



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL PROGRAMA COLPA Y LA
COMPETITIVIDAD EN LAS MYPE, RUBRO PESCA**

ARTESANAL DE POTA, PAITA - 2015

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

AUTORA:

MILAGROS MARIBEL FERNÁNDEZ ORTÍZ

ASESORA:

MG. MERCEDES PALACIOS DE BRICEÑO

PIURA – PERÚ

2015

FIRMA DEL JURADO Y ASESORA

LIC. ADM. VÍCTOR HUGO VILELA VARGAS
PRESIDENTE

LIC. VÍCTOR HÉLIO PATIÑO NIÑO
SECRETARIO

MG. ANITA GLORIA RIOFRIO JUÁREZ
MIEMBRO

MG. MERCEDES RENEÉ PALACIOS DE BRICEÑO
ASESORA

AGRADECIMIENTO

A Dios, por su protección y amor incondicional en todas las etapas de mi vida. A la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote y en especial a MG. Mercedes Palacios de Briceño por su asesoramiento constante.

DEDICATORIA

A la memoria de mis queridos
padres y con mucho cariño para
mis hermanos Karina y Carlos;
Para mi abuela y tíos que me han
brindado todo su apoyo durante
todas las Etapas de mi vida.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación tiene como objetivo general; describir las principales características del programa COLPA y la competitividad de las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, provincia de Paita – Piura; durante el año 2015. La investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal, para llevarla a cabo se escogió una muestra de siete microempresas quienes son los proveedores, y a seis plantas procesadoras (clientes institucionales); a quienes se aplicó un cuestionario de 22 preguntas respectivamente; obteniendo los siguientes resultados: Se encontró que la mayoría de proveedores están de acuerdo que al implantar el COLPA en la empresa se tendrá resultados favorables, niveles de producción alta, producto de calidad, entrega del producto a tiempo sin desperdiciar ningún material. Lo que concluye que las características más importantes del programa COLPA, sea trabajar en equipo y contar con la participación de todos sus miembros en su labor diaria. Con la ayuda del programa, se obtendrá condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE, permitiéndole alcanzar un alto nivel de competitividad en el rubro pesca artesanal de pota, año 2015. Con respecto a la competitividad: se encontró que la entrega rápida del producto es una característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra, si el producto se entrega a tiempo, volverán hacer más pedidos ya que se cumple con una rápida entrega.

Palabras clave: Programa COLPA, competitividad, MYPE.

ABSTRACT

This research has the general objective; describe the main features of the program COLPA and competitiveness of MSEs scale fishing category squid province of Paita - Piura; during 2015. The research is descriptive, quantitative level, no experimental design, cross-section, to carry out a sample of seven micro purveyors, and six processing plants (institutional clients) was selected; to a questionnaire of 22 questions it was applied respectively; with the following results: It was found that most vendors agree that when implementing the COLPA in favorable company results, high production levels, product quality, product delivery on time without wasting any material will. Which it concluded that the most important features of COLPA program is teamwork and have the participation of all its members in their daily work. With the help of the program, it will obtain necessary conditions for an environment of harmony and good working conditions in the MSE, allowing a high level of competitiveness in the small-scale fishing category squid, 2015. With respect to competitiveness: found the rapid delivery of the product is a defining characteristic to make the difference in a company from another, if the product is delivered on time, they will return to more orders as it complies with a quick delivery.

Keywords: COLPA Program, competitiveness, MSEs.

CONTENIDO

Firma jurado	i
Agradecimiento	ii
Dedicatoria	iii
Resumen	iv
Abstract	v
Contenido	vi
I. Introducción	1
II. Revisión de literatura	7
2.1. Antecedentes	7
2.1.1. Metodología culpa.....	7
2.1.2. Competitividad.....	9
2.2. Bases teóricas	9
2.1.1. Metodología culpa	9
2.1.1.1 ¿Cómo se inicia la metodología culpa o 5 “S”?).....	10
2.1.1.2. ¿Qué es la metodología culpa?	11
2.1.1.3 ¿Por qué las 5 “S”?).....	12
2.2.1.4 Resultado de la aplicación de las 5 “S”	12
2.1.1.5 Importancia.....	15
2.2.1.6 Características.....	15
2.1.1.7 Ventajas de la implantación de culpa	16
2.1.2. Competitividad	18
2.1.2.1. Concepto.....	18
2.1.2.2 Características.....	19
2.1.2.3. Importancia de la competitividad.....	20
2.1.2.4 Niveles.....	21
2.1.2.5 Factores que influyen en la competitividad	23

2.1.2.6 Calidad total: estrategia de la competitividad.....	25
2.1.2.7 Financiamiento, contribución a la competitividad.....	27
2.3. Hipotesis.....	29
III. Metodología.....	29
3.1. Diseño de la investigación.....	29
3.2. Nivel de investigacion.....	29
3.3. Población y muestra.....	30
3.4. Definición y operacionalización de variables.....	30
3.5. Técnicas e instrumentos.....	36
3.6. Plan de analisis.....	35
3.7. Matriz de consistencia.....	36
3.8. Principios éticos.....	37
IV. Resultados.....	38
4.1 Resultados.....	38
4.2 Análisis de resultados.....	45
V. Conclusiones.....	52
Referencias bibliográficas.....	53
Anexos.....	56
Presupuesto.....	57
Cronograma de Actividades.....	58
Cuestionario dirigido a la MYPE de estudio.....	59
Cuestionario validados por expertos.....	56

INDICE DE TABLAS

Tabla 01: ¿Cree usted que necesita implementar la metodología colpa en sus actividades diarias?.....	38
Tabla 02: ¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?.....	38
Tabla 03: ¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?.....	39
Tabla 04: ¿Los equipos y herramientas que utilizan son materiales apropiados?..	39
Tabla 05: ¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?.....	39
Tabla 06: ¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?.....	40
Tabla 07: ¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?.....	40
Tabla 08: ¿Los equipos (herramientas, mangueras y otros) son almacenados en lugares específicos?.....	40
Tabla 09: ¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?.....	41
Tabla 10: ¿Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales?.....	41
Tabla 11: ¿Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE?.....	41
Tabla 12: ¿En la tripulación existe trabajo en equipo?.....	42
Tabla 13: ¿Cree usted que puede crear un cambio de cultura en beneficio de la MYPE?.....	42
Tabla 14: ¿A qué tipo de cliente satisface?.....	42

Tabla 15: ¿Qué atributos elige, para comprar el producto?.....	43
Tabla 16: ¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año anterior?.....	43
Tabla 17: ¿A cuánto compra la TM de pota?.....	43
Tabla 18: ¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría ingresos equivalentes o aproximados al producto de pota?.....	44
Tabla 19: ¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?.....	44
Tabla 20: ¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?.....	45
Tabla 21: ¿Cree usted que la entrega rápida del producto es una característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?.....	45
Tabla 22: ¿El Producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?.....	45

I. INTRODUCCION

En la actualidad, uno de los principales factores que permiten el subsistir de las Microempresas (MYPE) es que éstas sean competitivas. Para ello las MYPE requieren experimentar un mejoramiento continuo de sus prácticas, lo cual es necesario contar con la colaboración de todas las personas que constituyen las MYPE en el rubro de la pesca artesanal de pota y como manifiesta el Ministerio de la producción (PRODUCE), la pesquería de pota o calamar gigante es la segunda pesquería más importante del Perú, tanto en términos de volumen de captura como en términos de valor exportado PROMPERU, (2014).

El mayor crecimiento en número de empresas se produjo en la pequeña empresa, con un crecimiento entre el 2009 y 2013 de 39,6% (casi 21 mil empresas más); mientras que, las grandes empresas aumentaron en 31,4% (cerca de dos mil empresas añadidas). Según LEY MYPE N° 30056, (2013). Sin embargo existen muchos pescadores artesanales de productos hidrobiológicos informales, que no consiguen mayor productividad y competitividad en el mercado local por no formalizarse.

El 96,1% de las MYPE formales tienen hasta cinco trabajadores. Sin embargo, esta proporción varía de acuerdo con el estrato empresarial: el 98,3% de las microempresas, 53,5% de las pequeñas empresas y 18,6% de las medianas empresas tienen como máximo cinco trabajadores. De esta manera, la importancia de las MYPE en términos de empleo está más vinculada al gran

número de empresas que existen de manera agregada que a su capacidad individual para contratar trabajadores LEY MYPE N° 30056, (2013).

El problema que caracteriza a este rubro de pesquería es que su producto (pota) sea descartado por el comprador o empresa y que asuma pérdidas notorias y esto se debe a que la mayor parte de las embarcaciones empleadas no tienen la escala de operación apropiada ni cuentan con la tecnología adecuada, por lo cual incurren en altos costos medios de captura. Estas flotas, además, presentan problemas con los sistemas de conservación del recurso (bodegas insuladas y sistemas de conservación inadecuados), así como problemas de manipulación e higiene a bordo, todo lo cual afecta negativamente la competitividad de la misma. A esto se suma la existencia de una infraestructura portuaria deficiente, donde muchos de los desembarcaderos pesqueros artesanales (DPA) no cumplen con los requisitos sanitarios mínimos, ni con una adecuada capacidad de refrigeración o producción de hielo. En ocasiones las embarcaciones no saben pronosticar los tiempos, ni el lugar de pesca y el hielo que llevan no les alcanza para abastecer toda la producción.

Si bien el número de embarcaciones se ha incrementado PRODUCE, (2014), el número de viajes de pesca al año disminuyó luego del 2008, año en el que supuestamente la pota se empieza a alejar más de la costa en el norte del país J. L. Bernuy, (2012) y donde empieza a incrementarse más el precio del perico y los volúmenes exportados de dicho recurso Sueiro & De la Puente, (2013).

