

Asociación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad de las Mypes del sector Comercial de la Ciudad de Tarapoto, 2022

por Elmer Ruiz Trigozo Elmer

Fecha de entrega: 04-oct-2023 01:02p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2185636116

Nombre del archivo: Tesis_para_doctorado-_Elmer_Ruiz_Trigozo.docx (1.37M)

Total de palabras: 17882

Total de caracteres: 81129



Esta obra está bajo una [Licencia
Creative Commons Atribución -
4.0 Internacional \(CC BY 4.0\)](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

Vea una copia de esta licencia en
<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/deed.es>



Obra publicada con autorización del autor



18

ESCUELA DE POSGRADO
UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis

**Asociación entre la Gestión Empresarial y la
Competitividad de las Mypes del sector Comercial
de la Ciudad de Tarapoto, 2022**

Para optar el grado académico de Doctor en Gestión Empresarial

Autor:

Elmer Ruiz Trigozo
<http://orcid.org/0000-0002-1700-1742>

Asesor:

Ing. Dr. Alberto Alva Arévalo
<https://orcid.org/0000-0002-8392-3542>

Tarapoto, Perú
2023



ESCUELA DE POSGRADO
UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis

Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022

Para optar el Grado de Doctor en Gestión Empresarial

Autor:

Elmer Ruiz Trigozo

<https://orcid.org/0009-0003-6773-1422>

Asesor:

Ing. Dr. Alberto Alva Arévalo

<https://orcid.org/0000-0002-8392-3542>

Tarapoto, Perú

2023



ESCUELA DE POSGRADO
UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis

Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022

Para optar el grado académico de Doctor en Gestión Empresarial

Autor:

Elmer Ruiz Trigozo

Sustentada y aprobado el 22 de setiembre de 2023, ante el honorable jurado:

Presidente de Jurado

Dr. Jorge Damián Valverde

Secretario de Jurado

Dr. Wildoro Ramírez Ramírez

Vocal de Jurado

Dr. Clay Petter Cabrera
Tuanama

Asesor

Ing. Dr. Alberto Alva Arévalo

© Elmer Ruiz Trigozo ¹ 2023

Todos los derechos reservados



ESCUELA DE POSGRADO

UNIDAD DE POSGRADO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
PROGRAMA DE DOCTORADO EN GESTIÓN EMPRESARIAL

Tesis

**Asociación entre la gestión empresarial y la
competitividad de las Mypes del sector comercial
de la ciudad de Tarapoto, 2022**

Para optar el grado académico de Doctor en Gestión Empresarial

Los suscritos declaran que el presente trabajo de tesis, es original en su
contenido y forma.

Elmer Ruiz Trigozo

Ejecutor

Ing. Dr. Alberto Alva Arévalo

Asesor

Tarapoto, Perú

2023

Declaratoria de autenticidad

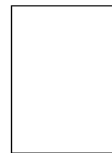
Yo, Elmer Ruiz Trigozo, con DNI N° 09904342, egresado de la Escuela de Posgrado, Programa de Doctorado en Gestión Empresarial de la Universidad Nacional de San Martín, autor de la tesis titulada: Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

Declaro bajo juramento que:

1. La tesis presentada es de mi autoría.
2. La redacción fue realizada respetando las citas y referencias de las fuentes bibliográficas consultadas.
3. Toda la información que contiene la tesis no ha sido auto plagiada;
4. Los datos presentados en los resultados son reales, no han sido alterados ni copiados, por tanto, la información de esta investigación debe considerarse como aporte a la realidad investigada.

Por lo antes mencionado, asumo bajo responsabilidad las consecuencias que deriven de mi accionar, sometiéndome a las leyes de nuestro país y normas vigentes de la Universidad Nacional de San Martín.

Tarapoto, 22 de setiembre del 2023.



.....
Elmer Ruiz Trigozo

DNI N° 01146597

Ficha de identificación

| | |
|--|---|
| <p>Título del proyecto Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022</p> | <p>Área de investigación: Gestión empresarial Línea de investigación: Socio diversidad Sublínea de investigación: Modernización de los procesos de gestión Grupo de investigación: No aplica Tipo de investigación: Básica <input checked="" type="checkbox"/>, Aplicada <input type="checkbox"/>, Desarrollo experimental <input type="checkbox"/></p> |
| <p>Autor: Elmer Ruiz Trigozo</p> | <p>Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Economía https://orcid.org/0009-0003-6773-1422</p> |
| <p>Asesor: 1 Dr. Alberto Arévalo Alva</p> | <p>Dependencia local de soporte: Facultad de Ciencias Económicas Escuela Profesional de Economía Unidad o Laboratorio Economía https://orcid.org/0000-0002-8392-3542</p> |

Resumen

Este trabajo tiene ⁶ como objetivo general determinar la asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. El estudio se enmarcó en ¹ una investigación de tipo básica, de nivel correlacional y de diseño no experimental, asimismo, se empleó ²⁶ la técnica de la encuesta, midiendo la manera en la cual ²⁶ las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto están brindando sus servicios, esto mediante un cuestionario a base de ²⁴ y 28 ítems que fue ejecutada a una muestra seleccionada de dicha ciudad. Finalmente, ² los resultados obtenidos a través del análisis de correlación de Spearman indican ⁸ que existe una correlación positiva alta entre la gestión ⁵ empresarial y la competitividad, el coeficiente de correlación de 0,673 y el valor p inferior a ⁵ 0,05 respaldan la afirmación de una relación significativa entre estas dos variables, estos hallazgos resaltan la importancia de una gestión empresarial efectiva en el contexto de la competitividad organizacional.

Abstrac

Dedicatoria

A mi esposa Glelia Prosperina García Chung, a mi primogenito Iñaki mi hipoteca de toda la vida, a mi papa Ysaac (qepd) por el gran padre que fue y dejarme buenas lecciones de vida y de trabajo, falleció hace 6 meses, a mi mama Elizabeth (qepd) que siempre me guía en todo lo que hago, a todos ellos por entenderme y darme la fortaleza de continuar estudiando y aprendiendo.

Elmer.

Agradecimiento

A Dios, a mi Padre, mi Madre por guiarme en mis pensamientos y mis actos, a todos mis docentes por haberme guiado e inculcado sus conocimientos para desarrollar la tesis. A la Camara de Comercio de San Martin por brindarme las facilidades, al Dr. Alberto Alva Arevalo por guiamre para poder concluir la presente tesis.

Elmer.

3 Índice general

| | |
|--|-----------|
| Ficha de identificación | 7 |
| Resumen | 8 |
| Abstrac..... | 9 |
| Dedicatoria..... | 10 |
| Agradecimiento..... | 11 |
| Índice general | 12 |
| Índice de tablas..... | 14 |
| Índice de figuras | 15 |
| CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN..... | 16 |
| 1.1. Marco general del problema..... | 16 |
| 1.2. Formulación del problema de investigación | 17 |
| 1.3. Hipótesis de investigación..... | 18 |
| 1.4. Objetivos | 18 |
| 1.4.1 Objetivo general..... | 18 |
| 1.4.2 Objetivos específicos | 18 |
| 1.5. Justificación de la investigación | 19 |
| CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO | 20 |
| 2.1. Antecedentes de la investigación | 20 |
| 2.2. Fundamentos teóricos..... | 21 |
| 2.3. Definición de términos básicos..... | 28 |
| CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS | 30 |
| 3.1. Ámbito de la investigación..... | 30 |
| 3.1.1. Ubicación política..... | 30 |
| 3.1.2. Ubicación geográfica | 30 |
| 3.2. Sistema de variables | 30 |
| 3.3. Diseño de la investigación..... | 32 |
| 3.3.1 Tipo y nivel de la investigación | 32 |
| 3.3.2 Población y muestra | 33 |

| | |
|---|----|
| | 13 |
| 3.3.3 Diseño analítico, muestral y experimental | 34 |
| 3.4 Procedimientos de la investigación | 35 |
| 3.4.1 Actividades del objetivo específico 1 | 35 |
| 3.4.2 Actividades del objetivo específico 2 | 35 |
| 3.4.3 Actividades del objetivo específico 3 | 35 |
| 3.4.4 Actividades del objetivo específico 4 | 36 |
| 1 3.5 Autorizaciones y permisos | 36 |
| 3.6 Control ambiental y bioseguridad | 36 |
| 3.7 Cumplimiento de principios éticos | 36 |
| CAPÍTULO IV RESULTADOS Y DISCUSIÓN | 37 |
| 4.1. Resultado específico 1 | 38 |
| 4.2. Resultado específico 2 | 39 |
| 4.3. Resultado específico 3 | 40 |
| 4.4. Resultado específico 4 | 40 |
| 4.5. Resultado general | 41 |
| CONCLUSIONES | 43 |
| RECOMENDACIONES | 44 |
| ANEXOS | 49 |
| Anexo N° 01. Matriz de consistencia | 36 |
| Anexo N° 02. Cuestionario de Servicios | 38 |
| Anexo N° 03. Confiabilidad de instrumentos | 44 |
| Anexo N° 04. Resultados por dimensiones | 45 |
| Anexo N° 05. Base de datos | 49 |

3 Índice de tablas

| | |
|--|----|
| Tabla 1 Descripción de variables del objetivo específico 1 | 31 |
| Tabla 2 Descripción de variables del objetivo específico 2 | 32 |
| Tabla 3 Descripción de variables del objetivo específico 3 | 32 |
| Tabla 4 Descripción de variables del objetivo específico 4 | 32 |
| Tabla 5 Prueba de normalidad..... | 37 |
| Tabla 6 Desarrollo del primer resultado..... | 38 |
| Tabla 7 Desarrollo del segundo resultado | 39 |
| Tabla 8 Desarrollo del tercer resultado..... | 40 |
| Tabla 9 Desarrollo del cuarto resultado..... | 40 |
| Tabla 10 Desarrollo del resultado general..... | 41 |
| Tabla 11 Confiabilidad del cuestionario gestión empresarial..... | 44 |
| Tabla 12 Confiabilidad del cuestionario competitividad | 44 |
| Tabla 13 Nivel de la planificación | 45 |
| Tabla 14 Nivel de la organización..... | 45 |
| Tabla 15 Nivel de la dirección..... | 45 |
| Tabla 16 Nivel del control | 46 |
| Tabla 17 Nivel de la gestión empresarial..... | 46 |
| Tabla 18 Nivel de la planificación estratégica..... | 46 |
| Tabla 19 Nivel de las operaciones..... | 47 |
| Tabla 20 Nivel de la comercialización..... | 47 |
| Tabla 21 Nivel de la contabilidad y finanzas..... | 47 |
| Tabla 22 Nivel de recursos humanos | 48 |
| Tabla 23 Nivel de la competitividad | 48 |

1
Indice de figuras

Figura 1 Ubicación de la ciudad de Tarapoto 30

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN A LA INVESTIGACIÓN

1.1. Marco general del problema

En la actualidad al referimos a la gestión empresarial nos enfocamos en la manera en que se dirige, organiza, controla y también se realizan distintas acciones dentro de una organización, teniendo en cuenta las políticas que se establecen dentro de las la micro y pequeña empresas, las cuales en cierto modo difieren de lo que es una entidad de renombre, destacando que existen diferencias, además que cada una enfrenta diferentes dificultades, también se debe tener en cuenta que sería imposible generar competencia entre una microempresa y una empresa ya establecida, puesto que, se debe de tomar como prioridad las oportunidades que cada una de esas organizaciones puede establecer y también los beneficios que se le puede brindar a las mismas (Banco Interamericano de Desarrollo [BID] 2020, pár.4).

Por otro lado, cuando nos referimos al desarrollo o expresión de la competencia de las micro y pequeñas empresas (Mypes), dentro de los entornos organizacionales estas no son vistas como aquellas que alcanzan los mejores resultados, debido a que si se comparan con empresas habituales dentro del mercado, siguen teniendo bajos ingresos debido en cierto modo de la manera en cómo se gestiona su desarrollo administrativo, aquí también tiene que ver los costos de los beneficios que producen y la calidad de servicio que ofrecen, para ello se debe tener en cuenta la manera en cómo gestiona su calidad empresarial, puesto que, las microempresas enfrentan este tipo de desafíos continuamente, requiriendo en cierto modo una política tributaria y laboral que ayuda a promover su desarrollo e incrementa su productividad (López et al., 2021, p.490).

