

UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



Tesis

Gestión empresarial y competitividad en las Microempresas del rubro ferretería en la ciudad
de Abancay, 2023

Presentado por:

Delfina Sotaya Salazar

Para optar el título de Licenciado en Administración

Abancay, Perú

2025



UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN



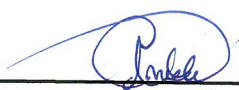
TESIS

Gestión empresarial y competitividad en las Microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023

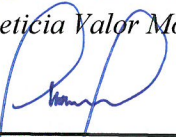
Presentado por **Delfina Sotaya Salazar**, para optar el título de Licenciado en Administración

Sustentado y aprobado 09 de julio de 2025 ante el jurado evaluador:

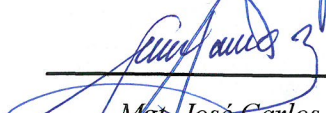
Presidente:


Dra. Rosario Leticia Valor Montesinos

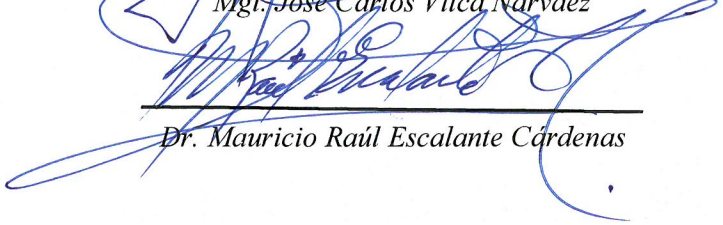
Primer miembro:


Dr. Julián Oré Leiva

Segundo miembro:


Mgt. José Carlos Vilca Narváez

Asesores:


Dr. Mauricio Raúl Escalante Cárdenas



UNIVERSIDAD NACIONAL
MICAELA BASTIDAS
DE APURÍMAC

Licenciada por SUNEDU

CONSTANCIA DE SIMILITUD

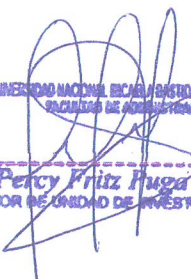
N° 042-2025

La Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, a través de la Unidad de Investigación de la Facultad de Administración, declara que, la tesis intitulada: **“Gestión empresarial y competitividad en las Microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023”**. para optar el título de Licenciado en Administración, presentado por la Bachiller **DELFINA SOTAYA SALAZAR**, ha sido sometido a un mecanismo de evaluación de verificación de similitud, a través del software TURNITIN, siendo el 15% el índice de similitud; el cual es menor al 25% establecido por el reglamento de investigación aprobado por Resolución N° 168-2024(2)-CU-UNAMBA, por lo que cumple con los criterios establecidos por la universidad.

Tamburco, 25 de noviembre de 2025.

C.C:

Archivo.
PFPP/D/-U.I.F.A.


UNIVERSIDAD NACIONAL MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN
Dr. Percy Fritz Huga Peña
DIRECTOR DE UNIDAD DE INVESTIGACIÓN

Av. Inca Garcilaso de la Vega S/N - Ciudad Universitaria Tamburco
investigacionadministracion@unamba.edu.pe



Agradecimiento

A Dios, por el don de la vida, la salud y la sabiduría; por darme fortaleza en los momentos difíciles y permitirme alcanzar mi meta.

A la Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac, mi alma mater; a la Facultad de Administración y a todos los docentes que, con sus conocimientos y enseñanzas, hicieron posible mi formación profesional.

Delfina



Dedicatoria

Dedico con mucho cariño a mis padres, Mercedario Sotaya Flores y Martha Salazar Huasco. Por su apoyo incondicional y amor eterno, por ser mi pilar y fortaleza a lo largo de mi carrera, mi más grande ejemplo de perseverancia y lucha, por haberme edificado como una mujer de bien. A mis hermanos(a) por ser mis mejores aliados por apoyarme y ser mi fuente de alegría.

Delfina



Gestión empresarial y competitividad en las Microempresas del rubro ferretería en la ciudad
de Abancay, 2023

Línea de investigación: Gestión empresarial

Esta publicación está bajo una Licencia Creative Commons



ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	1
RESUMEN	2
ABSTRACT	3
CAPÍTULO I	4
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	4
1.1 Descripción del problema	4
1.2 Enunciado del Problema	7
1.2.1 Problema general	7
1.2.2 Problemas específicos	7
1.3 Justificación de la investigación	7
1.3.1 Justificación teórica	8
1.3.2 Justificación metodológica	8
1.3.3 Justificación social	9
CAPÍTULO II	10
OBJETIVOS E HIPÓTESIS	10
2.1 Objetivos de la investigación	10
2.1.1 Objetivo general	10
2.1.2 Objetivos específicos	10
2.2 Hipótesis de la investigación	10
2.2.1 Hipótesis general	10
2.2.2 Hipótesis específicas	11
2.3 Operacionalización de variables	12
CAPÍTULO III	14
MARCO TEÓRICO REFERENCIAL	14
3.1 Antecedentes	14
3.1.1 Internacionales	14
3.1.2 Nacionales	16
3.1.3 Locales	20
3.2 Marco teórico	22
3.2.1 Teorías y modelos de la gestión empresarial	22
3.2.1.1 Teoría de la gestión científica	22

3.2.1.2	Teoría de la gestión administrativa	23
3.2.1.3	Teoría de la gestión conductual	24
3.2.1.4	Teoría de la gestión de contingencias	25
3.2.1.5	Teoría Gestión estratégica	25
3.2.1.6	Modelos de gestión administrativa según Much	26
3.2.1.7	Modelos de gestión administrativa según Koontz et al.	28
3.2.1.8	Modelos de la gestión empresarial según Robbins y Coulter	29
3.2.2	Definición de la gestión empresarial	30
3.2.3	Dimensión de la gestión empresarial	31
3.2.3.1	Planeación	31
3.2.3.2	Organización	32
3.2.3.3	Dirección	33
3.2.3.4	Control	34
3.2.4	Características de la gestión empresarial	34
3.2.5	Importancia de la gestión empresarial	35
3.2.6	Teorías y modelos de competitividad	36
3.2.6.1	Teoría de la ventaja comparativa	36
3.2.6.2	Teoría de la ventaja competitiva	37
3.2.6.3	Modelo de las cinco fuerzas	38
3.2.7	Modelo de la cadena de valor	39
3.2.7.1	Modelo de competitividad empresarial según Jiménez	40
3.2.7.2	Modelo de competitividad empresarial según Buitrago	41
3.2.7.3	Modelo de competitividad empresarial según Ibarra	42
3.2.8	Definición de la competitividad	43
3.2.9	Dimensiones de la competitividad	44
3.2.9.1	Planeación estratégica	44
3.2.9.2	Gestión de comercialización	45
3.2.9.3	Gestión contable y financiera	45
3.2.9.4	Gestión de recursos humanos	45
3.2.9.5	Gestión de sistemas de información	45
3.2.10	Características de la competitividad	46
3.2.11	Importancia de la competitividad	46
3.3	Marco conceptual	47
CAPÍTULO IV		52
METODOLOGÍA		52
4.1	Tipo y nivel de investigación	52
4.1.1	Tipo de investigación	52
4.1.2	Nivel de investigación	52



4.2	Diseño de la investigación	53
4.3	Descripción ética de la investigación	54
4.4	Población y muestra	55
4.4.1	Población	55
4.4.2	Muestra	55
4.5	Procedimiento	56
4.6	Técnica e instrumentos	57
4.6.1	Técnica	57
4.6.2	Instrumento	57
4.7	Análisis estadístico	60
CAPÍTULO V		62
RESULTADOS Y DISCUSIONES		62
5.1	Resultados descriptivos	62
5.2	Resultados inferenciales	77
5.2.1	Prueba de normalidad	77
5.3	Contrastación de hipótesis	77
5.3.1	Hipótesis general	77
5.3.2	Hipótesis específica 1	78
5.3.3	Hipótesis específica 2	80
5.3.4	Hipótesis específica 3	81
5.3.5	Hipótesis específica 4	82
5.4	Discusión	83
CAPÍTULO VI		87
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		87
6.1	Conclusiones	87
6.2	Recomendaciones	88
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		90
ANEXOS		98

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1 Operacionalización de variables	12
Tabla 2 Número de empresas formales del rubro de ferreterías	55
Tabla 3 Validación del instrumento	58
Tabla 4 Análisis factorial	58
Tabla 5 Fiabilidad de la variable gestión empresarial	59
Tabla 6 Estadística de fiabilidad de la variable Competitividad	59
Tabla 7 Nivel de correlación de Spearman	61
Tabla 8 Frecuencia y porcentaje de genero de los empresarios	62
Tabla 9 Frecuencia y porcentaje de la edad de los empresarios	63
Tabla 10 Frecuencia y porcentaje de nivel de educación de los microempresarios	64
Tabla 11 Frecuencia y porcentaje de la variable gestión empresarial	65
Tabla 12 Frecuencia y porcentaje de la variable Competitividad	66
Tabla 13 Frecuencia y porcentaje de la dimensión planeación	67
Tabla 14 Frecuencia y porcentaje de la dimensión organización	68
Tabla 15 Frecuencia y porcentaje de la dimensión Dirección	69
Tabla 16 Frecuencia y porcentaje de la dimensión de control de las microempresas	70
Tabla 17 Frecuencia y porcentaje de la dimensión de planeación estratégica	71
Tabla 18 Frecuencia y porcentaje de gestión de la microempresa	72
Tabla 19 Frecuencia y porcentaje de la dimensión de gestión contable y financiera	73
Tabla 20 Frecuencia y porcentaje de la dimensión de talento humano	74
Tabla 21 Frecuencia y porcentaje de la dimensión de gestión de la información	76
Tabla 22 Prueba de normalidad de la investigación	77
Tabla 23 Correlación de las variables gestión empresarial y competitividad	78
Tabla 24 Correlación rho de Spearman de las variables planificación empresarial	79
Tabla 25 Correlación de variables organización empresarial y competitividad	80
Tabla 26 Correlación de variables dirección empresarial y competitividad	81
Tabla 27 Correlación de variables control empresarial y competitividad	82

ÍNDICE DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1 Modelos de gestión administrativa según Much	27
Figura 2 Modelos de gestión administrativa según Koontz et al.	28
Figura 3 Modelos de la gestión empresarial según Robbins y Coulter	29
Figura 4 Modelo de competitividad empresarial según (Jiménez Ramírez, 2012)	41
Figura 5 Modelo de competitividad empresarial según Buitrago et al.	42
Figura 6 Modelo de competitividad empresarial según Ibarra et al.	43
Figura 7 Porcentaje de genero de los empresarios del sector ferretero	62
Figura 8 Porcentaje de la edad de los empresarios de la ciudad de Abancay	63
Figura 9 Porcentaje de nivel de educación de los microempresarios	64
Figura 10 Porcentaje de la variable gestión empresarial de microempresarios	65
Figura 11 Porcentaje de la variable competitividad de los microempresarios	66
Figura 12 Porcentaje de la dimensión planeación en las micro empresas	67
Figura 13 Porcentaje de la dimensión organización	68
Figura 14 Porcentaje de la dimensión Dirección en las micro empresas	69
Figura 15 Porcentaje de la dimensión de control de las microempresas	70
Figura 16 Porcentaje de la dimensión de planeación estratégica	71
Figura 17 Porcentaje de la dimensión de gestión de la comercialización	72
Figura 18 Porcentaje de la dimensión de gestión contable y financiera	73
Figura 19 Porcentaje de la dimensión 8 talento humano de las microempresas	75
Figura 20 Porcentaje de la dimensión de gestión de la información	76

INTRODUCCIÓN

De acuerdo a la importancia de las variables, la presente investigación se centra en abordar los temas centrales de gestión empresarial y su relación con la competitividad empresarial en las empresas de ferretería de la ciudad de Abancay en el año 2023. Según Pereira Bolaños (2019) la gestión empresarial desempeña un papel esencial en el progreso económico y el triunfo de las organizaciones actuales. Al adoptar con éxito modelos de gestión eficaces, las organizaciones tienen la capacidad de elevar su eficiencia, competitividad y capacidad de mantenerse a largo plazo. La gestión empresarial es fundamental en el entorno empresarial actual, ya que impulsa la competitividad y la rentabilidad de las empresas en un mundo globalizado. Se reconoce a la gestión empresarial como una herramienta esencial para satisfacer las necesidades y expectativas de los clientes, al observar la organización como un conjunto de procesos interrelacionados.

La presente investigación está estructurada bajo los formatos establecidos por la Universidad, que consta con un total de seis capítulos. En el Capítulo I, se abordó descripción del problema, enunciados de problemas generales y específicos, se abordó la justificación de estudio basado en lo teórico, práctico y metodológico. Posteriormente se desarrolló el Capítulo II, los contenidos que se desarrolló fueron los objetivos donde su principal prioridad fue establecer la relación que existe entre la gestión empresarial y la competitividad en estas empresas, seguidamente se formuló la hipótesis general y específica y por último se abordó los aspectos de la operación de variables. De la misma forma se desarrolló el Capítulo III, la cual consta de los antecedentes a nivel internacionales, nacionales y local, además de proporcionar un marco teórico en base a modelos y teorías relacionadas a la gestión empresarial y la competitividad y por último se describió los conceptos de las principales palabras, asimismo en el capítulo IV se ha desarrollado el contenido metodológico de la investigación, incluyendo el tipo básico, nivel correlacional, el método deductivo y diseño no experimental, así como la población y muestra de 82, se utilizó la técnica de encuesta y su instrumento. En el Capítulo V se abordó los resultados a nivel descriptivos y nivel inferencial de cada uno de los variables posteriormente se trabajó la discusión de la investigación en base a los resultados y la teoría. Y por último en el capítulo VI, se realizó contenidos referidos a las conclusiones en función cada objetivo planteado y recomendaciones de la investigación por cada conclusión realizada.



RESUMEN

La investigación titulada Gestión empresarial y competitividad en las Microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023 se desarrolló aplicando modelos teóricos relacionados con las variables gestión empresarial y competitividad, los cuales se fundamentan en grupos económicos de menor capacidad que unen esfuerzos para optimizar su productividad. El propósito principal fue determinar la relación existente entre la gestión empresarial y la competitividad de las microempresas ferreteras de la ciudad de Abancay durante el año 2023. Desde el punto de vista metodológico, el estudio se enmarcó en el nivel básico o puro, con un alcance correlacional y un diseño no experimental de tipo transversal. La población estuvo constituida por 105 empresarios pertenecientes al sector ferretero del distrito de Abancay, de los cuales se realizó el muestreo probabilístico aleatorio simple, dando como resultado 82 empresarios. Para la recolección de datos se empleó la técnica de la encuesta y como instrumento se utilizó un cuestionario con escala tipo Likert, el cual fue sometido a validación por tres expertos y cuya confiabilidad se calculó mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, obteniendo un valor de 0,790 para la variable gestión empresarial y 0,814 para la variable competitividad, lo que evidenció una adecuada consistencia interna. En cuanto a los hallazgos, se concluyó que existe una relación positiva y significativa entre la gestión empresarial y la competitividad en las microempresas del rubro ferretería en Abancay, 2023, reflejada en un coeficiente de correlación rho de Spearman de 0,645, considerado como una correlación moderada alta, indicando que al mejorar procesos de planificación, organización, dirección y control también se incrementa la competitividad del sector ferretero de la ciudad.

Palabras clave: Competitividad, gestión empresarial, ferretería, competitividad.



ABSTRACT

The research entitled Business management and competitiveness in Microenterprises in the hardware sector in the city of Abancay, 2023 was conducted using theoretical models related to the variables business management and competitiveness, which are based on economic groups with lower capacity that combine efforts to enhance their productivity. The main objective was to determine the relationship between business management and the competitiveness of microenterprises in the hardware sector in the city of Abancay during 2023. Methodologically, the study was framed as basic or pure research with a correlational scope and a non-experimental cross-sectional design. The population consisted of 105 entrepreneurs from the hardware sector located in the district of Abancay, specifically in the area of Las Américas. For data collection, the survey technique was applied, and the instrument used was a questionnaire based on a Likert-type scale, which was validated by three experts. Its reliability was measured through Cronbach's alpha coefficient, obtaining a value of 0.790 for the business management variable and 0.814 for the competitiveness variable, demonstrating adequate internal consistency. Regarding the findings, it was concluded that there is a positive and significant relationship between business management and the competitiveness of hardware microenterprises in the city of Abancay in 2023, as evidenced by a Spearman's Rho correlation coefficient of 0.645, which is considered a moderately high correlation. This result indicates that if processes of planning, organization, management, and control are strengthened, the competitiveness of entrepreneurs in the hardware sector of Abancay will also be improved.

Keywords: *Competitiveness, business management, hardware store, competitiveness.*



CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 Descripción del problema

En el contexto global y nacional, las microempresas constituyen un pilar fundamental para el desarrollo económico y social, siendo responsables de la generación de empleo y dinamización de mercados locales. Mientras algunas micro empresas tienen dificultades de acceso a recursos financieros y tecnológicos para innovar, las pequeñas empresas luchan por superar las barreras económicas, no solo afecta la competitividad interna de cada una de estas empresas, sino que también contribuye a la fragmentación del tejido empresarial, obstaculizando el desarrollo económico equitativo (Abolió et al, 2011).

La realidad se ve exacerbada por condiciones globales, como los cambios climáticos y la reciente pandemia que afectó principalmente a las micro y pequeñas empresas formales quienes enfrentaron desafíos adicionales debido a la interrupción de las cadenas de suministro, la disminución de la demanda y las restricciones económicas en las empresas. La adecuada administración de recursos, la capacidad de adaptación a nuevas tecnologías y la implementación de estrategias innovadoras son aspectos clave que inciden directamente en la competitividad de estas organizaciones, permitiéndoles enfrentar los desafíos de la economía actual.

Por otra parte, de acuerdo con Mendoza et al. (2021), las empresas requieren que puedan producir bienes y servicios eficientemente, que sean de alta calidad y a buen costo para que sean competitivas. Sin embargo, según los resultados hallados por Saavedra (2014), mostró que el 80,2% de las micro empresas tienen baja competitividad, el 75,9% de pequeñas empresas tienen buenas perspectivas de alcanzar alta competitividad, mientras que las medianas empresas tienen el 100% de posibilidades de obtener muy alta competitividad; de modo que a menor tamaño tiene una empresa, tiene más dificultades de alcanzar una competitividad alta; evidenciándose en factores como la falta de conocimientos para hacer planes de negocio, investigación de mercados, la poca capacitación.



En nuestro país según el Global Entrepreneurship Monitor, 8 de cada 10 emprendimientos fracasan antes de que lleguen a los 5 años de vida (Robles Vilca, 2023). Esto se muestra sobre todo en las micro y pequeñas empresas que se encuentran inmersas en una realidad problemática caracterizada por limitaciones de recursos, dificultades operativas y estratégicas, problemas administrativos y externos (Avolio et al, 2011).

Por otro lado, de igual forma en el sector de las micro y pequeñas empresas, representan más del 90% del total de empresas y contribuyendo con una parte considerable del empleo formal e informal, según (INEI, 2022). Dentro de este panorama, las empresas dedicadas al comercio de productos de ferretería enfrentan desafíos particulares. A pesar de su proliferación y su importancia en la cadena de suministro para la construcción y el mantenimiento, muchas de estas microempresas adolecen de deficiencias en su gestión empresarial. Esto se manifiesta en la informalidad, la limitada planificación estratégica, la precaria gestión financiera, la falta de inversión en capacitación y tecnología, y una escasa adopción de prácticas de marketing y ventas.

Por otro lado, en el ámbito regional, según datos de la Cámara de Comercio Nacional, para el año 2022 Apurímac registra aproximadamente 21 mil empresas, de las cuales 20,406 son microempresas, 730 pequeñas empresas, 40 empresas grandes y 20 empresas medianas (Perú Cámaras, 2022); en otras palabras, las micro y pequeñas empresas representan la principal fuente para desarrollo financiero de la región.

La ciudad de Abancay, como capital del departamento de Apurímac, presenta un contexto económico particular donde las microempresas, incluidas las del rubro ferretero, son predominantes. Sin embargo, en la mayoría de estas microempresas se observa una marcada falta de una gestión empresarial estructurada y profesionalizada. La toma de decisiones suele ser empírica, los procesos operativos carecen de estandarización, y la planificación a largo plazo es limitada. Esta situación se agrava por una baja inversión en capacitación del personal y la resistencia a la incorporación de herramientas tecnológicas para la gestión de inventarios, ventas y contabilidad (observación empírica en Abancay, 2023).



En cuanto a la competitividad de las micro y pequeñas empresas en Abancay que se encuentran asociadas a la Cámara de Comercio de Apurímac, presentan insuficientes factores internos y externos no les permiten diferenciarse en el mercado además de competir con empresas mucho más grandes, evidenciándose en la poca planeación estratégica que manejan dejando de lado orientar sus procesos a objetivos, metas y en realizar un análisis del entorno adecuado; En consecuencia, estas deficiencias en la gestión comprometen severamente su competitividad frente a la llegada de competidores con mayores recursos y una gestión más sofisticada, lo que se traduce en una limitada expansión, baja rentabilidad y una alta tasa de supervivencia vulnerable.

La urgencia de abordar este problema en el año 2023 radica en la creciente presión competitiva que enfrentan las microempresas ferreteras en Abancay, así como en la necesidad de fortalecer el tejido empresarial local para garantizar su sostenibilidad. La falta de una gestión empresarial robusta no solo afecta la rentabilidad individual de estas microempresas, sino que también limita su capacidad para contribuir plenamente al desarrollo económico de la región. Un estudio que profundice en esta relación entre gestión empresarial y competitividad puede generar un impacto potencial significativo al proporcionar información valiosa para la formulación de estrategias de mejora, programas de capacitación y políticas de apoyo que impulsen el desarrollo y la resiliencia de estas unidades económicas esenciales.

Ante este panorama, surge la interrogante crucial: ¿cómo la implementación y mejora de la gestión empresarial en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay influye directamente en su nivel de competitividad, y qué elementos específicos de esta gestión deben priorizarse para asegurar su sostenibilidad en el mercado actual? Por lo cual, en el presente trabajo de investigación se ha propuesto determinar la relación que pudiera existir entre gestión empresarial y competitividad empresarial, Para dar solución a la problemática actual de las MYPES ferreteras de la ciudad de Abancay se sugiere describiendo cómo deben aplicar la gestión empresarial, la cual permitirá una mayor competitividad dentro de las empresas.



1.2 Enunciado del Problema

1.2.1 Problema general

¿Cuál es la relación que existe entre gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿Qué relación existe entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?
- ¿Qué relación existe entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?
- ¿Qué relación existe entre dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?
- ¿Qué relación existe entre control empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?

1.3 Justificación de la investigación

Toda investigación debe realizarse con un propósito definido. Se deberá explicar por qué es conveniente realizar el estudio y cuáles son los beneficios que se esperan con el conocimiento obtenido. Esta justificación no solo delimita el alcance y la relevancia del proyecto, sino que también orienta la metodología y los recursos necesarios. Además, al establecer los beneficios esperados, se facilita la evaluación del impacto real de la investigación, ya sea en la resolución de problemas específicos. En tal sentido, se toma en cuenta a Lam Díaz (2015) donde indica “toda investigación debe realizarse con un propósito definido. se deberá explicar por qué es conveniente realizar el estudio y cuáles son los beneficios que se esperan con el conocimiento obtenido” (p. 7).

Por otro lado, es pertinente tomar en cuenta lo planteado por Bernal (2016) quien asume que “Toda investigación está orientada al conocimiento o a la solución de algún problema; por consiguiente, es necesario justificar, o exponer, los motivos que merecen la investigación. Asimismo, debe determinarse su cobertura o dimensión para conocer su viabilidad” (p. 138). Por lo cual, el presente estudio está debidamente justificada su realización considerando aspectos que son fundamentales para ser realizado.



1.3.1 Justificación teórica

El presente trabajo se justifica su realización desde el planteamiento teórico porque el propósito es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados con el conocimiento existente. Además, se busca cuestionar las comprensiones actuales por medio de una inmersión profunda en la literatura existente, con el desarrollo del presente estudio no solo enriquece el ámbito académico, sino que también sienta las bases para futuras investigaciones empíricas al ofrecer nuevas perspectivas de entender la realidad problemática. En este contexto, se ha tomado en cuenta lo propuesto por Bernal (2014) donde señala “En investigación hay una justificación teórica cuando el propósito del estudio es generar reflexión y debate académico sobre el conocimiento existente, confrontar una teoría, contrastar resultados del conocimiento existente” (p. 138).

1.3.2 Justificación metodológica

Este tipo de justificación resalta el aporte práctico y replicable de la investigación, en la aplicación de las metodologías utilizada en el presente estudio para tomar como referencia en las futuras investigaciones, también, considerar como referencia las herramientas utilizadas, y podrían ser aplicados consistentemente en diferentes contextos o por otros investigadores. De acuerdo al proceso riguroso y la estandarización implica que los enfoques utilizados en la investigación han demostrado su solidez y efectividad, convirtiéndose en referentes para futuras indagaciones del mismo modo que contribuye a la rigurosidad y comparabilidad de los resultados en un campo de estudio. En este sentido. Se toma en cuenta a Carrasco Díaz (2006) quien plantea “Si los métodos, procedimientos y técnicas e instrumentos diseñados y empleados en el desarrollo de la investigación, tiene validez y confiabilidad, y al ser empleados en otros trabajos de investigación resultan eficaces, y de ello se deduce que pueden estandarizarse” (p. 119).