De hecho, en las temporadas de precios bajos, la pesca artesanal de pota, debido a su bajo nivel de productividad, se convierte en una actividad casi de subsistencia, logrando que los productores realicen protestas al sindicato de

pescadores, oponiéndose al precio de los distribuidores, que no valoran el trabajo que realizan en el mar y de los costos que utiliza en su embarcación, además del riesgo de vida que expone a su tripulación. Actualmente el precio de pota es muy bajo y por ello ya se ha tenido paros por parte de los poteros causando desempleo temporal de muchos pescadores, estibadores, bahías entre otros. Incluso afecta a los otros factores de producción, Paita por ser un puerto, todas las actividades se basan en la pesca e incluso se refleja en la producción de comerciantes, financieras, empresas industriales e incluso al gobierno.

Es importante comparar el precio de la pota en relación al de las demás especies. En este sentido, su precio es uno de los más bajos en los principales mercados mayoristas durante los últimos años, periodo en que el precio promedio de la pota es de s/. 0.30 por kg, mientras que el de otras especies importantes como el bonito (s/. 5.69 por kg), la caballa (s/. 2.64 por kg), el jurel (s/. 2.91 por kg) y el perico (s/. 6.00 por kg) lo que muchas veces conlleva a que los pescadores artesanales de la pota no salgan a pescar por el bajo precio del producto y se dediquen y le deán preferencias a otros productos hidrobiológicos como el perico, la anchoveta, el calamar, el pulpo, entre otros; o simplemente dedicarse a otros rubros.

Actualmente la explotación de pota, se da con una normativa de mercado primario y rudimentario, que no genera mucho valor, a pesar de que este molusco espreciado en muchos otros países, se paga hasta cuatro veces más de lo que se paga hoy si está bien conservado. Phumpiu, (2012)

Por otro lado, en cuanto a la supervisión y control de la pesquería de la pota, en la actualidad existen una serie de deficiencias en cuanto al seguimiento de los embarques y desembarques que es necesario corregir, ya que no

contribuyen de manera efectiva a la seguridad de los pescadores, ni a asegurar las condiciones de salubridad y trazabilidad requeridas por un producto para el consumo humano, o a recoger la información necesaria para evaluar si el régimen de pesca vigente es consistente con la sostenibilidad de la especie.

Por la demanda global existente de la exportación de los productos hidrobiológicos, entre ellos la pota, los pescadores artesanales deberían de emplear la metodología COLPA (clasificar, ordenar, limpiar, preservar y autodisciplina), esto ayudara a generar buenas prácticas de trabajo y de vida, ya que facilita la creación y mantenimiento de un agradable ambiente de trabajo y eliminación de desperdicios. COLPA está íntimamente ligada a la calidad, la seguridad, el ambiente y la productividad. Esto ayudara a los armadores o pescadores artesanales a tener una mejor calidad de vida y que aporten a la comunidad Paiteña un mejor desarrollo económico.

Asimismo, se encuentra una gran diferencia de productividad entre empresas, en función del tamaño y la ubicación geográfica. Las MYPE emplean a alrededor del 59% de la PEA ocupada, sin embargo, un gran porcentaje de ellas son de baja productividad (bajos ingresos por persona o pocas ventas por persona) y son informales. Así, por ejemplo, según el INEI aproximadamente 88% del total de la PEA ocupada que trabaja en MYPE tiene un empleo informal. A ello se suma que, a pesar de representar el 72% del total de empresas exportadoras, las MYPE solo representan el 3,4% del valor total de las exportaciones del Perú.

Otro aspecto que afecta la competitividad se refiere a la fragmentación del desarrollo empresarial y productivo en un gran número de pequeños

negocios. Así, el 94,2% de las empresas son micro empresas, 5% son pequeñas, y apenas el 0,8% son medianas y grandes empresas PRODUCE, (2012).

En el aspecto cultural tradicional, los pescadores tienen conceptos rudimentarios sobre los métodos y artes de pesca, también costumbres ancestrales; como por ejemplo la consideración de las fases de la luna, que tienen un papel preponderante por la evolución de las mareas y la manera de celebrar la fiesta de San Pedro y San Pablo, patronos de los pescadores.

El enunciado del problema es: ¿Qué características tiene el programa COLPA y la competitividad en la MYPE, rubro pesca artesanal de pota - Paita, año 2015? Cuya investigación es de tipo descriptivo, nivel cuantitativo, diseño no experimental, de corte transversal. Se empleará como técnica de recojo de datos a la encuesta, siendo su instrumento el cuestionario estructurado.

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente **Objetivo General:** Identificar qué características tiene el programa COLPA y la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota - Paita, 2015.

Y los **objetivos específicos** son:

- A) Conocer la importancia del programa COLPA en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota - Paita, 2015.
- B) Mencionar las ventajas del programa COLPA en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota - Paita, 2015.
- C) Analizar la importancia de la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota - Paita, 2015.
- D) Determinar los factores de competitividad en MYPE, rubro pesca artesanal de la pota - Paita, 2015.

- **La justificación en el aspecto práctico:** La presente investigación tiene como finalidad que la (MYPE), rubro pesca artesanal de pota, al implementar el programa COLPA en su actividad personal como laboral, le ayudara a entregar y a vender mejor su producto, utilizando los recursos adecuados en un mejor tiempo. Este método ayudara a crear un ambiente laboral estable y con responsabilidad social y a tener más control sobre el impacto ambiental dentro y fuera del mar.

Aplicar el programa COLPA, ayudara a elevar el nivel de competitividad de los pescadores artesanales. Si se ofrece un producto de calidad te lleva a ser competitivo en el mercado y con ello se logra a convertirse en una empresa líder. Además porque es requisito indispensable para optar el Título profesional como Licenciado en Administración.

La justificación en el aspecto teórico: El 99,6% de las empresas que existen en Perú son consideradas pequeñas y medianas, según información difundida por el Instituto Nacional de Estadística e Informática. INEI, (2013). Cuyo reporte indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. De esa manera, son microempresas las que alcanzan ventas anuales hasta por un monto máximo de 150 UIT, son pequeñas las que tienen ventas superiores a este valor y hasta el monto máximo de 1.700 UIT, y son medianas empresas las que alcanzan ventas superiores a 1.700 UIT y hasta 2.300 UIT. Por esta razón es que nos enfocamos que las MYPE, rubro pesca artesanal requiera y utilice el COLPA en su rutina diaria y que contribuya al desarrollo empresarial y del pueblo, así como a la protección de los pescadores artesanales.

La justificación en el aspecto metodológico: La presente investigación aplicará la metodología científica, se emplean fuentes primarias y secundarias para la obtención de los datos, además se ha determinado el tamaño de la población y de la muestra, y se ha diseñado un cuestionario para el recojo de información, él ha sido validado por expertos, dicho instrumento de recojo de datos constituye una nueva estrategia para generar conocimiento válido y confiable.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Variable Metodología Colpa

Según Juárez, G (2009) realizó una investigación titulada “Propuesta para implementar a 5 S’S en el departamento de cobros de la subdelegación Veracruz norte IMSS”, México. El objetivo principal es orientar a la mejora continua a través de la aplicación del programa 5 S’s. Que logro capacitar al equipo de calidad en relación a la metodología 5 S’s. Con la finalidad de comprender las bases y fundamentos necesarios de la metodología, para poder elaborar el manual de la metodología 5 S’s. Así como su difusión, de la misma manera se llevó a cabo la evaluación diagnóstica de la organización con la finalidad de realizar el diagnóstico. Y con ello conocer la situación de la empresa sobre motivación, comunicación, estructura, liderazgo y servicio. Cabe destacar que se contó con el equipo e infraestructura necesaria para poder llevar acabo la recolección de la información, equipo de cómputo, cámara fotográfica y material de oficina.

Según Álvarez Reyes & De la Jara en su tesis: “Análisis y mejora de procesos en una empresa embotelladora de bebidas rehidratantes - Lima 2012, tiene por objetivo orientar a quienes deciden trabajar en la mejora de los procesos, tarea ineludible si se desea implementar un sistema de gestión de la calidad – Metodología de las 5s. Inicialmente se plantea la importancia de mejorar los procesos y cuál debe ser la filosofía de trabajo, cimiento fundamental para obtener los mejores resultados. Luego, se continúa con la evaluación y la selección de los procesos que serán elegidos para aplicar la metodología que se propone. Además, se atienden aspectos claves como la formación de equipos efectivos de trabajo y la utilización de una metodología probada, práctica, rigurosa y adaptable a las particularidades de cada organización.

Luis Vílchez (2006) realizó una investigación titulada “Evolución de los indicadores de gestión de seguridad e higiene industrial de planta Motupe” Concluyo que los indicadores propuestos permitirán abarcar el tema de la higiene industrial y mejorar lo relacionado al sistema de gestión ambiental de la empresa, además de llevar un mejor control de las propuestas de mejora de los trabajadores y mejorar el criterio de evaluación de las propuestas (Índice SPT). El proyecto relacionado con la limpieza industrial fue una experiencia de arduo trabajo que se llevó a cabo gracias a la colaboración y compromiso de los integrantes del área. Se logró disminuir el indicador, como parte cuantificable, pero también se consiguieron logros cualitativos de gran importancia, el reconocimiento del personal que labora en planta y de los visitantes.