A nivel internacional, según investigaciones del Grupo del Banco Mundial en el 2016, indicaron que en las pymes representaban más del 50% de los estratos formales a nivel global, no obstante, las mismas también presentan limitaciones para su mantenimiento en el mercado, debido a que por ser consideradas pymes están expuestas al poco financiamiento con un 16,5 %, también la limitación al acceso de la electricidad con un 13,5%, las condiciones de las tasas impositivas con un 11,3 %, alguna de ellas opta por la informalidad con un 12 %, otro porcentaje se ve afectada por la inestabilidad política con un 8,2 %, algunos por la mano de obra con un 8%, directamente también afectada por la corrupción y el crimen asociado con un 11,8% y otras por la administración de impuestos con un 4%, representando así al 85,3% de pequeñas y medianas compañías en 106 países en progreso (Pereira, 2019, p, 46).

A nivel nacional, de acuerdo a los resultados recibidos mediante ³⁶ la Encuesta Nacional de Hogares, en fue el año 2019, las Mypes simbolizaron cerca del 95% de las empresas nacionales, además las mismas gestionaron alrededor del 48% ¹⁷ de la población económicamente activa, lo que fue equivalente a una evolución del 4% en el trabajo. Pero, gran parte de aquellas se desenvuelven en contexto de menor capacidad y limitadas preeminencias laborales, esto en razón a las acciones de informalidad y otras por un manejo limitado de los recursos y sus acciones de gestión empresarial, también se destaca su división a nivel nacional en 13% a producción, 52% a servicios, 32% a comercios y 4% en variados sectores (ComxPerú, 2020, p.11)

A nivel local, sobre la situación de cómo se evidencia la actividad ⁴ de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, se refiere que se pueden verificar algunos aspectos sobre la gestión empresarial en las cuales se destacan las condiciones sobre la definición de las metas, al igual que al existencia de posibles dificultades en la búsqueda del desarrollo de planes, cómo también pudiéndose encontrar deficiencias en la toma de decisiones, esto evidenciado por una pobre comunicación dentro de los entes rectores de cada organización, del mismo modo surge una limitada retroalimentación que reciben los integrantes de cada organización, debido a que esto puede ser referido por un debilitado control de dichos procesos, asimismo el no establecer adecuadamente la dirección que se debe tomar cada organismo para lograr las metas a futuros objetivos.

De este modo, de desarrollarse esta situación es posible que se vea afectada las acciones de competitividad de tales organizaciones, debido al pobre manejo sobre la gestión empresarial qué pueden expresar los directivos, como resultado de la precaria forma de establecer estrategias de planificación, también a la manera de efectivizar las operaciones de las organizaciones, esto puede empobrecer la calidad de comercialización de sus productos o servicios, evidenciando una negativa sobre la contabilidad y las finanzas de dichas organizaciones, en medida a que se ven afectados los costos de contabilidad, los cuales también podrían ser expresados posiblemente por la carencia de una administración financiera de las mismas y por último afectando los recursos humanos, ya que va limitando la capacitación al personal y su promoción, ocasionando probablemente así el poco desarrollo de una cultura organizacional.

1.2. Formulación del problema de investigación

⁴ Problema general:

¿Cuál es la asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?

Problemas específicos:

PE1: ⁴ ¿Cuál es la asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?

PE2: ¿Cuál es la asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?

PE3: ¿Cuál es la asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?

PE4: ¿Cuál es la asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?

¹
1.3. Hipótesis de investigación

Hipótesis general:

⁶
Existe asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

Hipótesis específicas:

⁴
H1: Existe asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

H2: Existe asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

H3: Existe asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

H4: Existe asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

¹⁵
1.4. Objetivos

1.4.1 Objetivo general

Determinar la asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

1.4.2 Objetivos específicos

¹¹
OE1: Analizar la asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

OE2: Identificar la asociación ⁴ entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

OE3: Establecer la asociación ⁴ entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

OE4: Definir la asociación entre el control ⁶ y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

¹ 1.5. Justificación de la investigación

El actual estudio se justifica de manera teórica, en el sentido de que emplea distintas definiciones y del mismo modo también concepciones teóricas sobre cada variable tratada en la actual investigación, cómo lo es ⁵ en el caso de la gestión empresarial y también la competitividad, esto desde una óptica organizacional y desarrollada en las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, ²⁶ de las cuales se obtendrán resultados para respaldar la literatura existente, de la misma manera dichos resultados podrán ser utilizados en trabajos futuros que contasen con dicha problemática y sobre una población parecida.

Se justifica desde una perspectiva práctica porque los resultados podrán ser utilizados por los representantes de las Mypes o instituciones del estado y con base a ello plantear estrategias que les permita subsanar las debilidades halladas dentro de las mencionadas entidades de organización.

En lo que se indica como justificación metodológica, la actual investigación busca asociar las dos variables actuales de estudio, siendo el caso de que también se utilizarán dos instrumentos, los cuales serán validados y permitirán recopilar la información acerca de la problemática estudiada, a su vez también dichos instrumentos que han de utilizarse pueden ser tomado en cuenta para futuros estudios.

Por último, a nivel social esta investigación se justifica a medida que busca resolver un problema detectado actualmente dentro de las Mypes dedicadas al sector comercial, dando énfasis en que la competitividad puede mejorar en medida a que se establezcan en adecuados niveles de gestión empresarial, denotando de esta manera que las organizaciones o también llamadas microempresas obtendrán el beneficio de poder encaminar sus metas o registros de actividades para poder lograr el alcance de sus propósitos y también poder efectivizar sus productos o los servicios que estén ofreciendo.

3 CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de la investigación

Melo et al. (2020), Boyacá, Colombia. El objetivo de estudio fue determinar el nivel de competitividad a nivel de áreas y general. El resultado fue un incremento en la planificación estratégica del 80,3%, la cifra más baja fue en la gestión ambiental con un 18%, y finalmente un promedio global del 57% en la competitividad de las microempresas. Se concluye que este estudio es un llamado para que más investigadores investiguen a estas empresas constituyen la mayoría.

Castro (2018), Puebla, México. Los principales resultados, el servicio al cliente constituyó el 63%, los recursos humanos el 42%, el marketing, la promoción, la publicidad y las ventas el 34%, la seguridad y la salud el 30%, la contabilidad y los impuestos el 25%. Las conclusiones son que los resultados muestran que, a pesar de los ingentes esfuerzos de estas empresas, son poco competitivas.

Durand & Villanueva (2021), Chiclayo, Perú. Se encontró que la gestión empresarial según el 21,76% es de nivel bajo, para el 50,59% medio y alto para el 27,65%, asimismo, el grado de competitividad de acuerdo con 52,35% es bajo, medio para el 39,41% y alto según el 8,24%. Se concluye que las mejoras en la ejecución de las distintas etapas del proceso administrativo incrementarán el nivel de competencia y promoverán la capacidad de obtener ventajas comparativas.

López et al. (2021), Piura, Perú. Los principales resultados fueron que la gestión empresarial incidió en la competitividad en un 22,4%, la gestión estratégica en un 40,6% y la financiera en un 7,1%, por ende, se llegó a la conclusión que la variable en estudio influyó en un 50,6% en la competitividad.

Navarro (2019), Tarapoto, Perú. Los principales resultados fueron para la cadena de valor y liderazgos se obtuvo un valor rho (r) de 0,312, de igual forma para diferenciación con 0,35. Se concluye que es necesario plantearse estrategias de desarrollo empresarial generando el avance de productos, mercados y liderazgo para la optimización de los beneficios competitivos dentro de la misma organización.

Choy (2019), Tarapoto, Perú. Se halló a través de la prueba estadística (Rho Spearman), una relación de 0,628 con una probabilidad $p=0,012$, entre la gestión empresarial y la rentabilidad de la empresa. Se concluye que se deben implementar las estrategias

necesarias para que la dirección empresarial pueda tomar decisiones efectivas ya que son componentes importantes del negocio.

2.2. Fundamentos teóricos

Variable 1. Gestión

La gestión empresarial es vista como aquella herramienta que permite lograr los objetivos de una determinada empresa, destacándola como una indispensable puesto que, sus propietarios están conscientes de la importancia de la misma indicando que su valor radica en que atiende las necesidades internas y por supuesto externos dentro de una organización por lo cual se prioriza preciso poder organizar recursos y dirigir los mismos para controlarlos a fin de que se logre la pertinencia del logro de metas y por supuesto la eficacia de una determinada organización (Picado & Golovina, 2021, p.105). Por su lado para Suárez (2018), es considerado un rasgo principal la cual debe tener como característica toda persona que se dedique a los negocios puesto que, esta es vista como un instrumento fundamental dentro de los procesos económicos de la cual se representa la dinámica de la economía de un determinado mercado donde se garantiza que la oferta compacte a la demanda en distintas diligencias productivas (p.47).

Teorías sobre la gestión empresarial

La teoría científica de la administración

Entre las teorías que destacan sobre la gestión empresarial, se expone lo que indicó Taylor a principios del ciclo XIX, sobre la administración haciendo referencia la administración científica la cual indica que dicho nombre es precedido por la forma en cómo ser establecida la práctica de ensayo y error también como la administración era expresada como un estímulo de poder ordenar y estructurar además de poder controlar las gestiones dentro de una organización, de esta forma también se reconoce como se pudo aplicar el método científico para así poder expresar y contrastar conceptos teóricos con argumentos válidos y cuantificables (Mancheno et al., 2019, p.598).

Teoría clásica de la administración

Por su parte Fayol, en el siglo 19 estableció directrices sobre los procesos administrativos, destacando ciertas actividades industriales divididas en ciertos grupos tantos como técnico, lo comercial y lo financiero de la seguridad, esto referido a lo contable y por supuesto lo gerencial, en donde también se reconoce la importancia y el valor que tiene qué es el enseñar la administración, de esta manera se formularon ciertos principios sobre la administración destacando la autoridad y la responsabilidad, luego viene la unidad de

mando, el principio de la cadena escala y el espíritu que puede tener cierta organización (Gómez & Vázquez, 2019, p.80).

Teoría científica del comportamiento organizacional

Dicha teoría refiere que el comportamiento organizacional, destacando aquí que es imprescindible que los jefes o los directivos de las áreas dueños de estos subgrupos, puedan conocer el comportamiento de sus trabajadores, para así facilitar, predecir y también generar eficacia dentro de sus trabajadores internos, conociendo la conducta de tales individuos y por ende mejorando los grupos en general, para así comprender mejor y también efectivizar las relaciones interpersonales que se establecen dentro las organizaciones, a nivel individual demostrado de forma colectiva (Morejón, 2018, p.10).

Medición de la gestión empresarial

Para la medición de la gestión empresarial utilizada en la actual investigación se debe priorizan la manera en la cual se establecen tanto los recursos, las normas, las nociones efectivas, la administración y por supuesto la estructura que debe seguir cada organización, de esta manera, se deben tomar en cuenta las siguientes dimensiones

Planificación

Está definida por la manera en la cual se debe diseñar un plan de acción, esto con miras hacia el futuro destacando aquí de esta forma o el estilo de definir las metas que se tienen que planear, asegurando, definiendo y conceptualizando los obstáculos o también los pormenores que hagan difícil o no pertinente el establecer las metas, luego se deben establecer adecuadamente las estrategias que van a servir como puente o escalera para lograr los objetivos y las metas anteriormente propuestas a planificar, por último se debe establecer adecuadamente el desarrollo de estos planes (Suárez, 2018, p.52).