Por consiguiente, el presente trabajo está justificado metodológicamente al servir como punto de referencia para futuras investigaciones que aborden temáticas relacionadas con la gestión y la competitividad empresarial en las micro y



pequeñas empresas. Además, proporcionara un instrumento que podría ser empleada en otras investigaciones que estén relacionadas con el tema en estudio.

1.3.3 Justificación social

Como sujetos pertenecemos a un sistema social y nos relacionamos, establecemos vínculos, y formamos parte de la cultura. Sin lugar a dudas, quienes formamos parte de la universidad somos potenciales interesados y beneficiarios de los resultados de la tesis. Dentro de este ecosistema académico, las tesis no son meros requisitos burocráticos, sino el culmen de un proceso de investigación que genera conocimiento nuevo y relevante. Son una fuente invaluable de información, que puede alimentar la docencia, inspirar nuevas líneas de investigación, resolver problemas específicos de la comunidad universitaria o incluso impactar más allá del ámbito universitario orientado hacia la sociedad.

Bajo el mismo contexto, se considera lo planteado por Díaz Ledesma et al. (2012) quienes proponen “Como sujetos sujetos, pertenecemos a un sistema social, y nos relacionamos, establecemos vínculos, formamos parte de la cultura. Sin lugar a dudas, quienes formamos parte de la universidad somos potenciales interesados y beneficiarios de las tesis” (p. 67). En consecuencia, los resultados del presente estudio servirán en primer término a la comunidad académica a fin de profundizar los conocimientos a partir de los resultados del presente estudio.



CAPÍTULO II

OBJETIVOS E HIPÓTESIS

2.1 Objetivos de la investigación

2.1.1 Objetivo general

Determinar la relación que existe entre gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

2.1.2 Objetivos específicos

- Establecer el grado de relación existente entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Establecer el grado de relación existente entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Establecer el grado de relación existente entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Establecer el grado de relación existente entre el control empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

2.2 Hipótesis de la investigación

2.2.1 Hipótesis general

Existe una relación positiva considerable entre la gestión empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.



2.2.2 Hipótesis específicas

- Existe una relación positiva considerable entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Existe una relación positiva considerable entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Existe una relación positiva considerable entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.
- Existe una relación positiva considerable entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.



2.3 Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Definición operacional	Dimensiones	Indicadores	Medición
<u>VARIABLE 1</u> Gestión empresarial	Robbins y Coulter (2005) la gestión empresarial, se entiende como el conjunto de funciones esenciales que desempeñan los gerentes y estos incluyen la planificación, organización, dirección y control.	Para medir la gestión empresarial, se contará con cuatro dimensiones, los cuales cuentan con indicadores de los cuales se plantearán 14 ítems, en escala de Likert de cinco puntos	Planeación	- Definir la misión - Formular objetivos - Identificar medios - planeas de acción	Ordinal 5, Siempre 4, Casi siempre 3, A veces 2, Casi nunca 1, Nunca
			Organización	- Agrupar actividad - Designar personas - Coordinar las actividades	
			Dirección	- Liderazgo - Comunicación - Motivación - Compromiso	
			Control	- Evaluación del desempeño - Identificación de mejorar - Supervisión	
<u>VARIABLE 2</u> Competitividad empresarial	Ibarra et al. (2017) menciona que la competitividad se refiere a la habilidad de una organización para destacar entre otras de naturaleza similar. Esto implica una planificación estratégica efectiva, sistemas de información, eficiencia en la producción u operaciones, aseguramiento de la calidad en productos o servicios,	Para medir la competitividad, se contará con cinco dimensiones, los cuales cuentan con indicadores de los cuales se plantearán 22 ítems, en escala de Likert de cinco puntos	Planeación estratégica	- Proyección de ventas - Objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo - Políticas para su cumplimiento - Estudio sobre el entorno y amenazas	Ordinal 5, Siempre 4, Casi siempre 3, A veces 2, Casi nunca 1, Nunca
			Gestión de comercialización	- Análisis de políticas de ventas - Vías de distribución - Formas de pago - Relación cliente y proveedores - Estrategia de mercadeo - satisfacción del cliente	

gestión financiera y contable competente, habilidades en el ámbito comercial, recursos humanos adecuados y consideración del impacto ambiental.	Gestión contable y financiera	• Estructura de costos • Margen de ganancias • Estrategias fiscales • Acceso a financiamiento • Pago de impuestos
	Gestión de recursos humanos	• Proceso de selección contratación • Programa de capacitación • Clima laboral • Sistema de compensaciones
	Gestión de sistemas de información	• Tecnologías de información y comunicación • Personal especializado • Cierta grado de sistematización

Nota. Elaboración propia.

CAPÍTULO III

MARCO TEÓRICO REFERENCIAL

3.1 Antecedentes

3.1.1 Internacionales

- a) Según a Padilla et al. (2019), publico en la revista digital intitulada "La Competitividad como Herramienta de Gestión Empresarial de las MIPYMES Comerciales de la ciudad de Ambato". Planteo como objetivo central determinar cómo la competitividad puede influir en la gestión comercial de las MIPYMES. La metodología utilizada para la investigación fue cualitativa de tipo básico de análisis descriptivo. La población de estudio comprendió 41,213 empresas comerciales, para lo cual realizo la encuesta, utilizando como instrumento el cuestionario. Llegando a la conclusión de que las MIPYMES son fundamentales en la economía, pero enfrentan desafíos, con una alta tasa de fracaso del 80%. Para mejorar, se requiere una gestión administrativa más eficiente y un control de inventario más efectivo. En Ambato, la mayoría de estas empresas se ubican en el casco urbano, lo que fomenta la inversión. La capacitación y el apoyo gubernamental son necesarios para impulsar la producción local y reducir las importaciones.

- b) Por su parte, Buitrago et al. (2019) en su indagación publicada en el artículo Pódium con el título "Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial" presento como objetivo principal evaluar la gestión de micro y pequeñas empresas. Esto se logró a través de la aplicación de una herramienta de medición llamada Matriz de Competitividad, diseñada conforme a las normas NTC 6001:2008 y NTC-ISO 9000:2015. La investigación utilizó un enfoque mixto y tiene un alcance descriptivo. La población de estudio comprendió de 402 empresas, y los datos se recopilan mediante encuestas. Los resultados indicaron que la competitividad de las empresas aumenta significativamente cuando trabajan en colaboración. Según la medición, las empresas que cooperan tienen un nivel de

competitividad del 58%, mientras que las que operan de forma individual alcanzan solo el 31,5%. En conclusión, el instrumento utilizado facilita la identificación de oportunidades para mejorar la colaboración y, en consecuencia, aumentar la competitividad empresarial.

- c) De acuerdo a Milena Pérez (2019), en su investigación publicada en la revista "Económicas CUC", el propósito del estudio fue desarrollar una herramienta para evaluar la capacidad de innovación en las empresas en la región de Norte de Santander. El enfoque de la investigación fue descriptivo y se basó en una revisión sistemática. Se realizaron a cabo encuestas en 50 empresas, y los resultados indicaron que la capacidad de innovación empresarial depende de una gestión eficaz de factores clave para el éxito. Estos factores abarcan tanto aspectos internos, como la actitud y las actividades relacionadas con la innovación, como elementos externos relacionados con la colaboración entre organizaciones para mejorar la eficiencia y la competitividad. Estos elementos, respaldados por la gestión del conocimiento empresarial, la creatividad y la innovación, permiten a las empresas afrontar los desafíos y cambios constantes del mercado, al mismo tiempo que fortalecen las ventajas competitivas necesarias para aprovechar las oportunidades en el entorno empresarial.
- d) En el presente trabajo de investigación realizado por, Cortés Serrano (2018), cuyo título del trabajo de investigación es "Innovación en la Gestión Empresarial para Generar Ventaja Competitiva en las Empresas del Emporio de Gamarra, 2018" con el presente trabajo de investigación busca obtener el título de administración de negocios, en el Instituto Politécnico Nacional. El objetivo principal de este presente trabajo de investigación fue, desarrollar estrategias que, a través de la innovación en la gestión empresarial, mejoren la competitividad de una empresa mediana con recursos limitados. La metodología utilizada para la investigación fue cuantitativa, con un análisis descriptivo simple de diseño no experimental de tipo básico. La técnica utilizada fue la encuesta, utilizando un cuestionario como instrumento para evaluar la capacidad competitiva y analizar la gestión de la innovación. Los resultados indicaron que existe correlación entre la competitividad

empresarial e innovación en las empresas del emporio gamarra es de una valoración moderada 0.530. Sin embargo, son las acciones que se emprenden en la innovación de la gestión empresarial las que facilitan la interacción conjunta de la organización. Esto le permite hacer frente a las amenazas externas, aprovechar los recursos del entorno y establecer alianzas para expandirse en el mercado global, aumentando así su competitividad.

3.1.2 Nacionales

- a) Ramos y Huerta (2019) En la investigación titulada "La Gestión Empresarial y la Competitividad de las Mypes Ferreteras en el Cercado de Arequipa, 2018", la investigación tuvo como objetivo principal analizar la relación entre variables. El estudio se basó en un diseño no experimental de enfoque cuantitativa, específicamente de tipo correlacional. La población de estudio abarcó las empresas y personas que conforman las Mypes ferreteras ubicadas en el cercado de Arequipa, un total de 113 empresas. La técnica de recolección de datos empleada fue la encuesta mediante cuestionario. Los resultados de la investigación concluyeron que existe una relación significativa (0.532) entre la gestión empresarial de las Mypes ferreteras y su nivel de competitividad. Esto respalda la idea de que una sólida gestión empresarial influye de manera significativa en la competitividad de estas empresas. La encuesta reveló que planificar actividades con anticipación, establecer estrategias claras y comunicarlas a los empleados, además de fijar objetivos a corto y mediano plazo, son prácticas que contribuirán a mejorar la competitividad en el entorno empresarial.
- b) Barrientos Gonzales (2021) en su investigación tuvo como objetivo general Establecer un modelo de gestión empresarial que incida en la competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador. utilizo la siguiente metodología enfoque mixto, método deductivo, diseño no experimental, transeccional correlacional, tipo básico tuvo una población de 150 empresas. cuya conclusión fueron: Se pudo determinar que existe una relación muy fuerte y directamente proporcional entre la Gestión Empresarial y la Competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador. Donde sí se aumenta el nivel de la Gestión

Empresarial se evidencio un incremento de la Competitividad de las Mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador.

- c) Se pudo establecer que existe una relación fuerte y directamente proporcional entre el sistema de planeación de la Gestión Empresarial y formalización empresarial de la Competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador. Donde sí se aumenta el nivel del sistema de planeación de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento de la formalización empresarial de la Competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador.
- d) Se pudo establecer que existe una relación fuerte y directamente proporcional entre el sistema de organización de Gestión Empresarial y el acceso al financiamiento Empresarial de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador. Donde sí se aumenta el nivel del sistema de organización de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento del acceso al financiamiento de la Competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador.
- e) Huamán (2020) en su investigación que tiene como objetivo general determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y competitividad en la Asociación de Productores de Tara. cuyo método fue de tipo básico, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental, población 121 productores y una muestra de 95. cuyas conclusiones fueron: Existe una relación significativa media entre la gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de Tara. Habiendo obtenido el coeficiente de contingencia de correlación de Pearson de 0.408 y un valor de significancia de $p= 0.000$.
- f) Barreto Cruz (2018) en su tesis cuyo título fue Gestión Empresarial y competitividad empresarial de las mypes textiles del Emporio Comercial de Gamarra, La Victoria, 2018, cuyo objetivo fue determinar la relación entre la calidad de gestión empresarial y nivel de competitividad empresarial, además de la relación de las dimensiones planificación, organización, dirección y control con el nivel de competitividad. El tipo de investigación

de acuerdo al fin es aplicado, de acuerdo al nivel de investigación es descriptiva correlacional y de acuerdo a su diseño es no experimental de corte transversal. La muestra fue de 375 trabajadores de las mypes textiles que laboran en galerías y locales comerciales del Emporio Comercial Gamarra. La técnica de recolección de datos ha sido la encuesta y el instrumento utilizado fue el cuestionario. De los resultados obtenidos se apreció que la calidad de gestión empresarial se relaciona positivamente con nivel de competitividad de las mypes textiles del Emporio Comercial Gamarra- La Victoria 2018, a partir de la culminación de la investigación se realizó 5 conclusiones.

- g) Chura y Fernández (2023) en su investigación cuyo objetivo fue Identificar la influencia de la gestión empresarial y los niveles de competitividad de los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023. cuyo método es tipo aplicada, nivel correlacional, diseño no experimental, población 15 restaurantes cuya conclusión radica Se entiende como conclusión principal que los valores de $p = ,000$ y $r = 748$ decreta influencia significativa a lo cual se indica que la gestión empresarial influye en los niveles de competitividad de los restaurantes turísticos en la región Tacna, 2023.
- h) López et al. (2021), en su investigación publicada en la revista Ciencia Latina, titulada "La Gestión Empresarial y su Influencia en la Competitividad de las Microempresas del Sector Pesquero de la Ciudad de Piura", se desarrolló como objetivo analizar la influencia de la gestión empresarial en la competitividad. Este estudio se enmarcó en un enfoque cuantitativo, utilizando un diseño hipotético-deductivo de carácter no experimental, descriptivo, correlacional y de corte transversal. La población bajo estudio estuvo compuesta por 30 microempresas del sector pesquero. A partir de esta población, se recolectaron los datos necesarios. Según la hipótesis general de la investigación, se concluyó que la variable gestión empresarial y sus dimensiones influyen en un 50.6% en la competitividad de las empresas del sector pesquero en la ciudad de Piura. El análisis de regresión lineal indicó que la gestión empresarial incide en un 22.4%, la

gestión estratégica en un 40.6% y la gestión financiera en un 7.1% en la competitividad de las empresas del sector pesquero en la ciudad de Piura.

- i) Durand y Villanueva (2021), en su investigación publicada en la revista "Horizonte Empresarial", titulada "Gestión Empresarial y su Incidencia en la Competitividad de las MYPES del Sector Textil en la Ciudad de Chiclayo", el propósito del estudio fue determinar si la gestión empresarial afecta la competitividad. Para lograrlo, llevaron a cabo un enfoque descriptivo y correlacional con un diseño no experimental. En este proceso, se aplicaron encuestas a una muestra de 170 micro y pequeñas empresas (MYPES) de un universo total de 305. A través de este análisis, se evaluaron los niveles de gestión empresarial de estas empresas, que se distribuyeron en un 21.76% con nivel bajo, un 50,59% con nivel medio y un 27,65% con nivel alto. De manera similar, se evalúan los niveles de competitividad, donde el 52.35% tenía un nivel bajo, el 39.41% un nivel medio y el 8.24% un nivel alto. El estudio reveló una valoración positiva media entre la gestión empresarial y la competitividad, respaldada por un valor significativo de 0.000 y un coeficiente de compensación de 0.724. En conclusión, se avanza que mejorar la ejecución de las fases del proceso administrativo contribuye a elevar el nivel competitivo de las Mypes. Esto implica que estas mejoras permiten que estas empresas alcancen ventajas comparativas, mantengan su posición en el mercado y, finalmente, la mejoren.
- j) Del mismo modo, Sigueñas Bravo (2019) en su investigación titulada "Gestión empresarial y la competitividad de las empresas comerciales en la asociación de propietarios ACOMERCED, Huacho, 2019". El estudio se centró en la influencia de la gestión empresarial en la competitividad. Se utilizó un enfoque mixto, con un diseño no experimental, descriptivo y correlacional. La población constaba de 296 propietarios, y la muestra se extrajo de 77 propietarios que proporcionaron datos. Los resultados indican que muchas empresas no aplican adecuadamente la gestión empresarial, lo que afecta la gestión de riesgos financieros y otros aspectos críticos. Además, se observa que la competitividad se ve mermada por la falta de aplicación de tendencias y estrategias para mejorar la calidad y reducir costos, así como la

necesidad de mejorar la capacitación y abordar excesos y desequilibrios. En resumen, se confirma una evaluación alta y significativa ($p = 0,000 < 0,05$; $r = 0,723$) entre la gestión empresarial y la competitividad en las empresas comerciales de ACOMERCED, Huacho.

3.1.3 Locales

- a) De acuerdo a Since Rafaele (2021) en su investigación titulada "La gestión comercial y su impacto en la competitividad de las microempresas del sector de ferretería en el Distrito de Challhuahuacho en 2018", el objetivo principal fue evaluar la influencia de la gestión comercial en la competitividad de las microempresas. El estudio se basó en un enfoque deductivo con un nivel descriptivo y explicativo. Se llevó a cabo una encuesta a un total de 25 microempresas en el sector de ferretería. Como resultado, Se ha demostrado que existe una relación significativa y positiva entre la gestión comercial y la competitividad empresarial en las microempresas de ferretería en Challhuahuacho, con un coeficiente de compensación de Spearman de 0.804. Esto respalda la hipótesis de que una gestión comercial eficiente mejora la competitividad empresarial. Además, se controlará que la planificación comercial, la gestión de ventas, el marketing y la gestión de clientes también influyen en la competitividad, aunque en diversos grados, lo que sugiere áreas de mejora.
- b) Por su lado, Quispe Atao (2018), el estudio titulado "La innovación empresarial y su influencia en la competitividad de las MYPES productoras de tallarín de casa en la ciudad de Abancay-2014" En lo cual plantea como objetivo, explicar la influencia en el cual se propuso examinar cómo la innovación afecta la competitividad de las microempresas de producción de tallarines caseros en Abancay. La metodología utilizada fue de tipo cuantitativo, con un diseño básico no experimental y un enfoque explicativo. Se recolectaron datos a través de encuestas con cuestionarios dirigidos a los 30 microempresarios que conformaron la población de estudio. Los hallazgos confirmaron que la innovación desempeña un papel significativo en el fortalecimiento de la competitividad de estas microempresas. Esto se respalda con resultados estadísticos que demuestran la importancia de aplicar

la innovación en diversas áreas, como la creación de nuevos productos, la mejora de procesos, el marketing y la estructura organizativa, todo con el objetivo de lograr un mayor crecimiento en los mercados y aumentar la competitividad empresarial. En el cual se concluyó que la innovación influye significativamente en la competitividad empresarial el nivel de significancia es de 5%.

- c) De acuerdo a Huamaní Zevallos (2022) El propósito principal de la investigación realizada fue establecer la relación que existe entre la gestión comercial y la competitividad empresarial de las microempresas fabricantes del distrito de Andahuaylas, Apurímac – 2021. La metodología se basa en el modelo cuantitativo, básico y alcance descriptivo, cuyo diseño fue no experimental - correlacional - transversal; 257 microempresas manufactureras del distrito de Andahuaylas fueron la población y 60 de estas conformaron la muestra obtenida por muestreo no probabilístico, entre las cuales están los del sector de fabricación de muebles, fabricación de estructuras metálicas y actividades de impresión, por ser las de mayor número de microempresas fabricantes en el distrito de Andahuaylas. La técnica empleada fue la revisión documental y la encuesta, y su instrumento la ficha de revisión documental y el cuestionario; la confiabilidad del cuestionario fue obtenida según el alfa de Cronbach, que es de 0.864, demostrando así su alta confiabilidad. El resultado de la evaluación de variables, se obtuvo mediante el indicador de rho de Spearman que mide la evaluación; donde el hallazgo principal, señala que la gestión comercial se relaciona con la competitividad empresarial, a un nivel de probabilidad del 99%, asimismo, el valor obtenido en el indicador de $r = 0,664^{**}$, demuestra la competencia existente positiva moderada entre las variables estudiadas.
- d) Quispe Condori (2020) en su investigación tuvo como objetivo general determinar la relación entre la planificación estratégica y la competitividad empresarial en el Complejo Recreacional Ponceca Ecoturístico del distrito de Andahuaylas, 2018. Este trabajo está enmarcado en el enfoque cuantitativo del tipo de estudio descriptivo – correlacional y el diseño no experimental de investigación. Está a su vez subdividida en el tipo de diseño transeccional correlacional, debido a que las variables carecen de

manipulación intencional y no poseen grupo de control ni mucho menos experimental. Además este tipo de diseño permite analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad, para conocer su nivel de influencia o ausencia de ellas, busca determinar el grado de relación entre las variables que se estudia, el cual en base a los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación, se concluye de que existe una relación significativa entre planificación estratégica y competitividad empresarial en el Complejo Recreacional Ponceca Ecoturístico del distrito de Andahuaylas, 2018.

3.2 Marco teórico

En este apartado se hace referencia a los autores que han hecho teoría en torno a las variables que competen al estudio, en este caso la gestión empresarial y la competitividad, resaltando los conceptos e interpretándolos de acuerdo al contexto de la investigación.

3.2.1 Teorías y modelos de la gestión empresarial

Existen varias teorías de gestión empresarial que se pueden aplicar a diferentes aspectos de una organización, incluidos el marketing, las finanzas y las operaciones. Algunas de las teorías de gestión empresarial más conocidas incluyen:

3.2.1.1 Teoría de la gestión científica

A principios del siglo XX, Frederick Taylor desarrolló una teoría que tenía como enfoque central el análisis y la optimización de los procesos de trabajo con el propósito de mejorar la eficiencia y la productividad. Esta teoría también puso un fuerte énfasis en la estandarización de tareas. De hecho, sentaron las bases para los principios fundamentales de la administración, como la planificación, la organización, el control y la ejecución. Se consideró un método racional para abordar los desafíos organizacionales, ya que buscaba establecer procedimientos científicos para realizar tareas específicas de manera eficaz y eficiente. Taylor fue pionero en la idea de aplicar un enfoque científico a la gestión y la organización del trabajo, lo que marcó un hito en la evolución de la administración (Medina y Ávila, 2002, p. 230).

En el contexto de la gestión empresarial de las microempresas ferreteras, la teoría nos brinda la capacidad de comprender, analizar y mejorar diversas áreas cruciales de su funcionamiento. En primer lugar, se enfoca en la optimización de los procesos, lo que implica que estas empresas pueden reducir el desperdicio de recursos y aumentar su productividad al aplicar principios científicos en la ejecución de tareas como la gestión de inventario, la atención al cliente y la organización del almacén. Además, promueve la estandarización de tareas, lo cual se convierte en un aspecto esencial. Al definir protocolos para atender a los clientes y gestionar los inventarios, se evita la improvisación y se logra una mejora en la consistencia operativa. En resumen, la teoría de la administración científica es valiosa para la gestión de microempresas ferreteras, ya que les brinda las herramientas necesarias para operar de manera eficiente y mejorar su competitividad en el mercado.

3.2.1.2 Teoría de la gestión administrativa

La teoría propuesta por Henri Fayol destaca la importancia de las funciones gerenciales, que incluyen planificar, organizar, coordinar, mandar y controlar. Aquí es donde se sentó las bases de los principios de gestión modernos al enfocarse en la estructura y las funciones de diversas áreas en las organizaciones. Estas áreas se caracterizan por su intangibilidad, lo que influye en el comportamiento de la administración. Además, Fayol estableció los fundamentos del proceso administrativo a través de 14 principios clave, que incluyen la división del trabajo, la autoridad, la disciplina, la remuneración, la unidad de mando, la unidad de dirección, el orden, la estabilidad, la iniciativa y el espíritu de equipo (Medina y Avila, 2002).

Por tanto, el comprender esta teoría de Henri Fayol nos permite establecer las funciones gerenciales y los principios de gestión de manera correcta dentro de la administración de las microempresas ferreteras. Además, al enfatizar la planificación, organización, coordinación, mando y control, Fayol proporciona un marco sólido para

la gestión de estas pequeñas empresas. Por ejemplo, la "división del trabajo" puede aplicarse a la organización de tareas en una ferretería para mejorar la eficiencia. La "unidad de dirección" es crucial para garantizar que todos los esfuerzos estén alineados con los objetivos comerciales. La "iniciativa" puede fomentar la innovación en la selección de productos y la prestación de servicios a los clientes.

En resumen, la teoría de Fayol puede ayudar a las microempresas ferreteras a estructurarse de manera eficiente, establecer prácticas de gestión efectivas y mantener un ambiente de trabajo cohesivo.

3.2.1.3 Teoría de la gestión conductual

Esta teoría se desarrolló a lo largo del siglo XX, con destacados investigadores como Elton Mayo y Douglas McGregor que abogaron por la idea de que empleados contentos y motivados tienden a ser más productivos. Se reconoció que factores como la comunicación efectiva, la participación de los empleados en la toma de decisiones y la atención a las necesidades sociales y emocionales de los trabajadores podían mejorar significativamente el rendimiento y la satisfacción en el trabajo (Medina y Ávila, 2002).

En ese sentido, es relevante entender la teoría de las relaciones humanas para la gestión empresarial de las microempresas ferreteras en varios aspectos. En este contexto, la idea fundamental es que los empleados son mucho más que meros recursos productivos. Además, considera que la satisfacción y la motivación de los empleados son esenciales para lograr una mayor productividad y eficiencia. Para las microempresas ferreteras, esto significa que entender las necesidades y expectativas de los empleados es crucial para mantener un ambiente de trabajo positivo.

En este contexto, los principios de comunicación efectiva y participación de los empleados en la toma de decisiones pueden mejorar la relación entre la dirección y el personal, lo que contribuye a un entorno más armonioso y productivo. También se reconoce que el

bienestar emocional y social de los empleados es un factor determinante en su rendimiento laboral.