2.1.2. Variable Competitividad

Según Tania Santana (2010) realizó una investigación titulada “Innovación y competitividad en la industria azucarera de México” La inquietud de conocer la relación que existe entre la innovación y competitividad en la industria azucarera. Este ciclo de interacción nace de la necesidad de tener ventajas sobre los competidores, de la misma manera se entiende que la innovación es la creación de productos y procesos para lograr ventajas competitivas en el mercado. Con el tiempo estas innovaciones se vinculan al cambio tecnológico. Para conocer el grado de impacto de las innovaciones sobre el mercado se utilizan indicadores, en el caso de este trabajo se utilizan a las patentes como indicadores.

Mario Chong (2011) realizó una investigación titulada “Diseño de un modelo de gestión para el desarrollo sostenible y competitivo de las pequeñas unidades agrícolas rurales del Perú”. Una experiencia aplicada en el valle de Viru de la Universidad Nacional de San Marcos. Concluyo que la integración, la competitividad y el desarrollo sostenible son los factores determinantes de un modelo de gestión empresarial que permitirá el desarrollo productivo de las pequeñas unidades agrícolas en el valle de Viru. Este estudio permitió validar el modelo de la gestión empresarial para impulsar el desarrollo productivo en el valle: el desarrollo sostenible de las pequeñas unidades agrícolas se sostiene en cinco columnas, componentes de la integración y competitividad: desarrollo de la vocación agropecuaria, desarrollo del recurso hídrico, desarrollo del parque tecnológico, desarrollo de actividades no tradicionales y el desarrollo de la

gestión pública, apoyadas en el desarrollo sostenible con el equilibrio entre el sector público, privado y académico.

Vicente Sánchez (2005) realizó una investigación titulada “Diseño de un proceso de calidad total para aumentar la competitividad de las municipalidades rurales de la provincia de Ayabaca – Piura”. Considera que los gobiernos locales de Ayabaca, al implantar el proceso de calidad total, deben integrarse en un solo proyecto de diversos componentes que se complementen entre sí, conformando una articulación tácticas (internas), duda la independencia que existe entre los componentes de la problemática rural andina.

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Programa COLPA

2.1.1.1 ¿Cómo se inicia la metodología COLPA o 5 “S”?

Surgió a partir de la segunda guerra mundial, sugerida por la Unión Japonesa de Científicos e Ingenieros como parte de un movimiento de mejora de la calidad y sus objetivos principales eran eliminar obstáculos que impidan una producción eficiente, lo que trajo también aparejado una mejor sustantiva de la higiene y seguridad durante los procesos productivos.

Según Massaki Imai (2012), es una palabra japonesa que significa mejora continua, se dividen en dos palabras; “KAI”: cambio y “ZEN” que significa para algo mejor. El Kaizen es un sistema de mejora continua e integral que comprende todos los elementos, componentes, procesos, actividades, productos e individuos de una organización. No importa a qué actividad se dedique la organización, si es privada o pública, o si persigue o no beneficios económicos,

siempre debe mejorar su producto o servicio de tal forma que satisfaga la mayor cantidad de objetivos posibles. Mucho más es necesaria la mejora continua cuando se trata de actividades plenamente competitivas, se trate de lo económico, de lo deportivo, o de cualquier otro orden.

Este concepto no debería resultar nada nuevo para ninguna empresa, pero desafortunadamente si lo es. El movimiento de las 5's es una concepción ligada a la orientación hacia la calidad total que se originó en el Japón bajo la orientación de W. E. Deming hace más de 40 años y que está incluida dentro de lo que se conoce como mejoramiento continuo o gembu kaizen.

2.1.1.2. ¿Qué es programa Colpa?

Es una práctica de Calidad ideada en Japón referida al “Mantenimiento Integral” de la empresa, no sólo de maquinaria, equipo e infraestructura sino del mantenimiento del entorno de trabajo por parte de todos.

Es una poderosa metodología, uno de los pilares fundamentales del Mejoramiento Continuo, creadora de cultura de calidad en su gente Caja Nuestra Gente, (2013).

Según Vílchez, L. (2004). El programa COLPA, es básicamente clasificar, ordenar, limpiar, prevenir y autodisciplina, en japonés se conoce como las 5S por sus iniciales. La traducción aproximada de estos términos es:

Las Iniciales de las 5 S:

JAPON	CASTELLANO
Seiri	Clasificación
Seiton	Organización
Seiso	Limpieza
Seiketsu	Prevención
Shitsuke	Autodisciplina

2.1.1.3 ¿Por qué las 5 S?

Es una técnica que se aplica en todo el mundo con excelentes resultados por su sencillez y efectividad. Su aplicación mejora los niveles de:

1. Calidad.
2. Eliminación de Tiempos Muertos.
3. Reducción de Costos.

La aplicación de esta Técnica requiere el compromiso personal y duradero para que nuestra empresa sea un auténtico modelo de organización, limpieza, seguridad e higiene.

Los primeros en asumir este compromiso son los Gerentes y los Jefes y la aplicación de esta es el ejemplo más claro de resultados acorto plazo.

2.1.1.4. Resultado de Aplicación de las 5 S

Estudios estadísticos en empresas de todo el mundo que tienen implantado este sistema demuestran que: Aplicación de 3 primeras S:

- Reducción del 40% de sus costos de Mantenimiento.
- Reducción del 70% del número de accidentes.

- Crecimiento del 10% de la fiabilidad del equipo.
- Crecimiento del 15% del tiempo medio entre fallas.

a) Clasificar

La primera "S" de esta estrategia aporta métodos y recomendaciones para evitar la presencia de elementos innecesarios. El Seiri consiste en:

Separar en el sitio de trabajo las cosas que realmente sirven de las que no sirven.

Clasificar lo necesario de lo innecesario para el trabajo rutinario.

Mantener lo que necesitamos y eliminar lo excesivo

Separar los elementos empleados de acuerdo a su naturaleza, uso, seguridad y frecuencia de utilización con el objeto de facilitar la agilidad en el trabajo.

Organizar las herramientas en sitios donde los cambios se puedan realizar en el menor tiempo posible.

Eliminar elementos que afectan el funcionamiento de los equipos y que pueden conducir a averías.

Eliminar información innecesaria y que nos puede conducir a errores de interpretación o de actuación.

b) Organizar

Es ordenar, asignar una localización específica para los ítems necesarios y hacer que el espacio asignado sea auto explicativo de manera que todo el mundo sepa donde esta cada cosa.

Demarcar con pintura o cintas de ubicación de cada equipo, material en el almacén, la línea o en el área de trabajo; poner etiquetas visibles con especificaciones del contenido sobre cajas, armarios, compartimientos, archivos; tener tableros donde estén delineadas las figuras de las herramientas que van en

cada sitio, con medidas para identificar claramente el lugar donde va cada cosa y facilitar el control visual.

Organizar además persigue prevenir contra la necesidad de Clasificar, que hacerlo una vez es necesario, hacerlo repetitivamente es desperdicio.

c) Limpieza

Significa limpiar equipos, herramientas y todo el sitio de trabajo, y hacerlo con detenimiento, manteniéndolo imaculado.

Una limpieza superficial no es Seiso, no debe haber rastro de suciedad.

Los trabajadores son responsables de la limpieza de su sitio de trabajo, las operaciones no terminan hasta tanto no se haya limpiado.

La limpieza debe ser parte del programa de trabajo diario, debe ser un hábito.

e): Prevenir

Es en cierto modo la consecuencia de mantener la limpieza personal y del área de trabajo, pero además significa prevenir la suciedad; mejora las instalaciones y equipos para evitar que entren partículas de polvo al lugar de trabajo, o que el vidrio roto generado caiga al piso, o que los afluentes líquidos y gaseosos de los procesos escapen desordenadamente.

Tiene impacto en la seguridad y tiene también como objetivo hacer agradable el ambiente de trabajo y la correcta presentación personal.

f) Disciplina

Disciplina no significa que habrá unas personas pendientes de nosotros preparados para castigarnos cuando lo consideren oportuno. Disciplina quiere decir voluntad de hacer las cosas como se supone se deben hacer. Es el deseo de crear un entorno de trabajo en base de buenos hábitos. Mediante el

entrenamiento y la formación para todos (¿Qué queremos hacer?) y la puesta en práctica de estos conceptos (¡Vamos hacerlo!), es como se consigue romper con los malos hábitos pasados y poner en práctica los buenos. En suma se trata de la mejora alcanzada con las 4 S anteriores se convierta en una rutina, en una práctica más de nuestros quehaceres. Es el crecimiento a nivel humano y personal a nivel de autodisciplina y autosatisfacción. Esta 5 S es el mejor ejemplo de compromiso con la Mejora Continua. Todos debemos asumirlo, porque todos saldremos beneficiados.

2.1.1.5. Importancia

Según Massaki, (2012) que la importancia del COLPA es tener un mejor ambiente y Crear hábitos en todos los miembros de la organización para el mantenimiento del entorno del trabajo.

Aalva, (2007) manifiesta que conocer y aplicar herramientas del programa COLPA para lograr proyectos exitosos de un orden y limpieza sistemática basados en el trabajo en equipo y la optimización de uso de recursos. Esta práctica “forma de ser” en la empresa tiene que ver con su impacto en las variables más importantes del proceso como son producción, calidad, costo, oportunidad de entrega y seguridad.

2.1.1.6. Características

1. Promover y estimular la participación de todos los miembros de la institución.
2. Trabajar en equipo
3. Desarrolla la creatividad
4. Recuperación y uso de materiales sin movimiento.