Dicha dimensión cuenta con los siguientes indicadores: Primero, la definición de las metas, entendido como la manera en la cual se deben identificar las metas que se tienen a futuro sobre una propuesta de una organización (Suárez, 2018, p.52). Segundo, el establecimiento de estrategias, referido una manera en la cual se tiene que tener en cuenta las estrategias o los métodos que sirvan para poder lograr las metas anteriormente establecidas (Suárez, 2018, p.52). Tercero, el desarrollo de planes, esto tiene que ver muchas veces con lo anteriormente definido como las metas y las estrategias puesto que, a partir de eso se hará efectiva la manera regularizando el tiempo, el espacio de cómo es que los planes que se pueden establecer obtendrán un beneficio (Suárez, 2018, p.52).

Organización

Esta dimensión se destaca por la manera en la cual se va a estructurar y mantener un orden sobre el cómo ofrecer y movilizar acciones para la propuesta en marcha de un determinado plan dentro de una organización, en la cual se establece también la división del trabajo, la coordinación de propuestas y la forma en la cual se comunican o establecen relaciones interpersonales o comparten información los miembros de determinada organización y por último velar por los recursos actividades (Suárez, 2018, p.52).

Para esta dimensión se cuenta con los siguientes indicadores: Primero, la división del trabajo, este indicador hace referencia la madre en la cual se divide un trabajo objetivo alcanzar proponiendo hacia los elementos pertinentes para que puedan cumplir de manera cabal con una determinada actividad (Suárez, 2018, p.52). Segundo, la coordinación, hace referencia a la manera en la cual se deben seguir las normas o pautas de forma adecuada y coordinada también mediante los estilos de comunicación e interrelación que se ponga establecer dentro determinadas organizaciones (Suárez,

2018, p.52). Tercero, los recursos y actividades, aquí se demuestran aquellos recursos sean económicos o de acciones y las actividades que se tengan que llevar a cabo para poder efecto alisar a que el tipo de coordinación o intervención para poder realizar y llegar a cumplir con un trabajo determinado (Suárez, 2018, p.52).

Dirección

Dicha dimensión se refiere a la manera en la cual se dirige se puede seleccionar y por supuesto evaluar a los empleados de una determinada empresa organización o institución con el propósito de lograr hacia el mejoramiento del trabajo final para de esta manera poder alcanzar lo planificado como las metas objetivos y visiones que pueda tener la organización para con un cliente y para sí mismo comunes sus objetivos generales o específicos establecidos de forma pertinente, de esta manera la toma decisiones por parte de los efectivos gerenciales mediante la comunicación eficaz lograda hacia todo su columna de trabajadores o colaboradores (Suárez, 2018, p.52).

En esta dimensión utiliza los siguientes indicadores: Primero, la toma de decisiones, Referido a la forma en la cual los diversos elementos indicados como jefes estables en la toma de decisiones para las acciones que se tengan que llevar a cabo dentro de la organización (Suárez, 2018, p.52). Segundo, la comunicación, la cual se establece de forma pertinente entre todos los usuarios o colaboradores para que puedan lograr establecer juicios y criterios sobre lo que se necesita para lograr metas o ideas establecidas (Suárez, 2018, p.52). Tercero, la supervisión, referida la forma en la cual se puede observar

y determinar la manera en la que se está llegando a la concepción de la comunicación para que a través de esto se puede establecer directamente un camino hacia el fin positivo de la empresa (Suárez, 2018, p.52).

Control

Dicha dimensión refiere a la forma en cómo se garantizan que las cosas ocurran de acuerdo con lo que se establece o planifica, de igual manera también con la ejecución de las acciones correctas, las cuales son consideradas necesarias para encontrarse un camino definido sobre lo que se pretende establecer dentro de una organización, destaca de esta manera la búsqueda de estándares adecuados positivos y significativos para el alcance de los resultados, la medición de los mismos resultados los cuales sirven como entes reguladores de cómo se están obteniendo uno de las metas de la organización y por último se busca la retroalimentación de todos esos conceptos para que así se estén en constante aprendizaje y discernimiento de todo lo que se estime poder desarrollar dentro de una organización (Suárez, 2018, p.53).

2 Esta dimensión cuenta con los siguientes indicadores: Primero, el establecimiento de estándares, referido la forma en la cual se siguen normas o se priorizan condiciones las cuales sirven de representativa para la empresa (Suárez, 2018, p.53). Segundo, la medición de resultados, esto como una adecuada forma de poder medir o ir midiendo la manera en la cual se están logrando o no los resultados de una empresa u organización pudiendo así establecer la prioridad de su regulación (Suárez, 2018, p.53). Tercero, la retroalimentación, referido de la manera en la cual se tiene constante aprendizaje sobre lo que se está realizando y también ubica la forma en la cual se están obteniendo los resultados adecuados (Suárez, 2018, p.52).

Variable 2. Competitividad

Para es Díaz et al. (2021), es considerada una de las condiciones con más valores y también es muy solicitada por parte de los directivos organizacionales, los cuales son conscientes de las exigencias y las demandas actuales que existen las nociones de mercadeo y organizaciones, para lo cual está le sirve como una herramienta de actualización constante y continua (p.147). También comprende aquellas fuerzas populares las cuales se sitúan en la sociedad, la cual es considerada también una herramienta estratégica la cual al pasar de los años cobran más importancia y relevancia puesto que, como todo es un organizacional está constantemente actualizándose, procurándose una conductividad inacabable, puesto que, éstas hacen referencia al alcance de los términos de crecimientos económicos y también sobre todas las acciones posibles

que hacen efectivizar las condiciones de los objetivos de una determinada empresa (Porter, 2017, p.37).

Teorías sobre la competitividad

La ventaja absoluta

Propuesta por Smith donde refiere que el origen de la competitividad y su relación con el comercio internacional, se sitúa en la predisposición que tienen los individuos al interactuar y de un modo la forma en la cual obtienen algún beneficio, dicha proposición asemeja que la competencia y los rendimientos constantes proporcionarían un beneficio general para quienes la practiquen, está proponiendo que al dividirse un trabajo o tarea el hombre podrá convertir una acción compuesta en una acción más sencilla de realizarse y al convertir esta como una ocupación directa sobre su vida aumentará considerablemente la forma de operar, realizar y poder resolver dicha acción (Nel et al., 2021, p.122).

La ventaja comparativa

Dicho modelo teórico expuesto por autor internacional Ricardo en el año 2001, infiere que la competitividad se trata de una acción comparativa en donde un determinado grupo organizado debe aprovechar sus recursos maximizándolos para que en base a ello pueda obtener riquezas, garantizando que no se deben producir todos los bienes que se necesitan actualmente, solo especializarse en la producción de algunos bienes y exportarlos en su máxima expresión, destacando aquí la oportunidad de poder producir ciertas acciones o productos que funcionan dentro de un entorno social (Poinson, 2021, p.174) (Poinson, 2021, p.176).

Medición de la competitividad

Para el presente trabajo actual se tomó en cuenta las dimensiones propuestas para medir la competitividad, esto dentro de los entornos organizacionales, para las cuales se toma inicialmente (Ibarra et al., 2017, p.114). (Ibarra et al., 2017, p.115). Las dimensiones de la competitividad se definen de la siguiente manera:

Planeación estratégica

Dicha dimensión destacada puesto que está permite establecer aquel tipo de orientación y también generan las actividades con la percepción de futuro que puedan tener tales a ciertas organizaciones dicha planeación está ligada cercanamente al desempeño y a la gestión de los encargados o personal directivo, los cuales cumplen la función de poder elegir aceptar o negar el tipo de estrategia que se puede establecer dentro de una

organización también se le considera está como un proceso continuo, puesto que implica el análisis de los objetivos y también la manera en la cual se puede alcanzar los resultados destacando igualmente la retroalimentación que de servir y se desarrolla de forma continua a lo largo del plazo en ² una empresa (Ibarra et al., 2017, p.114).

Dicha dimensión cuenta con los siguientes indicadores: Primero, el proceso de planeación estratégica, referido a la manera en la cual se va a realizar una planeación estratégica teniendo en cuenta que el contexto y el tiempo que se puede tomar efectivizar una adecuada estrategia (Ibarra et al., 2017, p.114). Y segundo, la implementación de la estrategia, es una manera en la cual se puede acoplar o agregar una determinada estrategia la cual es tomada y dirigida por los altos directivos dentro de una organización (Ibarra et al., 2017, p.114).

Operaciones

Dicha dimensión está referida ⁴³ hacia la producción de los bienes y servicios, enfocados como la manera en la cual se administran, esto mediante operaciones en conjunto, de esta forma se puede darle un valor adecuado a la manera en la cual se procede sobre los bienes y servicios, transformándolos en insumos de buena calidad, dentro de la organización o también reconocida esta como la manera en la cual se puede encontrar un servicio de calidad, el cual se le brinda a un determinado grupo de personas que deseen encontrar tales servicios y por supuesto es prioridad de la organización brindarlos de forma adecuada (Ibarra et al., 2017, p.114).

Para esta dimensión se tienen en cuenta los siguientes indicadores: Primero, el aprovisionamiento, este indicador hace referencia a la entrega de aquellos ³ recursos que sean de necesitar para un determinado objetivo dentro de la organización (Ibarra et al., 2017, p.114). Segundo, el **manejo de inventarios**, dicho indicador hace referencia a la forma y la cual se está contabilizando controlando y también reconociendo cómo se distribuyen y se manejan los inventarios dentro de una organización (Ibarra et al., 2017, p.114). Tercero, la ubicación, referida como también la dirección de operaciones en la cual se encarga de revisar que todos los procesos para el alcance de las metas, el cumplimiento de las acciones dentro de la organización se establezca de forma adecuada y directa aprovechando así todos sus recursos (Ibarra et al., 2017, p.114).

Comercialización

Esta dimensión es identificada como aquel proceso que se realiza para que el producto o el servicio que se intenta vender dentro de una organización llegue hacia la población en general, es decir a su consumidor, teniendo como premisa incrementar la participación

dentro del mercado, de esta forma se propone que, se promociona el producto del servicio para que así sea conocido y solicitado por quienes desean contar con el mismo (Ibarra et al., 2017, p.114).

En esta dimensión se cuentan los siguientes indicadores: Primero, las ventas, indicador referido al modo en cómo se ofrece una producción o brindar un servicio a la población (Ibarra et al., 2017, p.114). Segundo, los servicios, considerados así a aquellos elementos de los cuales sirven para promocionar un producto dentro de la organización, calificados también como herramientas (Ibarra et al., 2017, p.114). Y tercero, la distribución, referido a la manera en la cual se hace llegar a entregar y distribuir ciertos materiales hacia los clientes pertinentes, dentro de una población determinada (Ibarra et al., 2017, p.114).

Contabilidad y finanzas

Dicha dimensión permite la creación de datos de información, para agilizar la toma de decisiones puesto que, se considera una importante estrategia cuándo se utiliza para reconocer el futuro próximo de una empresa, a través de las proyecciones financieras que se trabajan desde estas áreas, también se encarga de los procesos financieros dentro de la organización, aquí se destaca la administración financiera netamente dichas la cual se hacen cargo del producto monetario que tiene una organización contabilizando los servicios estableciendo los costes en producción y alcance de la misma (Ibarra et al., 2017, p.115).

Esta cuarta dimensión cuenta con los siguientes indicadores: Primero, los costos y contabilidad, dicho indicador hace referencia a aquel momento en cuando una empresa requiere invertir una cantidad económica para la producción de un bien o servicio (Ibarra et al., 2017, p.115). Segundo, la administración financiera, indicador referido a la planificación de los recursos financieros dentro de una organización (Ibarra et al., 2017, p.115). Tercero, las normas tributarias, indicador referido a las reglas que regulan la administración tributaria dentro de las entidades organizacionales (Ibarra et al., 2017, p.115).

Recursos humanos

Esta dimensión se refiere de que los recursos humanos son indicados como una estrategia la cual utiliza la organización para manifestarlas mediante la muestra de importancia sobre las relaciones individuales de cada uno de sus colaboradores, resaltando aquí las relaciones colectivas entre los gestores o directivos, así mismo también busca proporcionar y crear una participación constante de todos los colaboradores de la organización,

buscando de esta forma identidad como organización y también generar símbolos de pertenencia a la misma (Ibarra et al., 2017, p.115).