En resumen, aplicar los principios de la Teoría de las Relaciones Humanas en la gestión de microempresas ferreteras puede contribuir a un ambiente de trabajo más satisfactorio y motivador, lo que, a su vez, puede aumentar la eficiencia y la productividad de estas empresas.

3.2.1.4 Teoría de la gestión de contingencias

En el contexto actual, es esencial tener en cuenta la Teoría de Contingencia, cuyos precursores incluyen a destacados pensadores como Chandler, Burns, Stalker, Woodward, Lawrence y Lorsch. Esta teoría nos instala a considerar tres aspectos fundamentales: las funciones que desempeña la organización, el contexto en el que opera y las técnicas empleadas para afrontar los desafíos. Un punto crucial de esta teoría es que no existe un enfoque de gestión universal que funcione para todas las organizaciones en todas las situaciones. En cambio, sugiere que el estilo y las prácticas de gestión más efectivas dependen de las circunstancias específicas en las que opera una organización. Esto implica que los gerentes deben ser flexibles y adaptar sus estrategias para que se ajusten a las necesidades y demandas únicas de su organización y su entorno (Medina y Avila, 2015).

En el caso de las microempresas ferreteras, la teoría de contingencia resalta la importancia de evaluar constantemente el entorno empresarial, adaptar las estrategias de gestión según sea necesario y considerar las particularidades de su situación específica. Esto permite a estas pequeñas empresas responder de manera efectiva a los desafíos cambiantes y aprovechar las oportunidades a medida que surgen.

3.2.1.5 Teoría Gestión estratégica

Este enfoque se destaca por su énfasis en la planificación estratégica y la toma de decisiones a largo plazo con el propósito de asegurar una ventaja competitiva sólida. Para lograr este objetivo, implica una evaluación detallada el entorno tanto interno como externo de la



organización. A partir de esta evaluación, se establecen metas y se desarrollan estrategias bien definidas para alcanzar y superar dichas metas. Este enfoque estratégico requiere una comprensión profunda del mercado, la competencia, los recursos internos y las tendencias del entorno empresarial. Las organizaciones que lo adoptan tienden a ser proactivas en la identificación de oportunidades y amenazas, en lugar de reaccionar simplemente a las circunstancias. Al planificar a largo plazo y alinear sus acciones con una visión estratégica clara, estas organizaciones buscan no solo sobrevivir, sino prosperar y mantener una ventaja competitiva sostenible en su industria (Medina y Avila, 2015). En el contexto de las microempresas ferreteras, este enfoque estratégico podría implicar la identificación de oportunidades de mercado no explotadas, la inversión en la expansión de productos o servicios, la diferenciación de la competencia y el establecimiento de una posición sólida en el mercado local. Al incorporar la planificación estratégica en su gestión, estas pequeñas empresas pueden lograr un crecimiento sostenible y una mayor competitividad en el mercado.

3.2.1.6 Modelos de gestión administrativa según Much

La gestión empresarial está centrada en una metodología esencial para aquellos encargados de gestionar organizaciones, ya sean administradores, gerentes, ejecutivos o empresarios. Este proceso se concibe como un sistema integral conformado por diversas etapas fundamentales. En cada etapa, es necesario abordar una serie de cuestionamientos cruciales: ¿Qué? ¿Para qué? ¿Cómo? ¿Con quién? ¿Cuándo? y ¿Dónde? Estas interrogantes representan los pilares del ejercicio de la administración y son reconocidas como las preguntas clave en esta disciplina (Münch, 2014).



Figura 1

Modelos de gestión administrativa según Much



Nota. Fases de la administración en la gestión empresarial. Fuente: (Münch, 2014).

Esta misma lógica del proceso administrativo también se aplica de manera relevante a la gestión empresarial de microempresas ferreteras. Al igual que en cualquier organización, este enfoque estructurado y sistemático se convierte en una guía valiosa para abordar la administración de este tipo de empresas de manera efectiva. Al plantear y responder las preguntas clave, como "¿Qué productos ofrecemos?", "¿Para qué estamos en el mercado?", "¿Cómo gestionamos nuestros recursos?", "¿Con quién se colabora?", "¿Cuándo aplicamos estrategias?" específicas?", y "¿Dónde ubicamos nuestras tiendas o sucursales?", se establece una dirección clara y coherente para la gestión de la microempresa ferretera.

Este enfoque permite definir los objetivos comerciales, establecer estrategias de mercado y adquisición de productos, determinar la asignación de recursos, identificar a los clientes y proveedores relevantes, establecer plazos para la gestión de inventarios, y ubicar geográficamente las tiendas o sucursales de manera óptima. Todo esto contribuye a garantizar que la administración de la microempresa

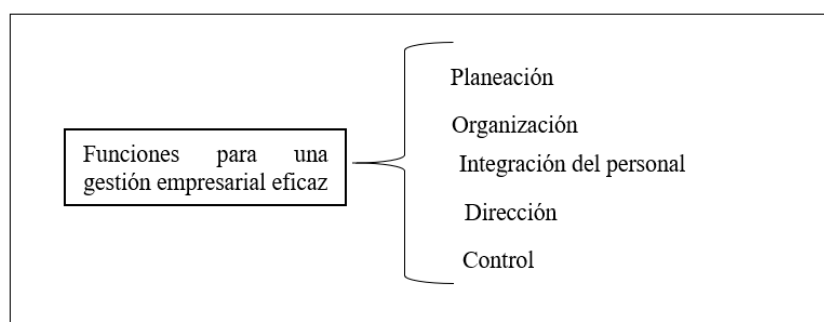
ferretera se realice de manera eficaz y eficiente, lo que en última instancia conduce al logro de sus objetivos comerciales y al éxito de la entidad en un mercado competitivo.

3.2.1.7 Modelos de gestión administrativa según Koontz et al.

La gestión empresarial eficaz requiere que los gerentes asuman diversas funciones que proporcionen una estructura útil para organizar el conocimiento administrativo. Estas funciones se pueden agrupar de manera práctica en las clásicas etapas del proceso administrativo: planificación, organización, integrar personal, dirección y control (Koontz et al., 2012).

Figura 2

Modelos de gestión administrativa según Koontz et al.



Nota. Funciones del gerente para una gestión empresarial eficaz.
Fuente: adaptado desde (Koontz et al., 2012).

En el contexto de una ferretería, la planificación implica establecer objetivos comerciales, estrategias para la adquisición de productos y gestión de inventarios, así como la planificación de ventas y marketing. La organización se refiere a la estructuración de la tienda, la asignación de tareas y la gestión de recursos humanos. La dirección implica liderar al equipo de trabajo, brindar orientación y asegurarse de que se cumplan los objetivos. El control consiste en supervisar las operaciones diarias, evaluar el desempeño y realizar ajustes según sea necesario. Este enfoque proporciona una base sólida para abordar la gestión de microempresas ferreteras, permitiendo que todas las ideas innovadoras y nuevos enfoques se integren de manera coherente en estas funciones

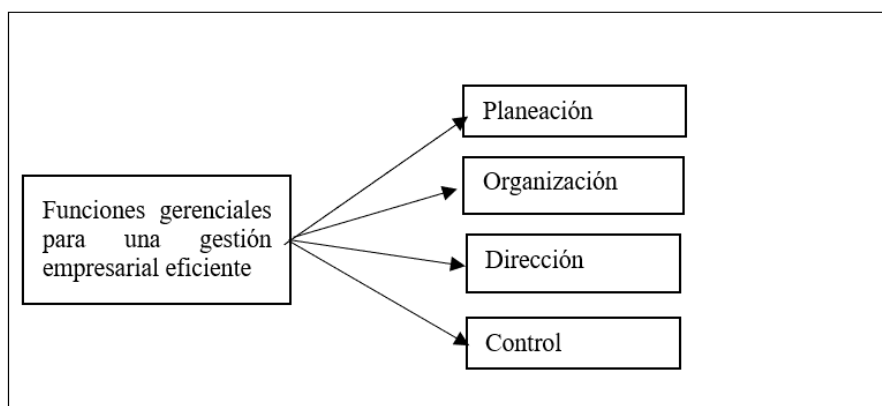
esenciales. Al relacionar las funciones del proceso administrativo con la gestión empresarial de ferreterías, se facilita la toma de decisiones efectivas y la optimización de los recursos, lo que es fundamental para el éxito en este sector altamente competitivo.

3.2.1.8 Modelos de la gestión empresarial según Robbins y Coulter

El éxito empresarial de una organización se logra gracias a la ejecución de una serie de actividades esenciales que los gerentes deben llevar a cabo con el fin de coordinar eficazmente el trabajo de sus equipos. Estas funciones gerenciales, que abarcan la planificación, la organización, la dirección y el control, desempeñan un papel crucial en la gestión de la empresa, ya que permiten que se cumplan los objetivos de la organización de manera eficiente (Robbins y Coulter, 2005).

Figura 3

Modelos de la gestión empresarial según Robbins y Coulter



Nota. Funciones gerenciales para una gestión empresarial eficiente.

Fuente:(Robbins y Coulter, 2005).

Estas funciones gerenciales desempeñan un papel crítico en la gestión de las microempresas ferreteras, ya que contribuyen a alcanzar los objetivos de la organización y mantener su éxito en un mercado altamente competitivo. Estas funciones gerenciales, que incluyen planificación, organización, dirección y control, son fundamentales en el contexto de las microempresas ferreteras.

La planificación se convierte en una herramienta valiosa para establecer metas claras, estrategias y planes específicos que permiten a estas pequeñas empresas prosperar en el mercado. La organización se relaciona con la asignación de tareas, la estructura organizativa y la toma de decisiones eficientes, lo que resulta esencial para el funcionamiento efectivo de una ferretería. La dirección cobra importancia al trabajar con empleados y clientes, motivar al equipo, resolver conflictos y garantizar una comunicación efectiva en el entorno de la tienda. Por último, el control se convierte en una herramienta valiosa para evaluar el rendimiento y ajustar estrategias y operaciones según sea necesario, lo que es fundamental para mantener la calidad y eficiencia en el negocio.

3.2.2 Definición de la gestión empresarial

- a) En palabras de Robbins y Coulter (2017) la gestión empresarial, se entiende como el conjunto de funciones esenciales que desempeñan los gerentes y estos incluyen la planificación, organización, dirección y control.
- b) Según Chiavenato (2015) la gestión empresarial comprende un conjunto de tareas llevadas a cabo por los gerentes, quienes desempeñan un papel fundamental en la coordinación efectiva y eficiente de todas las actividades dentro de la organización.
- c) En esa misma línea, la gestión empresarial se estructura en torno a una serie de interrogantes esenciales: "¿Cuál es el objetivo?", que se relaciona con la planificación; "¿Cómo se llevará a cabo?", abordando la organización; "¿Con qué recursos?", lo cual se vincula con la dirección; y, por último, "¿Cómo se ha ejecutado?", que se refiere al proceso de control (Münch, 2014).
- d) Para, Koontz et al. (2012) la gestión empresarial comprende de un "proceso en el cual se diseña y mantiene un ambiente donde las personas trabajan en grupos, cumplen las metas específicas de manera eficaz" (p. 4).

- e) Es decir, mediante los 4 pilares de la administración que conlleva a dirigir, planear, organizar y controlar los recursos materiales y financieros junto con el talento humano, una organización puede llevar a cabo una buena gestión empresarial, logrando de esa manera ser más competitivos dentro del mercado local, nacional e internacional.
- f) Según las distintas definiciones estudiados de los autores, acerca de gestión empresarial podemos indicar que es el proceso por el cual se gestiona de manera general todos los recursos de la organización o empresa como son los recursos humanos, material, financiero, etc. teniendo como lineamientos los cuatro pilares de la administración, que es la planeación, organización, dirección y por último control, para poder lograr los objetivos trazados.

3.2.3 Dimensión de la gestión empresarial

Para dimensionar la variable gestión empresarial se tomó el modelo de Robbins y Coulter (2017) de manera que él considera que la gestión empresarial, es el conjunto de funciones esenciales que desempeñan los gerentes y estos incluyen la planificación, organización, dirección y control.

3.2.3.1 Planeación

Según Robbins y Coulter (2017) la planeación es donde se “definen objetivos, establecen estrategias para lograrlos y desarrollan planes para integrar y coordinar las actividades” (p. 8).

Según Koontz et al. (2012) la planeación está referido a la “elección de las misiones y objetivos, así como las acciones para alcanzarlos, lo que requiere decidir” (p. 30).

Para, Münch (2014) la planificación desempeña un papel fundamental en la gestión empresarial, ya que nos permite anticipar y modelar futuros escenarios y definir la dirección que la organización debe seguir. Esto es esencial para minimizar riesgos y establecer estrategias que contribuyan al éxito. En este contexto, la planificación se compone de varios elementos clave. Incluye la filosofía de la empresa, que

engloba sus valores, prácticas, objetivos, creencias y políticas; también involucra la visión y la misión, que representan el estado deseado y el propósito de la organización, respectivamente. La fijación de objetivos estratégicos, junto con la creación de programas y presupuestos, es esencial para traducir estas aspiraciones en acciones tangibles y cuantificables. En última instancia, la planificación proporciona una base sólida para la toma de decisiones y la consecución de metas en el entorno empresarial.

La planeación se refiere a un proceso que aumenta las posibilidades de que una organización alcance sus metas al producir cambios beneficios, mantener su estabilidad y mejorar la productividad. Esto permite a la organización crecer a largo plazo, mantener su rentabilidad y supervivencia. La planeación también contribuye al aprendizaje organizacional al descubrir problemas, oportunidades y nuevas estrategias. En resumen, la planeación es un conjunto de actividades y decisiones destinadas a guiar y preparar a la organización para lograr sus objetivos de manera efectiva (Hellriegel et al., 2013).

3.2.3.2 Organización

Para Robbins y Coulter (2017) indica que “Cuando los gerentes organizan, determinan las tareas por realizar, quién las llevará a cabo, cómo se agruparán, quién le reportará a quién y dónde se tomarán las decisiones” (p. 8). Es desde ese punto de vista la gran responsabilidad de los gerentes también en estructurar y acomodar con el fin de alcanzar con las metas que las organizaciones logren.

De acuerdo a Münch (2014) la organización se enfoca en la configuración y establecimiento de la estructura de la empresa, que abarca elementos como la división del trabajo, la coordinación y la jerarquización. La división del trabajo se refiere a la definición y delimitación de las distintas tareas, con el propósito de que los empleados las realicen de manera eficiente. La coordinación busca garantizar la armonía y sincronización de los esfuerzos en el funcionamiento de la organización. La jerarquización implica la

disposición de las diferentes funciones de acuerdo con su orden de mando o importancia. Estos aspectos son cruciales para la eficaz operación y funcionamiento de la empresa.

Según Koontz et al. (2012) señala que organizar consiste en “Establecer una estructura intencional de funciones que las personas desempeñen en una organización” (p. 30).

3.2.3.3 Dirección

La dirección se refiere a la gestión y guía de los recursos, así como al ejercicio del liderazgo para alcanzar los objetivos y la visión de la organización. Esto involucra varias facetas importantes: a) Toma de decisiones: implica un proceso racional que ayuda a elegir la mejor acción entre varias opciones disponibles; b) Liderazgo: implica servir como una guía y fuente de inspiración para los empleados, ayudándolos a alcanzar sus objetivos; c) Motivación: se refiere a impulsar el comportamiento de los colaboradores para que estén alineados con los objetivos de la organización; d) Comunicación: se basa en la transmisión y recepción de información para garantizar una comprensión clara y eficaz entre todos los miembros de la organización (Münch, 2014).

La dirección es la función de la gestión empresarial que implica trabajar con personas ya través de ellas para lograr los objetivos de la organización. Esta función incluye actividades como motivar a los empleados, resolver conflictos en los grupos de trabajo, influir en el comportamiento de los individuos o equipos, seleccionar los canales de comunicación más efectivos y abordar asuntos relacionados con el comportamiento y desempeño del personal. En resumen, la dirección se centra en el líder (Robbins y Coulter, 2017).

Para, Koontz et al. (2012) “Dirigir es influir en las personas para que contribuyan a las metas organizacional y de grupo; asimismo, tiene que ver sobre todo con el aspecto interpersonal de administrar” (p. 31).



3.2.3.4 Control

El control implica definir estándares para evaluar los resultados obtenidos y, en base a esas evaluaciones, corregir desviaciones, prevenirlas y mejorar continuamente las operaciones en la organización (Münch, 2014).

El control es una función de gestión que involucra la evaluación y supervisión del desempeño real en comparación con los objetivos y planes previamente definidos. Cuando los gerentes ejercen el control, están vigilando si las actividades se están llevando a cabo de acuerdo con lo planificado y organizado. Esto incluye la comparación del rendimiento real con los estándares y metas establecidos, y la toma de medidas correctivas en caso de desviaciones significativas. En resumen, el control se encarga de garantizar la alineación del trabajo y los resultados con los objetivos, corrigiendo cualquier desviación para asegurar el cumplimiento de los planos de la organización (Robbins y Coulter, 2017).

Koontz et al. (2012) afirma que “Controlar es medir y corregir el desempeño individual y organizacional para asegurar que los hechos se conformen a los planes. Incluye medir el desempeño respecto de las metas y los planes, mostrar dónde existen desviaciones de los estándares y ayudar a corregir las desviaciones” (p. 32).

3.2.4 Características de la gestión empresarial

La gestión empresarial representa la habilidad de los líderes o directivos para coordinar, liderar y administrar eficientemente todos los recursos de una empresa, con el objetivo de alcanzar metas financieras, de producción y de crecimiento. Es un proceso estratégico que busca de manera constante resultados verificables y mejora continua. La comunicación efectiva es un pilar fundamental de esta gestión, al igual que la promoción de la proactividad entre los colaboradores. El liderazgo es esencial para la gestión, y sus resultados

positivos se reflejan en todos los niveles de la organización, generando un impacto beneficioso en su conjunto (Clavijo, 2020).

Las organizaciones empresariales se definen como sistemas compuestos por una variedad de elementos, que incluyen recursos humanos, activos materiales, aspectos intangibles y financieros, entre otros. Estos elementos están interconectados y trabajan en conjunto con el propósito de alcanzar objetivos compartidos. La gestión de estas organizaciones desempeña un papel fundamental en su éxito en el mercado (Beltrán et al., 2019).

3.2.5 Importancia de la gestión empresarial

La importancia de la gestión empresarial según Julio Quintana (2020) La gestión empresarial juega un papel crucial en el crecimiento y el triunfo de las organizaciones en la actualidad. Su relevancia radica en múltiples aspectos. En primer lugar, la gestión empresarial contribuye a aumentar la productividad y la competitividad de las empresas, lo que les permite destacar en un entorno empresarial cada vez más competitivo. Asimismo, esta disciplina simplifica la toma de decisiones, proporcionando un marco estructurado para opciones para evaluar y seleccionar la más adecuada. Además, la gestión empresarial es esencial para adaptarse a un entorno en constante cambio. Las organizaciones que aplican una gestión efectiva pueden ajustarse ágilmente a nuevas circunstancias y desafíos. Por último, promueve la eficiencia y eficacia en las operaciones, lo que se traduce en un mejor uso de los recursos y la consecución de objetivos empresariales de manera más efectiva. En resumen, la gestión empresarial es una herramienta fundamental para asegurar el desarrollo y el éxito sostenible de las organizaciones contemporáneas.

Según Periera Bolaños (2019) la gestión empresarial desempeña un papel esencial en el progreso económico y el triunfo de las organizaciones actuales. Al adoptar con éxito modelos de gestión eficaces, las organizaciones tienen la capacidad de elevar su eficiencia, competitividad y capacidad de mantenerse a largo plazo. También, la gestión empresarial crea un ambiente favorable que estimula la innovación y la originalidad, lo que a su vez puede resultar en la

creación de nuevos productos, servicios o procedimientos que contribuyan al progreso y al logro de la organización (Delfín y Acosta, 2016).

3.2.6 Teorías y modelos de competitividad

Existen diversas teorías y modelos de competitividad que se han desarrollado a lo largo del tiempo. A continuación, se presentan algunas de las teorías y modelos más relevantes:

3.2.6.1 Teoría de la ventaja comparativa

La teoría de la ventaja comparativa, concebida por el economista David Ricardo, postula que las naciones deben concentrar sus esfuerzos en la fabricación y prestación de bienes y servicios en los que exhiben una ventaja comparativa. Esta comparativa se refiere a la superioridad relativa que un país tiene ventaja en términos de eficiencia y costo en la producción de ciertos bienes o servicios en comparación con otros países. En otras palabras, esta teoría promueve que las naciones se especialicen en las áreas en las que son más competentes y efectivas en lugar de intentar producir todo internamente. Esto les permite beneficiarse de la eficiencia y la economía de escala, lo que conduce a una asignación de recursos más eficiente ya un aumento de la productividad a nivel global (Ráez et al., 2021).

En el contexto de la competitividad de las microempresas ferreterías, la ventaja comparativa podría relacionarse con aspectos como la disponibilidad de ciertos productos o servicios específicos, la eficiencia en la gestión de inventarios, la capacidad de brindar un servicio al cliente excepcional, o incluso la ubicación estratégica de la ferretería. Al aprovechar sus ventajas comparativas, las microempresas ferreterías pueden destacarse en su nicho de mercado y competir de manera efectiva. Por ejemplo, si una ferretería se especializa en mantener un inventario diversificado y bien gestionado de herramientas de construcción, puede atraer a contratistas y constructores locales debido a su disponibilidad inmediata de productos. Esta especialización puede mejorar su competitividad y atraer más negocios.

Al comprender y aplicar la teoría de la ventaja comparativa, las microempresas ferreterías pueden identificar sus puntos fuertes y aprovecharlos para competir de manera efectiva en el mercado y lograr un mejor rendimiento económico.

3.2.6.2 Teoría de la ventaja competitiva

Según Porter (2014) la ventaja competitiva se refiere a las estrategias que una empresa emplea, ya sea en un sentido ofensivo o defensivo, para establecer una posición sólida en su industria. El objetivo es enfrentar con éxito las fuerzas competitivas y obtener un retorno de inversión favorable. Para destacarse en una industria y superar el desempeño promedio, es fundamental contar con una ventaja competitiva sostenible. Esto da lugar a tres tipos básicos de ventaja competitiva:

a) Liderazgo en costos (bajo costo)

Esto ocurre cuando una empresa se posiciona como el productor más eficiente en su industria en términos de costos. Aunque puede buscar la paridad o cercanía en términos de diferenciación, su ventaja competitiva principal se basa en la eficiencia de costos.

b) Diferenciación

En este enfoque, una empresa ofrece productos o servicios únicos que son apreciados por los clientes debido a su calidad, características innovadoras u otros atributos difíciles de copiar por la competencia.

c) Enfoque

Una empresa que utiliza una estrategia de enfoque se concentra en un segmento específico del mercado. Puede buscar el liderazgo en costos o la diferenciación en este nicho. La estrategia de enfoque puede ser amplia o estrecha, lo que resulta en enfoques competitivos y variados.

Para que las microempresas ferreterías alcancen la competitividad en su industria, deben buscar y aprovechar ventajas competitivas. Los gerentes y directivos deben comprender la importancia de esto. Por ejemplo, pueden optar por diferenciarse ofreciendo productos únicos y servicios excepcionales en comparación con competidores más grandes, lo que atraería a clientes que valoran la calidad y la experiencia personalizada. También pueden enfocarse en segmentos de mercado específicos, como la construcción de viviendas residenciales o servicios para contratistas locales. Por otro lado, mantener costos bajos mediante una operación eficiente es relevante para competir con precios atractivos. En resumen, la competitividad de las microempresas ferreterías radica en identificar y capitalizar una ventaja competitiva que brinda un valor único a los clientes y les permite mantenerse rentables en un mercado competitivo.

3.2.6.3 Modelo de las cinco fuerzas

La teoría de las cinco fuerzas propuesta, se centra en la búsqueda y el mantenimiento de una ventaja competitiva sostenible a largo plazo en el entorno empresarial. Porter identifica cinco factores claves que influyen en la competitividad y la rentabilidad de una empresa. Estas fuerzas son:

a) Rivalidad entre competidores

Este factor se refiere a la intensidad de la competencia en un mercado determinado. Cuanto más intensa sea la rivalidad, más difícil será para las empresas obtener beneficios.

b) Amenaza de nuevos competidores

Se refiere a la probabilidad de que nuevas empresas entren en un mercado y compitan con las existentes. Un mayor riesgo de entrada de nuevos competidores puede afectar la rentabilidad;

c) Amenaza de productos sustitutos

Esta fuerza se relaciona con la disponibilidad de productos o servicios alternativos que podrían satisfacer.

d) Poder de negociación de los proveedores

Se refiere a la capacidad de los proveedores para dictar condiciones a las empresas compradoras. Si los proveedores tienen un alto poder de negociación.

e) Poder de negociación de los clientes

Similar al poder de los proveedores, este factor se relaciona con la influencia que los clientes tienen en las empresas. Los clientes con un alto poder de negociación pueden presionar para obtener precios más bajos o mejores condiciones.

La competitividad de las microempresas ferreteras se ve influenciada por las cinco fuerzas de Porter. En un mercado con una fuerte rivalidad entre competidores, estas empresas deben diferenciarse y brindar un servicio excepcional.