5. Es un impulsor de cualquier sistema de gestión y especialmente de seguridad
6. Crear nuevos hábitos
7. Aprender a cambiar
8. Se crea un mejor estilo de vida
9. Ser representativo para otros, es decir, escoger modelos en los cuales las otras áreas consigan reflejarse, por tener características que permitan una comparación. Tener dimensiones compactas, el efecto de concentración de esfuerzos en áreas, equipos y ambientes compactos es mucho mayor que en áreas dispersas, grandes y sin una delimitación.
10. Mejorar continuamente, la creación de modelos es la mejor estrategia para desarrollar horizontalmente las 5 S “s”, esto es, practicarlo en todas las áreas de la empresa continuamente.

2.1.1.7. Ventajas de la implantación de COLPA

Según Vílchez Luis, (2004) nos muestra que al implantar el COLPA, en la empresa se tendrá grandes resultados favorables, niveles de producción alta, un producto de calidad, entrega del producto a tiempo sin desperdiciar ningún material.

a) En la Producción

La Posibilidad de nivelar la producción y producir diferentes lotes, requiere como veremos, minimizar el tiempo de puesta a punto. Por ejemplo si hablamos de un tiempo inferior a 10 minutos, y hay pérdida de tiempo buscando las herramientas y partes, porque éstas están en desorden confundidas con otros materiales, no identificadas, ni cerca del lugar, hacerlo sería imposible.

b) En la calidad

COLPA es clave para el aseguramiento de la calidad, porque en una fábrica limpia y ordenada es más fácil detectar los defectos y separarlos de la buena producción.

Porque en una fábrica limpia y ordenada la menor suciedad y desorden quedan expuestos y se solucionan rápidamente.

c) En los Costos

Las tasas de falla de las máquinas influyen en el costo. Para poder hacer mantenimiento productivo total, con intervenciones rápidas en mantenimiento y máquinas que no fallen es clave el orden de las herramientas y equipos y la limpieza de las máquinas.

El máximo aprovechamiento de la capacidad de los recursos humanos requiere evitar el desperdicio de tiempo, buscando materiales y herramientas perdidas o no identificadas.

e) En la entrega

Por qué habría menos retrasos por defectos, averías de máquinas, tiempo desperdiciado de la mano de obra.

f) En la Seguridad

Trabajar con orden, limpieza y disciplina significan menos accidentes.

Aalva (2007), manifiesta que las ventajas del programa se hará en función de:

1. Reducción de desperdicios.
2. Aumentos de la productividad.
3. Grado de satisfacción del cliente interno.
4. Reducción de atrasos.
5. Reducción del número de accidentes.

2.1.2. Competitividad

2.1.2.1. Concepto

La competitividad se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijado una cierta calidad. Concebida de esta manera se asume que las empresas más competitivas podrán asumir mayor cuota de mercado a expensas de empresas menos competitivas, si no existen deficiencias de mercado que lo impidan.

La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma, del tipo de productouu analizado bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción y del objetivo de la indagación corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión, etcétera. Pineiro, (1993).

Michael Porter (1998), señala en su análisis macroeconómico del concepto de competitividad que "La competitividad de una nación depende de la capacidad de su industria para innovar y mejorar"

Este concepto se puede extrapolar de igual forma en el mundo empresarial y tal como Porter apunta como pilar de su teoría “las empresas consiguen ventajas competitivas si consiguen innovar”.

2.1.2.2. Características

Para el autor Ivancevich (2001), la competitividad es el centro del análisis para que cada organización se acoja a las necesidades del entorno según los criterios de maximización planeados desde un principio. Existen tres actores principales integrados en los que la competitividad se hace manifiesta, los cuales son: El sistema productivo, el gobierno y los clientes o usuarios finales. El sistema productivo es el que se encarga de generar ventajas competitivas internacionales. El reto de aplicar el conocimiento en una empresa para crear ventajas competitivas se hace aún más desafiante debido a:

1. El mercado es cada vez más competitivo, lo que demanda mayor innovación en los productos. Debido a esto, el conocimiento debe desarrollarse y ser asimilado cada vez con mayor rapidez. Ejemplo como la entrega rápida del producto.
2. Las empresas están organizando sus negocios enfocando sus esfuerzos en crear mayor valor para sus clientes. Las funciones del personal de administración se han ido reduciendo, así como los mismos niveles administrativos. Existe la necesidad de reemplazar la manera informal en la que se gerenciaba el conocimiento en las funciones administrativas por métodos formales dentro de procesos de negocios orientados al cliente.
3. La presión de la competencia está reduciendo el tamaño de los grupos de empleados que poseen el conocimiento de la empresa.

4. Se requiere tiempo para adquirir conocimiento y lograr experiencia a partir de él. Los empleados cada vez tienen menos tiempo para hacer esto.
5. Existe la necesidad de manejar cada vez mayor complejidad en empresas pequeñas y con operaciones transnacionales.
6. Cambios en la dirección estratégica de la empresa puede causar pérdida de conocimiento en un área específica. Una decisión posterior que retome la orientación anterior puede requerir ese conocimiento.

El gobierno es el que facilita el proceso de gestión e innovación dentro de las empresas y los clientes o usuarios finales son los encargados de activar el sistema productivo por medio de sus decisiones y gustos, los cuales crean una tendencia hacia lo que el mercado debe enfocarse y por ende, satisfacer con lo planeado por el mercado meta.

Así mismo, la competitividad cobra importancia en el momento en que sirve de influencia para el crecimiento del comercio, el aumento de la participación extranjera mediante mecanismos de inversión directa, entre otros. La competitividad es un elemento que interviene en el crecimiento de la globalización de competencia, y en el incremento de la productividad e integración de mercados supranacionales. Lorenzi (2000)

2.1.2.3. Importancia de la Competitividad

Según Porter (1998), la competitividad puede verse es un desafío que se establece para alcanzar objetivos tanto personales, grupales, organizacionales como nacionales.

Hoy por hoy, en el mundo globalizado en el que nos encontramos, es necesario valerse de todas las herramientas disponibles para competir en un

mercado donde las ofertas provienen de todos los rincones del planeta y comprenden bienes y servicios similares o idénticos a los que nuestra empresa puede ofrecer.

Debemos entender que la competitividad no es algo casual ni surge espontáneamente; Porter nos manifiesta que ésta se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por distintos grupos humanos de acuerdo al tipo de organización, ya sean éstos empleados, proveedores, directivos, accionistas, la competencia, el mercado, el gobierno, los organismos internacionales y la sociedad en general.

Si se desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, es necesario implementar procesos de análisis y toma de decisiones, los cuales permitan a la empresa innovar continuamente a la vez que ésta asegura los niveles de calidad de sus productos y servicios con el fin de ofrecer alternativas de que maximicen el valor agregado que el cliente espera recibir. Crosby (2001)

2.1.2.4. Niveles

Como nos menciona Crosby (2001), existen tres niveles en los cuales se pueden agrupar las distintas variantes en las cuales el término competitividad puede presentarse de acuerdo al contexto en el que se encuentre. Estos niveles son:

a) Competitividad Global:

El Informe Global de Competitividad define la competitividad como “la capacidad que tiene un país para lograr altas tasas de crecimiento, por lo que es necesario desarrollar un clima económico, político y social que le permita

incrementar la productividad de sus factores de producción” (fuente: sitio oficial del MEF-Perú).

De esta forma, la competitividad se vincula a la capacidad de conseguir el bienestar y por lo tanto está determinada por el nivel de productividad con la que una nación, región clusters, utilizan sus recursos naturales, humanos y de capital.

b) Competitividad Organizacional:

Este es el tipo de competitividad que definimos en el artículo anterior: competitividad es “la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico”.

1b) Niveles de competitividad de la empresa

NIVEL	CARACTERÍSTICAS
Mínimo	Satisfacer las necesidades mínimas del cliente. Si otro ofrece más ya no es competitiva
Competitivo	Da más de lo que pide el cliente aunque este lo conoce. Contacto Continuo con el cliente.
Superior	Satisface necesidades latentes del cliente cuyo incumplimiento no provoca insatisfacción pero si se cumple producen un alto grado de satisfacción. Innovación Tecnológica, novedades que no tiene la competencia.

Fuente: Elaborado por el

c) Competitividad Individual:

Este nivel de competitividad está centrado en las personas, ya sea un individuo o un grupo, tanto en términos de educación, o performance deportiva o profesional. Así, la competitividad individual es definida como el conjunto de

conocimientos, habilidades y actitudes que permiten a una persona desarrollar una actividad exitosamente al superar continuamente el reto al cambio.

Puede decirse entonces que la competitividad individual garantiza a una persona o a un grupo desenvolverse mejor y en forma exitosa en el tiempo.

2.1.2.5 Factores que influyen en la competitividad

La competitividad depende de la relación calidad-coste del producto, del nivel de precios de algunos insumos y del nivel de salarios en el país productor. Estos dos factores en principio estarán relacionados con la productividad, la innovación y la inflación diferencial entre países. Existen otros factores que se supone tienen un efecto indirecto sobre la competitividad como la cualidad innovativa del mismo, la calidad del servicio o la imagen corporativa del productor. Porter (1998)

a) Salario

El nivel salarial medio es uno de los principales costes en muchas industrias, en particular la manufactura basada en tecnologías convencionales y el sector servicios. Así por ejemplo, en muchas tecnologías relativamente poco nuevas, China, Taiwán y parte del sureste asiático ha basado su competitividad en salarios relativamente más bajos que los países occidentales o Japón. Durante la crisis económica de 2008-2014 trataron de imponerse en el sur de Europa legislaciones laborales que disminuyeran la capacidad de negociación de los trabajadores, con el fin de bajar los salarios y ganar así una competitividad en esos países que les permitiera aumentar sus exportaciones y aliviar la deuda privada y pública de dichos países.

b) Calidad del producto

Como lo habíamos mencionado para Porter calidad de producto es la capacidad de producir satisfactores (sean bien económico o bienes y servicios) que satisfagan las expectativas y necesidades de los usuarios. Por otro lado, también significa realizar correctamente cada paso del proceso de producción para satisfacer a los clientes internos de la organización y evitar satisfactores defectuosos. Su importancia se basa en que la satisfacción del cliente aumenta su fidelidad al producto (en organizaciones mercantiles).