Esta última dimensión tiene a los siguientes indicadores: Primero, los aspectos generales, referido a las nociones de bienestar que se le puede brindar a los trabajadores dentro de organización (Ibarra et al., 2017, p.115). Segundo, la capacitación y promoción del personal, referido a cómo se entrena el personal sobre el uso de nuevos servicios que ayuden a mejorar la empleabilidad (Ibarra et al., 2017, p.115). Y tercero, la cultura organizacional, nombrado así a la manera en la cual se generan símbolos de pertenencia entre los colaboradores para la organización (Ibarra et al., 2017, p.115).

2.3. Definición de términos básicos

Activos: considerado así a todos los bienes o derechos que pueda poseer una entidad privada, de los cuales se indiquen un beneficio o un recurso económico de la misma (Perea, 2019, p.5).

Alianzas estratégicas: son consideradas herramientas organizacionales utilizada para elaborar un desarrollo empresarial, las cuales se desarrollan principalmente por la interacción de dos o más organizaciones para obtener un beneficio (Talavera & Sanchis, 2021, p.4).

Control interno: indicado así al proceso en que se sostiene los estilos de gestión con el que se administra una organización para detectar posibles deficiencias en la misma (Serrano et al., 2018, p.).

Cooperación interna: referido al tipo de cooperación dentro de los elementos que componen la organización identificando los distintos subgrupos que la organización mantiene para alcanzar un fin o lograr una meta (Sebastián, 2019, p.81).

Empresa: es definida como una organización o institución en la cual se dedica a ciertas actividades con matices económicos o de índole comercial para esta manera satisfacer las necesidades pertinentes sobre el alcance de servicios de responsabilidad que requiera la sociedad (Mero, 2018, p.89).

Estrategia: reconocida como una herramienta que permite diseñar la trayectoria para poder lograr un objetivo satisfactorio dentro de la organización (Maldonado et al., 2017, p.27).

Inventario: referido como una estructura funciona para poder contabilizar y controlar el nivel de existencia de cuanto porcentaje pueda existir de un objeto o producto que funciona de herramienta y qué hacer con dicho elemento (Asencio et al., 2017, p.124).

Mejora continua: está dirigida a la mejora de la actitud de las personas dentro de un grupo o equipo y del cual obtendrán el logro de una meta para una organización del mismo modo se establece que dicha mejora se actualiza constantemente (Alvarado & Pumisacho, 2017, p.483).

Modelos de gestión: considerado así a las formas en la cual se estructuran, administran y se movilizan los recursos, también se incluye el control de los organismos de una determinada organización (Asencio et al., 2019, p.3).

Redes de mercadeo: considerada una estrategia de venta de productos o servicios mediante la cual los distribuidores pueden asociarse a otros distribuidores de forma tal que puedan obtener comisiones por movimiento de determinados productos o servicios (Carrasco, 2018, p.5).

1 CAPÍTULO III MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. **Ámbito de la investigación**

3.1.1. **Ubicación política**

El presente desarrollo de tesis se llevará a cabo en la ciudad de Tarapoto, el cual se ubica como la capital de la provincia de San Martín.

3.1.2. **Ubicación geográfica**

La ciudad de Tarapoto está localizada a 333 msnm en el norte del Perú, provincia de San Martín, en la región con el mismo nombre.

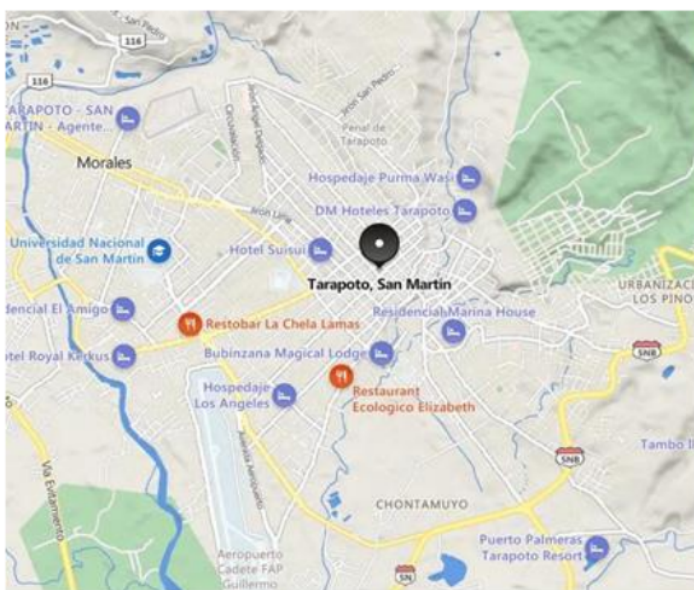


Figura 1

1
Ubicación de la ciudad de Tarapoto

Fuente: Google maps

3.2. **Sistema de variables**

Variable Independiente: Gestión empresarial

Variable empírica 1: Planificación, indicadores: definición de las metas, establecimiento de estrategias y desarrollo de planes.

Variable empírica 2: Organización, indicadores: división del trabajo, coordinación y recursos y actividades.

Variable empírica 3: Dirección, indicadores: toma de decisiones, comunicación y supervisión

Variable empírica 4: Control, indicadores: ² establecimiento de estándares, medición de resultados y retroalimentación

Variable dependiente: Competitividad

Variable empírica 1: Planeación ²⁹ estratégica, indicadores: proceso de planeación estratégica e implementación de la estrategia.

Variable empírica 2: Operaciones, indicadores: ¹⁶ aprovisionamiento, manejo de inventarios y ubicación

Variable empírica 3: Comercialización, indicadores: ventas, servicios y distribución

Variable empírica 4: Contabilidad y finanzas, indicadores: costos y contabilidad, administración financiera y normas tributarias.

Variable empírica 5: Recursos humanos, indicadores: aspectos generales, capacitación y promoción del personal y cultura organizacional.

¹
Tabla 1

Descripción de variables del objetivo específico 1

¹¹
Objetivo específico: ¹ Analizar la asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

| Variable abstracta | Variable concreta | Medio de registro | Unidad de medida |
|--------------------|---|-------------------|------------------|
| Planificación | Definición de las metas, establecimiento de estrategias y desarrollo de planes. | Cuestionario | Ordinal |

1
Tabla 2

Descripción de variables del objetivo específico 2

Objetivo específico: Identificar la asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

| Variable abstracta | Variable concreta | Medio de registro | Unidad de medida |
|--------------------|--|-------------------|------------------|
| Organización | División del trabajo, coordinación y recursos y actividades. | Cuestionario | Ordinal |

Tabla 3

Descripción de variables del objetivo específico 3

Objetivo específico: Establecer la asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

| Variable abstracta | Variable concreta | Medio de registro | Unidad de medida |
|--------------------|--|-------------------|------------------|
| Dirección | Toma de decisiones, comunicación y supervisión | Cuestionario | Ordinal |

Tabla 4

Descripción de variables del objetivo específico 4

Objetivo específico: Establecer la asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.

| Variable abstracta | Variable concreta | Medio de registro | Unidad de medida |
|--------------------|--|-------------------|------------------|
| Control | Establecimiento de estándares, medición de resultados y retroalimentación. | Cuestionario | Ordinal |

10
3.3 Diseño de la investigación

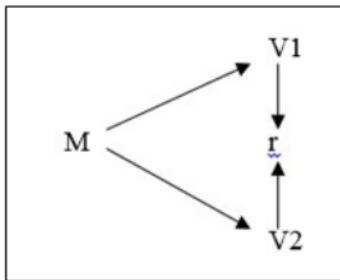
3.3.1 Tipo y nivel de la investigación

En el actual estudio se utilizará un tipo de investigación básica, en razón a que se dirige al conocimiento, comprendiendo aquellos aspectos considerados primordiales de los fenómenos existentes en un plano o contexto, esto gracias al uso de la observación para reconocer las relaciones entre ciertos elementos o variables (Consejo Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación Tecnológica [CONCYTEC] 2020, p.6), como lo es el caso de reconocer la gestión empresarial de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto y su grado de asociación con la competitividad de las mismas. Del mismo modo,

el enfoque utilizado para esta investigación será cuantitativo, en medida a que dicho modelo procura la utilidad de métodos numéricos para alcanzar tanto a los objetivos específicos como el general, como también el responder a las preguntas de investigación, esto utilizando conceptos teóricos desde la práctica empírica (Hernández & Mendoza, 2018, p.6).

Sobre el nivel de investigación que se utilizará en la presente investigación será correlacional, la cual se destaca por la búsqueda de la relación entre variables (Hernández & Mendoza, 2018, p.176), siendo el caso de la actual investigación con las variables de la gestión empresarial y la competitividad.

El esquema es el siguiente:



Donde:

M: Muestra

V1 : Gestión empresarial

V2 : Competitividad

r: Relación.

3.3.2 Población y muestra

Población

Se describe así al grupo de elementos sean personas o entidades, las cuales tienen características parecidas dentro de un estudio de investigación (Carrasco, 2018, p.238). En el actual estudio la población estará conformada por las 83 Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto.

Criterios de inclusión

Criterio de inclusión 1: Aquellas Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto.

Criterio de inclusión 2: Aquellas Mypes del sector comercial que se encuentran en funcionamiento durante el periodo 2022.

Criterio de inclusión 3: Aquellas Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto que acepten participar de la investigación.

Criterios de Exclusión

Criterio de exclusión 1: Aquellas Mypes que pertenezcan a otros sectores de producción.

Criterio de exclusión 2: Aquellas Mypes de otras ciudades de la provincia de San Martín.

Criterio de exclusión 3: Aquellas Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto que no acepten participar de la investigación.

Muestra

Llamada así a la cantidad de elementos que conforman a la población y guardan aspectos de interés para la investigación (Carrasco, 2018, p.238). En el actual estudio la muestra estará conformada por las 83 Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto. Por lo cual, se puede mencionar que el muestro será no probabilístico por conveniencia, porque se seleccionará la muestra según el criterio del investigador (Carrasco, 2018).

3.3.3 Diseño analítico, muestral y experimental

En el caso del diseño de investigación, se tendrá a utilizar un diseño no experimental, en medida a que se desarrollará sin la manipulación de las variables del actual estudio (Hernández & Mendoza, 2018, p.174). Además, se tendrá corte transversal, debido a que dicha recolección de datos se llevará a cabo durante un periodo de tiempo definido (Hernández & Mendoza, 2018, p.176).

La técnica que será aplicada es la encuesta, la cual se caracteriza por la posibilidad de recolectar información a través de preguntas específicas, distribuidas según las dimensiones e indicadores de los mismos. Asimismo, también es reconocida por su versatilidad al ser aplicada, ya que puede efectuarse a través de diferentes modalidades, por teléfono o correo, siendo presencial o en línea (Espinoza, 2019, p.241).

Del mismo modo se utilizará como instrumento el cuestionario, el cual es la representación de un grupo de interrogantes que tienden a relacionarse con las dimensiones de la variable a describir (Ñaupas et al, 2018, p.291). Como lo será en el caso de analizar a la gestión

empresarial de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto y su nivel de competitividad, de esta manera la actual investigación contará con un instrumento para medir dicho elemento de acuerdo a sus indicadores y dimensiones. Para tal finalidad, la actual investigación contará con dos cuestionarios para reconocer tanto el grado de **gestión empresarial como el nivel de competitividad**, el primero tendrá 24 preguntas y el segundo tendrá 28 preguntas, asimismo, contarán con una escala de calificación ordinal de tipo Likert con valores de: 1 = Totalmente en desacuerdo, 2 = En desacuerdo, 3 = Indiferente, 4 = De acuerdo y 5 = Totalmente de acuerdo.

3.4 Procedimientos de la investigación

Para analizar los datos que se obtendrán a partir de la aplicación de los instrumento, se realizará a continuación el siguiente procedimiento: Se generará una base de datos para la variables, con el propósito de garantizar su posterior análisis e interpretación, para lo cual se empleará el software estadístico SPSS, luego se realizará un análisis descriptivo de las variables de estudio y como se posibilitan las relaciones de las dimensiones de la gestión empresarial y la variable competitividad y luego se procederá a realizar un análisis inferencial a través del cálculo de las frecuencias absolutas y relativas empleando tablas y figuras para su presentación y comparación de los resultados, que luego serán verificados mediante los objetivos planteados en la actual investigación.

