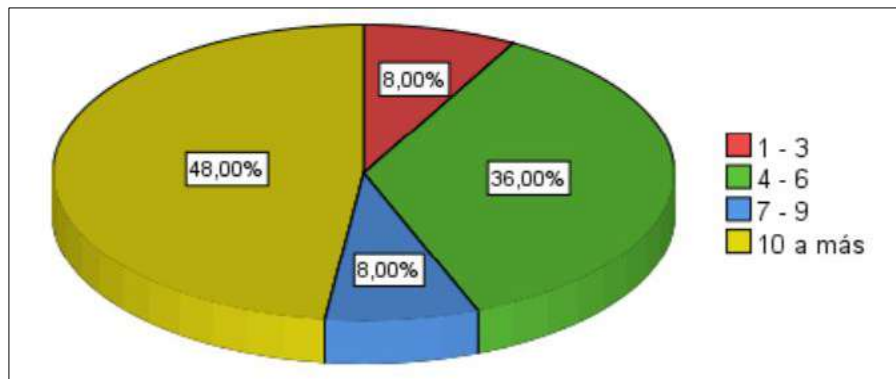
Gráfico 3. Actividad principal a la que se dedican



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 3 presentan al 100% de las personas censadas que tienen como actividad principal la artesanía textil. Lo que significa que existe una dificultad para un cambio de rubro laboral; por la falta de oportunidades de trabajo; además que dedican la mayor parte de su tiempo en la producción de artesanía textil, mas no en otras áreas de producción para generar ingresos económicos para su familia. La asociación Virgen de Natividad está enfocada a la producción de artesanía textil, puesto que actuar como organización les ayudo a obtener beneficios por parte del Estado, como es el caso del apoyo social PROCOMPITE; además que se desempeñan mejor en esta área, por ello las socias dedican gran parte de su tiempo a esta actividad.

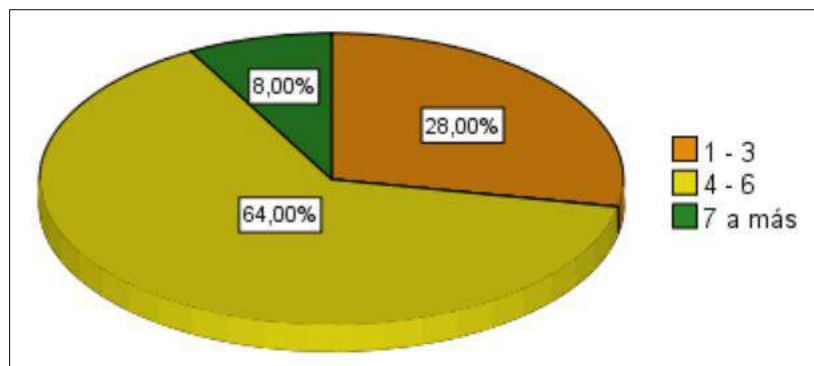
Gráfico 4. Años de dedicación al rubro textil



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 4 presentan a un 48 % del total de las personas censadas que tienen 10 años a más a la dedicación en el rubro textil; el 36% del total tiene entre 4 a 6 años de actividad en la artesanía textil; el 8% del total de 1 a 3 años y otro 8% del total que tienen de 7 a 9 años dedicadas al rubro textil. Se concluye que la mayoría de las beneficiarias vienen desempeñando labores textiles más de 10 años; debido a que fueron perfeccionando sus destrezas en la artesanía textil; siendo eficaces y se desempeñan mejor en este rubro a diferencia de otras áreas laborales; asimismo, es una de las actividades principales para su ingreso familiar.

Gráfico 5. Número de integrantes por beneficiario



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 5 presenta que del total de encuestados un 64% tienen entre 4 a 6 personas integrantes en su familia; un 28% tiene de 1 a 3 personas en su familia y sólo un 8% del total tiene de 7 a más

integrantes en su familia. Este resultado empíricamente nos muestra que la mayoría de beneficiarias aportan con su ingreso a una familia de más miembros, que a su vez su aporte ayuda en diversos gastos económicos del hogar. Varias de las beneficiarias son fuente principal del sustento económico de sus familias; por ello con la asistencia y capacitaciones ofrecen un mejor producto y mejoran la calidad de vida de los miembros de su familia.

RESULTADOS DE LA VARIABLE INDEPENDIENTE: PROGRAMA PROCOMPITE

Dimensión 01: Implementación Tecnológica

Tabla 7. Adquisición de las máquinas tejedoras por PROCOMPITE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	11	44,0
	Muy bueno	11	44,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 7 se aprecia que el 44% de las personas censadas consideran muy bueno la adquisición de las máquinas tejedoras; otro 44% del total de personas censadas consideran que son buenas y solo el 12% de ellas consideran que fue regular el adquirir máquinas tejedoras. Se concluye que la mayoría de los beneficiarios están de acuerdo con la adquisición de máquinas tejedoras; puesto que con mayor dominio de las maquinas tejedoras se es más productivo; además se produce en mayores cantidades con respecto a las artesanías tradicionales.

Tabla 8. Influencia de escasos de recursos tecnológicos en el crecimiento de las empresas

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Malo	9	36,0
	Muy malo	12	48,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 8 presenta a un 48% de la población censada que considera muy mala la influencia de los recursos tecnológicos para el crecimiento de las empresas; el 36% de la población total considera como malo y el 16% de la población restante considera como regular. Gran parte de los encuestados consideran fundamental la existencia de tecnologías para la producción; puesto que, ante la existencia de pocos recursos tecnológicos, existe una baja o mínima producción por el mismo hecho de producir de forma tradicional.

Tabla 9. Relación de las máquinas tejedoras con la mejora de la producción, uniformidad y final de los productos textiles

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 9 el 60% de las personas censadas piensan que es muy buena la adquisición de máquinas tejedoras para la mejora de la producción, uniformidad y final de los productos textiles; el 36% de las personas consideran bueno y sólo el 1% considera regular. Un gran número de beneficiarias piensan que tener una máquina tejedora es de suma importancia al momento de producir, darle uniformidad y concluir con buenos acabados, con ello la calidad del producto textil

es mucho mejor; además que las maquinas tejedoras son un gran capital para la producción de una buena cantidad de productos textiles.

Tabla 10. Adquisición de máquinas tejedoras

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	7	28,0
	Muy Bueno	17	68,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 10 se observa un 68% de beneficiarios censados que consideran muy bueno la adquisición de máquinas tejedoras implementadas por el programa de apoyo social PROCOMPITE; un 28% considera bueno y un 4% considera regular. La entrega de máquinas tejedoras del programa PROCOMPITE hacia las artesanas textiles fue un aporte de suma importancia puesto que ayudo a elaborar mayor cantidad de prendas y en menor tiempo a un costo competitivo en el mercado.

Tabla 11. Catálogos de presentación de productos textiles para promocionar el producto textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 11 se muestra que el 72% de los beneficiarios censados consideran bueno la presentación de catálogos para la promoción de los productos textiles; un 16% considera muy bueno y un 12% considera regular. Por las encuestas se deduce que la mayoría de las beneficiarias están satisfechas con los catálogos para promocionar la artesanía textil; las socias consideran que

tener un catálogo ayuda a tener mayor demanda de productos ofertados; puesto que, por este medio se muestran todos los diversos trabajos que realizan como asociación y con ello obtener mejores ingresos económicos para cada socia.

Tabla 12. Efectividad de la presentación de catálogos para llegar al cliente

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 12 se observa el 64% de la población censada que considera buena la presentación de catálogos para llegar al cliente; un 20% considera muy bueno y un 16% considera regular. Es decir, gran cantidad de beneficiarios consideran efectivo los catálogos para llegar a más clientes; dado que, desde la presencia de este instrumento adicional se pudo vender diversas prendas textiles. Además, que tener un catálogo variado de productos textiles ayuda a promocionar mejor el producto y obtener más clientes que deseen comprar la artesanía textil.

Tabla 13. Presentación de catálogos

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 13 se observa a un 72% de beneficiarios censados que consideran buena la presentación de catálogos implementado por el programa de apoyo social PROCOMPITE; un 20% considera muy bueno y un 8% considera regular. De los resultados se deduce que existe un buen

número de beneficiarias que consideran de suma importancia la presentación de catálogos; dado que, se obtuvieron ventas ya aseguradas a través de la venta por pedido. Por ello las beneficiarias consideran que es un plus para ser competitivos frente al resto de artesanos textiles de la región.

Tabla 14. Participación de beneficiarios en la toma de imágenes para la adquisición de tarjetas personales

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 14 se muestra a un 60 % de las beneficiarias piensan que fue bueno participar en la toma de imágenes, el 28% considero muy bueno esta participación y un 12% considero como regular la participación en la toma de imágenes para la adquisición de tarjetas personales. Es decir que gran parte de las beneficiarias textiles consideran que fue entre bueno y muy buena dicha participación, pues les hicieron partícipes en la toma de decisiones para la mejor presentación de tarjetas personales.

Tabla 15. Presentación de tarjetas personales brindadas por el PROCOMPITE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	2	8,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 15 presenta a un 56% de la población censada que considera buena la adquisición de tarjetas personales; el 36% considera muy bueno y solo el 8% de ellas considero como regular. La

mayoría de las beneficiarias de la cadena productiva textil consideran entre bueno y muy bueno la presentación de tarjetas personales brindadas por el programa de apoyo social PROCOMPITE, puesto que contar con tarjetas personales ayudo a captar más clientes interesados en adquirir prendas textiles, entonces ayuda a promocionar mejor el producto textil.

Tabla 16. Modalidad de presentación de tarjetas personales para la promoción del producto textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 16 se muestra un 72 % de beneficiarias que consideran que son buenas la presentación de tarjetas personales para la promoción de la artesanía textil; un 16% considera que son muy buenas y un 12 % que considera que son regular. Mas del 50% de las beneficiarias consideran que brindar tarjetas personales a la población demandante es un buen método para comunicarse directamente con el vendedor de forma rápida y quedar en un trato para la elaboración de prendas de acuerdo al gusto del cliente.

Tabla 17. Obtención de más demandantes a través de la presentación de tarjetas personales

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	4	16,0
	Bueno	13	52,0
	Muy bueno	8	32,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 17, presenta un 52% de la población censada que considera buena; un 32% de la población considera muy bueno y un 16% considera como regular la presentación de tarjetas personales para llegar a más demandantes. Es decir que, un buen número de beneficiarias consideran que la presentación de tarjetas personales es un canal de comercialización muy importante para llegar a más demandantes; puesto que, si un demandante está dispuesto adquirir un producto textil, será mucho más fácil contactar al productor.

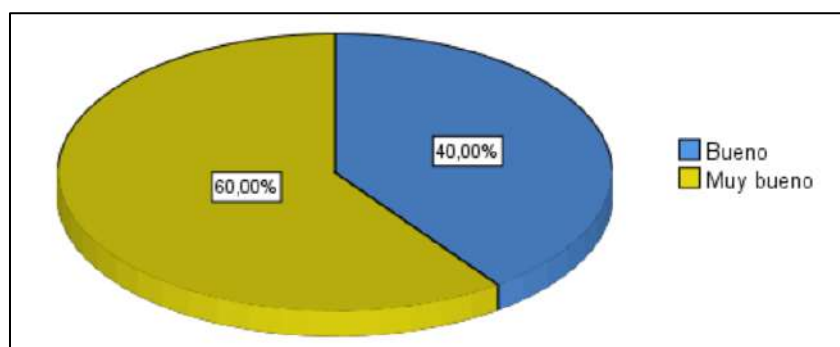
Tabla 18. Presentación de tarjetas personales

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	10	40,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 18 se muestra a un 56% de la población que considera bueno la presentación de tarjetas personales; un 40% considera muy bueno y un 4% considera regular. En su mayoría las beneficiarias textiles están muy de acuerdo con la presentación de tarjetas personales pues ayuda a llegar a más demandantes de artesanía textil, además que es un instrumento de promoción importante por componer datos claves para comunicarse directamente con el productor. Con la presencia de tarjetas personales se logró vender mayores cantidades de artesanía textil con respecto a cuando no contaban con dicho instrumento.

Gráfico 6. Implementación tecnológica en la Asociación



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 6 presentan a un 60% de la población censada que considera muy bueno la implementación tecnológica y un 40% considera bueno. Esto nos da a entender que la implementación tecnológica es importante para la producción de artesanía textil; mediante la adquisición de máquinas tejedoras se produce en un tiempo determinado, optimizando materia prima, mano de obra y tiempo. Además, mediante la presencia de catálogos y tarjetas personales se llega a más clientes y generar más beneficios económicos para el beneficiario.

Dimensión 02: Capacitaciones

Tabla 19. Capacitaciones teóricos - prácticos para la operatividad de la máquina tejedora

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	2	8,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 19 presenta a un 56% de los beneficiarios censados que consideran bueno; el 36 % de la población considera muy bueno y el 8% considera como regular las capacitaciones teóricas – prácticos para la operatividad de la máquina. Las capacitaciones son importantes para la operatividad de las máquinas tejedoras, es así que, en su mayoría, las beneficiarias piensan que es

un aporte importante, aunque un cierto porcentaje de ellas opinan que dicha capacitación fue de entre regular a bueno; dado que consideran que debió ser una inducción más clara y precisa para un mejor manejo de las máquinas tejedoras.