3.2.7 Modelo de la cadena de valor

El modelo de la cadena de valor de Porter (2014) se centra en la creación de valor en una empresa a través de la identificación y mejora de actividades clave. La cadena se divide en dos categorías principales: actividades primarias y actividades de soporte. Las actividades primarias se relacionan directamente con la producción, venta y distribución de productos o servicios. Estos incluyen logística de operaciones de entrada, logística de salida, marketing y ventas, y servicio postventa. Por otro lado, las actividades de soporte respaldan las actividades primarias, abordando aspectos como la gestión, recursos humanos, adquisiciones y tecnología. Este enfoque permite a las empresas evaluar dónde pueden generar valor y eficiencia. Al identificar estas áreas, las empresas pueden mejorar su rentabilidad y ventaja competitiva. En resumen, la cadena de valor de Porter es una herramienta valiosa para el análisis y mejora de las operaciones empresariales.

El propósito de la cadena de valor de Porter es descubrir las fuentes de valor en la producción de bienes o servicios de una empresa, como la calidad, el servicio al cliente, el precio y la facilidad de acceso. Esto ayuda a las empresas a analizar sus procesos y tomar decisiones estratégicas basadas en la generación de valor (Porter, 2014).

La cadena de valor es una herramienta esencial para evaluar la competitividad de las microempresas ferreteras. Al dividir sus actividades en primarias y de soporte, estas empresas pueden identificar áreas clave para generar valor y eficiencia. Por ejemplo, al enfocarse en mejorar la logística de entrada, la gestión de recursos humanos o el servicio postventa, pueden diferenciarse y brindar un servicio excepcional a los clientes.

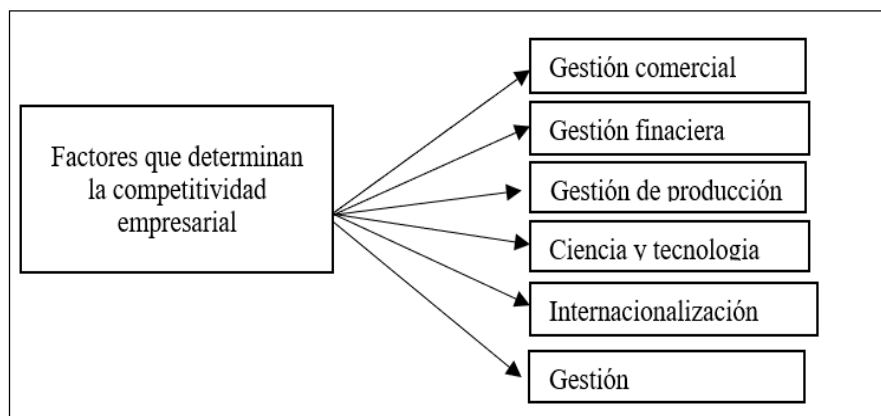
3.2.7.1 Modelo de competitividad empresarial según Jiménez

De acuerdo Jiménez Ramírez (2012) este modelo se centra en la administración de empresas y el fortalecimiento de su capacidad competitiva. Su fundamento radica en aspectos como la gestión de ventas, la gestión financiera, la administración de procesos de producción, la incorporación de avances científicos y tecnológicos, la expansión a mercados internacionales y la administración de recursos humanos y liderazgo. La idea central es que una gestión eficaz en estas áreas es esencial para que las empresas se destaquen en el mercado y mantengan su competitividad a largo plazo. Este enfoque promueve la adopción de prácticas y estrategias que mejoren el rendimiento y la capacidad de adaptación de la empresa en un entorno empresarial en constante evolución.



Figura 4

Modelo de competitividad empresarial según (Jiménez Ramírez, 2012)



Nota. Factores que determinan el grado de competitividad.

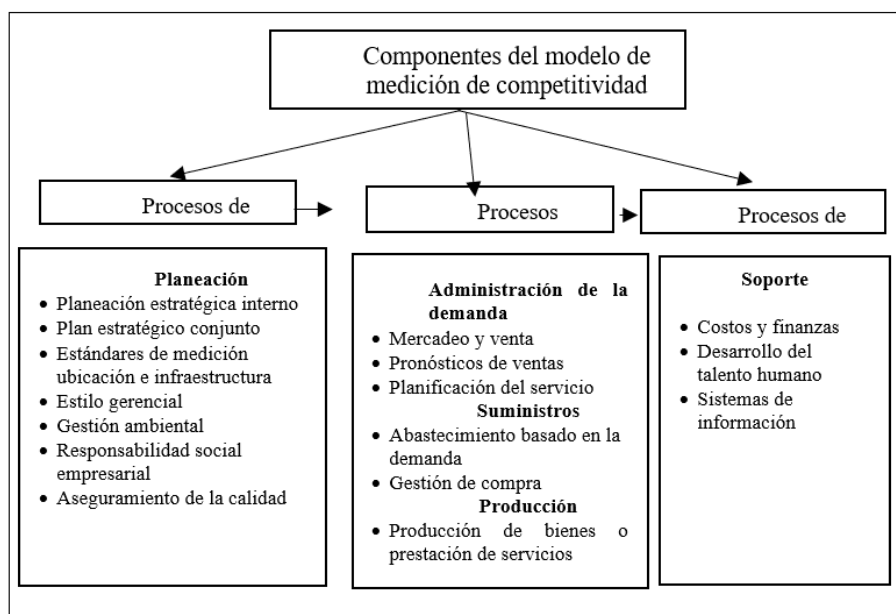
Fuente:(Jiménez Ramírez, 2012)

3.2.7.2 Modelo de competitividad empresarial según Buitrago

Según Buitrago et al. (2019) este modelo de gestión para micro y pequeñas empresas establece los criterios esenciales que deben ser cumplidos para lograr la competitividad. Se enfoca en tres procesos fundamentales: la dirección, las operaciones y el soporte. Esto implica la ejecución, la documentación de información, estrategias organizacionales, gestión eficiente, fomento de la innovación, establecimiento de mecanismos de control, búsqueda de mejoras continuas, establecimiento de procedimientos y procesos efectivos, productos de alta calidad, cumplimiento de requisitos legales y normativos, satisfacción del cliente y la implementación de acciones preventivas y correctivas. Estos son algunos de los aspectos clave que se consideran en este modelo para garantizar la competitividad de las micro y pequeñas empresas.

Figura 5

Modelo de competitividad empresarial según Buitrago et al.



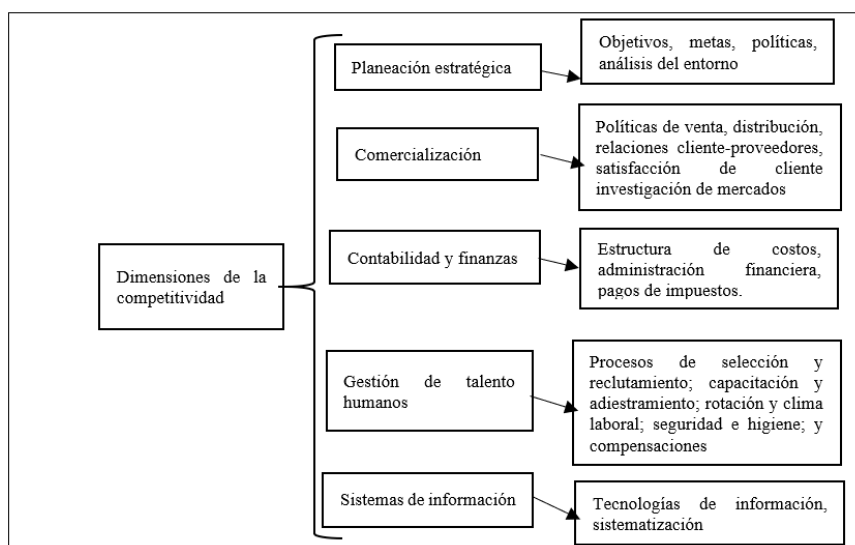
Nota. Componentes para medir la competitividad. Fuente: (Rodríguez et al., 2019)

3.2.7.3 Modelo de competitividad empresarial según Ibarra

De acuerdo Ibarra et al. (2017) la competitividad se basa en una planificación estratégica sólida, junto con la implementación de sistemas de gestión ambiental efectivos, sistemas de información avanzados y una gestión eficiente de los recursos humanos. Estos elementos permiten a las empresas tomar medidas que impulsan su competitividad. Las ocho dimensiones mencionadas cubren una amplia gama de actividades diarias y procesos empresariales. Por lo tanto, se considera que son apropiadas para llevar a cabo una evaluación de la competitividad en las pequeñas y medianas empresas.

Figura 6

Modelo de competitividad empresarial según Ibarra et al.



Nota. Dimensiones de la competitividad. Fuente: (Ibarra et al., 2017)

3.2.8 Definición de la competitividad

Para Medeiros et al. (2019) la competitividad es la capacidad de una empresa para desarrollar y aplicar estrategias que le permitan mantener o incrementar su presencia en el mercado. Esto se refleja en un mayor desempeño en la eficiente utilización de recursos y habilidades. Lo cual, implica ser eficaz en el mercado y optimizar los recursos.

Para Ráez et al. (2021) La competitividad se refiere al conjunto de decisiones y acciones que una organización lleva a cabo al formular e implementar su estrategia con el fin de alcanzar sus objetivos.

En palabras de Jiménez Ramírez (2006) la competitividad abarca la habilidad de administrar múltiples factores críticos, como la gestión comercial, financiera, de producción, ciencia y tecnología, internacionalización, y gestión gerencial. Esta capacidad integral permite a las organizaciones prosperar en un entorno empresarial en constante cambio y alcanzar el éxito en sus objetivos.

Según Buitrago et al. (2019) la competitividad se traduce en la efectiva gestión de los procesos de dirección, operativos y de apoyo. Estos engloban aspectos esenciales como el rendimiento, la documentación informativa y de respaldo, la

estrategia organizativa, la administración, la innovación, los sistemas de control, la mejora continua, los procedimientos, la producción, los requisitos legales, la satisfacción del cliente y la implementación de acciones preventivas y correctivas, entre otros elementos clave.

Ibarra et al. (2017) menciona que la competitividad se refiere a la habilidad de una organización para destacar entre otras de naturaleza similar. Esto implica una planificación estratégica efectiva, sistemas de información, eficiencia en la producción u operaciones, aseguramiento de la calidad en productos o servicios, gestión financiera y contable competente, habilidades en el ámbito comercial, recursos humanos adecuados y consideración del impacto ambiental.

Entonces, es importante resaltar que, la competitividad empresarial está definida como la capacidad que tiene una empresa para desarrollar y mantener unas ventajas que le permitan sostener una posición destacada en el mercado. Se entiende por ventaja aquellos recursos, o atributos que la empresa dispone, de la que carecen sus competidores y hace posible la obtención de un rendimiento superior a comparación con el de otros negocios.

3.2.9 Dimensiones de la competitividad

Para el estudio de considero el modelo de Ibarra et al., (2017) quienes mencionan que la competitividad se refiere a la habilidad de una organización para destacar entre otras de naturaleza similar. Es por ello, que el estudio considera relevante abordar cinco dimensiones, especialmente por tratarse de organizaciones comerciales.

3.2.9.1 Planeación estratégica

Se hace referencia a la existencia de objetivos y metas de corto y largo plazo, así como a políticas para alcanzarlos y procedimientos para darles seguimiento. Se evalúa si las empresas han realizado análisis del entorno y cuentan con planes de contingencia para hacer frente a amenazas (Ibarra et al., 2017).



3.2.9.2 Gestión de comercialización

Implica la evaluación de políticas de venta, canales de distribución, métodos de pago, relaciones con clientes y proveedores, definición del mercado objetivo, estudios de mercado, aplicación de estrategias de marketing y satisfacción del cliente. Esta dimensión es de gran importancia, ya que la interacción efectiva con clientes y proveedores es esencial para la producción eficiente y la exitosa distribución y venta de productos (Ibarra et al., 2017).

3.2.9.3 Gestión contable y financiera

Se evalúa si las empresas tienen una estructura de costos definida, margen de beneficio, planeación y gestión financiera, estrategias fiscales, y cumplen con sus obligaciones fiscales. La capacidad de acceso a financiamiento y la habilidad para gestionar de manera efectiva los recursos económicos son factores cruciales para el éxito o fracaso de las organizaciones (Ibarra et al., 2017).

3.2.9.4 Gestión de recursos humanos

La competitividad de una organización está vinculada a la eficiente gestión de su recurso humano. Esto incluye la implementación de procesos para la selección y contratación, programas de formación y desarrollo, análisis de las razones detrás de la rotación del personal, la mejora del ambiente de trabajo y sistemas de compensación. Además, se debe asegurar el cumplimiento de estándares de seguridad e higiene en la industria (Ibarra et al., 2017).

3.2.9.5 Gestión de sistemas de información

La adopción de tecnologías de información y comunicación, junto con el personal especializado y la planificación estratégica, es fundamental para la competitividad de las organizaciones. Esta combinación de factores no solo aumenta su ventaja competitiva a nivel nacional, sino que también las posiciona de manera efectiva en el escenario internacional (Ibarra et al., 2017).



3.2.10 Características de la competitividad

Las características de la competitividad pueden variar según la definición y el contexto en el que se utiliza el término. A continuación, se presentan algunas características comunes de la competitividad según diversas fuentes de revistas académicas y especializadas.

Medeiros et al. (2019) la competitividad está caracterizada por ser una herramienta para producir bienes y servicios en condiciones igualitarias o superiores a las de otras naciones o entidades. Esto implica una gestión efectiva de los recursos y las capacidades para aumentar la producción de las empresas y elevar la calidad de vida de los ciudadanos. Solo a través de estos esfuerzos se puede lograr una posición competitiva en los mercados de bienes y servicios.

De acuerdo a Suñol (2006) la competitividad se caracteriza por ser un instrumento para reducir costos y optimizar capacidades, lo que conduce a una mayor satisfacción de los clientes. Además, está asociada con mejoras en los procesos y el rendimiento general de una organización. También promueve la innovación y la creación de nuevos productos como parte de su búsqueda constante de la excelencia.

Saavedra García (2017) afirma que la competitividad está centrada en captar una mayor cuota de mercado y generar mayores ingresos en comparación con las empresas que realizan la misma actividad.

3.2.11 Importancia de la competitividad

La importancia de la competitividad empresarial ha sido ampliamente estudiada y discutida en revistas académicas y especializadas. A continuación, se presentan algunas de las principales razones por las cuales la competitividad es considerada un factor crucial para el éxito de las empresas. Según Farida y Setiawan (2022) la competitividad elevada en una empresa u organización se refleja en un rendimiento superior, una mayor eficiencia y un desempeño organizacional excepcional. Estos aspectos son fundamentales para alcanzar el éxito y la prosperidad en el ámbito empresarial. Además, la competencia entre empresas

estimula la exploración de enfoques novedosos, lo que, a su vez, promueve la innovación.

De acuerdo con Solórzano y Olivos (2022) una empresa es competitiva se centra en su capacidad de ofrecer productos o servicios de mayor calidad, a precios más competitivos o con características únicas que las diferencian de sus competidores. Esto les permite atraer a un público más amplio y aumentar su cuota de mercado. Además, las empresas competitivas a menudo se consideran más atractivas tanto para los inversionistas como para profesionales talentosos.

Mehralian y Shabaninejad (2014) sostienen que la competitividad empresarial desempeña un papel crucial en el desarrollo económico de una nación y constituye un indicador esencial para medir el desempeño de países, sectores industriales y organizaciones empresariales. Además, Abdulwase et al. (2021) sostienen que la competencia en los mercados puede mejorar la asignación de recursos, lo que podría reducir la desigualdad y elevar el bienestar. Por ejemplo, la rivalidad empresarial puede aumentar la oferta de productos a precios más grandes, beneficiando a los consumidores.

En ese sentido, la competitividad empresarial es un factor clave para el éxito y el crecimiento de las empresas, así como para el desarrollo económico de un país. Las empresas que son capaces de ser competitivas tienen más posibilidades de sobrevivir y prosperar en un entorno empresarial cada vez más globalizado y desafiante.

3.3 Marco conceptual

a) Agrupar actividades

Consiste en organizar las tareas o funciones de una empresa en unidades o departamentos, según su similitud o relación, para lograr una mejor coordinación.

b) Análisis de políticas de venta

Revisión y evaluación de las normas, procedimientos, incentivos y prácticas que regulan la actividad comercial o de ventas de la empresa, con el fin de comprobar su eficacia, coherencia y alineación con los objetivos comerciales.



c) Coordinar las actividades

Es el proceso de integrar y armonizar los esfuerzos de las distintas personas y áreas de una organización para alcanzar los objetivos comunes.

d) Comunicación

La comunicación es el proceso mediante el cual se transmite y recibe información, ideas o sentimientos entre individuos o grupos con el propósito de lograr comprensión mutua.

e) Clima laboral

Conjunto de percepciones compartidas por los miembros de una organización respecto al ambiente de trabajo, las relaciones interpersonales, la cultura corporativa, los procesos internos y que influye en su actitud, motivación y desempeño.

f) Estrategias fiscales

Planificación de acciones y decisiones que una empresa adopta para optimizar legalmente su carga tributaria, aprovechando incentivos fiscales, jurisdicciones, estructuras corporativas, diferimientos y otros mecanismos.

g) Evaluación del desempeño

Proceso sistemático y periódico mediante el cual una organización estima cuantitativa y cualitativamente el grado de eficacia con que las personas desempeñan las actividades y responsabilidades de sus puestos. Por ejemplo, según Adalberto Chiavenato: “un sistema de apreciación

h) Estudio sobre el entorno

Análisis sistemático de los factores externos a la organización económicos, sociales, tecnológicos, legales, culturales que pueden influir sobre su funcionamiento, oportunidades y amenazas.

i) Estrategia de mercadeo

Plan de decisiones y acciones integradas orientadas a alcanzar los objetivos de marketing mediante la selección de mercados meta, segmentación, posicionamiento y el diseño del marketing mix, tales como producto, precio, plaza, y promoción.

j) Estructura de costos

Conjunto de todos los costos en que incurre una empresa para producir bienes o servicios.

k) Identificar medios

Significa reconocer y seleccionar los recursos, herramientas o mecanismos que se utilizarán para alcanzar un objetivo determinado.

l) Liderazgo

Aptitud o destreza de una persona para orientar, ejercer influencia y conducir a un conjunto de individuos o un equipo en la consecución de objetivos y metas compartidas.

m) Misión

La misión es la razón de ser de una organización, aquello que define su propósito fundamental y el motivo por el cual existe.

n) Motivación

La motivación es el proceso que explica la intensidad, dirección y persistencia del esfuerzo de un individuo hacia el logro de una meta.

o) Margen de beneficio

Es la diferencia entre los ingresos totales obtenidos por una empresa o entidad y los costos totales en los que incurre para producir y vender sus productos o servicios. Del desempeño del individuo en el cargo y de su potencial de desarrollo.

p) Margen de ganancias

Diferencia entre los ingresos totales generados por la empresa y los costes totales de operar el negocio; cuanto mayor sea este margen, más dinero retiene la empresa.

q) Proyección de ventas

Estimación anticipada de los ingresos por ventas que tendrá una empresa o negocio en un periodo futuro, basándose en datos históricos, tendencias de mercado, comportamiento de clientes y otros factores de entorno.

r) Políticas para su cumplimiento

Normas, directrices o principios que la organización establece para asegurar que los objetivos (como los de ventas, desempeño, calidad, etc.) sean cumplidos, mediante comportamientos, procedimientos y responsabilidades claras.

s) Personal especializado

Recurso humano que cuenta con formación, conocimientos y habilidades técnicas específicas, experiencia y capacidad para cumplir funciones altamente exigentes o especializadas dentro de la empresa.

t) Pago de impuesto

Obligación legal que tiene una empresa o persona de entregar una parte de sus ingresos, patrimonio o transacciones al Estado, de acuerdo con las leyes tributarias vigentes.

u) Proceso de selección contratación

Serie de etapas mediante las cuales una organización detecta, evalúa, selecciona y contrata a los candidatos más adecuados para ocupar vacantes en la empresa.

v) Programa de capacitación

Conjunto planificado de actividades de aprendizaje dirigidas a mejorar conocimientos, habilidades y competencias de los empleados, para que puedan desempeñar mejor sus funciones actuales o asumir nuevas responsabilidades.

w) Satisfacción del cliente

Es el grado en que los productos o servicios ofrecidos cumplen o superan las expectativas del cliente.

x) Sistema de Competencias

Según McClelland, “una competencia es una característica subyacente del individuo que está causalmente relacionada con un desempeño efectivo o superior en una tarea o función”.

y) Tecnología de Información y Comunicación

Conjunto de tecnologías de hardware, software, redes, internet y plataformas de comunicación que permiten la creación, el procesamiento, la gestión, el almacenamiento y la transmisión de información en las organizaciones y en la sociedad.

z) Vías de distribución

Son canales de distribución son el conjunto de organizaciones interdependientes involucradas en el proceso de hacer un producto o servicio disponible para su uso o consumo. Como por ejemplo son las rutas o canales como mayoristas, minoristas, venta directa y online que se utilizan para trasladar bienes desde el productor hasta el consumidor final.



CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

4.1 Tipo y nivel de investigación

4.1.1 Tipo de investigación

El presente estudio se ha orientado hacia la investigación tipo básica, porque se ha encaminado a generar una reflexión o debate académico, orientado hacia la comprensión más integral sobre los conocimientos acerca de las ciencias empresariales, en este mismo sentido, porque no ha tenido propósitos de resolver problemas prácticos, está orientada a enriquecer los conocimientos existentes sobre las variables de estudio. En este mismo sentido, se considera la explicación de Ander-EGG (2011) quien sostiene “La investigación básica o pura es la que se realiza con el propósito de acrecentar los conocimientos teóricos para el progreso de una determinada ciencia, sin interesarse directamente en sus posibles aplicaciones o consecuencias prácticas” (p. 42).

Por otro lado, para una mejor comprensión se toma en cuenta lo explicado por Carrasco Díaz (2019) quien sostiene sobre la investigación básica “No tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. Su objeto de estudio lo constituyen las teorías científicas mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos” (p. 43). Por lo tanto, al no tener carácter práctico ni aplicativo, el estudio se encamina hacia la comprensión de los conocimientos existentes y a partir de ello, tener una explicación más integral acerca del comportamiento de los fenómenos observables como es el caso de las empresas comprendidas en el rubro comercial de ferreterías en la ciudad de Abancay.

4.1.2 Nivel de investigación

El nivel de investigación considerado en el estudio ha sido el correlacional, porque lo principal de estos estudios es saber cómo se puede comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada. Un estudio



de nivel correlacional no busca establecer relaciones causales directas, sino determinar el grado de asociación existente entre las variables de estudio, a través de métodos estadísticos que permiten medir la intensidad y dirección de dicha relación. En este sentido, se toma en cuenta lo planteado por Cabezas Mejía et al. (2018) donde precisan que “El investigador pretende visualizar cómo se relacionan o vinculan diversos fenómenos entre sí, o si por el contrario no existe relación entre ellos. Lo principal de estos estudios es saber cómo se pueden comportar una variable conociendo el comportamiento de otra variable relacionada” (p. 74).

Por otra parte, se ha tomado en cuenta también lo expuesto por Carrasco Díaz (2019) donde considera “tiene la particularidad de permitir al investigador analizar y estudiar la relación de hechos y fenómenos de la realidad (variables). Buscan determinar el grado de relación entre las variables que se estudia” (p. 73). En este contexto, el estudio realizado ha tenido como objetivo comprender la relación existente de las variables de estudio, gestión empresarial y la competitividad empresarial.

4.2 Diseño de la investigación

Se ha desarrollado el presente trabajo bajo el diseño de estudio no experimental, porque la investigación no experimental se define como aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Lo que hace la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos. En este tipo de estudio, el investigador no interviene directamente sobre las condiciones del entorno, sino que se limita a registrar, describir y estudiar los hechos tal como ocurren, sin alterarlos. En este mismo sentido, ha sido necesario considerar lo explicado por Fuentes-Doria et al. (2020) quienes exponen “La investigación no experimental se define como aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Lo que hace la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos” (p. 59).

Por otra parte, también se considera a Hernández Escobar et al. (2018) quienes consideran “En este tipo de diseño no se manipulan deliberadamente las variables; es decir, se estudian los fenómenos tal como se desarrollan en su contexto natural, describiendo o



analizando las variables y la relación que pueden existir entre ellas, pero sin provocar por parte del investigador cambio alguno” (p. 87). Por lo tanto, el presente estudio esta caracterizado por no manipular intencionalmente las variables de estudio, es decir, se ha logrado observar los fenómenos tal como ocurren en el contexto empresarial, pero sin introducir ningún cambio o intervención por parte del investigador.

Además, el presente estudio se ha considerado con respecto a la recolección de datos de la población de estudio, de tipo transversal, porque se ha recopilado los datos en un solo momento a la población de estudio, por ello, se ha recurrido a Cabezas Mejía et al. (2018) quienes consideran este tipo de diseño “recolectan los datos en un solo momento, y por una sola vez. Esta investigación es como una “radiografía” en un momento dado del problema que se está desarrollando y puede ser: descriptiva o de correlación, según como este el problema planteado” (p. 79). Para tal propósito, se presenta el siguiente diagrama con respecto al nivel correlacional.