3.4.1 Actividades del objetivo específico 1

Para ello, primero se generará una base de datos utilizando el programa Microsoft Excel, con el fin de que se catalogue las variables en estudio, luego se transfiere la información al software estadístico SPSS, de esta manera, se hará una tabulación de la data, a partir de ahí se calculará la frecuencia relativa y la frecuencia absoluta y, finalmente, los resultados obtenidos se presentarán en gráficos y tablas correspondiente.

3.4.2 Actividades del objetivo específico 2

Para ello, primero se generará una base de datos utilizando el programa Microsoft Excel, con el fin de que se catalogue las variables en estudio, luego se transfiere la información al software estadístico SPSS, de esta manera, se hará una tabulación de la data, a partir de ahí se calculará la frecuencia relativa y la frecuencia absoluta y, finalmente, los resultados obtenidos se presentarán en gráficos y tablas correspondiente.

3.4.3 Actividades del objetivo específico 3

Para ello, primero se generará una base de datos utilizando el programa Microsoft Excel, con el fin de que se catalogue las variables en estudio, luego se transfiere la información

al software estadístico SPSS, de esta manera, se hará una tabulación de la data, a partir de ahí se calculará la frecuencia relativa y la frecuencia absoluta y, finalmente, los resultados obtenidos se presentarán en gráficos y tablas correspondiente.

3.4.4 Actividades del objetivo específico 4

Para ello, primero se generará una base de datos utilizando el programa Microsoft Excel, con el fin de que se catalogue las variables en estudio, luego se transfiere la información al software estadístico SPSS, de esta manera, se hará una tabulación de la data, a partir de ahí se calculará la frecuencia relativa y la frecuencia absoluta y, finalmente, los resultados obtenidos se presentarán en gráficos y tablas correspondiente.

3.5 Autorizaciones y permisos

No aplica.

3.6 Control ambiental y bioseguridad

No aplica.

3.7 Cumplimiento de principios éticos

El investigador declara que su intervención respetará los principios éticos generales de la investigación; para ello se tuvo en cuenta los principios de calidad ética de la investigación, desarrollado por Moscoso y Díaz (2018), en primer lugar, el principio de beneficencia tiene como objetivo beneficiar a la población en investigación definiendo el problema y encontrando sus posibles causas, y luego evitando crear una situación que sea desventajosa para ellos, segundo, el principio de no maleficencia garantiza que la intervención del investigador no causará daño a los colaboradores de la investigación, tercero, el principio de autonomía, hace referencia que muestra elegida deben saber de qué se trata la investigación para poder decidir si están participando de manera responsable llenando el respectivo consentimiento informado, y, cuarto, el principio de justicia, el cual hace referencia que se dará el mismo trato a cada participante, mostrando respeto por cada uno, para que todos sean considerados igualmente importantes y tengan los mismos valores de investigación (p.60).

CAPÍTULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Ante la iniciación de los resultados los cuales responde a los objetivos planteados en un inicio, se empleará una prueba de normalidad para conocer la prueba estadística a emplear.

H_0 : No existe distribución normal

H_1 : Existe distribución normal

Regla de decisión

Si P valor > 0.05 ; se rechaza H_1 , se acepta H_0

Si P valor < 0.05 ; se rechaza H_0 , se acepta H_1

Tabla 5

Prueba de normalidad

| | Kolmogorov-Smirnov | | |
|-------------------------|--------------------|----|-------|
| | Estadístico | gl | Sig. |
| Planificación | 0.089 | 83 | 0.098 |
| Organización | 0.088 | 83 | 0.162 |
| Dirección | 0.089 | 83 | 0.097 |
| Control | 0.099 | 83 | 0.042 |
| Gestión empresarial | 0.095 | 83 | 0.063 |
| Planeación estratégica | 0.112 | 83 | 0.012 |
| Operaciones | 0.096 | 83 | 0.057 |
| Comercialización | 0.110 | 83 | 0.015 |
| Contabilidad y finanzas | 0.114 | 83 | 0.010 |
| Recursos humanos | 0.094 | 83 | 0.069 |
| Competitividad | 0.112 | 83 | 0.012 |

a. Corrección de significación de Lilliefors

De acuerdo al número de ¹³ muestra mayor a 50 personas, se emplea la prueba de normalidad mediante Kolmogorov-Smirnov, debido que el sig. fue inferior a 0,05, presentando que mantiene normalidad, tomándose la prueba estadística de spearman.

4.1. Resultado específico 1

Tabla 6

Desarrollo del primer resultado

| | | Gestión empresarial |
|---------------|-------------------|---------------------|
| Planificación | Grado de relación | 0.696 |
| | p-valor | .000 |
| | N | 83 |

De acuerdo a la correlación de spearman se reconoce a través del grado de relación de 0.696 que presenta una correlación positiva moderada, además el p-valor fue inferior a ² 0,05, afirmando la relación significativa entre la planificación y la gestión empresarial.

Los resultados antes mencionados presenta similitud con el estudio de Melo ⁵ et al. (2020) llevaron a cabo un estudio en Boyacá, Colombia, con el objetivo de conocer el nivel de competitividad, aunque no se proporciona información específica sobre el estudio de Melo et al., es posible inferir que sus hallazgos respaldan la relación encontrada en la tesis, ya que se enfoca en la importancia de la planificación en el logro de metas y objetivos empresariales, en general, estos resultados sugieren que la planificación desempeña un papel importante en la gestión empresarial y tiene un impacto positivo en ⁴¹ la competitividad y el éxito de una organización, dichos hallazgos respaldan la importancia de desarrollar estrategias adecuadas y establecer metas claras para lograr resultados exitosos en el entorno empresarial.

Sin duda alguna el desarrollo ²⁴ presenta respaldo ante Suárez (2018), quien define la planificación como el diseño de un plan de acción, con miras hacia el futuro destacando aquí de esta forma o el estilo de definir las metas que se tienen que planear, asegurando, definiendo y conceptualizando los obstáculos o también los pormenores que hagan difícil o no pertinente el establecer las metas para lograr una adecuada gestión empresarial. De acuerdo a la coincidencia entre los hallazgos de la tesis y el estudio de Melo et al. (2020) refuerza la idea de que la planificación estratégica es un componente esencial de una gestión empresarial exitosa. Estos resultados respaldan la necesidad de implementar estrategias adecuadas y definir metas claras en el entorno empresarial para lograr una gestión eficiente y mejorar la competitividad de las organizaciones.

4.2. Resultado específico 2

Tabla 7

Desarrollo del segundo resultado

| | | Gestión empresarial |
|--------------|-------------------|---------------------|
| Organización | Grado de relación | 0.658 |
| | p-valor | .000 |
| | N | 83 |

De acuerdo a la correlación de spearman se reconoce a través del ⁵ grado de relación de 0.658 que presenta una correlación positiva moderada, además el p-valor fue inferior a ² 0,05, afirmando la relación significativa entre la organización y la gestión empresarial.

Estos resultados respaldan la idea de ²¹ que existe una relación significativa entre la organización y la gestión empresarial. En apoyo a los resultados de la tesis, se menciona el estudio realizado por Navarro (2019) en Tarapoto, Perú, se informa que se obtuvieron valores de correlación (rho) de 0,312, estos valores indican una correlación positiva, aunque moderada, ³ entre la dimensión organizacional y el desarrollo empresarial. Así mismo lo mencionado se refuerza debido a la conceptualización realizada por Suárez (2018) quien enfatiza la ²⁵ importancia de la dimensión de la organización en la gestión empresarial, destaca la necesidad de estructurar y mantener el orden en la implementación de un plan, así como la división del trabajo, la coordinación de propuestas y la comunicación eficiente entre los miembros de la organización. ²⁸ Los resultados obtenidos en la tesis respaldan la relación significativa entre la organización y la gestión empresarial, la correlación positiva moderada encontrada indica que una organización efectiva y bien estructurada puede tener un impacto positivo en la gestión empresarial y la optimización de los beneficios competitivos, los hallazgos presentados se alinean con los resultados de otros estudios, como el de Navarro, que resaltan la importancia de desarrollar estrategias empresariales y promover el avance en diversas áreas para mejorar la competitividad dentro de una organización.

4.3. Resultado específico 3

Tabla 8

Desarrollo del tercer resultado

| | | Gestión empresarial |
|-----------|-------------------|---------------------|
| Dirección | Grado de relación | 0.617 |
| | p-valor | .000 |
| | N | 83 |

De acuerdo a la correlación de spearman se reconoce a través del grado de relación de 0,617 que presenta una correlación positiva moderada, además el p-valor fue inferior a 0,05, afirmando la relación significativa entre la dirección y la gestión empresarial.

En apoyo a los resultados de la tesis, se menciona el estudio realizado por Choy (2019) en Tarapoto, según el estudio, se encontró una correlación de 0,628 con un valor de $p=0,012$ entre la dirección empresarial y la gestión de la empresa, estos resultados respaldan la correlación positiva moderada encontrada en la tesis y se refuerza la idea a través de la referencia de Suárez (2018) quién destaca la importancia de la dimensión de la dirección en la gestión empresarial, se enfatiza que la forma en que se dirige, selecciona y evalúa a los empleados puede contribuir al mejoramiento del trabajo final y al logro de las metas y objetivos establecidos por la organización desarrollando una gestión empresarial adecuada. De acuerdo a la coincidencia entre los hallazgos de la tesis y los estudios, la forma en que se dirige y se interactúa con los empleados puede influir en la gestión empresarial exitosa, estos hallazgos se alinean con los resultados del estudio de Choy y respaldan la importancia de una dirección adecuada y una comunicación eficaz en la organización para alcanzar los objetivos y metas establecidos.

4.4. Resultado específico 4

Tabla 9

Desarrollo del cuarto resultado

| | | Gestión empresarial |
|---------|-------------------|---------------------|
| Control | Grado de relación | 0.655 |
| | p-valor | .000 |
| | N | 83 |

De acuerdo a la correlación de spearman se reconoce a través del grado de relación de 0,655 que presenta una correlación positiva moderada, además el p-valor fue inferior a 0,05, afirmando la relación significativa entre el control y la gestión empresarial.

En apoyo a los resultados de la tesis, se menciona el estudio realizado por Castro (2018) en Puebla, según él, se encontraron porcentajes significativos de incidencia en diferentes áreas debido al control hallado, en el cual el cliente constituyó el 63%, los recursos humanos el 42%, el marketing, la promoción, la publicidad y las ventas el 34%, señalan que, a pesar de los esfuerzos realizados por estas empresas para tener un control, son poco competitivas afectando así a la gestión empresarial. Estos resultados se respaldan ante Suárez (2018) quien enfatiza la importancia de la dimensión del control en la gestión empresarial, destaca la necesidad de garantizar que las acciones planificadas se ejecuten de manera adecuada, estableciendo estándares de rendimiento, midiendo los resultados y buscando la retroalimentación para el aprendizaje continuo. Lo mencionado anteriormente presenta respaldo con los antecedentes y decisiones en el estudio, respaldando la importancia de gestionar adecuadamente diversas áreas dentro de una organización para lograr la competitividad y mejorar los resultados.

4.5. Resultado general

Tabla 10

Desarrollo del resultado general

| | | Competitividad |
|---------------------|-------------------|----------------|
| Gestión empresarial | Grado de relación | 0.673 |
| | p-valor | .000 |
| | N | 83 |

De acuerdo a la correlación de spearman se reconoce a través del grado de relación de 0,673 que presenta una correlación positiva alta, además el p-valor fue inferior a 0,05, afirmando la relación significativa entre la gestión empresarial y competitividad.