Tabla 20. Capacitaciones en la elaboración de patrones

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Reg.	3	12,0
	Bueno	10	40,0
	Muy bueno	11	44,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 20 se observa que el 44% de las personas beneficiarias consideran muy buena las capacitaciones en la elaboración de patrones implementadas por el programa PROCOMPITE; un 40 % considero como bueno; un 12 % considero como regular y un 4% de la población considero como muy malo. De acuerdo a los resultados, existe en su minoría un cierto porcentaje de beneficiarias que consideran de entre muy malo y regular, debido a que no entendieron con exactitud la capacitación respecto a la elaboración de patrones.

Tabla 21. Capacitaciones teóricos - prácticos, respecto a la teoría de puntos y carreras, teoría de medidas, teoría de tallas y teoría de diseños

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	2	8,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 21 presenta a un 56% de la población que consideran bueno las capacitaciones teóricas – prácticos respecto a la teoría de puntos y carreras, teoría de medidas, teoría de tallas y teoría de

diseños; un 36 % de la población considera muy bueno y un 8% considera regular. Según los resultados de las entrevistas hechas a las beneficiarias, se manifiesta que un 92% de ellas están satisfechas con esta capacitación pues entendieron mejor y les es útil a la hora de producir un bien textil.

Tabla 22. Capacitación en elaboración de patrones

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	10	40,0
	Muy bueno	13	52,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 22 se muestra a un 52% de la población censada que considera muy bueno la capacitación en la elaboración de patrones; un 40% considera bueno y un 8% considera regular. Es decir que gran cantidad de las beneficiarias censadas consideran de entre bueno y muy bueno la capacitación para la elaboración de patrones, los beneficiarios afirmaron que ayudo a reforzar puntos que desconocían y aumentaron su conocimiento en la elaboración de patrones.

Tabla 23. Capacitaciones en cartas de colores y fibra

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	8	32,0
	Bueno	7	28,0
	Muy bueno	10	40,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 23, el 40% de los beneficiarios consideran muy bueno las capacitaciones en cartas de colores y fibra; el 28% considero bueno y un 32% de ellas consideran regular. Por consiguiente, podemos afirmar que gran parte de las beneficiarias estuvieron de acuerdo con las capacitaciones

realizadas por el programa PROCOMPITE, donde cada beneficiario pudo participar de manera presencial y activa.

Tabla 24. Capacitaciones respecto a la combinación de colores y preparación de cartas de colores

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	1	4,0
	Reg.	8	32,0
	Bueno	11	44,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 24, un 44% de las beneficiarias censadas consideran bueno las capacitaciones respecto a la combinación de colores y preparación de cartas de colores; un 32% de las beneficiarias consideran regular; un 20% de los beneficiarios consideran muy bueno y un 4% de los beneficiarios consideran como malo. De los resultados alcanzados a base de las encuestas se deduce que existe una minoría de beneficiarias que consideran entre regular y malo; dado que comentaron que fueron participes por primera vez en capacitaciones de combinación y preparación de cartas de colores.

Tabla 25. Capacitación en cartas de colores y fibra

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	8	32,0
	Bueno	8	32,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 25 se observa a un 36% de la población censada que considera muy bueno las capacitaciones en cartas de colores y fibra; un 32% considera bueno y otro 32% considera regular. Es decir que un buen número de la población beneficiaria censada opina que fue de entre muy

buena y buena las capacitaciones en cartas de colores y fibra pues fueron talleres de aprendizaje y reforzamiento para varias de las productoras textiles; mientras que un menor porcentaje de la población censada considera regular; pues piensan que se debió profundizar más en el tema.

Tabla 26. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	8	32,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 26 se presenta un 60% de personas censadas que consideran como bueno; un 32% consideran como muy bueno y un 8% considera como regular las capacitaciones en técnicas para el tejido en tarjetas. Es decir que gran parte de las personas censadas estuvieron muy de acuerdo con la capacitación respecto a la técnica para el tejido en tarjetas pues consideran de suma importancia para la producción variada de artesanía textil.

Tabla 27. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido

Jaquard

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	8	32,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 27 se muestra un 64% de beneficiarios censados que consideran bueno las capacitaciones de las técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido Jacquard; un 32% de ellas consideran muy bueno y sólo el 4% considera como regular dicha capacitación. De lo cual

deducimos que la mayoría de la población de beneficiarias censadas consideran que les fue productivo participar en esta capacitación, pues les fue de fácil comprensión.

Tabla 28. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en calados

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Malo	1	4,0
	Reg.	4	16,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 28 muestra a un 48% de beneficiarios censados que consideran como bueno las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en calados; un 28 % considera como muy bueno; un 16% considera como regular; un 4% considera como malo y otro 4% considera como muy malo. Lo cual nos muestra que existe un pequeño porcentaje de beneficiarias que no estuvieron muy de acuerdo con esta capacitación, debido a que por falta de tiempo no se dictó a profundidad.

Tabla 29. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en retención

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Reg.	4	16,0
	Bueno	9	36,0
	Muy bueno	11	44,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 29 se muestra un 44% de la población censada que considera como muy bueno las capacitaciones en las técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en retención; un 36% considera como bueno; un 16% considera como regular y un 4% considera como muy malo. Existe una cantidad menor de personas que no estuvieron acorde a las capacitaciones debido a que el tejido en retención es una de las técnicas difíciles de aplicar en la artesanía textil.

Tabla 30. Capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en fantasía

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	5	20,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	8	32,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 30 presenta a un 48% de personas beneficiarias que consideran bueno las capacitaciones en técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en fantasía; un 32% de las personas beneficiarias consideran muy bueno y un 20% de las personas beneficiarias consideran como regular. El tejido en fantasía es una de las técnicas de fácil aplicación a la hora de producir un producto textil; es por ello que la mayoría de beneficiarias considero entre muy buena y buena estas capacitaciones y les ayudo a profundizar más sobre este punto para poder ofertar un producto con diversos diseños.

Tabla 31. Capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	12	48,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 31 se muestra a un 48% de la población censada que considera muy bueno la capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas; otro 48% considera bueno y solo el 4% considera regular. La mayoría de la población censada considera que la capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas fue buena puesto que se centró en los procedimientos necesarios para la aplicación correcta en la producción de la artesanía textil.

Tabla 32. Capacitaciones teóricos - prácticos en las técnicas de intarcia

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	10	40,0
	Muy bueno	11	44,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 32, un 44% de personas censadas consideran muy bueno las capacitaciones teóricos - prácticos en las técnicas de intarcia; un 40% considera bueno y un 16% considera regular. Es decir, un buen número de beneficiarias están de acuerdo con las capacitaciones teóricos – prácticos en las técnicas de intarcia; puesto que la implementación de estas capacitaciones por parte del programa PROCOMPITE ayudo a comprender mejor la técnica de intarcia para luego aplicarlo en la producción de un producto textil.

Tabla 33. Capacitaciones teóricos - prácticos en acabados y control de calidad

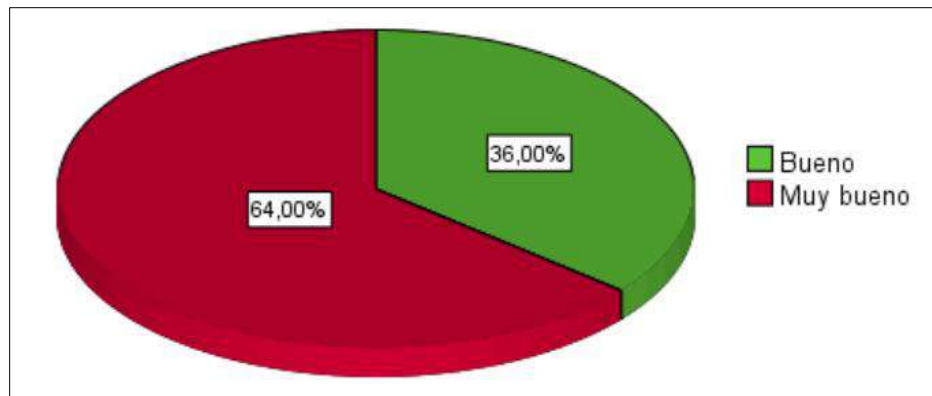
		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	4	16,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

La tabla N° 33 presenta un 56% de beneficiarias que consideran bueno las capacitaciones teóricas – prácticos en acabados y control de calidad; un 28% de beneficiarias consideran muy bueno y un

16% de beneficiarias consideran regular. Existe un gran porcentaje de personas beneficiarias que consideran que fue de utilidad recibir esta capacitación, puesto que la presentación del producto textil es importante para ganar más clientes.

Gráfico 7. Capacitaciones a productores de artesanía textil



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 7 se observa a un 64% de la población censada que considera muy bueno las capacitaciones implementadas por el programa de apoyo social PROCOMPITE y un 36% considera bueno. Es decir que; más del 50% de las beneficiarias censadas estuvieron muy de acuerdo con las capacitaciones implementadas por el programa PROCOMPITE, mediante “la Gerencia de Desarrollo Económico de la municipalidad del distrito de Santiago”. Dichas capacitaciones fueron un aporte muy importante puesto que ayudo a fortalecer todos los conocimientos previos acerca de cada técnica y posteriormente ofertar un producto más elaborado y tener mayor competitividad en el mercado. Pero un porcentaje pequeño de las beneficiarias consideran que los cursos de capacitación no se dieron a profundidad, por la falta de tiempo o coordinación de los organizadores.

Dimensión 03: Promoción

Tabla 34. Promoción del producto textil en ferias, plazas, mercados y eventos municipales

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	2	8,0
	Reg.	11	44,0
	Bueno	7	28,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 34 se muestra un 44% de personas encuestadas que consideran regular la promoción de artesanía textil en ferias, plazas, mercados y eventos municipales como parte del apoyo social de PROCOMPITE; un 28% considera bueno; un 44% considera muy bueno y un 8% considera malo. Existe gran cantidad de beneficiarias que no estuvieron satisfechos con la promoción de artesanía textil, pues los espacios disponibles para ofertar el producto textil solo eran para unas cuantas beneficiarias; es decir que no todos ofertaban su producto en los eventos municipales o lugares de venta.

Tabla 35. Eventos feriales realizados en la plazoleta de Santiago para la promoción de productos textiles

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	9	36,0
	Bueno	8	32,0
	Muy bueno	8	32,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 35, un 36% de la población censada que considera regular los eventos feriales realizadas en la plazoleta de Santiago para la promoción de productos textiles; un 32% considera

muy bueno y otro 32% de los beneficiarios considera bueno. De los resultados alcanzados se deduce que un buen porcentaje de beneficiarias opinan que no se dio el apoyo necesario para la promoción de productos textiles, como la propaganda en radio o a través de parlantes en el mismo ambiente de oferta.

Tabla 36. Promoción en ferias locales

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	7	28,0
	Bueno	13	52,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 36 se observa a un 52% de la población censada que considera bueno la promoción de artesanía textil en ferias locales, un 28% considera regular y un 20% considera muy bueno. Existe un 72% de la población censada que considera que la promoción local fue exitosa; pero un 28% considera que no fue exitosa puesto que argumentan que solo unos cuantos beneficiarios tuvieron acceso a los puestos de promoción textil en los eventos realizados por la municipalidad distrital de Santiago y por otra parte no se dio la promoción en medios comunicativos; lo cual genero poca entrada.

Tabla 37. Promoción en ferias regionales

		Frecuencia	Porcentaje
Perdidos	Sistema	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 37 se observa que el total de los beneficiarios; el 100% de las beneficiarias respondieron a que no se dio la promoción en ferias regionales; pues su máxima exposición hacia

el ofertante se limitó a ambientes locales; tales como, plazas, ferias y eventos municipales, esto como apoyo por parte de PROCOMPITE.

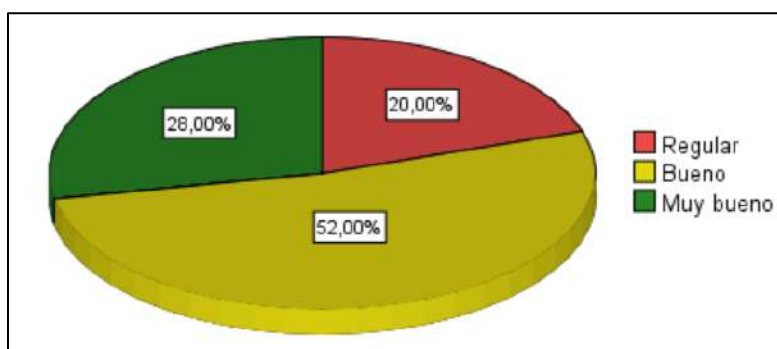
Tabla 38. Promoción en ferias para tener mayor posicionamiento en el mercado nacional

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	1	4,0
	Reg.	6	24,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 38 se muestra un 48% de beneficiarios censados que consideran bueno la ayuda de estos medios de promoción textil para tener mayor posicionamiento en el mercado textil; un 24% considera muy bueno; otro 24% considera regular y un 4% considera como malo. Se observa que más del 50% de las beneficiarias consideran que la promoción de artesanía textil fue un gran apoyo para la exhibición de productos elaborados por las artesanas; pero otro porcentaje de ellas consideran que, por ser una promoción local mas no regional, limita la exhibición en el ámbito nacional.