Correlacional Transversal

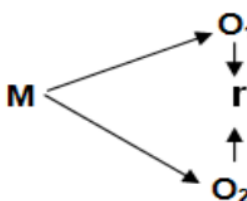
Dónde:

M: Muestra

O1: Gestión empresarial

O2: Competitividad

r: Relación entre las variables



4.3 Descripción ética de la investigación

Considerar la ética en la investigación debe estar presente en todos los procesos, principalmente a la hora de reconocer el trabajo intelectual por los autores, en tal sentido, en el presente estudio se ha considerado en su desarrollo la cuestión ética con la finalidad de tener un sustento y aporte valioso de los autores más connotados respecto al proceso de investigación, en este entender, se ha considerado a Maldonado Paz (2018) quien considera “En cada una de las profesiones debe existir la ética profesional especialmente en la investigación educativa por ser parte importante en el desarrollo del ser humano” (p. 45). En consecuencia, en el presente estudio, se ha respetado en su redacción las normas APA, que son normas recomendadas para las investigaciones de orientación social.

4.4 Población y muestra

4.4.1 Población

La población en esta investigación estuvo conformada por todos los sujetos que comparten características comunes y fueron de interés para el estudio. Según Tarrillo et al. (2024), “La población es el conjunto de elementos o individuos que comparten una característica común y son objeto de estudio. Representa el universo completo sobre el cual se quieren hacer inferencias” (p. 79).

En este caso, la población considerada en el estudio son los microempresarios que forman parte del contexto o ámbito comercial del rubro ferretería. En ese sentido, la población del estudio ha sido considerada por un total de 105 empresarios identificadas a partir de la base de datos de la SUNAT.

Tabla 2

Número de empresas formales del rubro de ferreterías

Tamaño empresarial, 2023	Clase CIU	Total
	5234	
Microempresa	105	105

Nota. Elaboración propia, en base a los datos de la Superintendencia nacional aduanas y administración tributaria SUNAT (2023). <https://e-analitica.sunat.gob.pe/cl-atitgestionriesgo3-tablero/index/>

4.4.2 Muestra

En el presente trabajo se tomó un grupo representativo del escenario de estudio en base a la población descrita, mediante el tipo de muestreo probabilístico, en tal sentido se ha considerado lo planteado por Cely Calixto et al. (2023) quienes consideran “son aquellas en donde todos los elementos tienen la misma probabilidad de que sean elegidos, puesto que se adquieren precisando las características del tamaño de la muestra, población y mediante la selección aleatoria de la cantidad de muestras” (p. 63).

En consecuencia, para el presente estudio la muestra de estudio se ha realizado mediante el muestreo probabilístico aleatorio simple, dando como resultado 82



microempresas del rubro ferretería que conforma la población, resultado de la fórmula de determinación de la muestra.

Por tanto, para determinar la muestra se ha considerado la siguiente formula, teniendo en cuenta la fórmula para población finita.

$$n = \frac{Z^2 \times P \times Q \times N}{e^2 (N - 1) + Z^2 \times P \times Q}$$

Donde:

n = Tamaño de muestra buscado

N: Población =105

Z: Nivel de confianza = 95%:1.96

E: Error = 0.05

P: Probabilidad que ocurra el evento estudiado= 0.5

Q: probabilidad de que no ocurra el evento estudiado= 0.5

Reemplazar:

$$n = \frac{1.96^2 \times 0.5 \times 0.5 \times 105}{0.05^2 (105 - 1) + 1.96^2 \times 0.5 \times 0.5}$$

$$n = 82$$

De tal manera que, dada las características de la población para este estudio de investigación, se ha determinado una muestra de 82 empresas del rubro ferretería.

4.5 Procedimiento

En esta investigación, en primer lugar, se obtuvo la cantidad exacta de los empresarios del rubro ferreterías en la ciudad de Abancay, lo cual facilitó la identificación de la población objeto de estudio; luego, se utilizó una encuesta estructurada a través de un cuestionario fundamentado en la escala de la escala de tipo Likert, que había sido validado previamente, por ende se llevó a cabo una encuesta piloto para asegurar su fiabilidad, encontrando un elevado grado de consistencia interna mediante el coeficiente alfa de Cronbach.

Tras la recolección de la información, esta fue registrada en Excel y luego analizada con el software estadístico SPSS, los resultados se expusieron en tablas y gráficos, previamente categorizados en tres niveles de análisis, permitiendo así abordar los

objetivos del estudio, validar las hipótesis formuladas y, a partir de los resultados obtenidos, se elaboraron la discusión de los hallazgos, la conclusiones y recomendaciones que enriquecen el presente estudio.

4.6 Técnica e instrumentos

4.6.1 Técnica

La encuesta al ser una técnica de recolección usada con mayor frecuencia por los investigadores de las ciencias sociales. En el presente estudio la encuesta se ha conformado por el instrumento llamado cuestionario, el cual consiste en una serie de preguntas estructuradas que buscan obtener información específica de los encuestados. Las preguntas se han elaborado para conocer los reactivos planteados mediante los indicadores. En este sentido, de acuerdo a lo explicado por Suarez et al. (2022) quienes consideran “Las técnicas son las diferentes formas utilizadas por el investigador para obtener información sobre el evento de estudio. Estas técnicas están conformadas por un conjunto de reglas y procedimientos que coadyuvan en el cumplimiento de los objetivos de estudio y dan respuesta al problema de investigación” (p. 25).

Por otra parte, ha sido también conveniente recurrir a Ruiz y Valenzuela (2022) quienes explican “La encuesta es la técnica de recolección usados con mayor frecuencia por los investigadores de las ciencias sociales. La técnica de la encuesta está conformada por el instrumento llamado cuestionario” (p. 71). En tal sentido, en la investigación ha sido pertinente el uso de la técnica de la encuesta, a fin de recopilar datos que han sido luego procesados y examinados.

4.6.2 Instrumento

El instrumento de la encuesta es el cuestionario, para lo cual se ha considerado lo explicado por Medina Romero et al. (2023) quienes precisan “Un cuestionario es una herramienta valiosa en la recopilación de información y se utiliza ampliamente en diversos campos, incluyendo la investigación, la evaluación, la educación y la evaluación del desempeño” (p. 29). Al respecto, el instrumento del presente estudio estuvo conformada por preguntas de acuerdo a cada indicador de las dimensiones del estudio, bajo la escala de tipo Likert; el cual se sometió a la fiabilidad estadística, además conto con la validez del juicio de



expertos, siendo estos profesionales en el campo de la administración y conocedores de los emprendimientos en los mypes en la ciudad de Abancay.

a) Validación del instrumento por juicio de experto

Tabla 3

Validación del instrumento

N °	Expertos	% de validación	Calificación
1	Dr. José Abdón Sotomayor Chahuaylla	82%	Excelente
2	Msc. María Patricia Lima Bendezú	76%	Excelente
3	Dr. Percy Fritz Puga Peña	80%	Excelente
Decisión de los expertos			Se valida el instrumento

Nota. Elaboración propia, en base a la opinión de los expertos.

De la presente información se observa que el experto numero 1 puntuó un 82%, mientras que el segundo experto valido con él 76% y el tercer experto valido con un 80%, en conclusión, el presente instrumento cuenta con una validación alta y es adecuado para su aplicación.

Tabla 4

Análisis factorial

<i>Prueba de KMO y Bartlett</i>		
Medida Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación de muestreo		0.557
Prueba de esfericidad de Bartlett	Aprox. Chi-cuadrado	74.680
	gl	36
	Sig.	<0.001

Nota. Elaboración propia, según resultados de SPSS.

Mediante los resultados del análisis factorial confirmaron la validez del instrumento, mostrando un índice KMO de 0.557, lo que refleja una estructura adecuada y correlaciones significativas entre las dos variables, dimensiones e indicadores. Además, La prueba de Bartlett significativa ($p < .001$) confirma que existen correlaciones suficientes entre las variables



para proceder con el análisis factorial, por lo tanto, es existe correlación entre la variable gestión empresarial y competitividad.

b) Confiabilidad del instrumento

Tabla 5

Fiabilidad de la variable gestión empresarial

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach Gestión empresarial	N de elementos
0,790	18

Nota. Elaboración propia, en base a los resultados del SPSS.

De acuerdo a los resultados obtenidos a partir de la prueba de alfa de Cronbach nos muestra aproximadamente un valor de 0,790 indicando que la confiabilidad de la variable gestión empresarial es excelente, por ende, cabe precisar que el instrumento utilizado para la presente investigación es confiable.

Tabla 6

Estadística de fiabilidad de la variable Competitividad

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach Competitividad	Nº de elementos
0,814	27

Nota. Elaboración propia, según resultados de SPSS

Según los resultados obtenido del SPSS, nos muestra la prueba de alfa de Cronbach de la variable competitividad, un valor de 0,814, el cual este valor nos indica un coeficiente de fiabilidad de excelente, por ende, el instrumento utilizado para la recopilación de información en la presente indagación es fiable.



4.7 Análisis estadístico

Para el estudio de la gestión empresarial y competitividad de las microempresas ferreterías en Abancay, se utilizarán dos tipos de estadísticos: el análisis descriptivo y el análisis inferencial.

El análisis descriptivo permitirá presentar los resultados obtenidos en forma de tablas y gráficos, lo cual facilitará su visualización y comprensión. A través de este análisis, se podrán identificar patrones, tendencias y características relevantes de la gestión empresarial y competitividad en las microempresas ferreterías.

Por otro lado, el análisis inferencial proporcionará información sobre el comportamiento de la muestra en relación a la gestión empresarial y competitividad, y permitirá realizar inferencias sobre toda la población. Para llevar a cabo el análisis inferencial, se deberá verificar la normalidad de los datos mediante pruebas estadísticas. Dependiendo de los resultados obtenidos, se seleccionará el estadístico más adecuado para realizar pruebas de hipótesis.

En este sentido, se podrían utilizar dos coeficientes de correlación: el coeficiente de correlación de Spearman y el coeficiente de correlación de Pearson. El coeficiente de correlación de Spearman es una medida no paramétrica que evalúa la relación entre dos variables ordinales o continuas, mientras que el coeficiente de correlación de Pearson se utiliza para evaluar la relación entre dos variables continuas.

De ahí que, en este estudio se emplearán análisis descriptivos e inferenciales para examinar la gestión empresarial y competitividad de las microempresas ferreterías en Abancay. El análisis descriptivo permitirá presentar los resultados de manera clara y concisa, mientras que el análisis inferencial permitirá realizar inferencias sobre la población en base a la muestra. Se utilizarán pruebas de normalidad y se seleccionará el coeficiente de correlación más apropiado (Spearman o Pearson) en función de las características de los datos y los objetivos de la investigación.

Tabla 7

Nivel de correlación de Spearman

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Nota. Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia.

(p. 100) Mondragón (2014).

CAPÍTULO V

RESULTADOS Y DISCUSIONES

5.1 Resultados descriptivos

Tabla 8

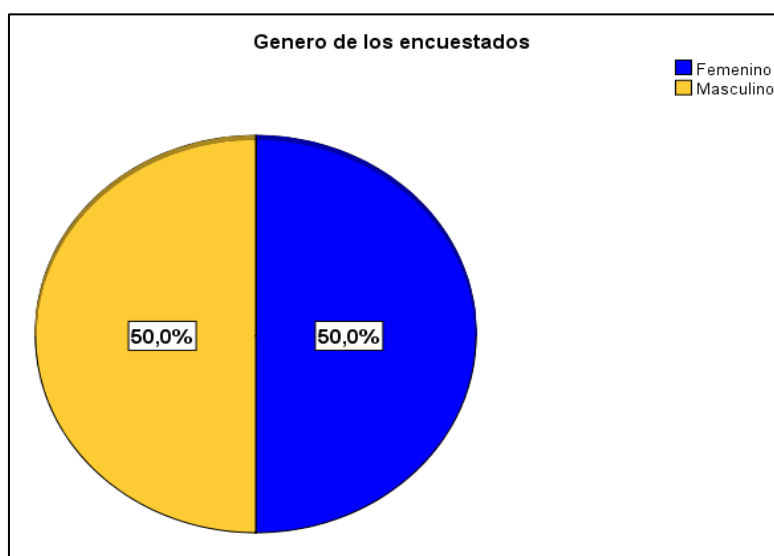
Frecuencia y porcentaje de genero de los empresarios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Femenino	41	50,0
	Masculino	41	50,0
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 7

Porcentaje de genero de los empresarios del sector ferretero



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a la Tabla 8 y Figura 7, se puede apreciar de un total de 82 microempresarios del rubro de ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023. el 50% de encuestados pertenecen al género femenino y el 50% restante corresponde al género masculino. Por lo que se puede deducir que existe una proporción de empresarios que son de ambos géneros, y podemos afirmar que tanto los varones como las mujeres suelen emprender en el sector

ferretero. Ambos géneros están listos y capaces de trabajar en este sector, lo cual es una oportunidad para mejorar las políticas comerciales sin favorecer un género sobre el otro.

Tabla 9

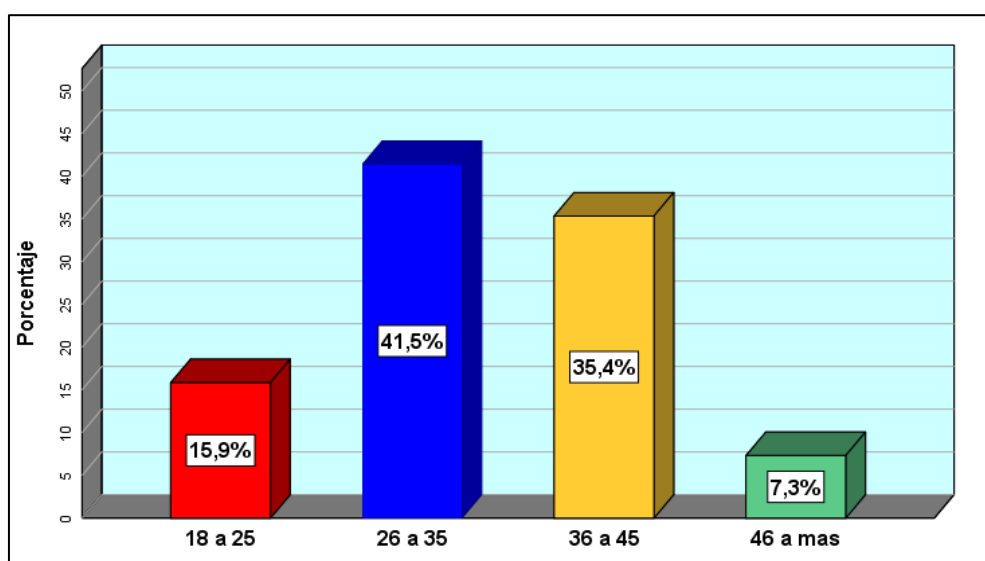
Frecuencia y porcentaje de la edad de los empresarios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	18 a 25	13	15,9
	26 a 35	34	41,5
	36 a 45	29	35,4
	46 a mas	6	7,3
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 8

Porcentaje de la edad de los empresarios de la ciudad de Abancay



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Según la Tabla 9 y Figura 8 se aprecia de una muestra aplicada a 82 microempresarios de la ciudad de Abancay, 2023. con respecto a la edad el 41.5% están en el rango de 26 a 35 años el grupo con la mayoría de los empresarios es este rubro. La mayoría de las personas que hacen negocios en Abancay son jóvenes, mientras el 35.4% de encuestados manifiestan que están en la edad de 36 a 45 años, seguido por el 15.9% están entre las edades de 18 a 25 años y por último el 7.3% microempresarios sostienen que están entre

las edades de 46 a más. por lo tanto, se concluye que las personas que se dedican a la comercialización de artículos de ferretería están en el rango de edad de 26 a 35 años.

Tabla 10

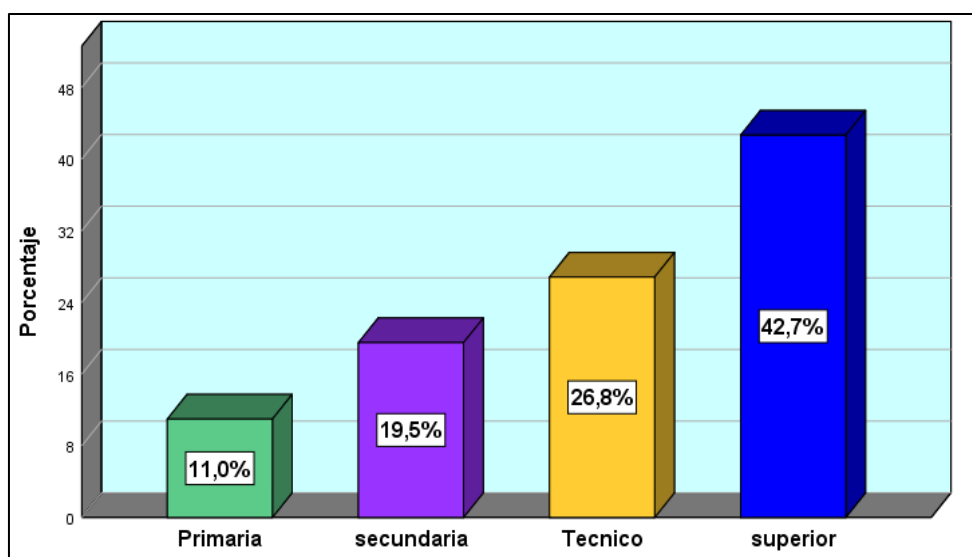
Frecuencia y porcentaje de nivel de educación de los microempresarios

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Primaria	9	11,0
	Secundaria	16	19,5
	Técnico	22	26,8
	superior	35	42,7
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 9

Porcentaje de nivel de educación de los microempresarios



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a la Tabla 10 y Figura 9, se puede denotar de una muestra aplicada a 82 empresarios del sector ferretero de la ciudad de Abancay, 2023. con respecto a nivel de educación el 42.7% afirma que su nivel de educación es superior, seguido por el 26.8% que manifiestan que su nivel de educación es técnico, seguido por un 19.5% que manifiesta que el nivel de educación es secundario y por último el 11% de encuestados tienen primaria completa. Por lo que se deduce que mayoría de los microempresarios de la ciudad de Abancay tienen educación superior quiere decir que cuentan con

conocimientos y habilidades para administrar sus negocios de manera técnica. Los datos muestran que la mayoría de los microempresarios del sector ferretero es una educación técnica o universitaria que fortalece el desarrollo de campo.

Tabla 11

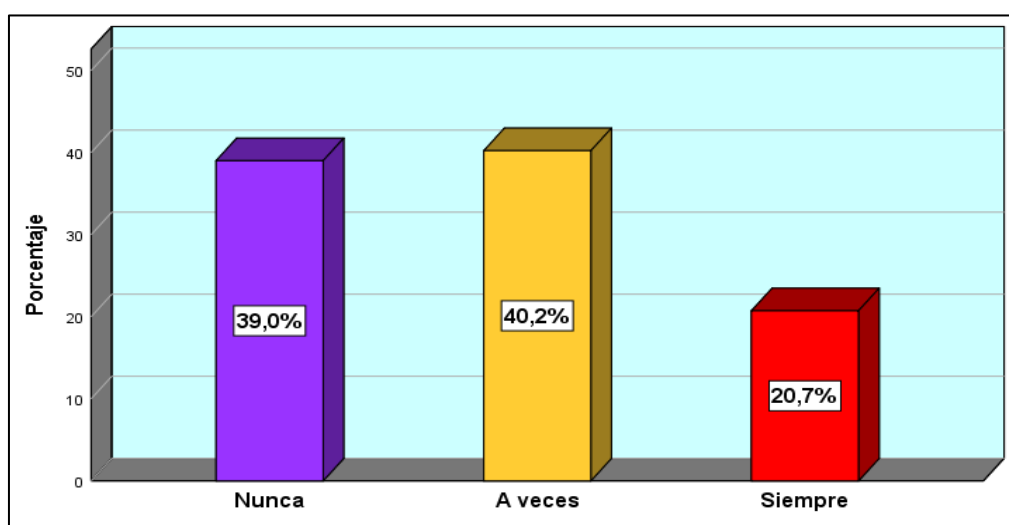
Frecuencia y porcentaje de la variable gestión empresarial

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	32	39,0
	A veces	33	40,2
	Siempre	17	20,7
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 10

Porcentaje de la variable gestión empresarial de microempresarios



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a la Tabla 11 y Figura 10 se puede observar de un total de 82 microempresarios de la ciudad de Abancay, 2023. con respecto a la variable gestión empresarial el 39% de los encuestados afirman que la gestión empresarial nunca se realiza, seguidamente el 40.2% de empresarios sostienen que la gestión empresarial se realiza a veces y el 20.7% de personas opinan que la gestión empresarial siempre se realiza. por lo que se concluye que la gestión empresarial se realiza de manera espontánea por lo que los empresarios deben enfocarse en realizar la gestión empresarial para mejorar

los procesos administrativos dentro de su empresa. La mayoría de las ferreterías están en práctica constantemente la gestión empresarial.

Tabla 12

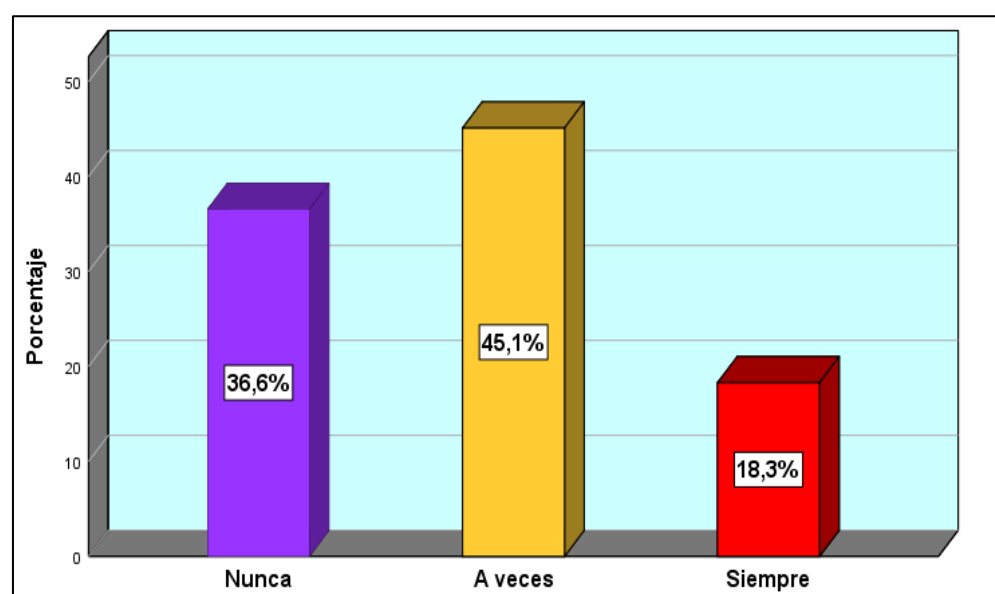
Frecuencia y porcentaje de la variable Competitividad

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	30	36,6
	A veces	37	45,1
	Siempre	15	18,3
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 11

Porcentaje de la variable competitividad de los microempresarios



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Tal como se aprecia en la Tabla 12 y Figura 11, se evidencia de un total de 82 empresarios del rubro ferretero de la ciudad de Abancay, 2023. con respecto a la variable competitividad el 45.1% de los empresarios afirman que la competitividad a veces se prioriza, mientras que el 36.6% de los encuestados sostienen que la competitividad nunca se prioriza y por último el 18.3% de microempresarios opinan que la competitividad siempre es de prioridad. por lo tanto, la mayoría de los encuestados manifiestan que la competitividad es regular por lo que los empresarios deben mejorar la competitividad en

vista que es un aspecto importante para determinar algunos aspectos esenciales. Los datos reflejan que la mayoría de las ferreterías no determinan constantemente la competitividad. Solo un grupo pequeño lo considera importante para su liderazgo.

Tabla 13

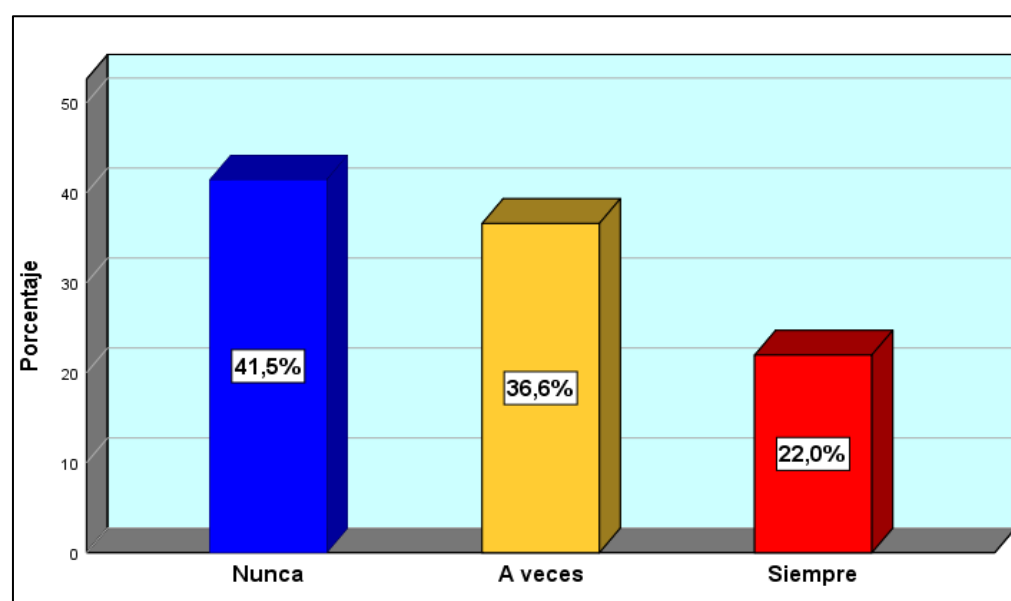
Frecuencia y porcentaje de la dimensión planeación

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	34	41,5
	A veces	30	36,6
	Siempre	18	22,0
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 12

Porcentaje de la dimensión planeación en las micro empresas



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a lo que se aprecia en la Tabla 13 y Figura 12, se evidencia de una muestra aplicada a 82 empresarios del rubro de ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023. respecto a la planeación el 41.5% de los encuestados afirman que la planeación nunca se realiza, del mismo modo el 36.6% de los empresarios sostienen que la planeación se realiza solo a veces, y por consiguiente el 22% afirma que la planeación se realiza siempre. por ende, la gran parte de los dueños o responsables de las ferreterías asumen que la planeación se

desarrolla de manera espontánea no concurrida, por lo que los empresarios deben enfocarse en realizar la planeación de sus actividades, inversiones y tener en cuenta los plazos requeridos.