Estos hallazgos son consistentes con los estudios realizados por Durand & Villanueva (2021), López et al. (2021) y Choy (2019), que también encuentran asociaciones entre la gestión empresarial y variables relacionadas, como el nivel de gestión, la competitividad y la rentabilidad de la empresa. El estudio de Durand & Villanueva (2021) en Chiclayo, indica que la mayoría de las empresas evaluadas tienen niveles medio y bajo tanto en gestión empresarial como en competitividad, esto sugiere que existe un margen de mejora en la gestión empresarial para potenciar la competitividad de las organizaciones. Por otro lado,

³⁴ el estudio de López et al. (2021) en Piura, muestra que la gestión empresarial y la gestión estratégica influyen significativamente en la competitividad, lo cual respalda la importancia de una gestión eficiente en el logro de resultados competitivos. Las citas de Picado & Golovina (2021) y Díaz et al. (2021) destacan la importancia de la gestión empresarial como una herramienta esencial para alcanzar los objetivos de una empresa, se enfatiza que la gestión empresarial atiende las necesidades internas y externas de la organización, organizando y dirigiendo los recursos de manera efectiva para lograr metas y aumentar la eficacia de la organización. Los hallazgos mencionados en los estudios y las citas respaldan ⁴⁰ la importancia de la gestión empresarial en el logro de resultados competitivos y el cumplimiento de los objetivos organizacionales, estos resultados refuerzan la necesidad de una gestión empresarial efectiva, que aborde tanto aspectos internos como externos, y que esté respaldada por una planificación estratégica adecuada.

CONCLUSIONES

En conclusión, los resultados obtenidos a través del análisis de correlación de Spearman indican que existe una correlación positiva moderada entre la planificación y la gestión empresarial, el coeficiente de correlación de 0,696 y el p-valor fue inferior de 0,05, estos hallazgos ofrecen una base sólida para que las organizaciones reconozcan la necesidad de dedicar tiempo y recursos a la planificación adecuada.

También, los resultados obtenidos a través del análisis de correlación indican que existe una correlación positiva moderada entre la organización y la gestión empresarial, el coeficiente de correlación de 0,658 y el p-valor fue inferior de 0,05, lo cual respalda la necesidad de organizar adecuadamente los factores que intervienen en la gestión empresarial.

De igual manera, los resultados obtenidos a través del análisis de correlación indican que existe una correlación positiva moderada entre la dirección y la gestión empresarial, el coeficiente de correlación de 0,617 y el p-valor fue inferior de 0,05, estos hallazgos brindan una base sólida para que las organizaciones reconozcan la necesidad de contar con líderes competentes y capacitados, capaces de guiar y dirigir a los empleados hacia el logro de los objetivos organizacionales.

De igual manera, los resultados obtenidos a través del análisis de correlación indican que existe una correlación positiva moderada entre el control y la gestión empresarial, el coeficiente de correlación de 0,655 y el p-valor fue inferior de 0,05, por lo cual se reconoce la importancia de un control adecuado que mejore la eficiencia operativa.

Finalmente, los resultados obtenidos a través del análisis de correlación de Spearman indican que existe una correlación positiva alta entre la gestión empresarial y la competitividad, el coeficiente de correlación de 0,673 y el valor p inferior a 0,05 respaldan la afirmación de una relación significativa entre estas dos variables, estos hallazgos resaltan la importancia de una gestión empresarial efectiva en el contexto de la competitividad organizacional.

RECOMENDACIONES

En base a los resultados obtenidos en este estudio, se recomienda a las Mypes que dediquen tiempo y recursos a la planificación adecuada de sus actividades empresariales, a través de planificación estratégica sólida para tener un impacto significativo en el éxito y la competitividad.

Basándonos en los resultados de este análisis de correlación, se recomienda a las Mypes establezcan un sistema de organización claro y eficiente que permita una asignación adecuada de recursos, una coordinación efectiva de las tareas y una comunicación fluida entre los miembros del equipo.

Se recomienda a las Mypes invertir en el desarrollo de habilidades de liderazgo y en la formación de sus líderes, para que puedan guiar y dirigir a sus empleados hacia el logro de los objetivos organizacionales, debido que un liderazgo efectivo promueve la motivación, el trabajo en equipo y la toma de decisiones acertadas, lo que contribuye al crecimiento y competitividad de la empresa.

Se sugiere implementar sistemas y procesos de control eficientes para supervisar y regular las actividades empresariales, incluyendo establecer estándares de desempeño, medir y evaluar los resultados, identificar desviaciones y tomar acciones correctivas cuando sea necesario.

Finalmente, se recomienda implementar prácticas de gestión sólidas y estrategias adecuadas que les permitan mejorar la eficiencia operativa, la calidad de los productos o servicios, la innovación, la atención al cliente y la adaptabilidad al entorno empresarial cambiante, además estableciendo indicadores claves de desempeño para monitorear su progreso y realizar ajustes cuando sea necesario.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alvarado, K. & Pumisacho, V. (2017). Prácticas de mejora continua, con enfoque Kaizen, en empresas del Distrito Metropolitano. *Intangible Capital*, 13(2), 479-497. <https://doi.org/10.3926/ic.901>
- Asencio, L., Burgos, R. & Campello, E. (2019). Análisis de los modelos de gestión organizacional comunitaria para un desarrollo productivo, social y económico. *Espacios*, 40(1), 1-7. <http://www.revistaespacios.com/a19v40n01/a19v40n01p05.pdf>
- Asencio, L., González, E. & Lozano, M. (2017). El inventario como determinante en la rentabilidad de las distribuidoras farmacéuticas. *Revista de Ciencias de la Administración y Economía*, 7(13), 123-142. <https://doi.org/10.17163/ret.n13.2017.08>
- BID. (16 de Diciembre de 2020). *Banco Interamericano del Desarrollo*. iadb.org: <https://www.iadb.org/es/noticias/peru-impulsara-la-competitividad-y-la-reactivacion-economica-con-apoyo-del-bid#:~:text=Las%20microempresas%20tienen%20una%20productividad,las%20MYPES%20durante%20la%20pandemia.>
- Carrasco, M. (25 de Octubre de 2018). *Boletín de Ingeniería*. Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales: <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/download/400/3317?inline=1>
- Carrasco, S. (2018). *Metodología de la investigación científica: Pautas metodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación* (Ed. 2da ed.). Lima: Editorial San Marcos.
- Castro, J. (2018). Factores determinantes en la competitividad de las micro y pequeñas empresas (mypes) del municipio de Xicotepec, Puebla. *Revista Iberoamericana de Producción Académica y Gestión Educativa*, 5(10), 1-16. <https://www.pag.org.mx/index.php/PAG/article/download/760/1083/>
- Choy, W. (2019). *Gestión empresarial y su influencia en la rentabilidad de la empresa DYNAMOGROUPE. I. R. L., ciudad de Tarapoto, 2019*. Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/38997/Choy_RW.pdf?sequence=3&isAllowed=y

- ComxPerú.(4deDiciembrede2020).*SociedaddeComercioExteriordePerú*.
ComxPerú.org:<https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mype-001.pdf>
- CONCYTEC.(16deSetiembrede2020).*gob.pe*.ConsejoNacionaldeCiencia, Tecnología e Innovación Tecnológica:
<http://resoluciones.concytec.gob.pe/subidos/sintesis/RP%20097-2020-CONCYTEC-P.pdf>
- Díaz, G., Quintana, M. & Fierro, D. (2021). La Competitividad como factor de crecimiento para las organizaciones. *INNOVA Research Journal*, 6(1), 145-161.
<https://doi.org/10.33890/innova.v6.n1.2021.1465>
- Durand, A. & Villanueva, J. (2021). Gestión empresarial y su incidencia en la competitividad de las mypes del sector textil en la ciudad de Chiclayo. *Rev. Horizonte Empresarial*, 8(1), 272-285. <https://doi.org/10.26495/rce.v8i1.1630>
- Espinoza, E. (2019). Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. *Conrado*, 15(69), 171-180.
http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442019000400171&lng=es&tlng=pt.
- Gómez, M. & Vázquez, E. (2019). Teorías de la administración. *TEPEXI Boletín Científico de la Escuela Superior Tepeji del Río*(11), 79-83.
<https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/tepexi/article/download/3842/6028/>
- Hernández, R. & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación* (1era edición ed.). México: McGraw Hill.
- Ibarra, M., González, L. & Demuner, M. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 18(35), 107-130. <https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>
- López, R., Rodríguez, L. & Trujillo, G. (2021). La gestión empresarial y su influencia en la competitividad de las microempresas del sector pesquero de la ciudad de Piura. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 5(1), 485-496.
https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i1.245
- Maldonado, B., Benavides, K. & Buenaño, J. (2017). Análisis dimensional del concepto de estrategia. *Revista Ciencia UNEMI*, 10(25), 25-35.
<https://doi.org/https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6645975.pdf>

- Mancheno, M., Bermúdez, D. & Pérez, A.(2019). De la teoría científica a la criticabilidad auto organizada: Un entorno que exige cambios sustanciales en la administración. *FIPCAEC*, 2(4), 95-612. <https://doi.org/https://doi.org/10.23857/fipcaec.v4i4.156>
- Melo, L., Sánchez, N. & Corbelle, F. (2020). Mapa de la Competitividad en microempresas de la agroindustria alimentaria. *Espacios*, 41(5), 1-12. <http://www.revistaespacios.com/a20v41n05/a20v41n05p06.pdf>
- Mero, J. (2018). Empresa, administración y proceso administrativo. *Revista Científica FIPCAEC*, 3(8), 84-102. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v3i8.59>
- Morejón, M. (2018). Comportamiento organizacional. Análisis a partir de su aplicación en la Administración Pública. *Revista Enfoques*, 16(29), 1-16. http://revistaenfoques.cl/index.php/revista-uno/article/view/483/pdf_81
- Moscoso, L., & Díaz, L. (2018). Aspectos éticos en la investigación cualitativa con niños. *Revista latinoamericana de bioética*, 18(1), 51-67. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-47022018000100051
- Navarro, E. (2019). *Análisis de la cadena de valor y la ventaja competitiva de las empresas procesadoras de agua de mesa en los distritos de Tarapoto, Morales y la Banda de Shilcayo*. Universidad Nacional de San Martín. <https://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3605/DOCT.%20GEST.%20EMP.%20-%20Enrique%20Navarro%20Ram%c3%adrez.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Nel, P., Jiménez, W. & Buitrago, J. (2021). Las teorías de la competencia: una síntesis. *Revista Republicana*, 31, 119-144. <https://doi.org/0.21017/Rev.Repub.2021.v31.a110>
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación: Cuantitativa, Cualitativa y Redacción de la Tesis* (Ed. 5ta ed.). Bogotá: Ediciones de la U.
- Perea, S. (2019). Inconsistencias del deterioro del valor de activos y la normatividad contable internacional. *Cuadernos De Contabilidad*, 19(48), 1-12. <https://doi.org/10.11144/Javeriana.cc19-48.idva>
- Pereira, C. (2019). Actualidad de la gestión empresarial en las PYMES. *Apuntes Contables*(24), 39-53. <https://doi.org/10.18601/16577175.n24.03>

- Picado, A. & Golovina, N. (2021). La gestión empresarial en las micro, pequeñas, medianas empresas. *Revista Científica De FAREM-Esteli*(10), 96-114. <https://rcientificaesteli.unan.edu.ni/index.php/RCientifica/article/view/1083/1148>
- Poinsot, F. (2021). Ricardo y Haberler: un ensayo sobre la evolución del pensamiento económico desde los "cuatro números mágicos" en la teoría del comercio internacional. *Estudios económicos*, 38(77), 171-185. <https://doi.org/10.52292/j.estudecon.2021.2657>
- Porter, M. (2017). *Ser Competitivo*. Deusto. https://books.google.com.pe/books?id=C1gKoErmS_MC&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false
- Sebastián, J. (2019). La cooperación como motor de la internacionalización de la investigación en América Latina. *Revista CTS*, 42(14), 79-97. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7411622.pdf>
- Serrano, P., Morales, L., Jaramillo, F. & Herrera, J. (2018). El control interno como herramienta indispensable para una gestión financiera y contable eficiente en las empresas bananeras del cantón Machala (Ecuador). *Espacios*, 39(3), 1-13. <https://www.revistaespacios.com/a18v39n03/a18v39n03p30.pdf>
- Suárez, M. (2018). Gestión Empresarial: una paradigma del siglo XXI. *FIPCAEC*, 3(8), 44-64. <https://doi.org/10.23857/fipcaec.v3i8.57>
- Talavera, C. & Sanchis, J. (2021). Ética y Responsabilidad Social en las alianzas estratégicas. El caso de las alianzas entre entidades lucrativas y no lucrativas. *REVESCO*(137), 1-19. <https://doi.org/10.5209/reve.73863>
- Valderrama, S. (2015). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica : Cuantitativa, Cualitativa y Mixta* (Segunda ed.). Lima: San Marcos.