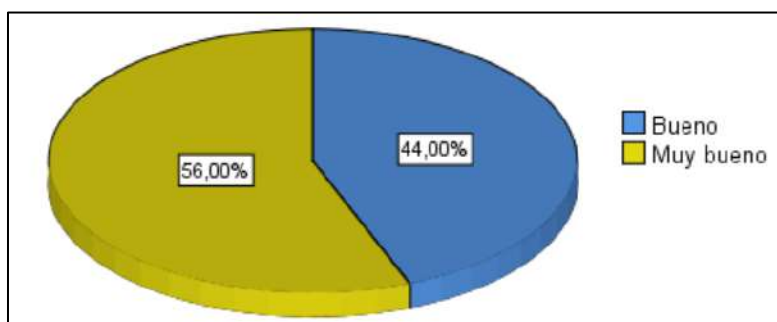
Gráfico 8. Promoción de la artesanía textil



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 8 se observa a un 52% de la población censada que considera bueno la promoción de productos textiles; un 28% considera muy bueno y un 20% considera regular. Un gran porcentaje de beneficiarias consideran que la promoción de artesanía textil a través de ferias y eventos municipales es buena porque ayuda a llegar a más demandantes, pero también existe otro porcentaje que considera que se limitó el espacio de promoción textil, promoción solo en ambientes locales mas no en el ámbito regional, nacional y menos internacional.

Gráfico 9. Variable independiente: Programa PROCOMPITE



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 9 se muestra a un 56% de la población censada que considera buena la aplicación de la iniciativa PROCOMPITE en la asociación de artesanos textiles Virgen de Natividad y un 44% considera muy bueno. Es decir que en su totalidad la población censada considera importante este apoyo social puesto que les fue de gran apoyo para fortalecer y generar nuevos conocimientos sobre

la producción de artesanía textil. Con la implementación de tecnologías se pudo mejorar la producción, optimizar el uso de materias primas, así como el tiempo aplicado para la producción de un producto textil.

RESULTADOS DE LA VARIABLE DEPENDIENTE: COMPETITIVIDAD

Dimensión 01: Organización

Tabla 39. La fortaleza que la formalización ha dado a la organización de artesanos textiles

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 39 se muestra a un 72% de los censados que consideran bueno la formalización para una mejor organización; un 20% considera muy bueno y un 8% considera regular. Es decir que gran parte de la población censada considera importante la formalización al que va encaminado la asociación Virgen de Natividad; puesto que con la formalización se tiene seguridad jurídica, facilita la participación en licitaciones y procesos en el mundo financiero.

Tabla 40. Los procesos de formalización para una MYPE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	1	4,0
	Regular	2	8,0
	Bueno	21	84,0
	Muy bueno	1	4,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 40 Muestra a un 84% de la población censada que considera bueno los procesos de formalización para una MYPE; un 8% considera regular; un 4% considera muy bueno y otro 4% considera malo. Es decir, que una gran cantidad de personas censadas consideran entre bueno a regular los procesos de formalización; pues opinan que existe un tiempo de trámite, tiempo que no es rápido, en conclusión, mayor papeleo.

Tabla 41. La formalización en relación a la competitividad de una MYPE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Reg.	1	4,0
	Bueno	22	88,0
	Muy bueno	2	8,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 41 se presenta un 88% de beneficiarios que consideran como bueno la formalización de una MYPE para generar competitividad de la misma; un 8% de beneficiarios consideran muy bueno y un 4% consideran regular. Es decir que la mayoría de beneficiarias está de acuerdo con que la formalización de una organización ayuda a tener mayores oportunidades de competitividad de ofertar sus productos en el mercado.

Tabla 42. Grado de formalización

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Bueno	21	84,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 42 se muestra a un 84% de la población censada que considera bueno el grado de formalización y el 16% considera muy bueno. Es decir que la formalización ayuda a las organizaciones; así como la asociación Virgen de Natividad puedan ser visibles frente a sus

clientes, la formalidad protege el nombre de la asociación y la legitimidad del negocio; y ser más competitivos.

Tabla 43. Nivel de cooperación entre los agentes económicos de la cadena productiva textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	8	32,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	2	8,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 43 se muestra un 60% de la población censada que considera bueno el nivel de cooperación entre los agentes económicos de la cadena productiva textil; un 32% considera regular y un 8% considera muy bueno. Es decir que la mayoría de beneficiarias artesanas están de acuerdo con la cooperación entre los agentes económicos existentes durante el proceso de elaboración de productos textiles, empezando del abastecimiento de la materia prima para la producción hasta la venta de la artesanía textil, además que consideran que dicha cooperación mejoro la coordinación entre ellos.

Tabla 44. Organización de la asociación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	2	8,0
	Reg.	9	36,0
	Bueno	10	40,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 44 se presenta un 40% de beneficiarios que consideran bueno la organización de la asociación a la que pertenecen; un 36% consideran que es regular; un 16% consideran que es muy

bueno y un 8% de los integrantes de la organización consideran muy mala. Existe un porcentaje de beneficiarias que consideran que la organización de la asociación Virgen de Natividad es de entre regular y muy malo; puesto que argumentan que a veces no hay una buena comunicación, ni coordinación dentro de la asociación.

Tabla 45. Coordinación entre los agentes económicos de la organización

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Malo	1	4,0
	Reg.	9	36,0
	Bueno	11	44,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 45, un 44% de las personas censadas consideran bueno la coordinación entre los agentes económicos de la organización; un 36% consideran regular; un 12% consideran muy bueno; un 4% consideran malo y otro 4% consideran muy malo. De los resultados obtenidos se deduce que la coordinación entre los agentes económicos para la producción de artesanía textil no es tan buena porque existe mucha dispersión respecto a la opinión que tienen sobre la cooperación y participación como la asociación que son.

Tabla 46. Participación de la junta directiva en cuanto a los problemas que existen en la asociación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	2	8,0
	Reg.	9	36,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	2	8,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 46 se muestra un 48% de beneficiarios que consideran bueno la participación de la junta directiva en cuanto a los problemas que existen en la asociación; un 36% consideran regular; un 8% consideran muy bueno y otro 8% consideran muy malo. Es decir, que existe una regular participación de la junta directiva para la solución de problemas existentes dentro de la asociación.

Tabla 47. Apoyo de los agentes económicos ante la existencia de problemas en la producción textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	2	8,0
	Malo	1	4,0
	Reg.	9	36,0
	Bueno	10	40,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 47 se muestra un 40% de la población censada que considera bueno el apoyo de los agentes económicos cuando existen problemas en la producción textil; un 36% considera regular; un 12% considera muy bueno; un 8% considera muy malo y un 4% considera malo. Existe un buen porcentaje de beneficiarias que consideran de regular a mal la participación de los agentes económicos frente a la existencia de problemas de un beneficiario y argumentan que no se recibe el apoyo respectivo por parte de la asociación.

Tabla 48. La aplicación de un modelo de innovación organizacional para mejorar la competitividad de la asociación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	5	20,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 48 presenta un 56% de los beneficiarios censados que consideran bueno la aplicación de un modelo de innovación organizacional para mejorar la competitividad; un 24% de los beneficiarios censados consideran muy bueno y un 20% de los beneficiarios censados consideran regular. Es decir, una gran cantidad de beneficiarias consideran de suma importancia la innovación organizacional para la búsqueda de mejores formas de organización y generar competitividad de la asociación.

Tabla 49. Reuniones realizadas como contribución en la organización de la asociación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Reg.	7	28,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	2	8,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 49 se muestra a un 60% de beneficiarias censadas que considera buena las reuniones realizadas como contribución en su organización; un 28% considera regular; un 8% considera muy buena y solo el 4% considera muy malo. Dado que una buena cantidad de beneficiarias consideran muy buena las reuniones que contribuyen a una mejor organización dentro de su asociación; por tanto, se deben realizar más reuniones para tener mayor organización y cooperación entre las socias de la asociación de artesanas textiles Virgen de Natividad.

Tabla 50. Reuniones de la asociación

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	19	76,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 50 se muestra a un 76% de la población censada que considera bueno las reuniones realizadas en la Asociación Virgen Natividad; un 12% considera muy bueno y otro 12% considera regular. Es decir que un gran porcentaje de beneficiarias censadas piensan que las reuniones realizadas en dicha asociación fueron de apoyo para poder organizarse mejor; mientras que un pequeño porcentaje piensa que las reuniones no ayudaron a resolver todos los problemas y que no actuaron como la organización que son.

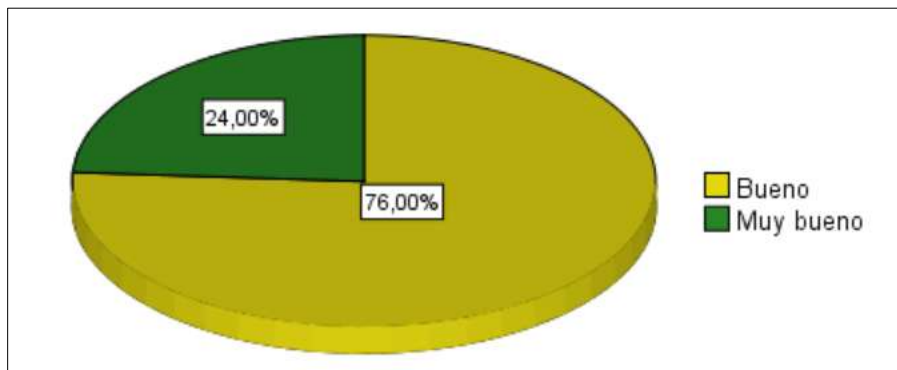
Tabla 51. Documentos de gestión

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 51 se observa un 72% de beneficiarias censadas que consideran bueno la importancia de la documentación de gestión para mejorar la competitividad; un 16% considera muy bueno y un 12% considera regular. Es decir; un 88% de los beneficiarios consideran importante la documentación de la asociación y generar mayor competitividad de los mismos.

Gráfico 10. Organización de los productores textiles



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 10 se muestra a un 76% de beneficiarios censados que consideran bueno la organización de la asociación de Virgen de Natividad y un 24% considera muy bueno. La organización de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad mejoro después de las capacitaciones dadas por el programa PROCOMPITE, puesto que los ayudo a tomar mejores decisiones respecto a los problemas que aquejaba la asociación Virgen de Natividad.

Dimensión 02: Nivel de producción

Tabla 52. Influencia de los procesos no definidos de la producción en la competitividad

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Malo	13	52,0
	Muy malo	10	40,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 52 se muestra que un 52% de la población censada considera malo la influencia de los procesos no definidos en la competitividad; un 40% considera muy malo y un 8% considera regular. Por consiguiente, se puede deducir que la mayoría de la población total de beneficiarios consideran que al no definir bien los procesos a desarrollar durante las horas de producción; genera poca producción y por ende se es menos competitivo.

Tabla 53. La eficiencia de la organización durante las horas de producción

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	2	8,0
	Reg.	6	24,0
	Bueno	13	52,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 53 se observa un 52% de beneficiarios encuestados que consideran como bueno la eficiencia en su organización durante las horas de producción; un 24% considera como regular; un 16% considera como muy bueno y un 8% considera como muy malo. Se deduce que la mayoría de los beneficiarios consideran que ante una intervención del programa de apoyo social PROCOMPITE la eficiencia de organización mejoro a la hora de producir la artesanía textil.

Tabla 54. Nivel de eficiencia en la producción de artesanía textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	13	52,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 54 se muestra que un 52% de los beneficiarios encuestados consideran como bueno su nivel de eficiencia en la producción de artesanía textil; un 36% considera como muy bueno y un 12% considera como regular. Es decir que más del 50% de beneficiarios consideran que desde la implementación del instrumento PROCOMPITE en la asociación Virgen de Natividad, mejoraron su nivel de eficiencia en la producción de artesanía textil.

Tabla 55. Eficiencia de los productores textiles

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 55 se muestra a un 64% de los beneficiarios que consideran bueno su eficiencia en la producción después de la intervención del programa PROCOMPITE y un 36% considera muy bueno. Lo que indica que la eficiencia de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad

mejoro, observando mayor producción de artesanía textil haciendo uso de menos tiempo, menos materia prima, pero de buena calidad.