La calidad del servicio está relacionada con la capacidad de satisfacer a clientes, usuarios o ciudadanos, en forma honesta, justa, solidaria y transparente, amable, puntual, etc. logrando altos grados de satisfacción en sus relaciones con la organización o institución proveedora del servicio.

c) Productividad

La productividad es la razón entre la cantidad de producto producido, fijada una cierta calidad, por hora trabajada. La productividad depende en alto grado de la tecnología(capital físico) usada y la calidad de la formación de los trabajadores (capital humano), así en países industrializados los empleados puede producir en promedio mucha mayor cantidad de bienes gracias a la existencia de maquinaria que mecaniza o automatizan parte de los procesos. En cuanto a los servicios, especialmente los que requieren atención personal directa, la productividad frecuentemente es mucho más difícil de mejorar mediante capital físico o

humano. En cambio, históricamente la producción de bienes manufacturados ha sufrido grandes aumentos de productividad gracias a la introducción de bienes de equipo y nuevas tecnologías. Las comparaciones empíricas a nivel internacional, sin embargo, muestran que la calidad del capital humano o la intensidad del capital físico (grado de mecanización), sólo son capaces de explicar una fracción modesta de la competitividad general o la renta de los países ricos. Esa constatación implica que las teorías para explicar la productividad y el crecimiento sólo explican muy parcialmente la productividad observada. Crosby (2001)

Según Porter (1998) una mayor productividad redundaría en una mayor capacidad de producción a igualdad de costes, o en un menor coste a igualdad de producto producida.

Un coste menor permite precios más bajos (importante para las organizaciones mercantiles) o presupuestos menores (importante para organizaciones de Gobierno o de Servicio Social)

. 2.1.2.6 Calidad total: estrategia clave de la competitividad

El mundo un proceso de cambio acelerado y de competitividad global en una economía cada vez más liberal, marco que hace necesario un cambio total de enfoque en la gestión de las organizaciones.

En esta etapa de cambios, las empresas buscan elevar índices de productividad, lograr mayor eficiencia y brindar un servicio de calidad, lo que está obligando que los gerentes adopten modelos de administración participativa, tomando como base central al elemento humano, desarrollando el

trabajo en equipo, para alcanzar la competitividad y responder de manera idónea la creciente demanda de productos de óptima calidad y de servicios a todo nivel, cada vez más eficiente, rápido y de mejor calidad.

Para comprender el concepto de calidad total, es útil hacerlo a través del concepto denominado "paradigmas". Un paradigma se entiende como modelo, teoría, percepción, presunción o marco de referencia que incluye un conjunto de normas y reglas que establecen parámetros y sugieren como resolver problemas exitosamente dentro de esos parámetros. Un paradigma viene a ser, un filtro o un lente a través del cual vemos el mundo; no tanto en un plano visual propiamente, sino más bien perpetuo, comprensivo e interpretativo.

La calidad total es un concepto, una filosofía, una estrategia, un modelo de hacer negocios y está localizado hacia el cliente.

La calidad total no solo se refiere al producto o servicio en sí, sino que es la mejoría permanente del aspecto organizacional, gerencial; tomando una empresa como una máquina gigantesca, donde cada trabajador, desde el gerente, hasta el funcionario del más bajo nivel jerárquico están comprometidos con los objetivos empresariales.

Para que la calidad total se logre a plenitud, es necesario que se rescaten los valores morales básicos de la sociedad y es aquí, donde el empresario juega un papel fundamental, empezando por la educación previa de sus trabajadores para conseguir una población laboral más predispuesta, con mejor capacidad de asimilar los problemas de calidad, con mejor criterio para

sugerir cambios en provecho de la calidad, con mejor capacidad de análisis y observación del proceso de manufactura en caso de productos y poder enmendar errores. Haguenaer, (1990).

2.1.2.7. Financiamiento, contribución a la competitividad

Medina (2015); El financiamiento es una herramienta que si es bien utilizada, logra impulsar el crecimiento de la empresa y establecer las bases para su consolidación.

Antes de que una empresa (de cualquier tamaño) determine adquirir un financiamiento, debe considerar para qué usará el dinero. Será claramente necesario el recurso si se destina a la inversión que tenga un retorno positivo, como puede ser en infraestructura, capacitación o el desarrollo de un proyecto en específico.

Es importante que toda empresa considere el ahorro antes de gastar; de lo contrario, su camino puede tornarse bastante complejo y con pocos resultados.

Un gran pendiente en materia de financiamiento es el apoyo a las MYPE, el cobijar a los emprendedores que tienen el espíritu y el potencial de innovación para lograr grandes proyectos. Ya es tiempo de aprovechar que en nuestro estado hay personas con excelentes ideas y ganas de crecer.

Otra alternativa para las pequeñas y medianas empresas es que puedan entrar a la bolsa. Para ello, es necesario estimular iniciativas de Nacional Financiera.

Contamos en el país con un sistema bancario bien capitalizado pero que presta a los que tienen avales en lugar de fiar con base en la viabilidad de los proyectos.

La reforma financiera plantea generar condiciones más favorables para acceder a un crédito, dinamizando así el mercado interno y facilitando créditos a las MYPE.

Algunos de los beneficios de la reforma son: 1. estimula a instituciones privadas a prestar; 2. impulsa el crédito a través de la banca de desarrollo; 3. considera un buró de entidades financieras que contendrá el historial de cada institución para servir de referencia a los usuarios; y 4. aumenta, además, la competencia entre bancos y la portabilidad bancaria (transferir de un banco a otro sin obstáculos).

Como podemos ver, la reforma financiera plantea un escenario prometedor, por lo que estaremos al pendiente de su aplicación y resultados.

Sin duda, la oportunidad está en garantizar inclusión financiera apoyando a micro y pequeños empresarios, subvencionándolos para impulsar su proceso productivo.

El entorno nacional tiene la posibilidad de pasar de un panorama económico prometedor a una economía consolidada. El financiamiento de abajo hacia arriba y las labores de control en el manejo de créditos serán claves para tener un sector altamente competitivo.

2.1. Hipótesis

Este trabajo de investigación no tiene hipótesis, por ser de tipo descriptivo. Solo hay interés por saber cómo se manifiesta una determinada característica o un conjunto de características, Según el autor Hernández, (2004).

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la investigación

El tipo de investigación es descriptivo, porque sólo pretende describir las características de las variables en estudio (Programa Colpa y competitividad) tal y como se presentan en la realidad para determinar su comportamiento. Para la investigación descriptiva, su preocupación primordial radica en descubrir algunas características fundamentales de conjuntos homogéneos de fenómenos, utilizando criterios sistemáticos que permitan poner de manifiesto su estructura o comportamiento. De esta forma se pueden obtener las notas que caracterizan a la realidad estudiada, “Programa Colpa y la competitividad de las MYPE, rubro pesca artesanal de la pota - Paita, Año 2015”.

3.2. Nivel de investigación

Es de nivel cuantitativa porque examina los datos de manera científica, en forma numérica, generalmente con ayuda de la estadística. Recoge y analiza datos sobre las variables y estudia las propiedades y fenómenos de la situación problemática de manera objetiva, así los resultados se pueden generalizar.

3.3. Población y muestra

La población de la investigación está conformada por 7 MYPE del sector pesca artesanal de pota en Paita, por lo tanto es una población finita y su muestra se calcula con una formula estadística.

Para la variable Programa COLPA, la población está constituida por los 7 productores legales de pota o presidentes de las asociaciones de pescadores

artesanales bajo estudio. Para la variable competitividad, debido que se trata de clientes institucionales; está conformada por los gerentes de las empresas procesadoras de productos hidrobiológicos que son 6 en éste caso.

3.4. Definición y operacionalización de las variables

Caracterización del programa colpa y la competitividad de las MYPE, rubro pesca artesanal de pota – Paita, año 2015

Variable	Definición conceptual	Definición operacional		Escala	Fuente	Técnica	Instrumentos
		Indicadores	Dimensiones				
Programa Colpa	Es una práctica de Calidad ideada en Japón referida al “Mantenimiento Integral” de la empresa, no sólo de maquinaria, equipo e infraestructura sino del mantenimiento del entorno de trabajo por parte de todos.	Mantenimiento Integral	¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?	- Ropa de agua - Botas - Guantes - Impermeable - Casco - Todas las anteriores	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Los equipos y herramientas que utilizan son materiales apropiados?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario

			¿Los equipos (herramientas, mangueras y otros) son almacenados en lugares específicos?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
	Mantenimiento del entorno de trabajo		¿Cree usted que necesita implementar la metodología Colpa en sus actividades diarias?	- De acuerdo - En desacuerdo - Indiferente	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?	- Participación de todos sus miembros - Trabajo en equipo - Desarrolla la creatividad - Todas las anteriores	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario

			¿En la tripulación existe trabajo en equipo?	- Nunca - Casi nunca - A veces - Siempre	Productor	Encuesta	Cuestionario
			¿Cree usted que puede crear un cambio de hábitos en beneficio de la MYPE?	- Si - No	Productor	Encuesta	Cuestionario
Competitividad	Se define como la capacidad de generar la mayor satisfacción de los consumidores fijado un precio o la capacidad de poder ofrecer un menor precio fijada una cierta calidad.	Satisfacción	¿A qué tipo de cliente satisface?	Extranjeros Nacionales Ambos	Gerente	Encuesta	Cuestionario
		Consumidor	¿Qué atributos elige, para comprar el producto?	- Por el precio - Por el color - Por el tonelaje	Gerente	Encuesta	Cuestionario
			¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año anterior?	- Mayor - Igual - Menor	Gerente	Encuesta	Cuestionario
		Precio	¿A cuánto compra la TM de pota?	-S/. 600 -S/. 500 -S/. 300 -S/. 400	Gerente	Encuesta	Cuestionario
			¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría ingresos equivalentes o aproximados al producto de pota?	- Si - No	Gerente	Encuesta	Cuestionario

			¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?	- Si - No	Gerente	Encuesta	Cuestionario
		Calidad	¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?	- Si - No	Gerente	Encuesta	Cuestionario
			¿Cree usted que la entrega rápida del producto es una característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?	- Si - No	Gerente	Encuesta	Cuestionario
			¿El Producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?	- Si - No	Gerente	Encuesta	Cuestionario

Fuente: Elaboración propia

3.5. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Para el desarrollo de la presente investigación se aplica la técnica de la encuesta, que busca recaudar datos por medio de un cuestionario prediseñado, y no modifica el entorno ni controla el proceso que está en observación. Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas normalizadas dirigidas a una muestra representativa, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos. Esta técnica es cuantitativa dado que los datos se recopilan sobre una parte de la población denominada tamaño muestral de sujetos y se elabora en función a las variables, dimensiones e indicadores de la matriz de consistencia de la investigación, según Valderrama, León (2009).

Para el recojo de la información de la investigación se aplica un cuestionario que consta de 22 preguntas, obtenidas a partir de la realización de la conceptualización y operacionalización de las variables. El cuestionario utiliza un listado de preguntas escritas que se entregan a los sujetos, a fin de que las contesten igualmente por escrito. Este instrumento fue validado por tres expertos profesionales en administración y colegiados. Dicho instrumento se presenta en el Anexo.

3.6. Plan de análisis

Una vez recopilados los datos en las unidades muestrales, se codifican, tabulan y grafican ordenado los datos de acuerdo a cada variable. Luego se realiza el análisis descriptivo que emplea la estadística inferencial y la interpretación con el empleo del programa Excel para contrarrestar la hipótesis de investigación.

3.7. Matriz de consistencia

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables	Metodología
¿Qué características tiene el programa COLPA y la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita - 2015?	Identificar qué características tiene el programa COLPA y la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015.	Esta investigación no tiene hipótesis, por ser de tipo descriptivo.	Programa Colpa	TIPO DE INVESTIGACIÓN Descriptiva NIVEL DE INVESTIGACIÓN: Cuantitativa DISEÑO: No experimental, corte transversal UNIVERSO O POBLACIÓN: 7 MYPE del sector pesca artesanal de pota en Paita,
	Conocer la importancia del programa Colpa en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015.			
	Mencionar las ventajas del programa COLPA en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015.			
	Analizar la importancia de la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015.			
	Determinar los factores de competitividad en MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015.			
			Competitividad	

Fuente: Elaboración propia

3.7. Principios éticos

Este trabajo de investigación se realizó con total transparencia en la recolección de datos de la población en estudio, con Autenticidad en la recolección de datos, serán los mismos recolectados por medio de la encuesta aplicada. Con total veracidad y honestidad al momento de realizar los análisis.

Se tuvo en cuenta consideraciones éticas como contar con el consentimiento informado de los productores o representantes legales del rubro pota, así como de los gerentes de las plantas procesadoras, También se respetaron las normas APA para la elaboración de artículos e informes científicos.

IV. RESULTADOS

En la investigación realizada se formuló una encuesta dirigida a los involucrados (proveedores y clientes), obteniendo los siguientes resultados:

4.1 Resultados

4.1.1 Variable Programa Colpa

Tabla 01

¿Cree usted que necesita implementar la metodología Colpa en sus actividades diarias?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) De acuerdo	5	71.43
b) En desacuerdo	0	0
c) Indiferente	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 02

¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Participación de todos sus miembros.	1	14.29%
b) Trabajo en equipo	2	28.57%
c) Desarrolla la creatividad	0	0
d) Todas las anteriores	4	57.14%
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 03

¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Ropa de agua	0	0
b) Botas	0	0
c) Guantes	0	0
d) Impermeable	0	0
e) Casco	0	0
f) Todas las anteriores	7	100
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 04

¿Los equipos e herramientas que utilizan son materiales apropiados?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	0	0
c) A veces	3	42.86
d) Siempre	4	57.14
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 05

¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	1	14.29
c) A veces	4	57.14
d) Siempre	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 06

¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	0	0
c) A veces	0	0
d) Siempre	7	0
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 07

¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	3	42.86
b) Casi nunca	3	42.86
c) A veces	1	14.28
d) Siempre	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 08

¿Los equipos (herramientas, mangueras y otros) son almacenados en lugares específicos?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	2	28.57
c) A veces	3	42.86
d) Siempre	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 09

¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	0	0
c) A veces	3	42.86
d) Siempre	4	57.14
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 10

¿Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	4	57.14
b) Casi nunca	2	28.57
c) A veces	1	14.29
d) Siempre	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 11

¿Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	1	14.29
c) A veces	4	57.14
d) Siempre	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 12

¿En la tripulación existe trabajo en equipo?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Nunca	0	0
b) Casi nunca	0	0
c) A veces	3	42.86
d) Siempre	4	57.14
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 13

¿Cree usted que puede crear un cambio de hábitos en beneficio de la MYPE?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	5	71.43
b) No	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

4.1.2 Variable Competitividad

Tabla 14

¿A qué tipo de cliente satisface?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Extranjeros	4	57.14
b) Nacionales	2	28.57
c) Ambos	1	14.29
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 15

¿Qué atributos elige, para comprar el producto?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Por el precio	2	28.57
b) Por el color	4	57.14
c) Por el tonelaje	1	14.29
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 16

¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año anterior?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Mayor	5	71.43
b) Igual	2	28.57
c) Menor	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 17

¿A cuánto compra la TM de pota?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) S/. 600	0	100
b) S/. 500	0	0
c) S/. 300	0	0
d) S/. 400	7	100
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 18

¿Cree usted que la entrega rápida del producto es un factor determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	7	100
b) No	0	0
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 19

¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	5	71.43
b) No	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 20

¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría ingresos equivalentes o aproximados al producto de pota?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	2	28.57
b) No	5	71.43
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 21

¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	5	42.86
b) No	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

Tabla 22

¿El producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?

ITEM	FRECUENCIA	PORCENTAJE
a) Si	5	71.43
b) No	2	28.57
TOTAL	7	100

Fuente: Encuesta

4.2. Análisis de resultados

4.2.1 Variable Programa Colpa

En la tabla 01, denominada ¿Cree usted que necesita implementar la metodología Colpa en sus actividades diarias? el 85.71% de la muestra manifiesta que está de acuerdo y el 14.29% de la muestra le es indiferente, por lo tanto las MYPES en estudio si necesitan de implementar el Programa COLPA que coincide con Vílchez, (2004); quien manifiesta que al implantar el COLPA, en la empresa se tendrá grandes resultados favorables, niveles de producción alta, un producto de calidad, entrega del producto a tiempo sin desperdiciar ningún material.

En la tabla 02, denominada ¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?, el 14.29% de la muestra manifiestan que es la participación de todos los miembros, el 28.57% el trabajo en equipo y el 57.14% todas las anteriores. Por lo tanto para las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, de la provincia de Paita las características del programa COLPA, les permite orientar a trabajar en equipo, con la participación de todos sus miembros en las tareas que realizan cada día.

En la tabla 03, denominada ¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?, el 100% de la muestra manifiestan que los implementos que utilizan para la faena de la pesca son botas, guantes, impermeable y casco, en algunos casos cada tripulante tiene que comprar su propios implementos ya que el productor no les brinda con todos los implementos.

En la tabla 05, denominada ¿Los equipos y herramientas que utilizan son materiales apropiados?, el 57.14% de la muestra confirma que siempre, el 42.86 % refiere que a veces. Por lo tanto la mayor parte de los encuestados manifiestan que si cuentan con materiales apropiados como la muestra, cubetas, hielo, cloro, entre otros. Coincide con Vílchez (20014) con respecto a clasificar que significa identificar lo que se necesita y descartar lo innecesario.

En la tabla 06, denominada ¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?, el 57.14% de la muestra manifiestan que a veces, el 28.57 % afirman que siempre y el 14.29 % comenta que casi nunca. Por lo tanto la mayor parte de los productores manifiestan que a veces pueden encontrar sus herramientas en corto tiempo, coincide con Vílchez (2004) quien nos dice que

ordenar, es asignar una localización específica para los ítems necesarios y hacer que el espacio asignado sea auto explicativo de manera que todo el mundo sepa donde esta cada cosa.

En la tabla 07, denominada ¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?, el 100% de los encuestados manifiestan que siempre. Por lo tanto todos los productores manifiestan que siempre limpian y desinfectan las zonas de trabajo lo que no confirman que esto se monitoreo constantemente. Coincide con Vílchez (20014) con respecto a la Seiso, limpiar equipos, herramientas y todo el sitio de trabajo, y hacerlo con detenimiento, manteniéndolo immaculado.

En la tabla 08, denominada ¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?, el 42.86% de la muestra confirma que casi nunca, el 57.14 % refiere que a veces. Por lo tanto la muestra informa que los proveedores en algunas ocasiones tienen problemas de limpieza en sus equipos.