ANEXOS

Anexo N° 01. Matriz de consistencia

| Título: Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022 | | | |
|---|---|--|---|
| VARIABLES E INDICADORES | | | |
| Variable 1: Gestión empresarial | | | |
| Problemas | Objetivos | Hipótesis | Dimensiones |
| Problema | Objetivo | Hipótesis | Indicadores |
| General | General | General | General |
| ¿Cuál es la asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Determinar la asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Definición de las metas Establecimiento de estrategias Desarrollo de planes División del trabajo Coordinación |
| Específico | Específico | Específico | Ordinal |
| ¿Cuál es la asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Analizar la asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la planificación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Recursos y actividades Toma de decisiones Comunicación Supervisión Establecimiento de estándares Medición de resultados Retrealimentación |
| General | General | General | General |
| ¿Cuál es la asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Identificar la asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la organización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Proceso de planeación estratégica Implementación de la estrategia Aprovisionamiento Manejo de inventarios Ubicación Ventas Servicios |
| Específico | Específico | Específico | Ordinal |
| ¿Cuál es la asociación entre la planeación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Analizar la asociación entre la planeación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la planeación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Planeación estratégica Operaciones Comercialización |
| General | General | General | General |
| ¿Cuál es la asociación entre la implementación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Identificar la asociación entre la implementación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la implementación y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Proceso de planeación estratégica Implementación de la estrategia Aprovisionamiento Manejo de inventarios Ubicación Ventas Servicios |
| Específico | Específico | Específico | Ordinal |
| ¿Cuál es la asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Analizar el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Control |
| General | General | General | General |
| ¿Cuál es la asociación entre la comercialización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022? | Identificar la asociación entre la comercialización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Existe asociación entre la comercialización y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022. | Comercialización |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|--|-------------------------|--------------|------------------|-----------------------|---------------------------|--------------------|--------------------|---------------------------------------|--|------------------------|--|
| <p>¿Cuál es la asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?</p> <p>¿Cuál es la asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022?</p> | <p>Establecer la asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.</p> <p>Definir la asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.</p> | <p>Existe asociación entre la dirección y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.</p> <p>Existe asociación entre el control y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022.</p> | <table border="1"> <tr> <td data-bbox="321 678 440 884">Contabilidad y finanzas</td> <td data-bbox="321 262 440 678">Distribución</td> </tr> <tr> <td data-bbox="440 678 524 884" rowspan="4">Recursos humanos</td> <td data-bbox="440 262 524 678">Costos y contabilidad</td> </tr> <tr> <td data-bbox="524 262 609 678">Administración financiera</td> </tr> <tr> <td data-bbox="609 262 693 678">Normas tributarias</td> </tr> <tr> <td data-bbox="693 262 711 678">Aspectos generales</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="711 262 764 884">Capacitación y promoción del personal</td> </tr> <tr> <td colspan="2" data-bbox="764 262 818 884">Cultura organizacional</td> </tr> </table> | Contabilidad y finanzas | Distribución | Recursos humanos | Costos y contabilidad | Administración financiera | Normas tributarias | Aspectos generales | Capacitación y promoción del personal | | Cultura organizacional | |
| Contabilidad y finanzas | Distribución | | | | | | | | | | | | | |
| Recursos humanos | Costos y contabilidad | | | | | | | | | | | | | |
| | Administración financiera | | | | | | | | | | | | | |
| | Normas tributarias | | | | | | | | | | | | | |
| | Aspectos generales | | | | | | | | | | | | | |
| Capacitación y promoción del personal | | | | | | | | | | | | | | |
| Cultura organizacional | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Tipo y diseño de investigación</p> <p>TIPO: Básica</p> <p>NIVEL: Correlacional</p> <p>DISEÑO: No experimental</p> | <p>Población y muestra</p> <p>POBLACION: Conformada por las 83 Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto.</p> <p>TIPO DE MUESTREO: No probabilístico</p> <p>TAMAÑO DE MUESTRA: Conformada por las 83 Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto.</p> | <p>Técnicas e instrumentos</p> <p>Variable 1: Gestión empresarial</p> <p>Variable 2: Competitividad</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario</p> | <p>Estadística por utilizar</p> <p>DESCRIPTIVA: Método de análisis de datos medidas de análisis de datos Frecuencias, porcentajes.</p> <p>INFERENCIAL: Coeficiente de Rho de Spearman</p> | | | | | | | | | | | |

Anexo N° 02. Cuestionario de Servicios

Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022

Introducción: Buen día estimado participante, actualmente estoy realizando una investigación con el objetivo de conocer sobre la gestión empresarial de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, para ello se le solicita que responda cada ítem presentado, basándose en su propia perceptiva y objetividad, del mismo modo es importante aclararle que la presente investigación es de carácter anónimo y sus fines son puramente académicos.

Cada ítem puede ser evaluado desde una escala del 1 al 5, donde 1 presenta el menor desacuerdo y 5 el mayor acuerdo en cada afirmación.

Instrucciones: Este cuestionario solo pretende recoger información esencial para una investigación, por ello se le recomienda, que lea con atención y que califique con sinceridad cada uno de los ítems propuesto con una (X), para ello es necesario que tome en consideración la siguiente escala de respuestas:

| Escala de Medición | Totalmente en desacuerdo | Desacuerdo | Indiferente | De acuerdo | Totalmente de acuerdo |
|--------------------|--------------------------|------------|-------------|------------|-----------------------|
| Valoración | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Gestión empresarial | | | | | | |
|--------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Dimensión: Planificación | | | | | | |
| Definición de las metas | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 01 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto conozco los objetivos que deseo cumplir con mi empresa. | | | | | |
| 02 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto aprovecho las vías útiles para elaborar una visión a futuro de mi empresa. | | | | | |
| Establecimiento de estrategias | | | | | | |
| 03 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco las herramientas factibles para gestionar los planes de mi empresa. | | | | | |
| 04 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto priorizo los procesos de importancia para desarrollar los planes de mi empresa. | | | | | |
| Desarrollo de planes | | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 05 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco cumplir con la visión de mi empresa. | | | | | |
| 06 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto gestiono el cumplimiento de las metas a futuro de mi empresa. | | | | | |
| | Dimensión: Organización | | | | | |
| | División del trabajo | | | | | |
| 07 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto reconozco que delego una actividad general en distintos subgrupos en mi empresa. | | | | | |
| 08 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto estructuro el desarrollo de labores en mi empresa. | | | | | |
| | Coordinación | | | | | |
| 09 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto mantengo comunicación con las distintas áreas de mi empresa. | | | | | |
| 10 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco constantemente la interacción entre los subgrupos de mi empresa. | | | | | |
| | Recursos y actividades | | | | | |
| 11 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto distribuyo con orden las actividades que desarrolla mi empresa. | | | | | |
| 12 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto estructuro la división de los recursos de mi empresa. | | | | | |
| | Dimensión: Dirección | | | | | |
| | Toma de decisiones | | | | | |
| 13 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto evalúo la opción más pertinente para lograr los objetivos de mi empresa. | | | | | |
| 14 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto elijo tomar una idea eficaz definir el rumbo de mi empresa. | | | | | |
| | Comunicación | | | | | |
| 15 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco la libre expresión de las variadas ideas en mi empresa. | | | | | |
| 16 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto empleo los lazos comunicativos entre los miembros de mi empresa. | | | | | |
| | Supervisión | | | | | |
| 17 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto observo constantemente los logros obtenidos por mi empresa. | | | | | |
| 18 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto ocasionalmente evalúo el cumplimiento de las metas de mi empresa | | | | | |
| | Dimensión: Control | | | | | |
| | Establecimiento de estándares | | | | | |
| 19 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco las normas que se deben cumplir en mi empresa. | | | | | |

| | | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|--|
| 20 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto indico las pautas necesarias para el cumplimiento de las actividades en mi empresa. | | | | | | |
| | Medición de resultados | | | | | | |
| 21 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto analizo el cumplimiento de los objetivos de mi empresa. | | | | | | |
| 22 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto constantemente comparo los efectos logrados por mi empresa. | | | | | | |
| | Retroalimentación | | | | | | |
| 23 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco estrategias para brindar conocimientos a los colaboradores de mi empresa. | | | | | | |
| 24 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto capacito a los integrantes de mi empresa. | | | | | | |

Cuestionario de competitividad

Asociación entre la gestión empresarial y la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, 2022

Introducción: Buen día estimado participante, actualmente estoy realizando una investigación con el objetivo de conocer sobre la competitividad de las Mypes del sector comercial de la ciudad de Tarapoto, para ello se le solicita que responda cada ítem presentado, basándose en su propia perceptiva y objetividad, del mismo modo es importante aclararle que la presente investigación es de carácter anónimo y sus fines son puramente académicos.

Cada ítem puede ser evaluado desde una escala del 1 al 5, donde 1 presenta el menor desacuerdo y 5 el mayor acuerdo en cada afirmación.

Instrucciones: Este cuestionario solo pretende recoger información esencial para una investigación, por ello se le recomienda, que lea con atención y que califique con sinceridad cada uno de los ítems propuesto con una (X), para ello es necesario que tome en consideración la siguiente escala de respuestas:

| Escala de Medición | Totalmente en desacuerdo | Desacuerdo | Indiferente | De acuerdo | Totalmente de acuerdo |
|--------------------|--------------------------|------------|-------------|------------|-----------------------|
| Valoración | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |

| Competitividad | | | | | | |
|-----------------------------------|---|---|---|---|---|---|
| Dimensión: Planeación estratégica | | | | | | |
| Proceso de planeación estratégica | | | | | | |
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 01 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto pienso en como logra una meta en mi empresa | | | | | |
| 02 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco prioridades para llegar a cumplir mis objetivos. | | | | | |
| Implementación de la estrategia | | | | | | |
| 03 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco establecer herramientas que generen beneficio a mi empresa. | | | | | |
| 04 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto priorizo el alcance de las metas de mi empresa | | | | | |
| Dimensión: Operaciones | | | | | | |
| Aprovisionamiento | | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 05 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto escojo los recursos que serán de utilidad en mi empresa. | | | | | |
| 06 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto aprovecho en recolectar elementos de interés para utilizarlo en mi empresa. | | | | | |
| | Manejo de inventarios | | | | | |
| 07 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco ser ordenado con mis recursos. | | | | | |
| 08 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto constantemente actualizo la cantidad de insumos con los que cuenta mi empresa. | | | | | |
| | Ubicación | | | | | |
| 09 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto estructuro como lograr definir mis prioridades con mi empresa. | | | | | |
| 10 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto escojo las técnicas pertinentes para innovar en mi empresa. | | | | | |
| | Dimensión: Comercialización | | | | | |
| | Ventas | | | | | |
| 11 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco las condiciones de oferta para mis servicios | | | | | |
| 12 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto | | | | | |
| | Servicios | | | | | |
| 13 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto brindo las condiciones necesarias de mi producto para su comercialización. | | | | | |
| 14 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto otorgo las vías de aceptación de mi producto para su comercialización. | | | | | |
| | Distribución | | | | | |
| 15 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto proporciono eficacia para la venta de mi producto. | | | | | |
| 16 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto promociono la calidad de los servicios que ofrece mi empresa | | | | | |
| | Dimensión: Contabilidad y finanzas | | | | | |
| | Costos y contabilidad | | | | | |
| 17 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto administro los gastos que puede elaborar mi empresa. | | | | | |
| 18 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto realizo el proceso de inversión de un servicio de mi empresa. | | | | | |
| | Administración financiera | | | | | |

| | | | | | | | |
|----|---|--|--|--|--|--|--|
| 19 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto defino la producción de los servicios de mi empresa. | | | | | | |
| 20 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto delego la mano de obra de algún servicio que requiera mi empresa. | | | | | | |
| | Normas tributarias | | | | | | |
| 21 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto establezco el respeto a las reglas administrativas en mi empresa. | | | | | | |
| 22 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto regulo el cumplimiento del pago de impuestos de mi empresa. | | | | | | |
| | Dimensión: Recursos humanos | | | | | | |
| | Aspectos generales | | | | | | |
| 23 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto me intereso en el bienestar de mis empleados. | | | | | | |
| 24 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco un buen clima entre los integrantes de mi empresa. | | | | | | |
| | Capacitación y promoción del personal | | | | | | |
| 25 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto constantemente capacito a mi personal de trabajo. | | | | | | |
| 26 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto promociono la práctica de buenas costumbres entre los miembros de mi empresa. | | | | | | |
| | Cultura organizacional | | | | | | |
| 27 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco compartir puntos de vista con mis colaboradores. | | | | | | |
| 28 | Como Mype del sector comercial de la ciudad de Tarapoto busco generar identidad de pertenencia de mis colaboradores. | | | | | | |