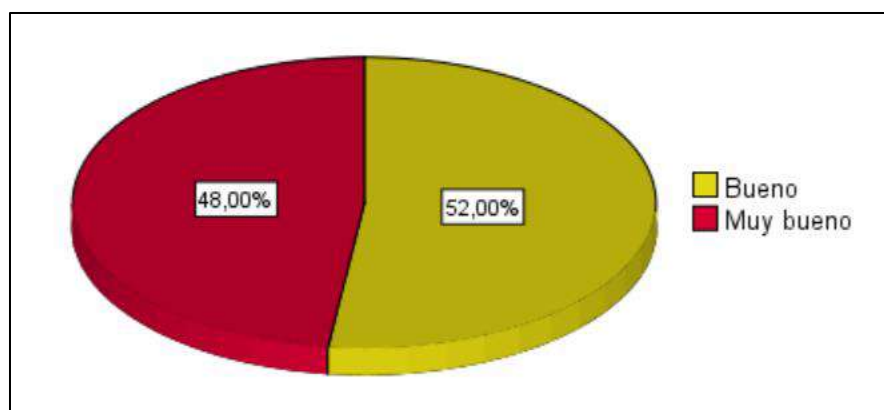
Tabla 56. Nivel de eficacia en la producción de artesanía textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 56 se observa a un 64% de la población censada que considera bueno el nivel de eficacia en la producción de artesanía textil; un 24% considera muy buena y un 12% considera regular. Por tanto, la mayoría de la población censada afirmó que después de la implementación del programa PROCOMPITE, su nivel de eficacia mejoró al producir un producto textil; puesto que se producen bienes textiles de acuerdo al pedido que un cliente realiza y se entrega en la fecha pactada.

Gráfico 11. Nivel de producción de los artesanos textiles



Nota: En base a la encuesta, 2022

El gráfico N° 11 presentan a un 52% de la población censada que considera bueno el nivel de producción de la asociación Virgen de Natividad y un 48% considera muy bueno. Es decir que todas las beneficiarias están de acuerdo con que el nivel de producción de la artesanía textil mejoro

después de la intervención del programa PROCOMPITE; puesto que su eficiencia y eficacia fueron los principales indicadores para medir su productividad.

Dimensión 03: Costos de producción

Tabla 57. Influencia de los talleres para la producción textil en los costos de producción

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	1	4,0
	Reg.	4	16,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 57 se muestra a un 68% de beneficiarios censados que consideran buena los talleres para la producción textil y este influye positivamente en los costos de producción; un 16% considera regular; un 12% considera muy bueno y un 4% considera malo. Se concluye que más del 50% de la población censada consideran importantes los talleres de producción textil; puesto que, obtienen más conocimientos para producir prendas a menores costos y ser más competitivos.

Tabla 58. Aplicación de la tecnología artesanal tradicional

		Porcentaje	Porcentaje válido
Válido	Regular	20,0	20,0
	Bueno	64,0	64,0
	Muy bueno	16,0	16,0
	Total	100,0	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 58 se muestra a un 64% de beneficiarias que consideran bueno la aplicación de la tecnología artesanal tradicional; un 20% considera regular y un 16% considera muy bueno. Es decir, un gran parte de la población censada considera importante la aplicación de la tecnología

tradicional a la hora de producir artesanía textil; puesto que tener conocimientos previos sobre la artesanía textil: así como el tejido con palitos ayuda a tener más destreza a la hora de producir diseños más variados.

Tabla 59. Aplicación de la tecnología para la disminución de costos de producción

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	5	20,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 59 se observa a un 68% de la población censada que considera bueno los talleres sobre la aplicación de la tecnología para una disminución de costos de producción; un 20% que considera regular y un 12% que considera muy bueno. Por tanto, una gran mayoría de la población consideran que invertir en tecnología es de suma importancia para una disminución de costos de producción.

Tabla 60. Tecnología de los artesanos textiles

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	19	76,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 60 se muestra a un 76% de productores textiles que consideran bueno la tecnología de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad; un 16% considera muy bueno y un 8% considera regular. Es decir que la tecnología para la producción de artesanía textil aporó calidad e implementó muchas mejoras en el proceso de producción; asimismo se ganan horas de producción,

para lo cual producir bienes textiles en gran cantidad se realiza en periodos cortos a diferencia de tejer o producir manualmente.

Tabla 61. Costo total mensual de insumos

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	1	4,0
	Regular	9	36,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 61 presenta a un 48% de beneficiarios censados que consideran bueno la participación del programa PROCOMPITE en cuanto al costo total mensual de insumos; puesto que los costos disminuyeron en un gran porcentaje; un 36% considera como regular; un 12% considera como muy bueno y un 4% considera malo. Se observa que más del 50% de beneficiarias están de acuerdo con los efectos positivos que dio el programa PROCOMPITE, respecto al menor costo de producción mensual, puesto que se usan racionalmente las materias primas y en un tiempo determinado de producción.

Tabla 62. Uso de materias primas o insumos para la producción textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	3	12,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 62 se observa a un 60% de la población censada que considera como bueno el uso de materias primas en la producción textil después de la implementación de la iniciativa PROCOMPITE en la asociación textil Virgen de Natividad; un 28% considera como muy bueno y

un 12% considera como regular. Por tanto, se deduce que una gran mayoría de la población censada mejoro su uso y aplicación de las materias primas o insumos al momento de producir un producto textil; ya que teniendo mayor conocimiento sobre la utilización de insumos y aprovechar de mejor forma trae mejores utilidades para los productores textiles.

Tabla 63. Aplicación de Materias primas en cuanto a costos de producción

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 63 se observa a un 60% de beneficiarios censados que consideran bueno la aplicación de las materias primas e insumos en la producción de artesanía textil después de una intervención del programa PROCOMPITE; un 24% considera muy bueno y un 16% considera regular. La selección y aplicación de materias primas e insumos es de gran importancia para la producción de artesanía textil; dado que la gran mayoría de las beneficiarias consideran su importancia para disminuir los costos de producción.

Tabla 64. Influencia de la mano de obra no calificada en la competitividad

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Bueno	1	4,0
	Regular	6	24,0
	Malo	9	36,0
	Muy malo	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 64 se muestra a un 36% de los beneficiarios censados que consideran muy malo la influencia de la mano de obra no calificada en la competitividad; otro 36% considera malo; un 24%

considera regular y un 4% que considera bueno. Por los resultados se concluye que en su mayoría las beneficiarias están de acuerdo con que al no saber técnicas y métodos de producción genera la baja producción de bienes textiles necesarios para la venta y por ende no se es competitivo frente a los demás competidores.

Tabla 65. El costo de mano de obra

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Muy malo	1	4,0
	Reg.	3	12,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 65 se observa a un 68% de la población censada que considera bueno el costo de mano de obra después de la implementación del programa PROCOMPITE; un 16% considera muy bueno; un 12% considera regular y un 4% considera muy malo. Por consiguiente, se determina que una gran parte de la población censada vio que después de la implementación de PROCOMPITE, el costo de mano de obra disminuyó puesto que existe una mano de obra más calificada para la producción de artesanía textil.

Tabla 66. Mano de obra de los productores textiles

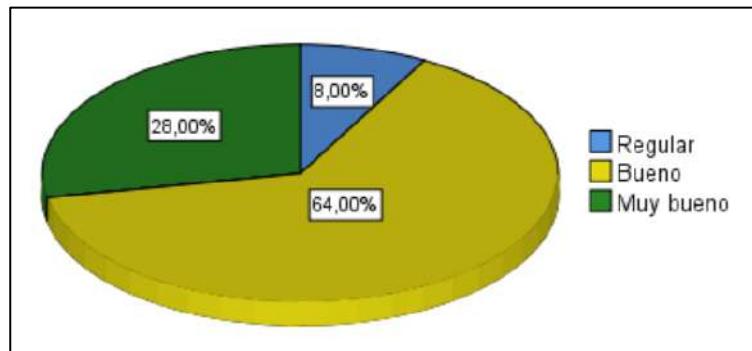
		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 66 se observa a un 56% de la población censada que considera bueno la mano de obra de las beneficiarias del programa de inversión PROCOMPITE; un 28% considera muy bueno

y un 16% considera regular. Es decir que en su mayoría las beneficiarias de la asociación Virgen de Natividad consideran que la mano de obra mejoro después de una intervención del programa PROCOMPITE, en vista que los talleres de capacitación ayudaron a mejorar y fortalecer conocimientos previos con el que contaban las productoras de artesanía textil.

Gráfico 12. Costos de producción de los productores textiles



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 12 se observa a un 64% de beneficiarios que consideran bueno los costos de producción de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad; un 28% considera muy bueno y un 8% considera regular. Lo que indica que la mayoría de las beneficiarias piensan que la optimización de los insumos; un buen uso de la tecnología; un correcto establecimiento para la producción y la mano de obra calificada genera la disminución de costos al producir la artesanía textil.

Dimensión 04: Producto

Tabla 67. La mejora del producto textil después de la implementación del PROCOMPITE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 67 se muestra a un 68% de la población censada que considera bueno la mejora del producto textil después de la implementación del programa PROCOMPITE; un 24% considera muy bueno y un 8% considera regular. Se concluye que la población censada en su mayoría considera que la aplicación del programa de apoyo social PROCOMPITE en la asociación de artesanos textiles Virgen de Natividad ayudo a mejorar los procesos de producción y obtener un mejor producto para tener mayor demanda.

Tabla 68. La calidad del producto textil después de las capacitaciones

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 68 se observa a un 68% de la población censada que considera bueno la calidad del producto textil, después de las capacitaciones implementadas por el programa PROCOMPITE; un 24% considera muy bueno y un 8% considera regular. Por tanto, existe un buen porcentaje de beneficiarias que opinan que ante la ejecución de talleres de capacitaciones por parte del programa PROCOMPITE, la calidad del producto textil es mucho mejor que antes, debido a las aplicaciones de nuevos diseños y técnicas variadas.

Tabla 69. Principales características del producto textil que se oferta

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	1	4,0
	Bueno	18	72,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 69 se muestra a un 72% de beneficiarias que consideran bueno las principales características del producto textil a ofertar; un 24% considera muy bueno y un 4% considera regular. Por lo tanto, un gran porcentaje de beneficiarias están satisfechas con el producto textil que ofrecen, pues con la aplicación de capacitaciones mejoraron las características de su producto, haciendo que el bien que producen tenga un valor agregado diferente al que produce los demás competidores de su entorno.

Tabla 70. El valor agregado en el producto textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	5	20,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 70 se observa a un 56% de la población censada que considera bueno la mejora del valor agregado en el producto textil; un 24% considera muy bueno y un 20% considera regular. Es decir que más del 50% de las beneficiarias consideran que el valor agregado o valor añadido al producto textil se da en medidas que puedan aportar mayor calidad y ser más competitivo en el mercado textil.

Tabla 71. Calidad del producto del productor textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 71 se observa un 64% de la población censada que considera bueno la calidad del producto y un 36% que considera muy bueno. Es decir que en su totalidad la población de

beneficiarias concuerda con que la calidad del producto textil de la asociación Virgen de Natividad mejoro después de la intervención del programa PROCOMPITE, todo debido a la aplicación de talleres de capacitación y técnicas necesarias ayude a las beneficiarias a tener más conocimiento del uso adecuado de todos los materiales para la producción de un buen producto textil.

Tabla 72. Influencia de la disminución del precio del producto en la competitividad

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Malo	3	12,0
	Reg.	4	16,0
	Bueno	15	60,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 72 se muestra un 60% de la población censada que considera bueno la disminución en el precio del producto que influye positivamente en la competitividad; un 16% considera regular; un 12% considera muy bueno y otro 12% considera malo. La mayoría de las encuestadas están de acuerdo en que la disminución en el precio de producto, genera mayor competitividad de los productores; puesto que se ofrece un producto de buena calidad a un precio más económico.

Tabla 73. La mejora del precio después de la implementación del PROCOMPITE

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	6	24,0
	Bueno	16	64,0
	Muy bueno	3	12,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 73 se observa a un 64% de beneficiarios censados que consideran bueno la mejora del precio del producto textil después de la implementación del PROCOMPITE; un 24% considera regular y un 12% considera muy bueno. La implementación del programa PROCOMPITE en la asociación de productores textiles ayudo a mejorar varios aspectos de la artesanía textil y poder ofertar a un mejor precio.

Tabla 74. Precio del producto textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	4	16,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 74 se observa a un 68% de la población que considera bueno el precio del producto; un 16% que considera muy bueno y otro 16% considera regular. El precio de un producto debe ser competitivo en el mercado; puesto que el demandante busca un producto de calidad a un buen precio, lo que genera mayor demanda; tal es así que un 84% de las beneficiarias consideran que el precio del producto es importante para ser competitivos.

Tabla 75. La innovación para el crecimiento del negocio

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	9	36,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 75 se observa a un 56% de la población censada que considera bueno la innovación para el crecimiento de un negocio; un 36% que considera muy bueno y un 8% que considera regular. La innovación es de suma importancia en un negocio y más si se trata de ofertar un

producto textil, con la implementación de nuevos modelos o mejorar los productos existentes; ayudara a tener mayor crecimiento del negocio.

Tabla 76. Los conocimientos sobre innovación para un mayor desempeño en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	17	68,0
	Muy bueno	6	24,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 76 se muestra a un 68% de los beneficiarios censados que consideran bueno los conocimientos sobre innovación para un mayor desempeño en el mercado; un 24% considera muy bueno y un 8% considera regular. Para la existencia de un mejor desempeño en el mercado de artesanía textil, es importante tener conocimientos de innovación; por ello gran parte de las beneficiarias están de acuerdo con dicho punto de vista.