Tabla 14

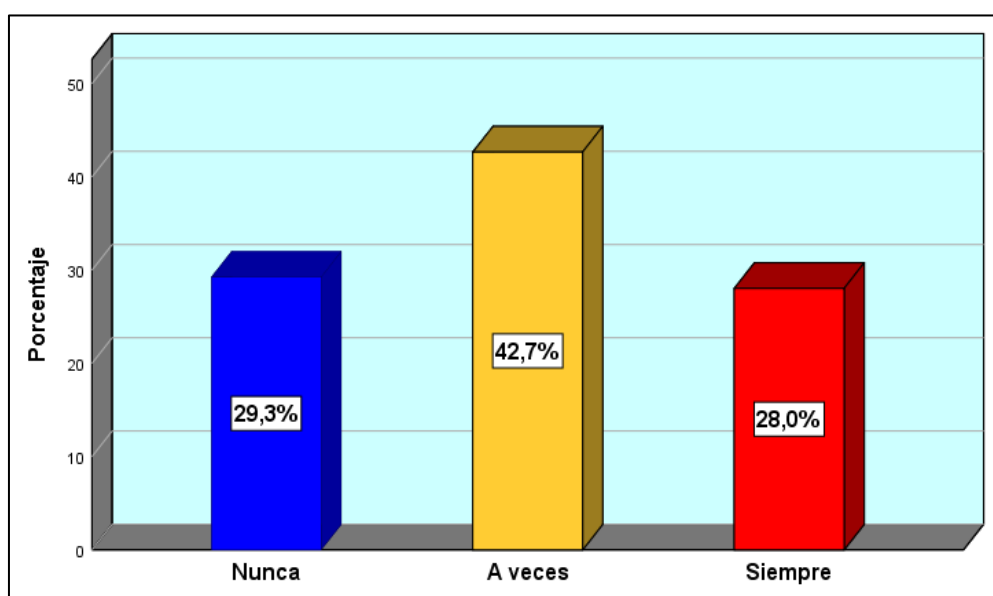
Frecuencia y porcentaje de la dimensión organización

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	24	29,3
	A veces	35	42,7
	Siempre	23	28,0
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 13

Porcentaje de la dimensión organización



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Según la Tabla 14 y Figura 13 se evidencia de una muestra aplicada 82 empresarios del rubro de ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023. referido a la organización el 42.7% de encuestados afirman que la organización a veces se realiza, seguidamente el 29.3% de los empresarios de la ciudad de Abancay afirman que la organización nunca se realiza, mientras que el 28% de los encuestados sostienen que la organización si se suele realizar, por lo tanto, la gran mayoría de los empresarios opinan que la organización no se suele

priorizar y no se realizan de manera adecuada, generando que las actividades estén desordenadas. Esto muestra una deficiencia significativa en una organización empresarial entre los ferreteros. La mayoría de las personas no utilizan constantemente la estructura organizacional, lo que puede afectar negativamente su eficiencia y sostenibilidad empresarial. Es necesario promover la educación y la asistencia técnica para mejorar la planificación, las organizaciones y los controles en los precios del rubro.

Tabla 15

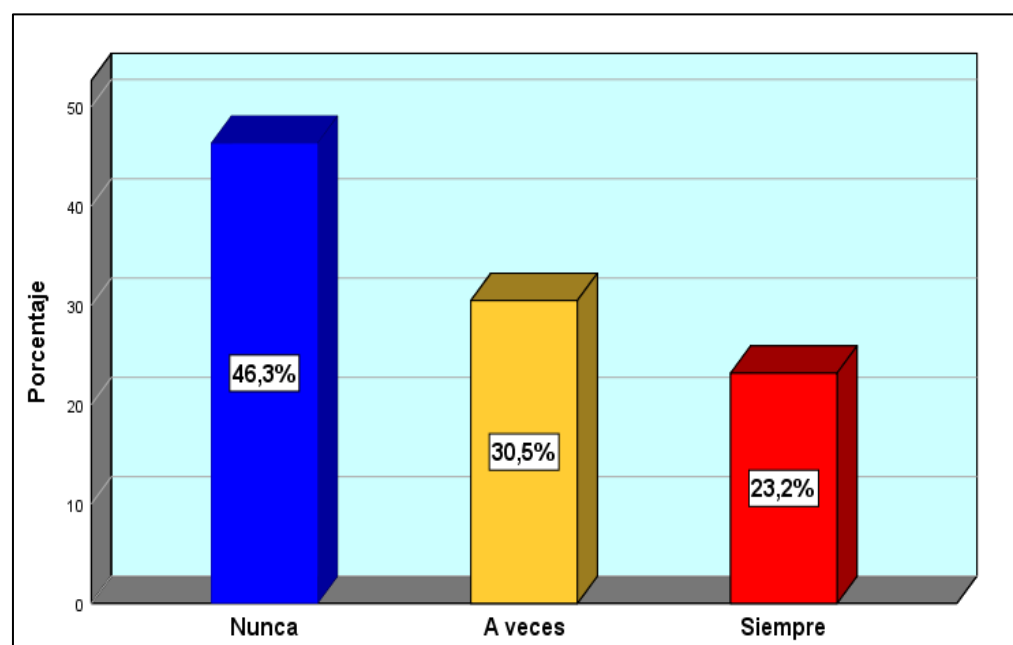
Frecuencia y porcentaje de la dimensión Dirección

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	38	46,3
	A veces	25	30,5
	Siempre	19	23,2
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 14

Porcentaje de la dimensión Dirección en las micro empresas



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a lo que muestra en la Tabla 15 y Figura 14 de una muestra aplicada a 82 empresarios de la ciudad de Abancay, 2023. en referencia a la dirección el 46.3% de los

encuestados manifiestan que la dirección nunca se realiza, mientras que el 30.5% de los empresarios afirman que la dirección solo a veces se realiza y el 23.2% de los dueños afirman que la dirección dentro de las empresas se realiza siempre. analizando que mayoría de los empresarios de la ciudad de Abancay del sector ferretero sostienen que la dirección es un aspecto poco habitual que se practica, por lo que los empresarios deben de fomentar liderazgo y trabajo en equipo. Es necesario fortalecer las habilidades de gestión, la comunicación y el trabajo del equipo y promover resultados más organizados orientados a la cultura empresarial.

Tabla 16

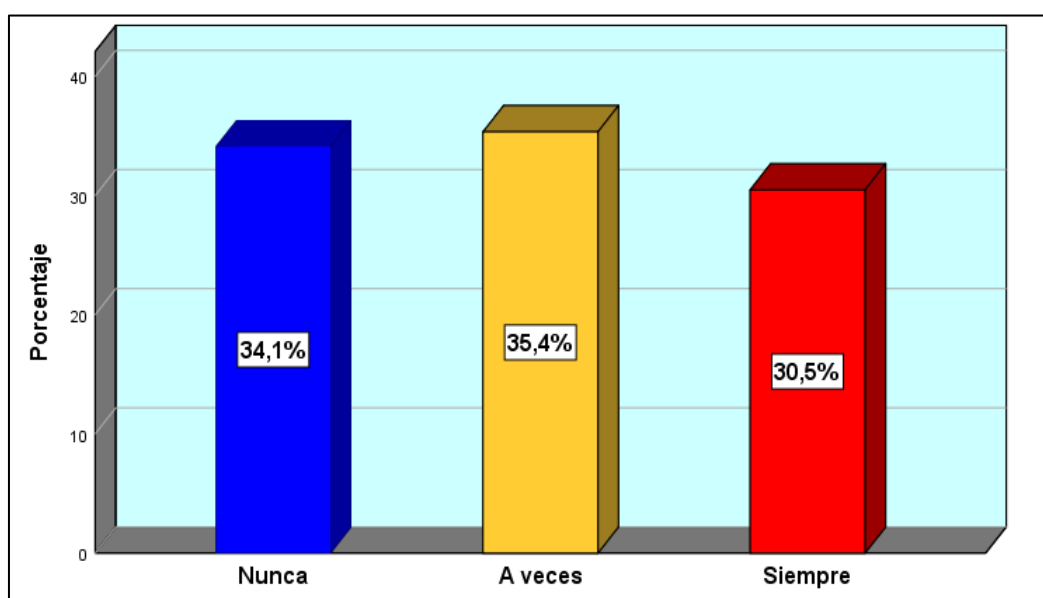
Frecuencia y porcentaje de la dimensión de control de las microempresas

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	28	34,1
	A veces	29	35,4
	Siempre	25	30,5
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 15

Porcentaje de la dimensión de control de las microempresas



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Según lo que se aprecia en la Tabla 16 y Figura 15 de una muestra aplicada a 82 empresarios de la ciudad de Abancay, 2023. en referencia al control de las actividades de las empresas del sector ferreterías el 35.4% de los dueños afirman que el control se desarrolla solo a veces, seguido por un 34.1% de los encuestados opinan que el control nunca se desarrolla y el 30.5% de personas que opinan que el control se realiza siempre. concluyendo que la gran mayoría de los empresarios sostienen que el control es una actividad subjetiva y que la mayoría no suele desarrollar de manera adecuada por desconocimiento y manejo de ciertas herramientas administrativas. Muestra la necesidad de educar a los empresarios en herramientas de control y supervisión para mejorar la organización, el rendimiento y la toma de decisiones en su negocio.

Tabla 17

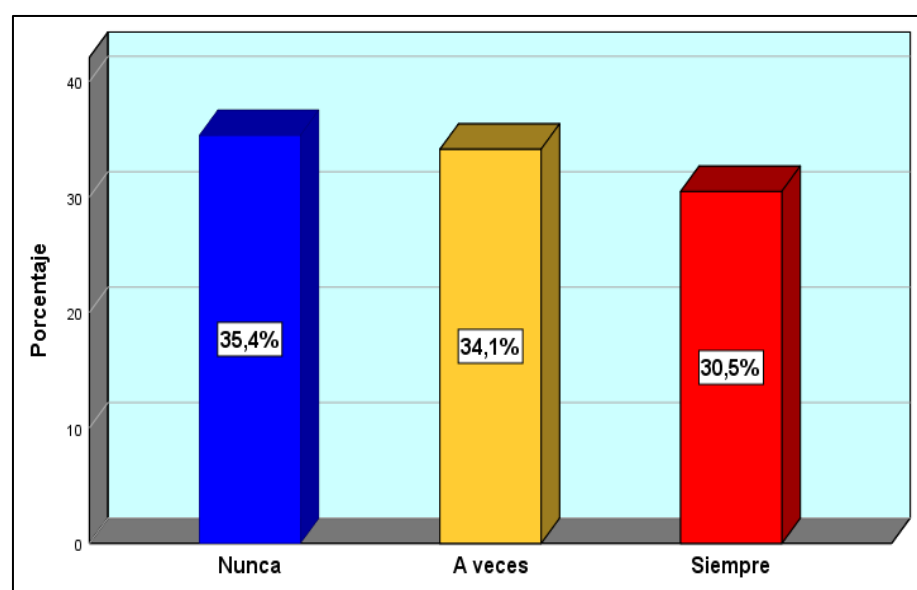
Frecuencia y porcentaje de la dimensión de planeación estratégica

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	29	35,4
	A veces	28	34,1
	Siempre	25	30,5
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 16

Porcentaje de la dimensión de planeación estratégica



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00.

En la Tabla 17 y Figura 16 se muestra los resultados de una muestra aplicada a 82 empresarios de la ciudad de Abancay, 2023. con respecto a la planeación estratégica el 35.4% indica que la planeación estratégica nunca se realiza adecuadamente, seguido por un 34.1% de empresarios aseguran que la planeación estratégica se realiza a veces y el 30.5% de los encuestados opinan que la planeación estratégica se desarrolla siempre. por lo que se puede deducir que mayoría de los empresarios del sector ferretero de la ciudad de Abancay consideran a la planeación estratégica como una actividad poco importante y por ende no toman con una herramienta clave. La mayoría de los microempresarios no priorizarán y no utilizarán una planificación estratégica regular, lo que indica una falta de visión a largo plazo y el uso de herramientas de gestión empresarial.

Tabla 18

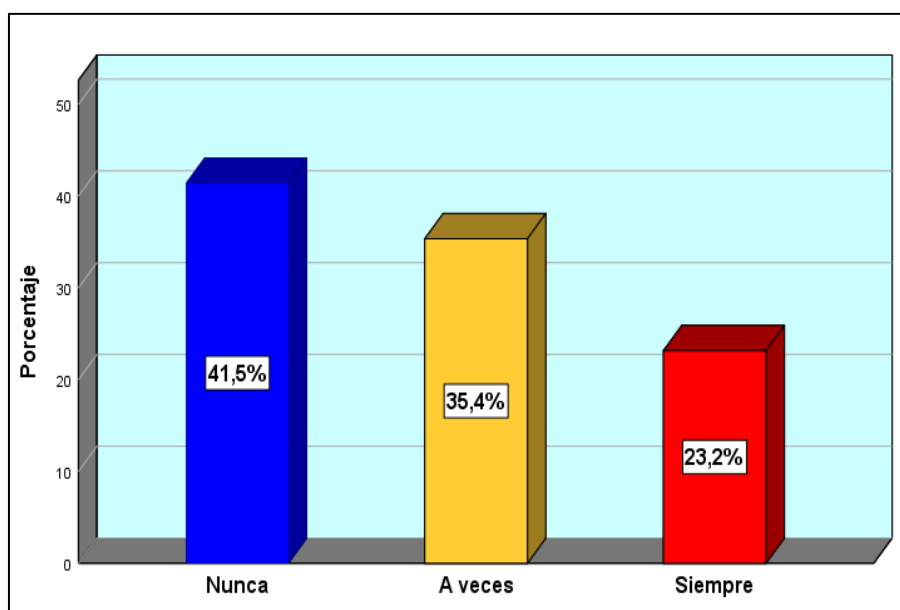
Frecuencia y porcentaje de gestión de la microempresa

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	34	41,5
	A veces	29	35,4
	Siempre	19	23,2
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 17

Porcentaje de la dimensión de gestión de la comercialización



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a lo que se muestra en la Tabla 18 y Figura 17 se observa los resultados hallados de una muestra aplicada a 82 empresarios de la ciudad de Abancay, 2023. Con respecto a la gestión de la comercialización el 41.5% de los empresarios manifiestan que la gestión de la comercialización nunca se desarrolla adecuadamente, seguido por el 35.4% de los empresarios afirman que la comercialización es una actividad que se realiza a veces y por último el 23.2% de los encuestados opinan que la comercialización siempre se realiza. por tanto, el gran porcentaje de los empresarios del sector ferretero de la ciudad de Abancay indican que la actividad de la gestión de la comercialización no es tan importante y que no se practica con frecuencia en las ferreterías. Esto revela que la gestión comercial no se considera una actividad prioritaria que puede limitar su producto y competitividad en el mercado ferretero.

Tabla 19

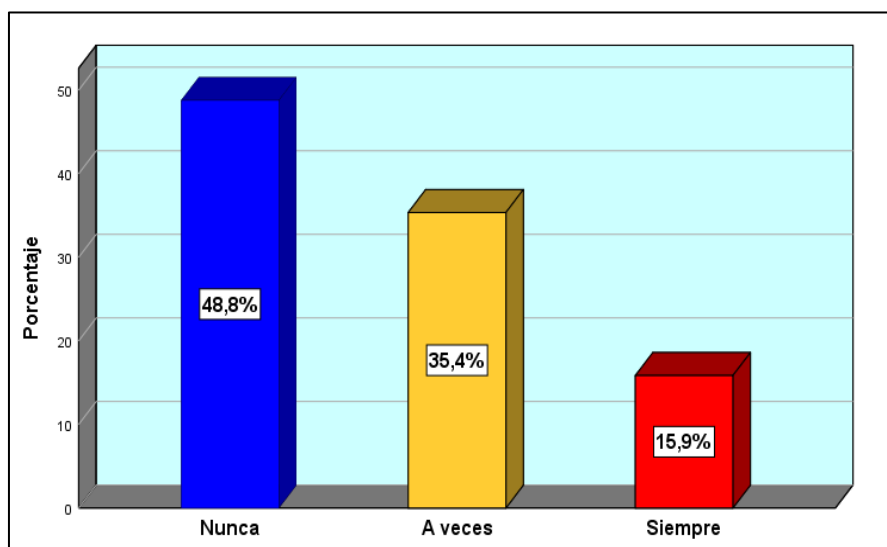
Frecuencia y porcentaje de la dimensión de gestión contable y financiera

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	40	48,8
	A veces	29	35,4
	Siempre	13	15,9
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 18

Porcentaje de la dimensión de gestión contable y financiera



Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a lo que muestra los resultados en la Tabla 19 y Figura 18 de una muestra sometida a 82 empresarios del rubro ferretero de la ciudad de Abancay, 2023. concernientes a la dimensión gestión contable y financiera el 48.8% de los encuestados manifiestan que la contabilidad y las finanzas nunca se desarrollan adecuadamente, seguidamente el 35.4% de los encuestados opinan que la contabilidad y las finanzas se desarrollan en ocasiones y por último el 15.9% de los empresarios aseguran que la gestión contable y financiera se practica siempre. por lo tanto, mayoría de los encuestados opinan que la gestión financiera y contable de las empresas del sector ferretero no practican dicha gestión en vista que mayoría de ellos contratan asesores contables y financieros para desarrollar sus movimientos. La mayoría de los empresarios de los ferreteros, no llevan directamente a su gestión financiera y contabilidad comercial, ya que casi la mitad nunca se desarrolla y otro buen porcentaje lo hace solo ocasionalmente.

Tabla 20

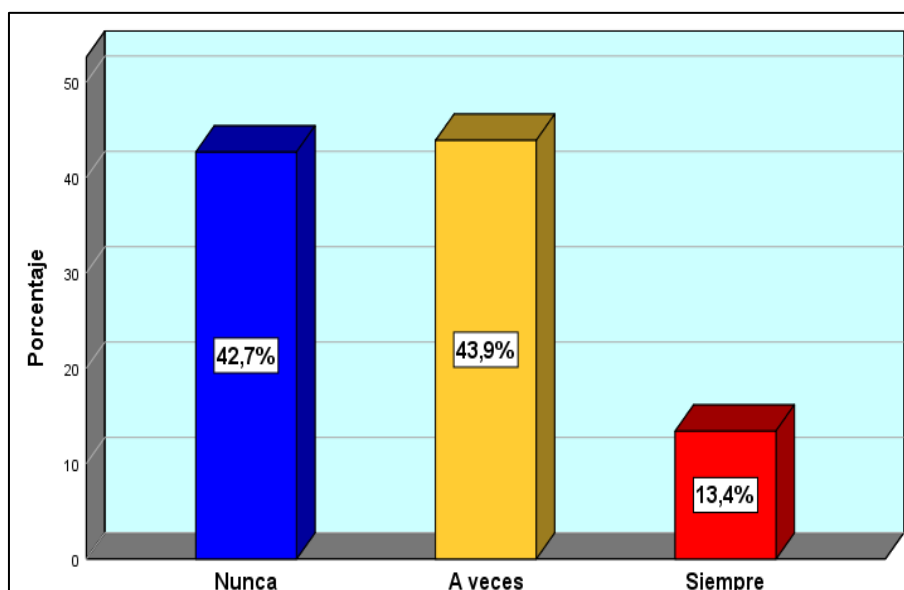
Frecuencia y porcentaje de la dimensión de talento humano

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	35	42,7
	A veces	36	43,9
	Siempre	11	13,4
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

Figura 19

Porcentaje de la dimensión 8 talento humano de las microempresas

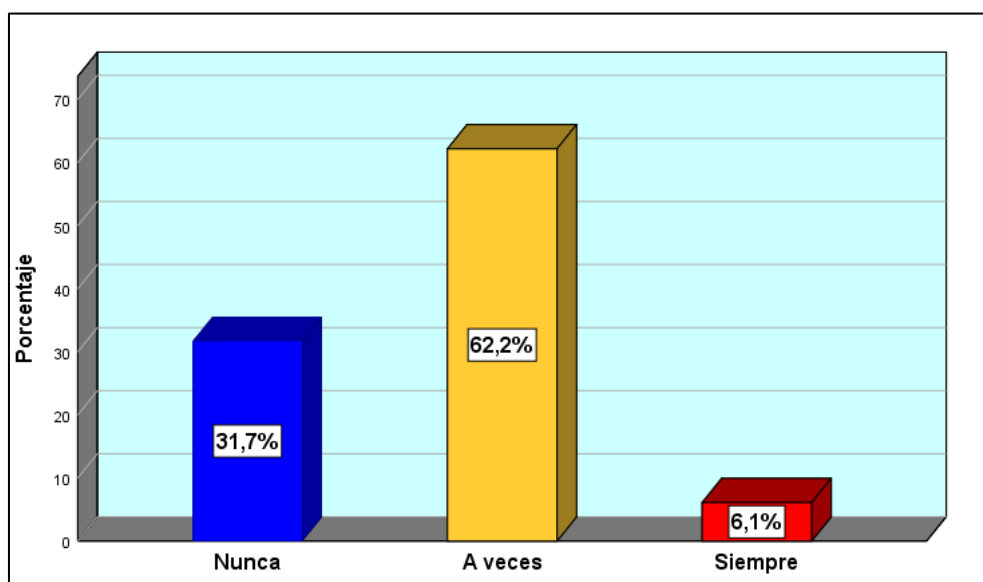


Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

De acuerdo a la Tabla 20 y Figura 19 se aprecia de una muestra sometida a 82 empresarios del rubro ferretero de la ciudad de Abancay, 2023. concernientes al talento humano con los que cuenta el 43.9% de los encuestados sostienen que el talento humano de su empresa a veces se desarrolla adecuadamente, seguido por un 42.7% de empresarios afirman que el talento humano no se desarrollaba adecuadamente, y por último el 13.4% indica que el talento se desarrollaba siempre. por lo tanto, la gran parte de los encuestados manifiestan que el talento humano es uno de los aspectos importantes, pero no reciben ningún tipo de capacitación para fortalecer las habilidades que le permitan desempeñarse de la mejor manera. Esto refleja el hecho de que, si bien los empresarios reconocen la importancia del talento humano, no proporcionan educación ni fortalecen las habilidades del personal al limitar su desempeño y productividad.

Tabla 21*Frecuencia y porcentaje de la dimensión de gestión de la información*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nunca	26	31,7
	A veces	51	62,2
	Siempre	5	6,1
	Total	82	100,0

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00**Figura 20***Porcentaje de la dimensión de gestión de la información**Nota.* Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

En referencia a la Tabla 21 y Figura 20 se aprecia de una muestra sometida a 82 empresarios del sector ferretero de la ciudad de Abancay, 2023. Concernientes a la gestión de la información el 62.2% de encuestados sostienen que la gestión de información se desarrolla a veces, mientras que el 31.7% de los empresarios opinan que la información nunca se desarrolla adecuadamente y el 6.1% de los empresarios manifiestan que la gestión de la información siempre se realiza. analizando se determina que mayormente los empresarios del sector de ferretería mencionan que la gestión de información se pone en práctica de vez en cuando considerar ciertos aspectos como la comunicación las relaciones interpersonales y los mecanismos para generar informaciones relevantes. Esto refleja que la gestión de la información no se aplica a la

toma de decisiones permanente. Además, la comunicación débil, la falta de relaciones efectivas y hace que el mecanismo cree información útil en las empresas.

5.2 Resultados inferenciales

5.2.1 Prueba de normalidad

Tabla 22

Prueba de normalidad de la investigación

	Gestión	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Empresarial	Estadístico	gl	Sig.
Competitividad	Nunca	,365	32	,000
	A veces	,258	33	,000
	Siempre	,300	17	,000

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos del SPSS 25.00

En la presente Tabla 22 se puede apreciar la prueba de normalidad realizada para la presente investigación, teniendo como referencia a 82 empresarios como muestra, por lo que se empleó la prueba de normalidad kolmogrov- Smirnova con una significancia de 0,000 menor al 0.05, por lo que se puede deducir que los datos son no paramétricos es decir (tiene una distribución no normal), y por tanto se utilizara el estadístico inferencial correlación Rho de Spearman.