En la tabla 09, denominada ¿Los equipos (herramientas, mangueras, hielo y otros) son almacenados en lugares específicos?, el 42.86% de la muestra confirma que a veces, con el 28.57 % de opiniones distintas casi nunca y siempre. Por lo tanto la muestra manifiesta, con 2 opiniones opuestas que no todos los equipos que utilizan los productores son almacenados en lugares específicos y por ello no son tan ubicables a la hora de trabajar.

En la tabla 04, denominada ¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?, el 42.86% de los encuestados manifiesta que a veces cuenta con personal idóneo y el 57.14% %

de los encuestados afirma que siempre cuenta con personal idóneo, es decir que ellos tienen bahías encargados en revisar y clasificar la pota a la hora de la extracción como en la entrega del producto.

En la tabla 10, denominada ¿Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales?, el 57.14 % nunca, el 28.57 % casi nunca y el 14.29 % a veces, se concluyó que la mayor parte de la muestra no tiene un plan de contingencia, porque estos factores pueden ser favorables y desfavorables, si atrae la pesca, hay producción y si se ausenta, el exportador zarpar al sur en busca del producto, esto significa que siempre va a ver producción de pota.

En la tabla 11, denominada ¿Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE?, el 57.14 % de la muestra manifiesta que a veces, el 28.57 % siempre y el 14.29 % casi nunca, Por lo tanto los encuestados manifiestan que su ambiente laboral es regular, no es el idóneo es por ello que coincide con Massaki, (2012) que la importancia del culpa es tener un mejor ambiente y Crear hábitos en todos los miembros de la organización para el mantenimiento del entorno del trabajo.

En la tabla 12, denominada ¿En la tripulación existe trabajo en equipo?, El 57.14 % de la muestra manifiesta que siempre, el 42.86 % a veces. Esto significa que en algunos casos no hay trabajo en equipo, manifiestan que cada persona realiza su trabajo de forma individual, cada tripulante tiene una tarea encomendada, coincide con el autor Aalva, (2007) manifiesta que conocer y aplicar herramientas de la metodología COLPA para lograr proyectos exitosos

de un orden y limpieza sistemática basados en el trabajo en equipo y la optimización de uso de recursos.

En la tabla 13, denominada ¿Cree usted que puede crear un cambio de hábitos en beneficio de la Mype?, El 71.43 % de la muestra manifiesta que sí, el 28.57% manifiesta que no. Por lo tanto se deduce que los proveedores del rubro pesca artesanal de pota, pueden crear un mejor clima y cultura en beneficio de todos los involucrados. Coincide Kenneth (2008) quien manifiesta que generar un cambio cultural debe ser uno de los primeros pasos y máxima prioridad.

4.2.2. Variable Competitividad

En la tabla 14, denominada ¿A qué tipo de cliente satisface?, el 57.14% de la muestra, mencionan que sus clientes son extranjeros, el 28.57 % tienen clientes nacionales y el 14.29% satisface ambos. Se menciona como cliente nacional a los distribuidores que abastecen a las empresas pesqueras de la provincia de Paita. Por lo tanto se concluye que el producto hidrobiológico (pota) es exportado al extranjero.

En la tabla 15, denominada ¿Qué atributos elige, para compra el producto? El 71.43% de la muestra manifiesta que es por el color, el 28.57 % que es por el precio. Por lo que concluye que el gerente o cliente institucional se inclina a comprar la pota por el color, si la pota es de color blanca la compran y si esta de color rosada la descartan y el productor lo vende para harina de pescado (carroña).

En la tabla 16, denominada ¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año pasado?, el 71.43% de la muestra confirma que será

mayor, mientras el 28.57% de la muestra manifiesta que es igual en comparación del año pasado. Por la tanto, en este año existe una mayor producción de pota y esto conlleva a que el precio baje.

En la tabla 17, denominada ¿A cuánto compra la TM de pota?, el 100 % de la muestra afirma que actualmente la TM de pota la compran a S/. 400, este precio varía de acuerdo a la cantidad que ofrezca el mercado y por el acuerdo de precio que imponen los clientes, ya que este precio es para todos durante la temporada.

En la tabla 18, denominada ¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría mayor ingreso que el producto de pota?, el 71.43% de la muestra manifiesta que no, el 28.57 % informa que sí. Por lo tanto se deduce que algunos productores no estarían dispuestos a cambiar de producto, ya que la provincia de Paita es el principal puerto en donde desembarca esta especie, la pota es el principal recurso desembarcado por la pesca artesanal en el norte del Perú, coincide con lo manifestado por los investigadores Paredes & De la Puente, (2013).

En la tabla 19, denominada ¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?, el 85.71% de la muestra indica que si, mientras que el 14.29% manifiesta que no, Por lo tanto se concluye que la mayor parte de los proveedores si tienen flexibilidad de pago, ya que cuentan con fuentes de financiamiento.

En la tabla 20, denominada ¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?, el 71.43% de la muestra informa que sí, con el 28.57 % informa que no. Por lo tanto la muestra afirma que el personal de su proveedor si están capacitados con temas de práctica de higiene, quedando satisfechos con su producto.

En la tabla 21, denominada ¿Cree usted que la entrega rápida del producto es un característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?, el 100% de la muestra manifiesta que si el producto se entrega a tiempo, le volverán hacer más pedidos, llegaran clientes nuevos y se lograra fidelización de clientes ya que cumplen con una rápida entrega.

En la tabla 22, denominada ¿El producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?, el 71.43% de la muestra informa que sí y el 28.57 % informa que no. Se refiere al control del proceso mediante el cual se asegura el cumplimiento de las especificaciones del producto, el cual debe alcanzar y exceder las expectativas de los clientes. Una vez elaborado el producto la empresa lo somete a un proceso de revisión para separar aquellos que resulten defectuosos.

V. CONCLUSIONES

El programa COLPA en la mayoría de las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015, no se aplica de manera correcta e idónea, como se muestra con el descarte del producto causando grandes pérdidas a los productores de pota, es por ello que se sugiere que se promueve y estimule la participación de todos los miembros de la mype a trabajar en equipo, aprendiendo y creando nuevos hábitos de mejoramiento.

Para las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015, el programa Colpa tiene una gran importancia, que permitirá mantener las condiciones necesarias y crear un ambiente de armonía, con buenas condiciones de trabajo. Se lograra mejorar relaciones entre trabajador - dueño – distribuidor y se desarrollara un ambiente de trabajo agradable y eficiente, en un clima de seguridad, orden, limpieza y constancia que permita el correcto desempeño de las operaciones diarias, logrando así los estándares de calidad de los servicios requeridos por el cliente.

En el programa COLPA, las ventajas que obtendrá las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015 son resultados favorables, mayor productividad y un mejor lugar de trabajo, reducción de desperdicios y grado de satisfacción del cliente.

La mayor parte de las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita - 2015. Indican que la característica más relevante es la entrega rápida, según la muestra nos indica que si el producto se entrega a tiempo, solicitaran más pedidos y obtendrán clientes nuevos, logrando fidelización de clientes.

La importancia de la competitividad en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota indica que es necesario valerse de todas las herramientas disponibles para competir en un mercado donde las ofertas provienen de todos los rincones del país y comprenden productos similares o idénticos a los que nuestra la MYPE en estudio pueda ofrecer.

Los factores de la competitividad tienen una alta participación en las MYPE, rubro pesca artesanal de pota, Paita – 2015. Lo que significa que la competitividad depende de la relación calidad-coste del producto, del nivel de precios de algunos insumos y del nivel de salarios.

Referencias Bibliográficas

Aráoz, M. (22 de febrero de 2014). Las MYPES podrán ser constituidas en tres días con la nueva ley Mype. Diario Gestión.

Ley MYPE N° 30056. (2013) Esta publicación es un producto de la Dirección General de Estudios Económicos, Evaluación y Competitividad Territorial del Viceministerio de Mype e Industria.

Banco Central de Reserva del Perú. “Memoria Anual 2013”. INEI, Informe técnico denominado: “Evolución de la pobreza monetaria 2009-2013

Carlos E. Paredes & Santiago de la Puente (2014). Situación actual de la pesquería de la pota (DOSIDICUS GIGAS) en el Perú y recomendaciones para su mejora. Universidad San Martín de Porres (USMP).

Juárez, Carla (2009). Propuesta para implementar metodología 5 S'S en el departamento de cobros de la subdelegación Veracruz norte IMSS (México)

María García (2007) Monitoreo de la pesca artesanal de peces comerciales en el estuario del río Choni. Provincia de Manabí (Ecuador)

Brocka, B. (1994). Gestión de Calidad: Cómo Aplicar las mejores Soluciones de los Expertos. Vergara, México.

Chávez, M. (2000). Creando un ambiente de Calidad con las 9 S. Editorial Lindsay.

Deming, E. W. (1989). Calidad, productividad y Competitividad, Díaz de Santos, Madrid.

Feigenbaum, V. A. (2005). Control Total de la Calidad. Editorial CECSA, México.

Gutiérrez P.H. (2005). Calidad Total y Productividad. Segunda edición. Editorial Mc Graw Hill, México.

Kontz, H. y Weihrich, H. Administración, una perspectiva global 11ª. Edición. Editorial

Ministerio de Economía y Finanzas (2014 - 2018). Agenda de competitividad. (MEF) Perú

Jorge, M. (2006) Definiendo Competitividad- Naciones Unidas - CEPAL.

Haguenauer, (1990) Definición de Competitividad

Mathews, (2009) Competitividad El significado de la competitividad y oportunidades de internacionalización para las mypes.