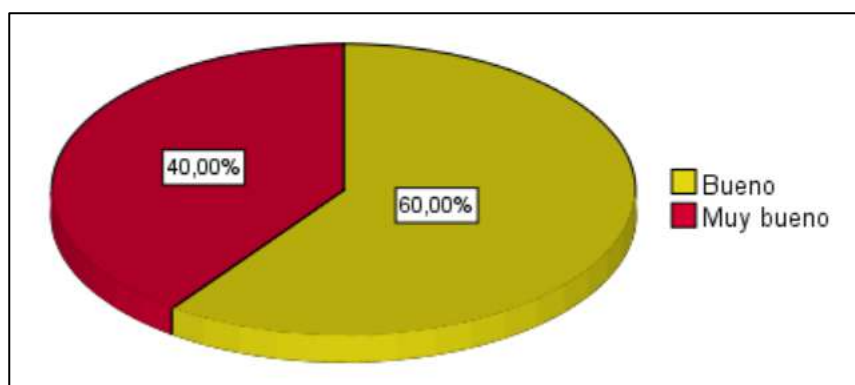
Tabla 77. La innovación del productor textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	2	8,0
	Bueno	12	48,0
	Muy bueno	11	44,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 77 se observa a un 48% de la población censada que considera bueno la innovación, un 44% considera muy bueno y un 8% considera regular. Los resultados demuestran que un 92% de las beneficiarias consideran fundamental el conocimiento sobre innovación pues hace que los ofertantes sean más competitivos y puedan llevar un producto mucho más mejorado al mercado.

Gráfico 13. El producto textil



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 13 se muestra a un 60% de la población censada que considera bueno el producto textil y un 40% considera muy bueno. Se concluye que la mayoría las beneficiarias están de acuerdo con que el producto textil que ofertan mejoró; puesto que la intervención del PROCOMPITE en la asociación de artesanos textiles Virgen de Natividad influyó positivamente en la calidad, precio del producto e innovación.

Dimensión 05: Ganancia o beneficio

Tabla 78. Aumento del ingreso mensual en la artesanía textil

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	7	28,0
	Bueno	13	52,0
	Muy bueno	5	20,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 78 se muestra a un 52% de beneficiarias censadas que consideran bueno el aumento de su ingreso mensual después de la implementación del PROCOMPITE; un 28% considera regular y un 20% considera muy bueno. La aplicación del programa PROCOMPITE en la asociación de artesanos textiles, fue de utilidad para obtener mejores productos y generaron ingresos graduales positivos de las beneficiarias de la asociación.

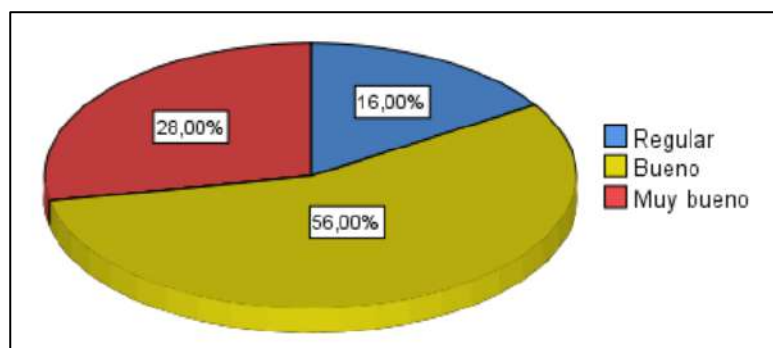
Tabla 79. Margen de utilidad

		Frecuencia	Porcentaje válido
Válido	Regular	4	16,0
	Bueno	14	56,0
	Muy bueno	7	28,0
	Total	25	100,0

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 79 se muestra a un 56% de las beneficiarias que consideran bueno el margen de utilidad del producto textil que ofertan; un 28% considera muy bueno y un 16% considera regular. Es decir que la margen de utilidad del producto textil ofertado mejoro después de la implementación del programa PROCOMPITE; puesto que se produce artesanía textil a menores costos y se ofrece a un precio competitivo, lo que genera mayores ingresos a las beneficiarias.

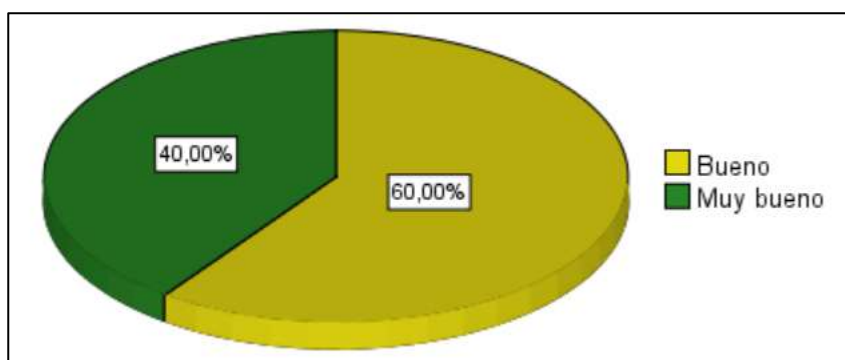
Gráfico 14. Ganancia o beneficio del productor textil



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el gráfico N° 14 se muestra a un 56% de la población censada que considera bueno la ganancia o beneficio después de la aplicación del programa PROCOMPITE; un 40% considera muy bueno y un 4% considera regular. Es decir que una gran parte de las beneficiarias consideran que sus ingresos mejoraron después de recibir capacitaciones, talleres y herramientas necesarias para poder competir con los demás oferentes.

Gráfico 15. Variable dependiente: Competitividad



Nota: En base a la encuesta, 2022

En el Gráfico N° 15 se observa a un 60% de población censada que considera bueno la competitividad de los productores de artesanía textil de la asociación Virgen de Natividad después de una aplicación del programa PROCOMPITE y un 40% de las beneficiarias censadas consideran muy bueno. Es decir que el total de la población censada de beneficiarias están muy de acuerdo con la aplicación del programa de apoyo social PROCOMPITE, pues vieron mejoras en su producción y con ello ser más competitivos en el mercado de la artesanía textil.

5.3. Resultado por objetivos

Objetivo general:

“Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 80. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la competitividad”

Correlaciones		VARIABLE DEPENDIENTE E COMPETITIVI DAD	VARIABLE INDEPENDIENTE NTE PROGRAMA PROCOMPITE
VARIABLE DEPENDIENTE COMPETITIVIDAD	Coef. de Pearson Sig. (bilateral) N	1 25	,698** ,000 25
VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE	Coef. de Pearson Sig. (bilateral) N	,698** ,000 25	1 25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 80 se aprecia que “la variable independiente - programa PROCOMPITE influye en la variable dependiente - Competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”; puesto que, el coef. de correlación de Pearson es de 0.698, esto significa que hay cierto grado de correlación positiva; del mismo modo, el grado de significancia es de 0.000, siendo este menor al 0.05 o al 5%, el cual contrasta la asociatividad entre ambas variables de estudio. En este sentido, hay una relación recíproca entre el programa de apoyo social PROCOMPITE y la competitividad de los productores de artesanía textil de la asociación Virgen de Natividad del

distrito de Santiago - Cusco, dicha relación significa que al existir cambios positivos en el programa PROCOMPITE, esta influencia significativamente en la competitividad de los productores.

Objetivos específicos:

- “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 81. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

		VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE		ORGANIZACIÓN N
VARIABLE INDEPENDIENTE	Coef. de Pearson	1		,549**
PROGRAMA PROCOMPITE	Sig. (bilateral)			,004
	N	25		25
ORGANIZACIÓN	Coef. de Pearson	,549**		1
	Sig. (bilateral)	,004		
	N	25		25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 81 se aprecia que la variable independiente “programa PROCOMPITE” influye en la organización de los artesanos textiles de la asociación Virgen de Natividad; puesto que, el coef. de correlación de Pearson es de 0.549, esto significa que hay cierto grado de correlación positiva; por otra parte, el grado de significancia es de 0.004, siendo este menor al 0.05 o al 5%, el cual afirma la asociatividad entre ambas variables de estudio. Se define que el programa de apoyo social PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021; dicha influencia es positiva porque durante la ejecución del programa PROCOMPITE se dieron capacitaciones y reforzamiento de temas que eran necesarios para

mejorar la organización de los productores textiles; por tanto, ambas variables actúan de forma directa.

- **“Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 82. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

		VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE		NIVEL DE PRODUCCIÓN
VARIABLE INDEPENDIENTE	Coef. de Pearson	1		,686**
PROGRAMA PROCOMPITE	Sig. (bilateral)			,000
	N	25		25
NIVEL DE PRODUCCIÓN	Coef. de Pearson	,686**		1
	Sig. (bilateral)	,000		
	N	25		25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 82 se aprecia que la variable independiente “programa PROCOMPITE” influye en el nivel de producción de los artesanos textiles de la asociación Virgen de Natividad; puesto que, el coef. de correlación de Pearson es de 0.686, esto muestra que hay cierto grado de correlación positiva; de igual forma, el grado de significancia es de 0.000, siendo este menor al 0.05 o al 5%, lo que contrasta sustenta la asociatividad entre ambas variables de estudio. En ese sentido, la aplicación de la iniciativa PROCOMPITE influye positivamente en el nivel de producción del productor textil del distrito de Santiago – Cusco. Los talleres de capacitación y la implementación tecnológica ayudo a que los productores aumentaran el nivel de producción de artesanía textil; así mismo, se obtenían mayor cantidad de pedidos y esto debido a la promoción de artesanía textil.

- “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 83. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

		VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE	
		E	COSTOS DE PRODUCCIÓN N
VARIABLE INDEPENDIENTE	Coef. de Pearson	1	,594**
PROGRAMA PROCOMPITE	Sig. (bilateral)		,002
	N	25	25
COSTOS DE PRODUCCIÓN	Coef. de Pearson	,594**	1
	Sig. (bilateral)	,002	
	N	25	25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 83 se aprecia que la variable independiente “programa PROCOMPITE” influye en los costos de producción de la asociación de los artesanos textiles; dado que, el coef. de correlación de Pearson es de 0.594, esto muestra que hay cierto grado de correlación positiva; del mismo modo, el grado de significancia es de 0.002, siendo este menor al 0.05 o al 5%, el cual sustenta la dependencia entre ambas variables de estudio. Por consiguiente, se deduce que el programa PROCOMPITE influye de forma significativa en la optimización de costos de producción de los artesanos textiles del distrito de Santiago – Cusco; es decir que ante la aplicación de las capacitaciones en la práctica para la elaboración de productos textiles genero menores costos de producción de artesanía textil.

- “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 84. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

		VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE		PRODUCTO
VARIABLE INDEPENDIENTE	Coef. de Pearson		1	,703**
PROGRAMA PROCOMPITE	Sig. (bilateral)			,000
	N		25	25
PRODUCTO	Coef. de Pearson		,703**	1
	Sig. (bilateral)		,000	
	N		25	25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 84 se aprecia que la variable independiente “programa PROCOMPITE” influye en el producto de los artesanos textiles de la asociación Virgen de Natividad; puesto que, el coef. de correlación de Pearson es de 0.703, esto muestra que hay cierto grado de correlación positiva; además, el grado de significancia es de 0.000, siendo este menor al 0.05 o al 5%, el cual sustenta la dependencia entre ambas variables de estudio. En este sentido, el PROCOMPITE influyo directamente en el producto textil de la asociación de artesanos textiles de Virgen de Natividad; dado que la aplicación de los procesos del PROCOMPITE genero mucha mejora en la calidad y variedad del producto textil, que genero mayor competitividad en el mercado.

- “Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 85. “Correlación entre el programa PROCOMPITE y la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

		VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE	GANANCIA O BENEFICIO
VARIABLE INDEPENDIENTE PROGRAMA PROCOMPITE	Coef. de Pearson Sig. (bilateral) N	1 25	,717** 25
GANANCIA O BENEFICIO	Coef. de Pearson Sig. (bilateral) N	,717** 25	1 25

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 85 se aprecia que la variable independiente “programa PROCOMPITE” influye en la ganancia o beneficio de los artesanos textiles de la asociación Virgen de Natividad; puesto que, la correlación de Pearson es de 0.717, esto significa que hay cierto grado de correlación positiva; del mismo modo, el grado de significancia es de 0.000, siendo este menor al 0.05 o al 5%, por lo que se afirma la asociatividad entre ambas variables de estudio. En este sentido, el programa de apoyo social PROCOMPITE tiene efectos positivos en la ganancia de los artesanos textiles; puesto que, al tener productos competitivos en el mercado, productos a un buen precio y de mayor demanda, generó mayores ingresos a los beneficiarios del programa PROCOMPITE.

5.4. Discusión de resultados

Con respecto al Objetivo General: A partir de los resultados obtenidos en este estudio, para el objetivo principal, el cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”; para lo cual se llegó a determinar que ambas variables presentan una correlación positiva; cuyo coef. de correlación de Pearson es de 0.698 y el grado de significancia es de 0.000 fue menor al 0.05, lo que contrasta su grado de asociatividad.