5.3 Contrastación de hipótesis

5.3.1 Hipótesis general

a) Hipótesis estadística

H₀: No existe relación positiva entre la gestión empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

H₁: Existe relación positiva entre la gestión empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Tabla 23*Correlación de las variables gestión empresarial y competitividad*

		Gestión Empresarial	Competitividad
Rho de Spearman	Gestión Empresarial	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	0,645**
		N	82
	Competitividad	Coeficiente de correlación	0,645**
		Sig. (bilateral)	0,002
		N	82

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

b) Nivel de significancia

Con respecto al nivel de significancia, en la Tabla 23, se observa que el p-valor=0.002 siendo menor a 0.05 (5), a partir de ello, se entiende que existe una relación significativa entre la gestión empresarial y la competitividad.

c) Regla de decisión o región crítica

Tomando en referencia el nivel de significancia, se toma como decisión que se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, donde se afirma con un nivel de confianza del 95% que Existe relación positiva entre la gestión empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. también se determinó el coeficiente de correlación mediante el estadístico Rho de Spearman de 0,645 lo que indica que existe una correlación positiva considerable entre la gestión empresarial y la competitividad.

5.3.2 Hipótesis específica 1

a) Hipótesis estadística

H₀: No existe relación positiva entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.



Hi: Existe relación positiva entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Tabla 24

Correlación rho de Spearman de las variables planificación empresarial

		Planeación	Competitividad
Rho de Spearman	Planeación	Coefficiente de correlación	0,632
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	82
	Competitividad	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	0,000
		N	82

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

b) Nivel de significancia

El nivel de significancia que se aprecia en la Tabla 24, se evidencia que el p-valor es 0.000 menor a 0.05 (5%), a partir de ello, se entiende que si existe una correlación significativa entre la planificación empresarial y la competitividad.

c) Regla de decisión o región crítica

Tomando como base al nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, y se afirma con un nivel de confianza del 95% que Existe relación positiva entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación rho de Spearman de 0,632 lo que indica que existe una correlación positiva considerable entre la gestión empresarial y la competitividad.

5.3.3 Hipótesis específica 2

a) Hipótesis estadística

H₀: No existe relación positiva entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

H_i: Existe relación positiva entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Tabla 25

Correlación de variables organización empresarial y competitividad

		Organización	Competitividad
Rho de Spearman	Organización	Coficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,550**
		N	,001
	Competitividad	Coficiente de correlación	,550**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	,001

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

b) Nivel de significancia

El nivel de significancia que se aprecia en la tabla 25, se observa que el p-valor es 0.001 menor a 0.05 (5%), a partir de ello, se entiende que si existe una correlación significativa entre la organización empresarial y la competitividad.

c) Regla de decisión o región crítica

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que Existe relación positiva entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de



Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,550 lo que indica que existe una correlación positiva considerable entre la organización empresarial y la competitividad de las empresas del sector ferretero en la ciudad de Abancay, 2023.

5.3.4 Hipótesis específica 3

a) Hipótesis estadística

Ho: No Existe una relación positiva entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Hi: Existe una relación positiva entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Tabla 26

Correlación de variables dirección empresarial y competitividad

		Dirección	Competitividad
Rho de Spearman	Dirección	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	0,409**
		N	82
	Competitividad	Coeficiente de correlación	.
		Sig. (bilateral)	0,005
		N	82

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

b) Nivel de significancia

Con lo que respecta al nivel de significancia en la siguiente Tabla 26, se muestra que el p-valor es de 0.005 menor al 0.05 (5%), por lo que se infiere que existe una correlación positiva entre la dirección empresarial y la competitividad de Las ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.



c) Regla de decisión o región crítica

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que Existe una relación positiva entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,409 lo que indica que existe una correlación positiva media entre la dirección empresarial y la competitividad de las ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.

5.3.5 Hipótesis específica 4

a) Hipótesis estadística

Ho: No Existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Hi: Existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Tabla 27

Correlación de variables control empresarial y competitividad

		Control	Competitividad
Rho de Spearman	Control	Coeficiente de correlación	1,000 ,489
		Sig. (bilateral)	. ,000
		N	82 82
	Competitividad	Coeficiente de correlación	,489 1,000
		Sig. (bilateral)	,000 .
		N	82 82

Nota. Elaboración propia en base a los resultados obtenidos según SPSS 25.00

b) Nivel de significancia

Tal cual se evidencia con el nivel de significancia en la siguiente Tabla 27, se muestra que el p-valor es de 0.000 menor al 0.05 (5%), por lo que se infiere



que existe una correlación positiva entre el control empresarial y la competitividad de las ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.

c) Regla de decisión o región crítica

Considerando el nivel de significancia, se decide rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, para afirmar con un nivel de confianza del 95% que Existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,489 lo que indica que existe una correlación positiva media entre el control empresarial y la competitividad de las ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.

5.4 Discusión

De acuerdo a los resultados que se obtuvieron en la presente investigación se realiza las discusiones correspondientes en base a los antecedentes y a la teoría desarrollada respecto a la gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.

En referencia al objetivo general se determinó que, existe una relación positiva entre la gestión empresarial y la competitividad de las microempresas, llegando a aceptar la hipótesis alterna con un nivel de significancia del 95%, evidenciándose con el coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0,645 lo que indica que existe una correlación positiva considerable entre las variables de estudio.

Estos resultados se asemejan con lo que obtuvo Durand y Villanueva (2021) en su investigación sobre Gestión Empresarial y su Incidencia en la Competitividad de las MYPES del Sector Textil en la Ciudad de Chiclayo, quien obtuvo una relación positiva media entre las variables, respaldada por un valor significativo de 0.000 y un coeficiente de compensación de 0.724. En conclusión, indica que la mejora de la ejecución de las fases del proceso administrativo contribuye a elevar el nivel competitivo de las Mypes, ello implica que estas mejoras permiten que estas empresas alcancen ventajas comparativas y mantengan su posición en el mercado.

Por otro lado, de acuerdo a Sigueñas Bravo (2019) encontró resultados similares en su Gestión empresarial y la competitividad de las empresas comerciales en la asociación de propietarios ACOMERCED, Huacho, 2019. Confirmando una evaluación alta y significativa con el $p = 0,000 < 0,05$ y una correlación de Rho de Spearman = 0,723 entre las variables; observando que la competitividad se ve mermada por la falta de aplicación de tendencias y estrategias para mejorar la calidad y reducir costos, así como la necesidad de mejorar la capacitación y abordar excesos y desequilibrios. Estos resultados indican que muchas empresas no aplican adecuadamente la gestión empresarial, lo que afecta la gestión de riesgos financieros y otros aspectos críticos.

Por otra parte, los resultados de esta investigación son mayores a los que obtuvo Cortés Serrano (2018) en su investigación sobre Innovación en la Gestión Empresarial para Generar Ventaja Competitiva, quien obtuvo una correlación moderada de 0.530 entre las variables de estudio; del cual infiere que se debe realizar mayor énfasis en la gestión empresarial a fin de actuar frente a las amenazas externas, establecer alianzas y aumentar la competitividad.

Así mismo, los resultados de Ramos y Huerta (2019) son menores a la presente investigación, en vista que determina una correlación de Rho de Spearman de 0.532 entre la gestión empresarial de las Mypes ferreteras y su nivel de competitividad; del cual señala que realizar las prácticas como planificación anticipada de actividades, establecer estrategias claras y fijar objetivos claros, contribuirá a la mejorar de la competitividad.

Cuyas diferencias de los valores y resultados obtenidos en las investigaciones, se puede estar dando por las características propias del ámbito de aplicación del estudio, por la ausencia de alguna de las dimensiones, o por algunos criterios que hayan sido consideradas en cada estudio; sin embargo, cabe recalcar la importancia de la relación, lo que indica que existe una conexión entre la gestión empresarial y la competitividad.

Con respecto al primer objetivo específico, se conoció con un nivel de significancia p-valor es 0.000 menor a 0.05 (5%) que existe relación positiva entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023, demostrándose con el coeficiente de Rho de Spearman de 0,632 que existe una correlación positiva considerable entre la dimensión y variable de estudio.

Dichos resultados se comparan con lo obtenido por Barrientos Gonzales (2021) en su investigación, donde se pudo establecer que existe una relación fuerte y directamente proporcional entre el sistema de planeación de la Gestión Empresarial y formalización empresarial de la Competitividad de las mypes del sector maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador. Infiriendo que sí se aumenta el nivel del sistema de planeación de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento de la formalización empresarial de la Competitividad de las mypes.

De acuerdo al segundo objetivo específico, se conoce que existe un nivel de significancia p-valor de 0.001 menor a 0.05 (5%), a su vez existe una correlación positiva considerable con el coeficiente de correlación de Rho de spearman de 0,550 entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Estos resultados se comparan con lo obtenido por Barrientos Gonzales (2021) donde se pudo establecer que existe una relación fuerte y directamente proporcional entre el sistema de organización de Gestión Empresarial y el acceso al financiamiento Empresarial de las mypes. Señalando que, sí se aumenta el nivel del sistema de organización de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento del acceso al financiamiento de la Competitividad de las mypes.

Con lo que respecta al tercer objetivo específico, con un nivel de significancia p-valor es de 0.005 menor al 0.05 (5%) se conoce que existe una correlación positiva media con el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,409 entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.

Estos resultados son mayores a los que obtuvo Barrientos Gonzales (2021) ya que estableció que existe una relación regular y directamente proporcional entre el sistema de dirección de Gestión Empresarial y la asociatividad empresarial de la Competitividad de las mypes. Infiriendo que sí se aumenta el nivel del sistema de dirección de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento de la asociatividad empresarial de la Competitividad.



De acuerdo al cuarto objetivo específico, con el nivel de significancia p-valor de 0.000 menor al 0.05 (5%), se infiere que existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023; a su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,489 lo que indica que existe una correlación positiva media entre la dimensión y variable.

Estos resultados son menores a los que obtuvo Barrientos Gonzales (2021) ya que estableció que existe una relación regular y directamente proporcional entre el sistema de control de Gestión Empresarial y la calidad de los productos de la Competitividad de las mypes. Infiriendo que al realizar aumento de los niveles del sistema de control de la Gestión Empresarial se evidenciará un incremento de la calidad de los productos de la Competitividad.



CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Primera: Se determinó que existe una relación positiva entre la gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. Con un coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,645 lo que indica que existe una correlación positiva considerable, puesto que si se mejoran los procesos de planificación, organización, dirección y control se mejorara también la competitividad de los empresarios del sector ferretero de la ciudad de Abancay, 2023.

Segunda: Se determinó que Existe relación positiva entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez el coeficiente de correlación rho de spearman de 0,632 lo que indica que existe una correlación positiva considerable entre, cuanto mejor se definan los objetivos, misión, los planes de acción y los medios el nivel de competitividad también incrementara.

Tercera: Se determinó que Existe relación positiva entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de spearman de 0,550 lo que indica que existe una correlación positiva considerable, si los empresarios desempeñaran de manera adecuada sus actividades, designación de responsabilidades y coordinar la ejecución de los trabajos se aumentara su nivel de competitividad de las empresas del sector ferretero en la ciudad de Abancay, 2023.

Cuarta: Se pudo conocer que Existe una relación positiva entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. Con el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,409 lo que indica que existe una correlación positiva media, puesto que, si se enfatiza el liderazgo, la

comunicación, motivación y compromiso de los colaboradores se mejorara el nivel de competitividad de los empresarios del sector ferreterías de la ciudad de Abancay, 2023.

Quinta: Se determinó que existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. A su vez se determinó el coeficiente de correlación Rho de Spearman de 0,489 lo que indica que existe una correlación positiva media si las empresas enfatizan la evaluación de desempeño, identifican de mejor manera las actividades y supervisan de manera constante los procesos de comercialización el nivel de competitividad de las ferreterías mejorara.

6.2 Recomendaciones

Primera: En consecuencia, en primer lugar, se recomienda a la comunidad académica y científica y a los interesados en el estudio de las variables de investigación, continuar los temas abordados en el enfoque cualitativo, porque se va recoger la información de primera mano y va enriquecer la investigación sobre el tema gestión empresarial y competitividad, fundamentalmente en el rubro ferrería, por otro lado, se recomienda también a los empresarios y público en general, el presente estudio se debe considerar como un material de referencia y consulta para tener un conocimiento más amplio acerca de la gestión empresarial y la competitividad.

Segunda: Se sugiere a los investigadores a fines al estudio, tomar como referencia los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación para desarrollar nuevos estudios que profundicen la importancia entre planificación empresarial y la competitividad de las microempresas, con la finalidad de profundizar los conocimientos, por otro lado, se recomienda también a los empresarios y público en general, tomar como referencia y consulta bibliográfica el presente estudio, a fin de mejorar la comprensión sobre los temas estudiados.

Tercera: Se recomienda a los futuros investigadores en este ámbito, tomar como punto de referencia los resultados obtenidos en esta investigación para profundizar en el estudio respecto la organización empresarial y la competitividad de las microempresas. En consecuencia, se recomienda a la comunidad académica, el desarrollo de las variables de estudio en un nivel explicativo entre organización empresarial y la competitividad.



Cuarta: Se recomienda a los futuros investigadores tomar como referencia los hallazgos de este estudio para ampliar el análisis del desarrollo de las variables de estudio en un nivel explicativo entre dirección empresarial y la competitividad, con la finalidad de profundizar los conocimientos.

Quinta: Por último, se recomienda a los investigadores a fines del estudio, tomar como referencia el desarrollo de las variables de estudio en un nivel explicativo entre control empresarial y competitividad, con la finalidad de profundizar los conocimientos, a fin de mejorar la comprensión sobre los temas estudiados.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aitana. (2023). *Los problemas de los sistemas de gestión empresarial obsoletos*. Indonesia: Tecnologi/innovacion/compromiso. Obtenido de <https://blog.aitana.es/2023/06/26/los-problemas-de-los-sistemas-de-gestion-empresarial-obsoletos/>
- Ander-Egg, E. (2011). *Aprender a investigar nociones basicas para la investigación social*. Argentina: Brujas. Obtenido de <https://abacoenred.com/wp-content/uploads/2017/05/Aprender-a-investigar-nociones-basicas-Ander-Egg-Ezequiel-2011.pdf.pdf>
- Barreto Cruz, A. (2018). *Gestión Empresarial y competitividad empresarial de las mypes textiles del Emporio Comercial de Gamarra, La Victoria, 2018*". Lima: UCV. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/19391/barreto_cav-sd.pdf?sequence=6&isallowed=y
- Barrientos Gonzales, F. (2021). *Modelo de Gestión Empresarial para incrementar la Competitividad de las Mypes del Sector Maderero del Parque Industrial de Villa El Salvador*. Lima: Universidad Ricardo Palma. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14138/4278/m-adm-t030_08977254_m%20%20%20barrientos%20gonzales%20fidel.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Bernal, C. (2016). *Metodología de la investigación*. Colombia: Pearson. Obtenido de https://www.academia.edu/44228601/Metodologia_De_La_Investigaci%C3%B3n_Bernal_4ta_edicion
- Cabezas Mejía, E. D., Andrade Naranjo, D., & Torres Santamaría, J. (2018). *Introducción a la metodología de la investigación científica*. Ecuador: ESPE. Obtenido de <http://repositorio.espe.edu.ec/xmlui/handle/21000/15424>
- Carasco Díaz, S. (2005). *Metodología de la investigación científica. Pautas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación*. Lima: San Marcos.



- Cely Calixto, N. J., Palacios Alvarado, W., & Caicedo Rolón, Á. J. (2023). *Conceptos y enfoques de Metodología de la investigación*. San José de Cúcuta - Colombia: Creser. Obtenido de <https://repositorio.ufps.edu.co/handle/ufps/6728>
- Chura, N., & Fernandez, L. (2023). *gestión empresarial y la influencia de la competitividad en los restaurantes turísticos en la región tacna, 2023*. Moquegua: Universidad Jose Carlos Mariategui. Obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/1956/Nancy-Luzby_tesis_titulo_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.ujcm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12819/1956/Nancy-Luzby_tesis_titulo_2023.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Díaz Ledesma, L., Giordano, C., Miflorati, M., Otrocki, L., Palazzolo, F., Souza, M. S., . . . Vidarte Asorey, V. (2012). *Hacia la tesis, itinerarios conceptuales y metodológicos para la investigación en comunicación*. La Plata - Argentina: Instituto de investigaciones en comunicación. Obtenido de https://www.academia.edu/40820612/hacia_la_tesis_itinerarios_conceptuales_y_metodologicos_para_la_investigacion_en_comunicacion
- Fuentes-Doria, D. D., Toscano-Hernández, A. E., Malceda-Espinoza, E., Diaz Ballesteros, J. L., & Díaz Pertuz, L. (2020). *Metodología de la investigación* (UPB ed.). Caracas - Venezuela.
- Hernández Escobar, A. A., Ramos Rodríguez, M. P., Placencia López, B. M., Indacochea Ganchozo, B., Quimis Gómez, A. J., & Moreno Ponce, L. A. (2018). *Metología de la investigación científica*. Alicante - España: 3 Ciencias.
- Hernandez-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodologia de la investigacion las rutas cuantitativa y cualitativa y mixta*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Huaman Huaman, M. (2020). *relación de gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores de tara (caesalpinia spinosa) en la jalca grande - amazonas, 2019.* chachapoyas: universidad nacional toribio rodríguez de mendoza de amazonas. obtenido de [chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcgclclefindmkaj/https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/2123/marleny%20huaman%20huaman.pdf?sequence=1&isallowed=y](https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/2123/marleny%20huaman%20huaman.pdf?sequence=1&isallowed=y)



- Huamaní Zevallos, Y. R. (2022). *La gestión comercial y la competitividad empresarial de las microempresas fabricantes del distrito de Andahuaylas, Apurímac – 2021*. Andahuaylas: Unajma. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.14168/777>
- Lam Díaz , R. M. (2015). Metodología para la confección de un proyecto de investigación. *Revista Cubana de Hematología, Inmunología y Hemoterapia, II*, 7-21.
- Maldonado Paz, E. (2018). *La Ética en la Investigación Educativa*. Honduras. Obtenido de https://www.researchgate.net/profile/Eddy-Paz-Maldonado/publication/325887813_La_etica_en_la_investigacion_educativa/links/5b630f6aaca272e3b6abffe9/La-etica-en-la-investigacion-educativa.pdf
- Medina Romero, M., Rojas Leon, R., Bustamante Hoces, W., Loaiza Carrasco, R., Martes Carranza, C., & Castillo Acobo, R. (2023). *Metodologia de la Investigacion Tecnicas e instrumentos de investigacion*. Peru-Puno: Instituto Universitario de Innovación Ciencia y Tecnología Inudi Perú S.A.C. doi:10.35622/inudi.b.080
- Palella Stracuzzi, S., & Martins Pestana, F. (2012). *Metodología de la investigación cuantitativa*. Caracas - Venezuela: FEDUPEL.
- Quispe Condori, D. M. (2020). *Planificación estratégica y competitividad empresarial en el complejo recreacional ponceca ecoturístico del distrito de ANDAHUAYLAS, 2018*. Andahuaylas: UNAJMA. Obtenido de <https://repositorio.unajma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14168/235/25-2016-epae-quispe%20condori-planificacion%20estrategica%20y%20competitividad.pdf?>
- Ruiz Huaraz, C. B., & Valenzuela Ramos, M. R. (2022). *Metodología de la investigación*. Lima - Perú: UNAT Fondo Editorial. Obtenido de <https://fondoeditorial.unat.edu.pe/index.php/EdiUnat/catalog/view/4/5/13>
- Sánchez Carlessi, H., & Reyes Meza, C. (2015). *Metodlogia y Diseños en la Investigación Científica*. Lima, Peru. Obtenido de https://www.academia.edu/40361917/metodologia_y_dise%c3%b1o_de_la_investigacion_cientifica_hugo_s%c3%a1nchez_carlessi_pdf
- Soriano, C. (2021). *El 80% de las Pymes fracasa antes de los 5 años*. EE.UU: TEM. Obtenido de <https://www.emprendedores.cl/comunidad/articles/147/el-80-porciento-de-laspymes-fracasa-antes-de-los-5-anos>



- Suarez, I., Siavil Varguillas, C., & Ronceros Morales, C. (2022). *Técnicas e instrumentos de investigación diseño y validación desde la perspectiva cuantitativa*. Baequisimeto - Venezuela: FEDUPEL. Obtenido de <https://investigacion-upelipb.com/tecnicas-e-instrumentos-de-investigacion-diseno-y-validacion-desde-la-perspectiva-cuantitativa/>
- Tarrillo, O., Mejía, J., Dávila, J., Pintado, C., Tapia, C., Chillón, W., & Velez, S. B. (2024). *Metodología de la investigación una mirada global*. CID editorial. Obtenido de chrome-extension://efaidnbmnnnibpcajpcglclefindmkaj/<https://biblioteca.ciencialatina.org/wp-content/uploads/2024/07/metodologia-de-la-investigacion-una-mirada-global.pdf?fbclid=iwy2xjawjnzchlehua2flbqixmaabhtszgkhrt6toyudu2cah7duzlhgoo2ctyymw0yr-fjnkco9d>
- Abdulwase, R., Ahmed, F., Nasr, F., Abdulwase, A., Alyousofi, A., & Yan, S. (2021). The role of business strategy to create a competitive advantage in the organization. *Open Access Journal of Science*, 4(4), 135–138. <https://doi.org/10.15406/OAJS.2020.04.00162>
- Bateman, T. S., & Snell, S. A. (2009). *Administración. Liderazgo y colaboración en un mundo competitivo* (Octava edi). McGraw - Hill Interamerica Editores.
- Beltrán, M. N., Parrales, V. M., & Ledesma, G. D. (2019). El Buyer Persona como factor clave entre las tendencias en Gestión Empresarial. *Revista Científica Mundo de La Investigación y El Conocimiento*, 3, 659–681. <https://recimundo.com/index.php/es/article/view/615/829>
- Buitrago, A., Rodríguez, S. M., & Serna, H. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial Evaluation model for business management and competitiveness. *Podium*, 35, 97–118. <https://doi.org/10.31095/podium.201>
- Carrasco Díaz, S. (2006). *Metodología de investigación científica*. San Marcos.
- Castillo, C., & Reyes, B. (2015). *Guia Metodologica de Proyectos de Investigacion social*. UPSE.
- Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales. (2019). Comparación internacional del aporte de las MIPYMES a la economía. *ADEX, Asociación de Exportadores*, 1–14. <https://www.cien.adexperu.org.pe/wp-content/uploads/2019/09/comparacion-internacional-del-aporte-de-las-mipymes-a-la-economia-dt-2019-03.pdf>
- Clavijo, C. (2020). *Qué es la gestión empresarial: características, importancia y ejemplos*.