Web grafía

Ministerio de la Producción (PRODUCE), 2012-2014. Información disponible en www.produce.gob.pe.

Aalva, (21 de Octubre del 2007) Comisión central de gestión de la calidad UPSP – Programa Colpa (5 S-s) <http://es.slideshare.net/aalva1959/colpa2>

Masaaki Imai (2012). Definition of KAIZEN. www.youtube.com/watch

Aspilcueta Rivera, J. (julio de 2012). *monografías.com*. Obtenido de monografías.com:<http://www.monografias.com/trabajos93/mypesperu/mypesperu.shtml>

El Instituto Peruano Del Marketing (2000) ¿Qué es el Kaizen?

<http://www.sht.com.ar/archivo/Management/Kaisen.htm>. (2001) Kaizen: cambio para mejorar.

Massaki Imai (2000) <http://www.contactopyme.gog.mx/promcalidad>. El Sistema Japonés.

Klenow, P. & Rodríguez Clare, (1997). [The neoclassical revival in growth economics: Has it gone too far?](#) In NBER Macroeconomics Annual 1997, Volume 12 (pp. 73-114).

Carmen María Pelayo, (2011). La Competitividad. <http://www.monografias.com/trabajos/competitividad/competitividad.shtml>

Garay L. (1996). Estructura industrial e internacionalización. Concepto de competitividad. (Colombia).

ANEXOS

PRESUPUESTO

PRESUPUESTO (Expresado en nuevos soles)					
RUBRO	CANTIDAD	UNIDADES DE MEDIDA	PRECIO UNIT.	SUB TOTAL	TOTAL
I BIENES DE CONSUMO					154
Lapiceros	8	Unid	2	16	
Lápiz	3	Unid	1	3	
USB	1	Unid	40	40	
Hoja Dina4	3	Millar	20	60	
Cuadernillo	1	Unid	5	5	
Empastado	1	Unid	30	30	
II SERVICIOS					2710
Internet	400	Horas	1	400	
Anillado	5	Unid	8	40	
Impresiones	300	Unid	0.3	90	
Fotocopias	200	Unid	0.1	20	
Asesoría (mensualidades)	1	Unid	1500	1500	
Movilidad para el proyecto.	15	Unid/semana	16	240	
Movilidad para Universidad.	20	Unid/semana	16	320	
Varios	1	Unid	100	100	
Total					2864

2. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES:

N°	ACTIVIDADES	SEMANA															
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	Proyecto de investigación	■															
2	Situación problemática		■	■													
3	Marco teórico y conceptual				■	■											
4	Instrumentos de recojo de datos						■	■									
5	Matriz de operacionalizacion								■	■							
6	Proyecto de tesis										■						
7	Informe de tesis											■					
8	Revisión de la literatura												■				
9	Metodología													■			
10	Resultados														■	■	
11	Conclusiones															■	
12	Informe final																■

Cuestionario

A los productores de pesca artesanal de pota de la Provincia de Paita.

Estimado colaborador con el debido respeto, se le está presentando un cuestionario de opinión, para el desarrollo de mi tesis que se está realizando con los productores de pota, para ello se ha seleccionado a MYPE formales.

Por favor responder las siguientes preguntas de manera clara y concisa, si tiene alguna duda consultar a la hora de llenar el cuestionario.

De antemano: Muchas gracias por tu colaboración.

- **Datos de Identificación**

- Datos Personales

Edad:

Género: (M) (F)

Estado Civil: Soltero () Casado () Divorciado () Conviviente () Viudo ()

¿Cuánto tiempo tiene usted en el mercado de productos hidrobiológicos (Pota)?

- a) 1 año a 10 años
- b) 11 años - 20 años
- c) 21 años – 30 años
- d) 31 años a más.

PROGRAMA COLPA

1.- ¿Cree usted que necesita implementar la metodología Colpa en sus actividades diarias?

- a) De acuerdo
- b) En desacuerdo
- c) Indiferente

2.- ¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?

- a) Participación de todos sus miembros.
- b) Trabajo en equipo
- c) Desarrolla la creatividad
- d) Todas las anteriores

3.- ¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?

- a) Ropa de agua
- b) Botas
- c) Guantes
- d) Impermeable
- e) Casco
- f) Todas las anteriores

Califica cada afirmación de acuerdo con las siguiente escala de valoración:
1 Nunca 2 Casi Nunca 3 A veces 4 Siempre

Marque con un aspa () la opción que en su opinión considere adecuada.		VALORACIÓN			
		1	2	3	4
4	¿Los equipos y herramientas que utilizan son materiales apropiados?				
5	¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?				
6	¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?				

7	¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?				
8	¿Los equipos (herramientas, mangueras y otros) son almacenados en lugares específicos?				
9	¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?				
10	Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales.				
11	Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE.				
12	En la tripulación existe trabajo en equipo.				
13	Cree usted que puede crear un cambio de cultura en beneficio de la MYPE.				

¡Muchas gracias por su colaboración!

Cuestionario

A los gerentes institucionales (clientes) de pota de la Provincia de Paita.

Estimado colaborador con el debido respeto, se le está presentando un cuestionario de opinión, para el desarrollo de mi tesis que se está realizando con los gerentes institucionales (clientes) de los proveedores de pota, para ello se ha seleccionado a distinguida empresa.

Por favor responder las siguientes preguntas de manera clara y concisa, si tiene alguna duda consultar a la hora de llenar el cuestionario.

De antemano: Muchas gracias por su colaboración.

- **Datos de Identificación**

- Indique el nombre de la empresa
-

- Datos Personales

Edad:

Género: (M) (F)

Estado Civil: Soltero () Casado () Divorciado () Conviviente () Viudo ()

COMPETITIVIDAD

1.- ¿A qué tipo de cliente satisface?

- a) Extranjeros
- b) Nacionales
- c) Ambos

2.- ¿Qué atributos elige, para comprar la pota?

- a) Por el precio
- b) Por el canal
- c) Por el tonelaje

3.- ¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año anterior?

- a) Mayor
- b) Igual
- c) Menor

4.- ¿A cuánto compra la TM de pota?

- a) S/ 600
- b) S/ 500
- c) S/ 600
- d) S/ 600

5.- ¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría ingresos equivalentes o aproximados al producto de pota?

- a) Si
- b) No

6.- ¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?

- a) Si
- b) No

7.- ¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?

- a) Si
- b) No

8.- ¿Cree usted que la entrega rápida del producto es una característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?

- a) Si
- b) No

9.- ¿El Producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?

- a) Si
- b) No

¡Muchas gracias por su colaboración!

TABLA DE RESUMEN – CONSULTA A EXPERTOS

Nivel	Puntaje
Si pertenece a la dimensión de estudio.	3
Probablemente si pertenece a la dimensión de estudio.	2
Probablemente no pertenece a la dimensión de estudio.	1
No pertenece a la dimensión de estudio.	0

De acuerdo a la tabla anterior, por favor determine la eficacia de la pregunta.

Pregunta	Experto 1	Experto 2	Experto 3	Total suma	Promedio	Escala
1. ¿Cree usted que necesita implementar la metodología COLPA en sus actividades diarias?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
2. ¿Cuál de las características del COLPA, cree usted que es la más importante?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
3. ¿Qué implementos utiliza sus trabajadores para extraer la pota del mar?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
4. ¿Los equipos y herramientas que utilizan son materiales apropiados?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
5. ¿Encuentra cualquier herramienta y utensilios en menos de 30 segundos y sin necesidad de desplazarse de su puesto de trabajo o de preguntar a otros?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
6. ¿Se limpia y desinfecta las zonas de trabajo al inicio y al final de la faena de pesca?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
7. ¿Usted ha tenido averías en los equipos por falta de limpieza?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
8. ¿Los equipos (herramientas, mangueras y otros) son almacenados en lugares específicos?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE

9. ¿Cuenta con personal idóneo para verificar en qué estado está la pota a la hora de entregar el producto?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
10. ¿Tienen un plan de contingencia que permita evitar pérdidas por fenómenos naturales?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
11. ¿Se mantiene las condiciones necesarias para un ambiente de armonía y adecuadas condiciones de trabajo en la MYPE?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
12. ¿En la tripulación existe trabajo en equipo?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
13. ¿Cree usted que puede crear un cambio de cultura en beneficio de la MYPE?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
14. ¿A qué tipo de cliente satisface?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
15. ¿Qué atributos elige, para comprar el producto?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
16. ¿Cuál es su proyección de producción para este año, con respecto al año anterior?	3	3	2	8	2.67	VALIDEZ FUERTE
17. ¿A cuánto compra la TM de pota?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
18. ¿Cree Usted que trabajar con otro producto hidrobiológico en el mercado le daría ingresos equivalentes o aproximados al producto de pota?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
19. ¿Tiene flexibilidad de pago con proveedores?	3	2	2	7	2.33	VALIDEZ ACEPTABLE

20. ¿El personal de su proveedor está capacitado en temas de prácticas de higiene?	3	3	2	8	2.67	VALIDEZ FUERTE
21 ¿Cree usted que la entrega rápida del producto es una característica determinante para hacer la diferencia de una empresa de otra?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE
22 ¿El Producto de pota cumple con las especificaciones técnicas de calidad?	3	3	3	9	3	VALIDEZ FUERTE

[Handwritten signature]
 Dr. Julio C. Caza J.

[Handwritten signature]
 Lic. Fernando Suárez Carrasco Dr.
 CLAR: 05461

UNIVERSIDAD NACIONAL DE PIURA
 FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS
[Handwritten signature]
 Lic. Julio César Vasquez Seminario Msc.
 Coordinador General
 Cybermanagement FCCAA