En este sentido, los estudios realizados por Gutiérrez (2020) en la tesis “Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite, Tacna, 2019”. Tuvo por objetivo determinar la proporción de las acciones de las estrategias implementadas por la iniciativa PROCOMPITE que en efecto tendría sobre el mejoramiento de la competitividad de los beneficiarios. Logra concluir que 18.8% de las acciones del proceso de implementación del programa de inversión PROCOMPITE se asocian a los niveles de competitividad. En ese entender, los resultados arribados por Gutiérrez (2020) se vinculan con los resultados obtenidos en la presente investigación; dado que, la generación de competitividad se logra mediante capacitaciones al personal productivo, implementación de mejoras en tecnología e innovación.

En consecuencia, expone Quispe y Pariguana (2020) en el trabajo de investigación “Ley de Promoción a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE) y el Desarrollo Económico de los Productores de Ovinos en la comunidad de Punacancha del Distrito de San Sebastián 2020” con la finalidad de determinar en qué medida la Ley PROCOMPITE incrementó la producción y la comercialización del ganado ovino Hamshire Down y concluye que el 66,7% de los productores

ovinos de la localidad de Punacancha opinan que la aplicación de PROCOMPITE tiene un efecto moderado en la competitividad y desarrollo económico. Es decir que los estudios alcanzados por Quispe y Pariguana (2020) guardan relación con la presente investigación; dado que existen efectos positivos en las cadenas productivas ante una ejecución del programa PROCOMPITE, pero dado los estudios no es en su totalidad, existe siempre una pequeña población beneficiaria que piensa que falta coordinar mejor respecto a las redes de distribución y comercialización de productos.

Estos resultados son acordes a los resultados alcanzados por Giraldo et al. (2018) en su investigación titulada “Factores de Competitividad Empresarial del Sector textil de la ciudad de Pereira – Colombia”; el cual tuvo como objetivo determinar los factores competitivos en el sector textil en la ciudad de Pereira, concluyeron que la competitividad comercial de la industria textil depende de los medios tecnológicos y la innovación para ser competitivos. En tal sentido, los resultados arribados por Giraldo et al. (2018) guardan relación con los resultados alcanzados en la presente investigación; puesto que, para tener mayor competitividad se deben aplicar diversos factores; tales como la innovación; la aplicación de la tecnología y también el trabajo en equipo.

En consecuencia, la investigación de Paño (2017) en la tesis “Incidencia del Procompite en la Productividad y Competitividad de los Productores de flores en las Comunidades de Pumamarca y Ccorao del distrito de san Sebastián, provincia y Región del Cusco Período 2014 – 2015” que tuvo por finalidad determinar la incidencia de las Iniciativas de Apoyo a la Competitividad Productiva – Procompite, a los productores de flores de las comunidades campesinas de Pumamarca y Ccorao, del cual concluye que el 100% de los socios productores de flores estuvieron de acuerdo en que recibieron una buena capacitación y asistencia técnica durante la implementación de PROCOMPITE. Con relación a las conclusiones arribadas por Paño (2017) se deduce que la

implementación del programa PROCOMPITE en la presente investigación no generó efectos al 100%, pero los beneficiarios consideran que en más del 70% fue una buena ejecución puesto que los ayudó a mejorar en diversos aspectos y ser más competitivos.

En tal sentido, el estudio realizado por Zugaide et al. (2013) en la tesis “Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de Ornato – México. Universidad Autónoma del Estado México” con propósito de explicar los factores más utilizados en la investigación de la competitividad; tales como: la tecnología, capacitación, precio y distribución. Del cual logra concluir que los factores que más influyen en la capacidad competitiva de los productores de este sector son la capacitación y la distribución. Entonces los resultados obtenidos por Zugaide et al. (2013) son acordes a los resultados alcanzados en esta investigación; puesto que, las capacitaciones realizadas y la planificación de redes de distribución mejoran la competitividad de los productores; así como generar impactos positivos de la localidad.

Con respecto al O.E. 01: El cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”. Se determinó que existe una influencia positiva de parte de la variable independiente – programa PROCOMPITE hacia la organización de los beneficiarios del programa; dado que el coef. de correlación de Pearson es de 0.549 y cuyo grado de significancia es de 0.004, donde este es menor al 0.05; el cual conlleva a concluir la existencia de una dependencia entre ambas variables.

En consecuencia, expone Mitnik (2012) en el libro “Políticas y programas de desarrollo de cadenas productivas, clústeres y redes empresariales. Heterogeneidad de demandas. Diversidad de respuestas. 2011” da un análisis del “Plan de Desarrollo de Cadenas Productivas de la Provincia de Córdoba” con el propósito de aportar en la capacidad competitiva de las Micro, Pequeñas y

Medianas Empresas (MIPYMES) de la Provincia de Córdoba en Argentina. Concluyó que, por medio de la integración y organización de las empresas que pertenecen a las cadenas productivas, clústeres y redes empresariales, se lograría mayor competitividad sectorial; por el cual actualmente es una estrategia que forma parte del desarrollo territorial de naturaleza integral. En ese entender, los resultados arribados por Mitnik (2012) guardan relación con los resultados alcanzados en la presente investigación; dado que, ante la existencia de una buena organización entre los organismos involucrados se logra mayor integración y competitividad frente al resto de las cadenas productivas.

Con respecto al O.E. 02: El cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”. Se llegó a determinar que ambas variables de estudio tienen dependencia entre sí; puesto que el coef. de correlación de Pearson es de 0.686; por lo tanto, hay una relación positiva; además que el grado de significancia es de 0.000, que es menor a 0.05; entonces, existe una asociatividad entre las variables.

En tal sentido, los estudios de Hancoco y Palomino (2019) en el trabajo de investigación “Las inversiones del Programa PROCOMPITE y su impacto en el desarrollo productivo de la Asociación de Artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco en el 2018” con la finalidad de establecer en qué medida la iniciativa de apoyo social PROCOMPITE impacta en el mejoramiento de la producción de los beneficiarios y concluye que el programa PROCOMPITE favorece al desarrollo de la productividad y que un 73,20% de la población está de acuerdo en que el volumen físico de sus productos ha mejorado regularmente. Por tanto, los resultados alcanzados en esta investigación concuerdan con los resultados expuestos por Hancoco y Palomino (2019). Ante

la presencia del programa PROCOMPITE en las cadenas productivas hace que mejoren temporalmente y generen altos niveles de producción.

Con respecto al O.E. 03: El cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”. Para lo cual se llegó a determinar que la variable independiente – programa PROCOMPITE influye de forma significativa en la optimización de los costos de producción del artesano textil de la Asociación Virgen de Natividad; puesto que el coef. de correlación de Pearson es de 0.594; por lo tanto, hay una relación positiva; además que el grado de significancia es de 0.002 menor al 0.05, lo que sustenta la dependencia entre ambas variables de estudio.

En consecuencia, exponen Escamilla et al. (2013) en la investigación “Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de Ornato – México. Universidad Autónoma del Estado México” con el objetivo de describir algunos factores para la competitividad en las empresas, concluye que existe un desequilibrio en el desarrollo tecnológico de las PYMES frente a las grandes empresas; puesto que las PYMES hacen un uso escaso de los factores tecnológicos; así mismo poseen un bajo nivel de conocimiento en su uso para mejorar y ampliar la competitividad. Es necesario desarrollar, integrar y adaptarse a nuevas tecnologías, capacitación del personal y planificación de los canales adecuados para la distribución. En tal sentido, los resultados alcanzados por Escamilla et al. (2013) mantienen relación con los resultados arribados en la presente investigación puesto que es de suma importancia la aplicación de nuevas tecnologías; capacitación del recurso humano para la mejora de los procesos de producción y planificar redes de comercialización; que conlleva a la disminución los costos de producción; así mismo mejorar y ampliar la competitividad.

Con respecto al O.E. 04: El cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en el producto de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”. Se estableció que hay dependencia entre ambas variables de estudio; donde el coef. de correlación de Pearson es de 0.703, del cual se deduce la existencia de un grado de correlación positiva; cuyo grado de significancia es de 0.000 que es menor a 0.05. La dependencia entre ambas variables tiene relación directa; dado que ante la presencia del programa de apoyo social PROCOMPITE en los beneficiarios de artesanía textil tiene efectos positivos en el producto, haciendo que el producto tenga mayor calidad, que conlleva a un mejor precio en el mercado.

Estos resultados son acordes a los resultados alcanzados por Apaza y Llavilla (2017) en su investigación titulada “Competitividad de la cadena productiva de lácteos en el distrito de Pomacanchi, provincia de Acomayo - Cusco-2016” que tuvo por objetivo analizar la relación entre la gestión empresarial, la innovación tecnológica y la productividad con el nivel de competencia de la cadena productiva láctea en el distrito de Pomacanchi y finalmente concluye que existe una relación directa de la gestión empresarial, innovación tecnológica y productividad con la competitividad de los productores lácteos. Es decir que los resultados obtenidos por Apaza y Llavilla (2017) concuerdan con los resultados arribados en la presente investigación; puesto que, ante una buena organización de los socios, que conlleve a la aplicación de innovación tecnológica constante genere la competitividad de las cadenas productivas.

En tal sentido, los estudios de Peñaloza (2007) en el trabajo de investigación “Tecnología e Innovación factores claves para la competitividad” con el propósito de determinar los indicadores de productividad científico-tecnológica. Concluye que para generar competitividad de un país o empresa se debe a la constante adquisición de conocimientos acerca de productos, procesos y la

aplicación práctica; además de invertir en la investigación e innovación; todo ello conducirá a la elaboración de mejores productos, mayor rotación y generación de mayores niveles de prosperidad. En ese entender Peñaloza (2007) se relaciona con los resultados arribados en esta investigación. Para obtener un producto de calidad es necesario la obtención de nuevos conocimientos; la aplicación de innovación; en consecuencia, generar competitividad.

Con respecto al O.E. 05: El cual fue determinar “cómo el programa PROCOMPITE influye en la ganancia de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”. Para lo cual se llegó a determinar que la relación de ambas variables es positiva; puesto que su coeficiente de correlación de Pearson es de 0.717; de tal modo el grado de significancia es de 0.000, que es menor a 0.05. La asociatividad entre ambas variables determina que existe una dependencia entre ambas. Del cual se deduce que el programa PROCOMPITE genera efectos positivos en el ingreso de los beneficiarios de los productores de artesanía textil.

En consecuencia, los estudios de Dorado (2021) en la investigación “Impactos del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, provincia Cusco años 2015 al 2017” que tuvo por finalidad describir los impactos del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas. Concluye que después de implementarse el programa de inversión PROCOMPITE, los ingresos de los beneficiarios aumentaron en 219.51%. En ese entender los estudios realizados por Dorado (2021) y la presente investigación guardan relación entre sí; puesto que la ejecución de PROCOMPITE genera efectos positivos en producción de los productores que genera a su vez la mejora de los ingresos o beneficios de los beneficiarios.

En tal sentido, la investigación de Condori y Terrazas (2019) en la tesis “PROCOMPITE y el ingreso económico de los productores de papa nativa de la asociación Sagrado Corazón de Jesús

de la comunidad de Occopata - Cusco del 2016 al 2018” con el propósito de determinar la relación de PROCOMPITE respecto al ingreso económico de los productores de papa nativa, en el que concluyen que PROCOMPITE genera un impacto positivo en los beneficiarios; puesto que el 81% de ellos respondieron que les ayudo a mejorar las tecnologías utilizadas para la producción, que conllevo a mejorar la calidad del producto y a su vez aumento los ingresos económicos de los productores; es decir que las conclusiones arribadas por Condori y Terrazas (2019) concuerdan con las conclusiones de la presente investigación.

En este sentido, los estudios realizados por Acuña (2019) en la tesis “Sostenibilidad del programa de apoyo a la competitividad productiva – PROCOMPITE, en los distritos de Abancay y Tamburco, región Apurímac entre el 2011 al 2014”. Con la finalidad de determinar los factores de sostenibilidad de los proyectos productivos impulsados por los Agente Económico Organizado (AEO) y financiados por el programa de apoyo social PROCOMPITE. Del cual concluye que la ejecución del PROCOMPITE aumento la competitividad y rentabilidad de las propuestas productivas. La organización de Tejedores de Illary de Abancay ha conseguido mejorar la calidad del producto y aumentar la producción hasta en un 70%, como consecuencia contribuyo al aumento de los ingresos económicos de los beneficiarios de la Asociación. Estos resultados se contrastan con los resultados arribados en esta investigación; puesto que, la utilización de tecnologías e innovación generan productos de calidad a precios competitivos en el mercado, genera una mayor margen de utilidad del producto, incrementando los ingresos de los beneficiarios de la Asociación.

5.5. Contraste de hipótesis

Hipótesis General:

“El programa PROCOMPITE influye positivamente en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.

Tabla 86. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	14,313 ^a	1	,000
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 86 se aprecia que el coeficiente de chi cuadrado entre la variable independiente “programa PROCOMPITE” y la variable dependiente “competitividad de los productores textiles” es de 0.000 siendo este menor al 0.05, el cual muestra la existencia de un grado de asociatividad entre las variables de estudio, esto permite que la hipótesis general sea contrastada; es decir que el programa de apoyo social PROCOMPITE influye significativamente en la competitividad de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco. La influencia de la variable independiente sobre la dependiente es positiva y genera confiabilidad aplicar el programa PROCOMPITE como apoyo social a aquellas organizaciones productivas para generar mayor competitividad.