Anexo N° 03. Confiabilidad de instrumentos**Tabla 11**

Confiabilidad ⁷ del cuestionario gestión empresarial

| Alfa de Cronbach | N° de elementos |
|------------------|-----------------|
| 0.954 | 45 |

Tabla 12

Confiabilidad del cuestionario competitividad

| Alfa de Cronbach | N° de elementos |
|------------------|-----------------|
| 0.954 | 45 |

Anexo N° 04. Resultados por dimensiones

Tabla 13

Nivel de la planificación

| 5 | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Rango | | | | |
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 6 | 14 | 19 | 22.9% |
| Regular | 15 | 23 | 56 | 67.5% |
| Alto | 24 | 30 | 8 | 9.6% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 14

Nivel de la organización

| 5 | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Rango | | | | |
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 6 | 14 | 22 | 26.5% |
| Regular | 15 | 23 | 54 | 65.1% |
| Alto | 24 | 30 | 7 | 8.4% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 15

Nivel de la dirección

| 5 | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Rango | | | | |
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 6 | 14 | 25 | 30.1% |
| Regular | 15 | 23 | 51 | 61.4% |
| Alto | 24 | 30 | 7 | 8.4% |

| | | |
|-------|----|------|
| Total | 83 | 100% |
|-------|----|------|

Tabla 16*Nivel del control*

| 5 Rango | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 6 | 14 | 18 | 21.7% |
| Regular | 15 | 23 | 57 | 68.7% |
| Alto | 24 | 30 | 8 | 9.6% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 17*Nivel de la gestión empresarial*

| 1 Rango | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 24 | 56 | 14 | 16.9% |
| Regular | 57 | 89 | 59 | 71.1% |
| Alto | 90 | 120 | 10 | 12.0% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 18*Nivel de la planificación estratégica*

| 14 Rango | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 4 | 9 | 22 | 26.5% |

| | | | | |
|---------|----|----|----|-------|
| Regular | 10 | 15 | 53 | 63.9% |
| Alto | 16 | 20 | 8 | 9.6% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 19*Nivel de las operaciones*

5
Rango

| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Bajo | 6 | 14 | 20 | 24.1% |
| Regular | 15 | 23 | 54 | 65.1% |
| Alto | 24 | 30 | 9 | 10.8% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 20*Nivel de la comercialización*

5
Rango

| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Bajo | 6 | 14 | 22 | 26.5% |
| Regular | 15 | 23 | 54 | 65.1% |
| Alto | 24 | 30 | 7 | 8.4% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 21*Nivel de la contabilidad y finanzas*

7

| Calificación | Rango | Frec. | % |
|--------------|-------|-------|---|
| | | | |

| | Desde | Hasta | | |
|---------|-------|-------|----|-------|
| Bajo | 6 | 14 | 19 | 22.9% |
| Regular | 15 | 23 | 56 | 67.5% |
| Alto | 24 | 30 | 8 | 9.6% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 22*Nivel de recursos humanos*

| 5 | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Rango | | | | |
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 6 | 14 | 24 | 28.9% |
| Regular | 15 | 23 | 53 | 63.9% |
| Alto | 24 | 30 | 6 | 7.2% |
| Total | | | 83 | 100% |

Tabla 23*Nivel de la competitividad*

| 7 | | | | |
|--------------|-------|-------|-------|-------|
| Rango | | | | |
| Calificación | Desde | Hasta | Frec. | % |
| Bajo | 28 | 65 | 14 | 16.9% |
| Regular | 66 | 103 | 58 | 69.9% |
| Alto | 104 | 140 | 11 | 13.3% |
| Total | | | 83 | 100% |

21 Anexo N° 05. Base de datos

Gestión empresarial

| | Planificación | | | | | Organización | | | | | Dirección | | | | | Control | | | | | | | | |
|-----|---------------|----|----|----|----|--------------|----|----|----|-----|-----------|-----|-----|-----|-----|---------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 | P19 | P20 | P21 | P22 | P23 | P24 |
| M1 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 |
| M2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| M3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| M4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| M5 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| M6 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 |
| M7 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 |
| M8 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| M9 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 |
| M10 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| M11 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| M12 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 |
| M13 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| M14 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 |
| M15 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| M16 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| M17 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| M18 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| M19 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 |
| M20 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 |
| M21 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| M22 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 |
| M23 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 |
| M24 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M25 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| M26 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 |
| M27 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| M28 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| M29 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | |
| M30 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | |
| M31 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | |
| M32 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| M33 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | |
| M34 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| M35 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | |
| M36 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| M37 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| M38 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | |
| M39 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | |
| M40 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | |
| M41 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | |
| M42 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | |
| M43 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | |
| M44 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | |
| M45 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| M46 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | |
| M47 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | |
| M48 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | |
| M49 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | |
| M50 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | |
| M51 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| M52 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | |
| M53 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| M54 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M55 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 |
| M56 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 |
| M57 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 |
| M58 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| M59 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| M60 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 |
| M61 | 4 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| M62 | 3 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| M63 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| M64 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| M65 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| M66 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 |
| M67 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 |
| M68 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| M69 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| M70 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| M71 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| M72 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 |
| M73 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 |
| M74 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| M75 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 |
| M76 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 |
| M77 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| M78 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| M79 | 3 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 |
| M80 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| M81 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| M82 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 |
| M83 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 |

Competitividad

| | Planeación estratégica | | | | | | | | | | Operaciones | | | | | | | Comercialización | | | | | | | Contabilidad y finanzas | | | | | | | Recursos humanos | | | | | | |
|-----|------------------------|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------------------|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-------------------------|-----|-----|-----|--|--|--|------------------|--|--|--|--|--|--|
| | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 | P19 | P20 | P21 | P22 | P23 | P24 | P25 | P26 | P27 | P28 | | | | | | | | | | |
| M1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M4 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | | | | | | | | | | | |
| M5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | | | | | | | | | | | |
| M6 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | | | | | | | | | | | |
| M7 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | | | | | | | | | | | |
| M8 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | | | | | | | | | | | |
| M9 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M10 | 5 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M11 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M12 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | | | | | | | | | | | |
| M13 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | | | | | | | | | | | |
| M14 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M15 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M16 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M17 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M18 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | | | | | | | | | | | |
| M19 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M20 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | | | | | | | | | | | |
| M21 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | | | | | | | | | | | |
| M22 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | | | | | | | | | | | |
| M23 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | | | | | | | | | | | |
| M24 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|-----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| M55 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | |
| M56 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| M57 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | |
| M58 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | |
| M59 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | |
| M60 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| M61 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | |
| M62 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | | |
| M63 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | | |
| M64 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | |
| M65 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | |
| M66 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | |
| M67 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | |
| M68 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | |
| M69 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | |
| M70 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | |
| M71 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | |
| M72 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| M73 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | |
| M74 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | |
| M75 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | |
| M76 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| M77 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | |
| M78 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | |
| M79 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | |
| M80 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | |
| M81 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | |
| M82 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | |
| M83 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | |

Asociación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad de las Mypes del sector Comercial de la Ciudad de Tarapoto, 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

10%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|---|---|-----|
| 1 | tesis.unsm.edu.pe Fuente de Internet | 4% |
| 2 | repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet | 3% |
| 3 | repositorio.unsm.edu.pe Fuente de Internet | 2% |
| 4 | Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante | 1% |
| 5 | hdl.handle.net Fuente de Internet | 1% |
| 6 | revistas.uss.edu.pe Fuente de Internet | 1% |
| 7 | repositorio.une.edu.pe Fuente de Internet | <1% |
| 8 | Submitted to Universidad Alas Peruanas Trabajo del estudiante | <1% |

| | | |
|----|--|------|
| 9 | coek.info Fuente de Internet | <1 % |
| 10 | Submitted to Universidad Nacional de San Martín Trabajo del estudiante | <1 % |
| 11 | Submitted to Universidad Científica del Sur Trabajo del estudiante | <1 % |
| 12 | upc.aws.openrepository.com Fuente de Internet | <1 % |
| 13 | repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 14 | repositorio.ulasamericas.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 15 | Submitted to Universidad Continental Trabajo del estudiante | <1 % |
| 16 | Submitted to Universidad Andina del Cusco Trabajo del estudiante | <1 % |
| 17 | Submitted to Universidad de Lima Trabajo del estudiante | <1 % |
| 18 | repositorio.upao.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 19 | repositorio.upn.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |

20 Submitted to Universidad Nacional Mayor de San Marcos <1 %
Trabajo del estudiante

21 repositorio.unam.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

22 repositorio.unesum.edu.ec <1 %
Fuente de Internet

23 repositorio.utc.edu.ec <1 %
Fuente de Internet

24 examplum.com <1 %
Fuente de Internet

25 repositorio.espam.edu.ec <1 %
Fuente de Internet

26 repositorio.unsch.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

27 repositorio.upd.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

28 Karina Lizeth Padilla Yambay, Juan Carlos Marcillo Coello. "Relación entre atención sostenida y memoria de trabajo en estudiantes de 6 a 16 años.", Prometeo Conocimiento Científico, 2023 <1 %
Publicación

29 repositorio.usil.edu.pe <1 %
Fuente de Internet

| | | |
|----|--|------|
| 30 | www.execoach.es Fuente de Internet | <1 % |
| 31 | Submitted to Universidad Internacional de la Rioja Trabajo del estudiante | <1 % |
| 32 | Submitted to Universidad Politécnica de Madrid Trabajo del estudiante | <1 % |
| 33 | ciencialatina.org Fuente de Internet | <1 % |
| 34 | iquatroeditores.com Fuente de Internet | <1 % |
| 35 | repositorio.uees.edu.ec Fuente de Internet | <1 % |
| 36 | repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 37 | www.ww.revistaespacios.com Fuente de Internet | <1 % |
| 38 | es.scribd.com Fuente de Internet | <1 % |
| 39 | repositorioacademico.upc.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 40 | www.clubensayos.com Fuente de Internet | <1 % |

| | | |
|----|--|------|
| 41 | www.funcionpublica.gob.mx Fuente de Internet | <1 % |
| 42 | xipe.insp.mx Fuente de Internet | <1 % |
| 43 | de.slideshare.net Fuente de Internet | <1 % |
| 44 | repositorio.unas.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 45 | repositorio.unfv.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 46 | repositorio.utp.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 47 | repositorio.uwiener.edu.pe Fuente de Internet | <1 % |
| 48 | www.coursehero.com Fuente de Internet | <1 % |

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 10 words

Excluir bibliografía

Activo