Hipótesis Específicas:

- **“El programa PROCOMPITE influye positivamente en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 87. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	4,957 ^a	1	,026
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 87 se aprecia que el coeficiente de chi cuadrado entre el “programa PROCOMPITE” y la organización de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco es de 0.026 siendo este menor al 0.05, esto muestra la existencia de un cierto grado de asociatividad entre las dos variables del estudio, lo cual permite contrastar la hipótesis específica 1, es decir que el programa de inversión PROCOMPITE influye positivamente en la organización del productor textil del distrito de Santiago, Cusco, en el periodo 2019 al 2021.

- **“El programa PROCOMPITE influye positivamente en el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 88. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	9,000 ^a	1	,003
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 88 se aprecia que el coef. de chi cuadrado entre el programa PROCOMPITE y el nivel de producción de las beneficiarias textiles es de 0.003 siendo este menor al 0.05, esto muestra la existencia de un cierto grado de asociatividad entre las variables del estudio, lo cual permite

verificar la hipótesis específica 2, es decir que el programa PROCOMPITE influye positivamente en el nivel de producción de los socios beneficiarios de artesanía textil del distrito de Santiago, Cusco en el periodo 2019 al 2021.

- **“El programa PROCOMPITE influye positivamente en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 89. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	7,317 ^a	2	,026
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 89 se aprecia que el coeficiente de chi cuadrado entre el programa PROCOMPITE y los costos de producción de los productores textiles es de 2 siendo este menor al 0.05, esto muestra la existencia de un cierto grado de asociatividad entre las dos variables del estudio, lo cual permite contrastar la hipótesis específica 3, es decir que el programa de apoyo social PROCOMPITE influye positivamente en los costos de producción de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019 al 2021.

- **“El programa PROCOMPITE influye positivamente en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 90. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	8,766 ^a	1	,003
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 90 se aprecia que el coef. de chi cuadrado entre el programa PROCOMPITE y el producto de los productores textiles es de 0.003 siendo este menor al 0.05, esto muestra la existencia de un cierto grado de asociatividad entre las variables del estudio, lo cual permite contrastar la hipótesis específica 4; es decir que el programa PROCOMPITE influye positivamente en el producto de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019 al 2021.

- **“El programa PROCOMPITE influye positivamente en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021”.**

Tabla 91. “Grado de asociatividad del programa PROCOMPITE y la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco”.

Pruebas de chi-cuadrado			
	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado	8,940 ^a	2	,011
N de casos válidos	25		

Nota: En base a la encuesta, 2022

En la tabla N° 91 se aprecia que el coef. de chi cuadrado entre la iniciativa PROCOMPITE y la ganancia de los productores textiles es de 2% el cual es menor al 0.05, esto muestra la existencia

de un cierto grado de asociatividad entre las dos variables del estudio, lo cual permite contrastar la hipótesis específica 5; es decir que el programa de apoyo social PROCOMPITE influye positivamente en la ganancia de los productores textiles del distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019 al 2021.

CONCLUSIONES

De los resultados obtenidos se concluye:

PRIMERO: El programa PROCOMPITE influye de manera positiva en la competitividad de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, con un coeficiente de Pearson del 0.698, así mismo dicha relación es significativa, esto debido a una adecuada intervención a través de capacitaciones, implementación tecnológica y promoción se logra mayor competitividad de los beneficiarios; generando mayor organización de los mismos; obtención de productos textiles a un buen precio y de buena calidad; que genere mayor beneficio a los productores.

SEGUNDO: Con respecto a la relación entre el “programa PROCOMPITE” y la organización de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago presentan una relación significativa y positiva, puesto que presenta un coeficiente de 0.549, el cual es explicado porque la organización de los productores textiles mejoro desde el punto de intervención del programa PROCOMPITE, generó mayor organización en a cuanto a las reuniones mensuales, puesto que tomaban decisiones grupales frente a problemas existentes y a hacer frente a demás inconvenientes dentro de la asociación y de querer escalar a ferias regionales y nacionales para ser más conocidos y competitivos.

TERCERO: De acuerdo a un coeficiente Pearson del 0.686, la relación entre el “programa PROCOMPITE” y el nivel de producción de los artesanos textiles de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, se deduce que existe una relación significativa y positiva; el cual se debe a que la aplicación del programa de inversión PROCOMPITE genero eficiencia y eficacia en los productores de artesanía textil, desde el punto en que recibieron capacitaciones del recurso

humano; tanto así como el uso y aplicación tecnológica para mejorar los procesos productivos de artesanía textil.

CUARTO: El programa de apoyo social PROCOMPITE influye de manera positiva en los costos de producción de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, con un coeficiente de Pearson del 0.594, así mismo dicha relación es significativa, el cual es explicado que ante la ejecución del programa de inversión PROCOMPITE en los beneficiarios de artesanía textil dio buen uso de la tecnología e innovación, un correcto uso de materias primas, un mejor aprovechamiento de espacios de producción – infraestructura; que genera una minimización en los costos de producción de los mismos.

QUINTO: Existe una relación significativa entre el “programa PROCOMPITE” y el producto de los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, puesto que el coeficiente de Pearson es de 0.703, el cual se explica que ante la participación del programa de apoyo social PROCOMPITE en los beneficiarios de la cadena productiva textil mejoraron la calidad del producto y a un precio competitivo en el mercado; siendo más competitivos en el rubro textil.

SEXTO: Ante la existencia de un coef. de Pearson del 0.717, se concluye que existe una relación significativa y positiva entre el programa de inversión PROCOMPITE y a ganancia o beneficio de los productores textiles de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, lo que explicaría que la aplicación del programa PROCOMPITE en los beneficiarios de la asociación suscito el incremento de ingresos que se vio reflejada en la margen de utilidad del producto ofrecido. Ante la obtención de buenas ganancias ayuda a que las beneficiarias mejoren sus condiciones de vida.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda a las autoridades regionales y locales a seguir invirtiendo en programas de apoyo social a las cadenas productivas, puesto que se determinó que el programa PROCOMPITE tiene efectos positivos en la competitividad de las actividades económicas como en el caso de los productores textiles de la asociación Virgen de Natividad del distrito de Santiago, asimismo se recomienda sensibilizar a la población productiva a confiar en estos programas.
- Se recomienda a los beneficiarios de la cadena productiva textil a implementar la planificación y control a través de un diagrama de flujo, que les permita tomar acciones correctivas y preventivas frente a resultados negativos que se presenten en su organización. Y establecer planes de fortalecimiento organizacional que les permita trabajar como organización, para seguir participando en programas de marketing y formación de recursos humanos que les ayude a seguir escalando hacia una mayor competitividad
- Se recomienda a las autoridades regionales y locales encargados de la ejecución del programa PROCOMPITE para las cadenas productivas a realizar más talleres y capacitaciones sobre el uso adecuado de las tecnologías transferidas al beneficiario; así mismo charlas correspondientes al dominio de técnicas necesarias para el desarrollo óptimo del proceso de producción en cuanto a la artesanía textil.
- Se recomienda a los beneficiarios de la asociación Virgen de Natividad realizar un seguimiento de los costos de producción, que va desde el control de materiales, inventarios, costos de mano de obra e infraestructura, para la buena ejecución y planeación de operaciones posteriores.

- Se recomienda a los beneficiarios de la cadena productiva de artesanía textil a la adopción y uso continuo de tecnologías e innovación para la mejora de capacidades de producción que ayude a obtener productos diferenciados de gran valor y de precio competitivo en el rubro textil.
- Se recomienda a las autoridades de la Municipalidad del distrito de Santiago como ente impulsor del desarrollo económico en su jurisdicción, realizar la focalización respectiva de puntos de mayor demanda de artesanía textil, para generar mayor demanda y obtener mayores ingresos que contribuyan al mejoramiento de la calidad de vida de las familias beneficiarias del programa. Acción que puede ser replicado en las demás cadenas productivas y demás gobiernos regionales.

BIBLIOGRAFÍA

- Acuña, F. (2019). Sostenibilidad del programa de apoyo a la competitividad productiva - PROCOMPITE, en los distritos de Abancay y Tamburco, región Apurímac entre el 2011 al 2014. *Pontificia Universidad Católica del Perú*, 60 - 70.
- Apaza, A., & Llavilla, S. (2017). Competitividad de la cadena productiva de lácteos en el distrito de Pomacanchi, provincia de Acomayo - Cusco-2016. *UNSAAC*, 12-50.
- Condori, G., & Terrazas, F. (2019). PROCOMPITE y el ingreso económico de los productores de papa nativa de la asociación sagrado corazón de Jesús de la comunidad de Occopata-Cusco del 2016 al 2018. *Austral - Universidad peruana*, 20 - 30.
- Dirección General de Desarrollo Empresarial (DGDE) - PRODUCE. (2017). Estadísticas de PROCOMPITE. *PRODUCE*, 1 - 4.
- Dorado, J. A. (2021). Impacto del proyecto PROCOMPITE en los productores de hortalizas del distrito de San Jerónimo, Provincia Cusco años 2015 al 2017. *UNSAAC*, 20-60.
- El Peruano. (2021). Reglamento de la Ley N° 29337, Ley que establece disposiciones para apoyar la competitividad productiva. *El Peruano*, 1-3.
- Escamilla, Z., Caldera, D., & Ortega, M. (2013). Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de Ornato. *México D. F.*, 20-60.
- García, E., & Cervantes, Z. (2018). Factores que estarían limitando la implementación de PROCOMPITE en las comunidades de Santiago de Huaros y Quilmana del GR de Lima y las comunidades de Pucayacu y Pucuchinche del GR de Huánuco. *Pontificia Universidad Católica del Perú*, 10-40.
- Garibay, P. (2019). Estudio comparativo de la inversión pública de la Ley PROCOMPITE en las provincias de Huaura y Huaral, 2019. *Universidad Cesar Vallejo*, 10-90.

- Giraldo, M., Marín, A., & Tapasco, L. (2018). Factores de Competitividad Empresarial del sector textil de la ciudad de Pereira. *Fundación Universitaria del Área Andina - AREANDINA*, 15-35.
- Gutiérrez, E. (2020). Implementación del programa PROCOMPITE y la competitividad de los productores agropecuarios del distrito de Ite. *Universidad Nacional Jorge Basadre Grohmann*, 25-40.
- Hanco, G., & Palomino, J. (2019). Las inversiones del Programa PROCOMPITE y su impacto en el desarrollo productivo de la Asociación de Artesanos Sumaq Pacha del Distrito de Santiago, Cusco en el 2018. *AUSTRAL Universidad Peruana*, 30-70.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGraw Hill education.
- Herrera, M. H. (2011). Técnicas de investigación fichas de registro. *UNAM*, 12-32.
- Luna, L. (2020). Estudio de los efectos e impactos de la aplicación de la ley nro. 29337 - ley de PROCOMPITE, de los productores de cuyes del distrito de Santiago, provincia del Cusco durante los años 2012 al 2014. *UNSAAC*, 30-40.
- Medeiros, V., Goncalves, L., & Camargos, E. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Revista de la CEPAL N° 129*, 1-21.
- Mendoza, Oscar; La Unidad Técnica de Procompite. (2016). Guía Operativa para la Gestión e implementación del PROCOMPITE en los Gobiernos Regionales y Gobiernos Locales. *Manual PROCOMPITE*, 16-18.
- Ministerio de Economía y Finanzas. (2 de julio de 2019). *Ministerio de Economía y Finanzas - PROCOMPITE*. Obtenido de

https://www.mef.gob.pe/contenidos/inv_publica/docs/capacita/2015/REGION/procompite.pdf

Ministerio de la Producción. (2012). *Criterios básicos para apoyar la competitividad productiva en gobiernos regionales y locales – Ley Marco N° 29337 PROCOMPITE*. Lima: Tarea Asociación Gráfica Educativa.

Ministerio de producción. (Julio de 2022). *Ministerio de producción - PROCOMPITE*. Obtenido de <https://procompite.produce.gob.pe/index.php/presentacion-procompite/que-es>

Ministerio General de Promoción Agraria - MGPA. (8 de Agosto de 2022). *Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego*. Obtenido de Ministerio de Desarrollo Agrario y Riego: <https://www.midagri.gob.pe/portal/38-sector-agrario/pecuaria/308-las-cadenas-productivas?start=2>

Mitnik, F. (2012). *Políticas y Programas de Desarrollo de Cadenas Productivas, Clusters y Redes Empresariales. Heterogeneidad de Demandas. Diversidad de Respuestas 2011*. Córdoba, Argentina: Editorial Copiar.

Municipalidad distrital de Santiago. (19 de 06 de 2019). Resolución de Alcaldía N° 078-A/MDS-SG-19. *Municipalidad distrital de Santiago*, págs. 1-6.

Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación – FAO. (12 de Agosto de 2022). *Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación – FAO*. Obtenido de Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación – FAO: <https://www.fao.org/3/v8490s/v8490s06.htm#TopOfPage>

Paño, W. (2017). Incidencia del Procompite en la Productividad y Competitividad de los Productores de flores en las Comunidades de Pumamaca y Ccorao del distrito de san

- Sebastián, provincia y Región del Cusco Período 2014 - 2015. *Universidad Andina del Cusco*, 20-70.
- Peñaloza, M. (2007). Tecnología e Innovación factores claves para la competitividad. *Universidad de los Andes Venezuela*, 82-94.
- Pindick, r., & Rubinfeld, D. (2009). *Microeconomía*. Madrid: PEARSON EDUCACIÓN, S.A.
- Porter, M. (26 de Julio de 2022). *Administracion, Ingenieria, Gestion y mucho mas*. Obtenido de Administracion, Ingenieria, Gestion y mucho mas: http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/1423/1423_u3_act3.pdf
- Quintero, J., & Sánchez, J. (2006). La cadena de valor: Una herramienta del pensamiento estratégico. *Universidad Privada Dr. Rafael Bellosso Chacín - Venezuela*, 377-389.
- Quispe, H., & Pariguana, O. (2020). Ley de Promoción a la Competitividad Productiva (PROCOMPITE) y el Desarrollo Económico de los Productores de Ovinos en la comunidad de Punacancha del Distrito de San Sebastián 2020. *AUSTRAL universidad peruana* , 20-60.
- Ramírez, T. (2017). Como hacer un proyecto de investigación. *Revista Scientific*, 388-389.
- Riquelme, M. (2020). Cadena de Valor de Michael Porter ¿Que es y cual es su importancia? *Webyempresas*, 8.
- Rivas, L. (2007). Mapa de las teorías de la organización : una orientación para empresas. *Gaceta ideas - Instituto Politécnico Nacional*, 35 - 67.
- Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*.
- Universidad Autónoma del Estado de México. (2020). Teoría de la empresa: Teoría de la producción. *Universidad de México*, 58.
- Universidad Peruana de los Andes. (2020). *Costos y Presupuestos*. Huancayo: SOLUCIONES GRAFICAS SAC.

- Vásquez, J. (2020). Rentabilidad económica de la producción de cuyes y la calidad de vida de las familias de la Asociación de criadores de cuyes los intis de Nihuacalla del distrito de Paruro - Región Cusco - 2018. *AUSTRAL Universidad Peruana*, 20-60.
- Vegas Rodríguez, J. (2008). Cadenas productivas. *Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR*, 1-30.
- Villasante, V. (2021). Relación entre agroturismo y el desarrollo sostenible dentro del marco legal del PROCOMPITE en el distrito de Quellouno, periodo 2017-2019. *Universidad Andina del Cusco*, 50-90.
- Zugaide, E., Diana, C., & Miguel, O. (2013). Descripción de algunos factores para la competitividad en productores de plantas y flores de Ornato. *México D. F.*, 20-60.

ANEXOS

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA GENERAL	OBJETIVO GENERAL	HIPOTESIS GENERAL	VARIABLES	INDICADORES
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	El programa PROCOMPITE influye positivamente en la competitividad de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021	VARIABLE 1: El programa PROCOMPITE (Ley 29337, 2021) DIMENSIONES: Implementación tecnológica, capacitación y promoción.	- Adquisición de máquinas tejedoras - Presentación de catálogos - Presentación de tarjetas personales
				- Capacitación en la operatividad de la máquina - Capacitación en elaboración de patrones - Capacitación en cartas de colores y fibra - Capacitación de técnicas para el tejido en tarjetas - Capacitación en técnicas de intarcia - Capacitación en acabados y control de calidad
				- Ferias locales - Ferias regionales
PROBLEMAS ESPECIFICOS	OBJETIVOS ESPECIFICOS	HIPOTESIS ESPECIFICOS		INDICADORES
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	El programa PROCOMPITE influye positivamente en la organización de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	VARIABLE 2: Competitividad de los beneficiarios del distrito de Santiago del departamento de Cusco, 2019-2021.	- Grado de Formalización - Reuniones - Documentos de Gestión
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago,	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el nivel de producción de los productores textiles del	El programa PROCOMPITE influye positivamente en el nivel de producción de los productores textiles del		- Eficiencia - Eficacia

Cusco, periodo 2019-2021?	Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	DIMENSIONES: Organización, Nivel de producción, costos de producción, producto y ganancia o beneficio.	
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	El programa PROCOMPITE influye positivamente en los costos de producción de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.		· Infraestructura · Tecnología · Materias primas e insumos · Mano de obra
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	El programa PROCOMPITE influye positivamente en el producto de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.		· Calidad del producto · Precio del producto · Innovación
¿Cómo el programa PROCOMPITE influye en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021?	Determinar cómo el programa PROCOMPITE influye en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.	El programa PROCOMPITE influye positivamente en la ganancia de los productores textiles del Distrito de Santiago, Cusco, periodo 2019-2021.		· Margen de utilidad

ANEXO 2: INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

UNIVERSIDAD NACIONAL SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA

ENCUESTA SOBRE LA COMPETITIVIDAD DE LOS PRODUCTORES TEXTILES - SANTIAGO

Buenos días/tardes, señor/señora/señorita, me encuentro realizando un estudio sobre la competitividad de los productores textiles dentro del marco de PROCOMPITE en el distrito de Santiago, quisiera conocer su opinión al respecto. Para ello le agradeceré me conceda unos minutos de su tiempo para contestar una encuesta. Le Pido que responda con la mayor sinceridad. Muchas gracias por su colaboración.

1. INFORMACIÓN BÁSICA (MARCA CON UNA X)

1.1. Género

- a) Masculino b) Femenino

1.2. Edad

- a) Entre 20 a 25 años
b) Entre 26 a 30 años
c) Entre 31 a 35 años
d) Entre 36 a 40 años
e) Entre 40 a más años

1.3. Nivel de Educación

- a) Sin estudios
b) Primaria completa
c) Primaria incompleta
d) Secundaria completa
e) Secundaria incompleta
f) Superior Técnico

1.4. Actividad principal a la que se dedica

1.5. Años de dedicación al rubro textil

1.6. Número de integrantes por beneficiario

2. IMPLEMENTACIÓN TECNOLÓGICA

2.1. ¿Cómo considera usted la adquisición de las máquinas tejedoras por parte del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
b) Malo
c) Regular
d) Bueno
e) Excelente

2.2. ¿Cómo considera usted que es la influencia de la escases de recursos tecnológicos en el crecimiento de las empresas?

- a) Muy malo
b) Malo
c) Regular
d) Bueno
e) Excelente

2.3. ¿Cómo considera Usted que la adquisición de máquinas tejedoras mejoró la producción, uniformidad y final de los productos textiles?

- a) Muy malo
b) Malo
c) Regular
d) Bueno
e) Excelente

2.4. ¿Cómo considera Usted los catálogos de presentación de productos textiles para promocionar el producto textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

2.5. ¿Cómo considera Usted la efectividad de la presentación de catálogos para llegar al cliente?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

2.6. ¿Cómo considera Usted la participación en la toma de imágenes para la adquisición de tarjetas personales brindadas por el programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

2.7. ¿Cómo considera Ud. la presentación de tarjetas personales brindadas por el programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

2.8. ¿Cómo considera Usted esta modalidad de presentación de

tarjetas personales para la promoción del producto textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

2.9. ¿Cómo considera Usted que este canal de comercialización: presentación de tarjetas personales, ayudo a llegar a más demandantes del producto textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3. CAPACITACIONES

3.1. ¿Cómo considera Ud. las capacitaciones teóricos - prácticos para la operatividad de la máquina, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.2. ¿Cómo considera Ud. las capacitaciones en la elaboración de patrones, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.3.¿Cómo considera Usted que se dieron las capacitaciones teóricos - prácticos, respecto a la teoría de puntos y carreras, teoría de medidas, teoría de tallas y teoría de diseños?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.4.¿Cómo considera Ud. las capacitaciones en cartas de colores y fibra, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.5.¿Cómo considera Usted que se dieron las capacitaciones respecto a la combinación de colores y preparación de cartas de colores?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.6.¿Cómo considera Ud. las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.7.¿Cómo considera Ud. las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido Jaquard?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.8.¿Cómo considera Ud. las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en calados?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.9.¿Cómo considera Ud. las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en retención?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.10. ¿Cómo considera Ud. las capacitaciones de técnicas para el tejido en tarjetas, respecto al tejido en fantasía?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.11. ¿Cómo considera Ud. las capacitaciones teóricos - prácticos en las técnicas de intarcia, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

3.12. ¿Cómo considera Ud. las capacitaciones teóricas - prácticas en acabados y control de calidad, implementadas por el programa PROCOMPITE en el periodo 2019 al 2021?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

4. PROMOCIÓN

4.1.¿Cómo considera Ud. la promoción del producto textil en ferias, plazas, mercados y eventos municipales; como parte del apoyo social del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

4.2.¿Cómo considera Usted los eventos feriales realizados en la plazoleta de Santiago para la promoción de productos textiles?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

4.3.¿Cómo considera Ud. la promoción en ferias regionales, como parte del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

4.4.¿Cómo considera Usted la ayuda de estos medios de promoción textil para tener mayor posicionamiento en el mercado nacional?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5. ORGANIZACIÓN

5.1.¿Cómo considera Ud. la fortaleza que la formalización le ha dado a su organización?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.2.¿Cómo considera Ud. que son los procesos de formalización para una MYPE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.3.¿Cómo considera usted la formalización de una MYPE como apoyo en la competitividad de la misma?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.4.¿Cómo percibe el nivel de cooperación entre los agentes económicos de la cadena productiva textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.5.¿Cómo considera Ud. la organización en la asociación a la que pertenece?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.6.¿Cómo considera Ud. la coordinación entre los agentes económicos de la organización?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.7.¿Cómo considera usted que es la participación de la junta directiva en cuanto a los problemas que existen en la asociación?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.8.¿Cómo considera Ud. el apoyo por parte de los agentes económicos, en caso tuviera problemas en la producción textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular

- d) Bueno
- e) Excelente

5.9.¿Cómo considera usted la aplicación de un modelo de innovación organizacional para la mejora de la competitividad?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.10. ¿Cómo considera Ud. las reuniones realizadas como contribución en su organización?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

5.11. ¿Cómo considera Ud. el grado de importancia de la documentación de gestión para la mejora de la competitividad?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

6. NIVEL DE PRODUCCIÓN

6.1.¿Cómo considera usted la influencia de los procesos no definidos de la producción en la competitividad?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

6.2.¿Cómo considera usted la eficiencia de su organización durante las horas de producción?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

6.3.Después de la implementación del programa PROCOMPITE, ¿Cómo considera Ud. su nivel de eficiencia en la producción de artesanía textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

6.4.Después de la implementación del programa PROCOMPITE, ¿Cómo considera Ud. su nivel de eficacia en la producción de artesanía textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7. COSTOS DE PRODUCCIÓN

7.1.¿Cómo considera Ud. la influencia de los talleres para la producción textil en los costos de producción?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7.2.¿Cómo considera usted la aplicación de la tecnología artesanal tradicional?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular

- d) Bueno
- e) Excelente

7.3.¿Cómo considera usted el papel del programa PROCOMPITE en cuanto a la aplicación de la tecnología para la disminución de costos de producción?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7.4.¿Cómo considera Ud. el costo total mensual de insumos, después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7.5.¿Cómo considera Ud. el uso de las materias primas o insumos para la producción textil, después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7.6.¿Cómo considera usted la influencia de la mano de obra no calificada en la competitividad?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

7.7.¿Cómo considera Ud. el costo de mano de obra, después de la

implementación del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8. PRODUCTO

8.1.¿Cómo considera Ud. la mejora del producto textil después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.2.¿Cómo considera usted la calidad del producto textil, después de las capacitaciones implementadas por el programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.3.¿Cómo considera Usted las principales características del producto textil que oferta?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.4.¿Cómo considera Usted la mejora del valor agregado en el producto textil?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno

e) Excelente

8.5.¿Cómo considera usted la influencia de la disminución en el precio del producto en la competitividad?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.6.¿Cómo considera usted la mejora del precio después de la implementación del programa PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.7.¿Cómo considera Usted la innovación para el crecimiento de su negocio?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

8.8.¿Cómo considera Usted la ayuda de los conocimientos sobre innovación para un mayor desempeño en el mercado?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

9. GANANCIA O BENEFICIO

9.1.¿Cómo considera Ud. el aumento de su ingreso mensual en la artesanía textil después de la

implementación del programa
PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

9.2.¿Cómo considera usted la margen
de utilidad, después de la

aplicación del programa
PROCOMPITE?

- a) Muy malo
- b) Malo
- c) Regular
- d) Bueno
- e) Excelente

ANEXO 3: FOTOGRAFÍAS

- REUNIONES DE LAS SOCIAS BENEFICIARIAS



- VENTA DE PRENDAS DE VESTIR EN PLAZAS DEL DISTRITO DE SANTIAGO



- TALLERES DE SOCIAS BENEFICIARIAS



- LLENADO DE ENCUESTAS