- HubSpot. <https://blog.hubspot.es/sales/gestion-empresarial>
- COMEX PERÚ. (2022). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. In *comexperu.org.pe*. <https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mypes-2022.pdf>
- Congreso de la República. (1993). *Contitución Política del Perú*. <https://Www.Congreso.Gob.Pe/>. <https://www.congreso.gob.pe/Docs/constitucion/constitucion/Constitucion-Agosto-2023.pdf>
- Cortés Serrano, D. (2018). *Innovación en la gestión empresarial para generar ventaja competitiva* [Instituto Politécnico Nacional, SEPI, ESCA, Unidad Tepepan]. <http://tesis.ipn.mx/xmlui/handle/123456789/26382>
- Dambiski, G., Martins, L. M., Pontes, J., Gomes de Carvalho, H., & Mendes, L. (2021). Innovation and Management in MSMEs: A Literature Review of Highly Cited Papers. *SAGE Open*, 11(4). https://doi.org/10.1177/21582440211052555/suppl_file/sj-docx-1-sgo-10.1177_21582440211052555.docx
- Delfín, L. F., & Acosta, M. P. (2016). Importancia y análisis del desarrollo empresarial. *Revista Científica Pensamiento y Gestión*, 3, 184–202. <https://doi.org/10.14482/pege.40.8810>
- Durand, A. J., & Villanueva, J. A. (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/https://doi.org/10.26495/rce.v8i1.1630>
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies and Competitive Advantage: The Role of Performance and Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity* 2022, Vol. 8, Page 163, 8(3), 163. <https://doi.org/10.3390/JOITMC8030163>
- Hellriegel, D., Jackson, S. E., & Slocum, J. W. (2009). *Administración. Un enfoque basado en competencias*. Cengage Learning Editores, S.A.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw - Hill Interamerica Editores.
- Ibarra, M. A., González, L. A., & Demuner, M. del R. (2017). Competitividad empresarial de las pequeñas y medianas empresas manufactureras de Baja California. *Estudios Fronterizos*, 107–130. <https://doi.org/https://doi.org/10.21670/ref.2017.35.a06>



- Jiménez Ramírez, M. H. (2006). Modelo de competitividad empresarial. *Umbral Científico*, 9, 115–125. <https://www.redalyc.org/pdf/304/30400913.pdf>
- Julio Quintana, P. del C. (2020). Importancia del modelo de gestión empresarial para las organizaciones modernas. *Revista Enfoques*, 4(16), 272–283. <https://doi.org/10.33996/revistaenfoques.v4i16.99>
- Koontz, H., Weihrich, H., & Cannice, M. (2012). *Administración. Una perspectiva global y empresarial* (Decimocuar). McGraw - Hill Interamerica Editores.
- LEY N° 28015. (2003). *Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa*. Congreso de La República. <https://www4.congreso.gob.pe/comisiones/2002/discapacidad/leyes/28015.htm>
- López, R. del P., Rodríguez, L. R., & 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://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/245/330>
- Marquina, P., Avolio, B., Castro, L. del C., Fajardo, V., Chumbipuma, D., & Salas, A. (2020). *Resultados del Ranking de Competitividad Mundial 2020* (Décimo Ter). CENTRUM PUCP. <https://cdncentrum.pucp.edu.pe/centrum/uploads/2020/06/16160953/informe-ranking-competitividad-2020.pdf?platform=hootsuite>
- Medeiros, V., Gonçalves Godoi, L., & Teixeira, E. C. (2019). La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo. *Reivista de La CEPAL*, 8, 8–29. https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/45005/RVE129_Medeiros.pdf
- Medina, A., & Avila, A. (2002). Evolución de la teoría administrativa. Una visión desde la psicología organizacional. *Revista Cubana de Psicología*, 19(3), 262–272. <http://pepsic.bvsalud.org/pdf/rcp/v19n3/12.pdf>
- Mehralian, G., & Shabaninejad, H. (2014). The Importance of Competitiveness in New Internationalized and Competitive Environment of Pharmaceutical Industry. *Iranian Journal of Pharmaceutical Research : IJPR*, 13(2), 351. [/pmc/articles/PMC4157010/](https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/25701010/)
- Milena Pérez, C. (2019). Innovación empresarial al servicio de la micro y pequeña empresa



- nortesantandereana: por la competitividad regional. *Económicas CUC*, 40(1), 91–104. <https://doi.org/https://doi.org/10.17981/econcuc.40.1.2019.06>
- Münch, L. (2007). Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. In *Pearson Educación*. Pearson Educación.
- Padilla, M., Mejía, C. E., & Quispe, A. L. (2019). La Competitividad como herramienta de gestión empresarial de las MIPYMES Comerciales de la ciudad de Ambato. *Ciencia Digital*, 3(2), 138–160. <https://doi.org/10.33262/cienciadigital.v9i2.381>
- Periera Bolaños, C. A. (2019). Actualidad de la gestión empresarial en las pymes. *Apuntes Contables*, 24, 39–53. <https://doi.org/https://doi.org/10.18601/16577175.n24.03>
- Porter, M. E. (1985). *Competitive advantage. Creating and sustantaining superior performance*. The free Press. http://eprints.stiperdharmawacana.ac.id/56/1/%5bmichael_e._porter%5d_competitive_advantage_creatin%28bookfi%29.pdf
- Porter, M. E. (1990). The Competitive Advantage of Nations. *Harvard Business Review*, 70–91. https://economie.ens.psl.eu/IMG/pdf/porter_1990_-_the_competitive_advantage_of_nations.pdf
- Quispe Atao, M. (2018). *La innovación empresarial y su influencia en la competitividad de las MYPES productoras de tallarín de casa en la ciudad de Abancay-2014* [Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac]. https://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/UNAMBA/744/T_0454.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Radio Programas del Perú. (2020). *Reactivación económica: Ferreterías piden autorización para volver a funcionar*. Mayo. <https://rpp.pe/economia/economia/reactivacion-economica-Ferreterías-piden-autorizacion-para-volver-a-funcionar-coronavirus-en-peru-noticia-1264017>
- Ráez, R. N., Jiménez, W. G., & Buitrago, J. D. (2021). Las teorías de la competitividad: Una síntesis. *Revista Republicana*, 31(31), 119–144. <https://doi.org/10.21017/rev.repub.2021.v31.a110>
- Ramos, E., & Huerta, L. M. (2019). *La gestión empresarial y su relación con la competitividad*



de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018 [Universidad Tecnológica del Perú].
https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/2575/Ediluz_Ramos_Leidy_Huerta_Tesis_Titulo_Profesional_2019.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2005). *Administración* (Octava edi). Pearson Educación.

Rodríguez, M. S., Buitrago, A., & Serna, H. (2019). Modelo de evaluación de la gestión y competitividad empresarial. *Podium*, 35(35), 97–118.
<https://doi.org/10.31095/podium.2019.35.7>

Saavedra García, M. L. (2017). Una propuesta para la determinación de la competitividad en la pyme latinoamericana. *Pensamiento & Gestión*, 33, 93–124.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1657-62762012000200005&lng=en&nrm=iso&tlng=es

Sigueñas Bravo, D. R. (2019). *Gestión empresarial y la competitividad de las empresas comerciales en la asociación de propietarios ACOMERCED, Huacho, 2019*. [Universidad Nacional José Faustino Sánchez Carrión].
https://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14067/3079/diego_rolly_sigueñas_bravo.pdf?sequence=1&isallowed=y

Since Rafaele, H. (2021). “*La gestión comercial y su influencia en la competitividad empresarial de las micro empresas del rubro de ferretería en el Distrito de Challhuahuacho del año 2018*” [Universidad Nacional Micaela Bastidas de Apurímac].
https://repositorio.unamba.edu.pe/bitstream/handle/unamba/962/t_0599.pdf?sequence=1&isallowed=y

Solórzano, C. A., & Olivos, J. C. (2022). Competitividad empresarial y su impacto en el desempeño organizacional en las MIPYMES. *Espiraes Revista Multidisciplinaria de Investigación Científica*, 6(1), 1–9.
<https://www.redalyc.org/journal/5732/573270855001/html/>

Suñol, S. (2006). Aspectos teóricos de la competitividad. *Ciencia y Sociedad*, 31(2), 179–198.
<https://www.redalyc.org/pdf/870/87031202.pdf>



ANEXOS



Anexo 1. Matriz de investigación

Título “Gestión empresarial y su relación con la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023”						
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Dimensiones	Indicadores	Métodos
PG: ¿Cómo se relaciona la gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023? PE1: ¿Qué relación existe entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023? PE2: ¿Qué relación existe entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023? PE3: ¿Qué relación existe entre dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?	OG: Determinar la relación que existe entre gestión empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	HG: Existe una relación entre la gestión empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	<u>VARIABLE 1</u> Gestión empresarial	Planeación	- Definir la misión - Formular objetivos - Identificar medios - Implementar planeas de acción	Enfoque: Cuantitativo Tipo: Investigación básica Nivel: Correlacional. Diseño: no experimental - transversal Población: 105 entre gerentes o dueños de las empresas ferreteras. Muestra: 82 microempresarios Técnica: Encuesta Instrumento: Cuestionario
	OE1: Conocer el grado de relación entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	HE1: Existe relación entre la planificación empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.		Organización	- Dividir trabajo - Agrupar actividad - Designar personas - Coordinar las actividades	
	OE2: Conocer la relación entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	HE2: Existe relación entre la organización empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.		Dirección	- Liderazgo - Comunicación - Motivación - Delegación - Compromiso	
	OE3: Conocer la relación entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	HE3: Existe una relación entre la dirección empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.		Control	- Evaluación del desempeño - Identificación de mejorar - Supervisión	
			<u>VARIABLE 2</u> Competitividad empresarial	Planeación estratégica	- Proyección de ventas - Objetivos y metas a corto, mediano y largo plazo - Políticas para su cumplimiento - Estudio sobre el entorno y amenazas - Plan de contingencia	
				Gestión de comercialización	- Análisis de políticas de ventas - Vías de distribución - Formas de pago - Relación cliente y proveedores - Estrategia de mercadeo - satisfacción del cliente	
				Gestión contable y financiera	- Estructura de costos - Margen de ganancias - Estrategias fiscales	

ciudad de Abancay, 2023? PE4: ¿Qué relación existe entre control empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023?	rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023. OE4: Conocer la relación entre el control empresarial y la competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2023.	la ciudad de Abancay, 2023. HE4: Existe relación positiva entre control empresarial y competitividad de las microempresas del rubro de ferreterías en la ciudad de Abancay, 2021.			• Acceso a financiamiento • Pago de impuestos • Administración financiera	
				Gestión de recursos humanos	• Proceso de selección contratación • Programa de capacitación y adiestramiento • Clima laboral • Sistema de compensaciones • Cumplimiento de seguridad e higiene laboral	
				Gestión de sistemas de información	• Tecnologías de información y comunicación • Personal especializado • Cierta grado de sistematización • Planes de contingencia	

Anexo 2. Cuestionario aplicado

Encuesta para el gerente o el dueño de las empresas ferreterías de la ciudad de Abancay

El presente cuestionario es parte de una investigación que tiene por finalidad recoger datos, por lo que se le suplica responder con total honestidad, se le garantiza que estas serán manejadas en forma confidencial.

Perfil del personal

Género: ☒ F ☐ M

Edad: 30

Nivel de educación: Superior

Indicadores: Lea detenidamente cada enunciado y responda marcando con una "X" en el recuadro, eligiendo la opción que más se acerque a su experiencia considerando la escala del 1 al 5.

ESCALA DE MEDIDA				
Siempre	Casi siempre	A veces	Casi nunca	Nunca
1	2	3	4	5

VI. GESTION EMPRESARIAL

Nº	PREGUNTAS	ALTERNATIVAS				
		1	2	3	4	5
D1. Planeación						
01	Cuenta con una misión claramente definida que inspira a los colaboradores a cumplir metas comunes.			X		
02	La empresa formula objetivos claros, medibles y alcanzables, y los utiliza como guía en todas sus actividades				X	
03	La empresa identifica los medios necesarios (herramientas, recursos y habilidades) para planificar y llevar a cabo sus actividades.		X			
04	La empresa implementa planes de acción con el fin de mejorar la eficiencia de la empresa ante los desafíos y oportunidades.			X		
D2 Organización						
05	La empresa agrupa sus actividades adecuadamente para reducir tiempo, minimizar costo y mejorar la coordinación de las tareas		X			
06	La empresa asigna tareas de manera adecuada al personal idóneo en todas sus operaciones.			X		
07	La empresa coordina de manera efectiva las actividades en las operaciones que realiza.		X			
D2. Dirección						
8	Considera usted, que muestra habilidades de liderazgo para guiar a los colaboradores como un equipo en todas las circunstancias.				X	
9	La comunicación dentro del equipo u organización es siempre clara y efectiva		X			
10	Considera usted, que la empresa se preocupa por el personal buscando el reconocimiento y la motivación por su esfuerzo y resultados obtenidos.				X	
11	Los miembros del equipo muestran un alto compromiso e interés en alcanzar los objetivos de la empresa		X			
D3. Control						
12	En la empresa o negocio se realiza evaluaciones del desempeño de los miembros del equipo de manera oportuna y efectiva para mejorar su habilidades y competencias				X	

13	La empresa identifica y propone mejoras de manera proactiva y constante, buscando continuamente oportunidades para mejorar el desempeño del equipo de trabajo.		X			
14	En la empresa se promueve una supervisión adecuada para retroalimentar, ofrecer recursos apoyar constantemente a los miembros del equipo.	X				
V2. COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL						
Nº	PREGUNTAS	Alternativas				
		1	2	3	4	5
D1. Planeación estratégica						
1	Su empresa realiza proyección de ventas para establecer metas, asignar recursos de manera efectiva y tomar decisiones estratégicas basadas en las expectativas de ventas			X		
2	Se establecen metas a corto, mediano y largo plazo en las ventas y se consideran en todas las etapas de la planificación	X				
3	Su empresa establece políticas para el cumplimiento de metas en las ventas y se implementan de manera consistente en todas las etapas del proceso.			X		
4	En el negocio se realizan estudios sobre el entorno y las amenazas para comprender el panorama competitivo, identificar riesgos y oportunidades	X				
Gestión de comercialización						
5	En su negocio se realiza un análisis de las políticas de ventas, se evalúan constantemente y se ajustan de acuerdo a los resultados obtenidos.			X		
6	En la empresa se utilizan diversas vías de distribución para asegurar una amplia cobertura y disponibilidad de los productos en el mercado		X			
7	En su empresa ofrecen diversas formas de pago para adaptarse a las preferencias de los clientes.			X		
8	En su empresa establece y mantiene una buena relación con los clientes para generar lealtad, recomendaciones y un mayor nivel de satisfacción.	X				
9	La empresa cuenta con estrategia de mercadeo para promover los productos o servicios para generar ventas			X		
10	En su empresa que tan satisfecho estuvo el cliente con el producto y/o servicio	X				
D3. Gestión contable y financiera						
11	La empresa tiene una estructura de costos bien gestionada y se esfuerza por optimizar constantemente los gastos y maximizar la rentabilidad.			X		
12	La empresa logra consistentemente un margen de ganancias óptimo y maximiza sus ganancias en todas las oportunidades.	X				
13	La empresa utiliza estrategias fiscales de manera sistemática y efectiva, logrando reducir su carga tributaria y maximizar sus beneficios fiscales en todas las oportunidades.			X		
14	La empresa tiene acceso constante y confiable a financiamiento externo para respaldar sus operaciones o proyectos en todas las oportunidades			X		
15	La empresa cumple de manera puntual y precisa con todas sus obligaciones de pago de impuestos.	X				
D3. Talento humano						
16	La empresa realiza un proceso de selección y contratación adecuado de su personal para el puesto para garantizar con el personal idóneo.		X			
17	La empresa ofrece programas de capacitación y adiestramiento de acuerdo a las necesidades de desarrollo de sus empleados.			X		
18	El clima laboral en la empresa es positivo, promueve el reconocimiento y bienestar constante de los empleados.	X				
19	El sistema de compensaciones de la empresa es justo y equitativo con el desempeño de los empleados, promoviendo la satisfacción y motivación laboral.	X				
D5. Gestión de sistematización de información						
20	En la empresa utilizan de manera efectiva las tecnologías de información y comunicación para mejorar la productividad, eficiencia y comunicación interna			X		
21	La empresa cuenta con personal altamente especializado y capacitado para cubrir las necesidades específicas del trabajo			X		
22	La empresa cuenta con un grado de sistematización en sus procesos y actividades, lo que garantiza la consistencia, orden y eficiencia en todas las tareas realizadas.		X			

Anexo 3: Solicitud para obtener número exacto de la población- SUNAT

SEÑOR: Estimados señores de la SUNAT
Oficina de la SUNAT – Abancay
Av. Núñez N° 507
Abancay, Apurímac

SOLICITO: Solicitud de información sobre ferreterías formales en Abancay – Apurímac
para investigación académica

Yo, **Delfina Sotaya Salazar**, identificada con DNI N° **45010086**, con domicilio en av. Malvinas (pasaje monte video), Provincia de Abancay, Departamento de Apurímac, Ate Ud. Me presento y expongo lo siguiente:

Por medio de la presente, me dirijo a ustedes respetuosamente para solicitar información referente a la cantidad y listado de empresas ferreteras formales registradas en la ciudad de Abancay, región Apurímac.

Esta solicitud tiene como finalidad obtener datos actualizados que serán utilizados para el desarrollo de mi tesis universitaria, la cual está enfocada en el análisis y estudio del sector ferretero en nuestra región.

Agradeceré mucho su apoyo y colaboración para facilitarme esta información, la cual será de gran valor para mi investigación académica.

POR LO TANTO:

Pido acceder a mi solicitud, agradeciendo anticipadamente la expedición de dicho certificado.

Abancay, 01 de agosto de 2024


Sotaya Salazar Delfina
DNI: 71006968

Cel: 930332139

SUNAT
Oficina : CSC ABANCAY
BIENVENIDO
SU ORDEN DE ATENCION ES:

Anexo 5. Tabulación de datos

1		GESTION EMPRESARIAL																						
2		DATOS GENERALES			PLANEACION					ORGANIZACIÓN				DIRECCION					CONTROL					PLA
3	N°	GENERO	EDAD	Nive de E	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	F
60	57	1	3	4	3	4	2	3	3	4	4	3	3	2	2	2	2	3	3	4	4	1	2	
61	58	1	2	4	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	4	2	3	2	3	3	
62	59	2	2	2	2	4	2	3	3	4	4	3	3	3	2	2	1	3	3	2	2	3	3	
63	60	2	3	1	3	4	2	3	3	4	4	3	3	2	2	2	2	3	3	4	4	1	2	
64	61	1	2	4	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	1	2	2	4	2	3	2	3	3	
65	62	1	2	4	2	2	2	1	2	2	3	2	2	1	2	3	2	2	2	1	1	2	2	
66	63	1	1	4	4	3	2	3	2	5	2	3	3	1	4	2	1	4	5	1	3	2	1	
67	64	2	1	3	1	1	2	3	4	4	4	5	4	4	4	5	3	1	1	2	3	4	4	
68	65	1	3	4	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	3	
69	66	1	3	4	1	1	2	3	3	1	2	1	1	2	1	1	2	3	2	1	1	2	1	
70	67	2	4	3	3	4	2	3	3	4	4	3	3	2	1	1	1	4	3	3	3	4	2	
71	68	2	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	
72	69	2	2	3	2	4	2	3	3	4	4	3	3	3	2	2	1	2	2	3	2	3	3	
73	70	2	2	3	3	3	2	3	3	4	4	3	3	2	1	1	3	2	3	2	4	4	3	
74	71	2	3	1	2	3	2	3	3	4	5	3	3	2	1	3	3	2	2	3	2	2	3	
75	72	2	3	1	2	1	2	3	2	2	3	2	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	
76	73	1	1	4	3	3	2	3	2	3	2	2	2	3	2	2	2	3	2	3	2	3	3	
77	74	1	4	4	2	1	1	1	2	3	2	2	1	1	2	2	3	3	4	3	3	2	2	
78	75	1	2	4	1	1	2	3	2	2	1	2	3	2	1	2	2	3	4	3	4	4	2	
79	76	2	2	3	2	1	3	2	3	2	3	3	3	2	1	2	2	2	3	3	3	3	3	
80	77	1	3	4	1	2	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	3	3	
81	78	1	3	2	2	3	2	3	2	3	3	3	3	4	2	3	2	4	2	2	2	3	2	

PRODUCTIVIDAD LABORAL																													
PLANEACION ESTRATEGICA					GESTION DE COMERCIALIZACION								GESTION CONTABLE Y FINANCIERA							TALENTO HUMANO					GESTION DE SISTEMAS DE INFORMACION				
P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	P33	P34	P35	P36	P37	P38	P39	P40	P41	P42	P43	P44	P45			
2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	2	1	3	3	3	3	3	1	3	3	2	3	2	2	3	2	2			
3	3	2	1	3	2	1	1	1	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	3			
3	2	3	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	3	2	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3			
2	2	2	3	2	3	2	3	1	2	2	1	3	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3	4	3	2	3			
3	3	2	1	3	2	1	1	1	2	3	3	2	3	2	3	2	1	1	2	1	3	1	2	1	3	1			
2	1	2	1	2	2	2	1	2	1	2	2	2	2	3	2	2	1	2	1	2	3	2	2	2	3	2			
1	5	3	1	4	5	5	3	5	5	2	4	1	5	2	5	3	3	3	1	1	2	2	2	3	2	3			
4	5	5	4	4	5	5	5	4	5	5	4	5	4	4	5	4	3	3	4	2	3	2	3	2	3	2			
3	1	3	3	3	2	3	3	3	1	3	3	3	3	1	3	3	3	2	3	4	3	3	2	2	2	3			
1	1	2	2	3	2	1	2	3	3	2	3	2	3	3	2	1	1	3	3	2	3	2	2	3	2	2			
2	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	2	3	3	3	3	3	3	2	2	1	3	1	2	3	3	3			
3	2	3	1	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	4	5	3	4	3	4	2	3	2	3	2	3	2			
3	2	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	4	4	5	3	3	2	2	3	3	2	3	2	3	2	1			
3	3	2	4	3	3	3	2	2	3	2	3	2	2	3	3	4	3	3	2	1	2	3	2	3	2	3			
3	2	3	2	2	2	1	3	3	3	2	3	2	2	2	3	3	3	2	3	3	2	3	2	3	2	2			
3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	1	2	3	3	2	3	3	4	2	3	2	3	2	3	2			
3	2	3	2	3	3	2	2	2	3	4	3	2	3	2	3	2	3	2	3	3	3	3	3	2	2	2			
2	2	3	4	2	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3	2	3	2	3	2			
2	2	3	4	3	4	4	4	3	3	4	3	2	3	4	3	3	3	2	3	2	2	3	2	3	3	3			
3	2	2	3	3	4	2	1	2	2	2	4	2	3	4	5	2	3	2	2	2	3	3	3	3	3	2			
3	2	2	3	3	2	2	2	2	1	1	4	3	2	4	2	2	3	2	3	3	2	3	3	3	4	3			
2	3	3	3	3	4	3	2	1	3	3	3	2	3	2	2	2	3	2	2	1	1	2	2	3	2	1			
1	3	1	2	1	1	2	1	1	3	2	3	2	2	1	3	1	1	1	3	2	1	3	1	2	4	3			
1	4	1	2	2	1	3	3	4	2	2	2	2	3	3	2	4	3	1	1	3	2	1	1	2	4	3			
3	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	4	3	2	3	3	2	2	3	3	4	3	2	3	4			
2	3	3	2	3	2	3	4	2	2	4	4	3	2	3	3	2	3	2	2	3	3	4	3	2	3	4			

Repositorio Institucional - UNAMBA Perú



Repositorio Institucional - UNAMBA Perú

Anexo 7. Procesamiento en SPSS

spss de datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos																												
Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda																												
2: P14 4,00 Visible: 70 de 70 variables																												
	Ge ner o	Ed ad	ND E	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	
1	1,00	1,00	3,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	
2	1,00	2,00	4,00	3,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	1,00	1,00	1,00	4,00	3,00	3,00	4,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00		
3	2,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	1,00	2,00	3,00	
4	1,00	2,00	2,00	2,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	
5	2,00	2,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	3,00	3,00	
6	2,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	5,00	3,00	3,00	2,00	1,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	
7	1,00	3,00	3,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	
8	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	
9	1,00	1,00	3,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00	2,00	3,00	
10	2,00	2,00	4,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	1,00	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	
11	1,00	3,00	4,00	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	
12	2,00	2,00	3,00	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	
13	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	
14	2,00	4,00	2,00	2,00	1,00	1,00	3,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	1,00	3,00	1,00	3,00	2,00	1,00	2,00	1,00	3,00	1,00	1,00	
15	2,00	3,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	4,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	
16	1,00	3,00	4,00	2,00	1,00	3,00	3,00	1,00	3,00	3,00	1,00	3,00	1,00	1,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	
17	1,00	3,00	4,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	
18	1,00	2,00	4,00	2,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	
19	1,00	1,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	
20	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	1,00	3,00	2,00	
21	2,00	2,00	4,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	
61	1,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	4,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	1,00	3,00	2,00	
62	1,00	2,00	4,00	2,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	1,00	2,00	1,00	2,00	2,00	
63	1,00	1,00	4,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	5,00	2,00	3,00	3,00	1,00	4,00	2,00	1,00	4,00	5,00	1,00	3,00	2,00	1,00	5,00	3,00	1,00	4,00	5,00	
64	2,00	1,00	3,00	1,00	1,00	2,00	3,00	4,00	4,00	4,00	5,00	4,00	4,00	4,00	5,00	3,00	1,00	1,00	2,00	3,00	4,00	4,00	5,00	5,00	4,00	4,00	5,00	
65	1,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	1,00	3,00	3,00	3,00	2,00	
66	1,00	3,00	4,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	1,00	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	
67	2,00	4,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	1,00	1,00	1,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	
68	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	1,00	2,00	3,00
69	2,00	2,00	3,00	2,00	4,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	
70	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	1,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	4,00	4,00	3,00	3,00	2,00	4,00	3,00	3,00	
71	2,00	3,00	1,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	4,00	5,00	3,00	3,00	2,00	1,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	
72	2,00	3,00	1,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	
73	1,00	1,00	4,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	
74	1,00	4,00	4,00	2,00	1,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	1,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	3,00	3,00	2,00	2,00	2,00	3,00	4,00	2,00	3,00	
75	1,00	2,00	4,00	1,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	1,00	2,00	3,00	2,00	1,00	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	2,00	2,00	3,00	4,00	3,00	4,00	
76	2,00	2,00	3,00	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	
77	1,00	3,00	4,00	1,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	2,00	
78	1,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	2,00	3,00	2,00	4,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	4,00	
79	1,00	3,00	2,00	2,00	1,00	1,00	3,00	1,00	2,00	2,00	1,00	3,00	1,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	1,00	3,00	1,00	2,00	1,00	1,00	1,00	
80	2,00	1,00	4,00	2,00	1,00	1,00	3,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	1,00	4,00	1,00	2,00	2,00	1,00	1,00	
81	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	
82	1,00	2,00	4,00	2,00	1,00	2,00	3,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	2,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	3,00	3,00	2,00	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON

25°C Parc. soleado 17:01 2/10/2024

spss de datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
1	Genero	Númérico	8	2	Genero de los ...	{1,00, Feme...	Ninguno	4	Derecha	Nominal	Entrada
2	Edad	Númérico	8	2	Edad de los en...	{1,00, 18 a ...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
3	NDE	Númérico	8	2	Nivel de educac...	{1,00, Prima...	Ninguno	4	Derecha	Nominal	Entrada
4	P1	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
5	P2	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Dividir
6	P3	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
7	P4	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
8	P5	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
9	P6	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
10	P7	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
11	P8	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
12	P9	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
13	P10	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
14	P11	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
15	P12	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
16	P13	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
17	P14	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
18	P15	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
19	P16	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
20	P17	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
21	P18	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
22	P19	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
23	P20	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
24	P21	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

Buscar

Alerta méteo 17:03 2/10/2024

spss de datos.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

	Nombre	Tipo	Anchura	Decimales	Etiqueta	Valores	Perdidos	Columnas	Alineación	Medida	Rol
47	P44	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
48	P45	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Ordinal	Entrada
49	SV1	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
50	SV2	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
51	SD1	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
52	SD2	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
53	SD3	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
54	SD4	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
55	SD5	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
56	SD6	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
57	SD7	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
58	SD8	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
59	SD9	Númérico	8	2		{1,00, Nunc...	Ninguno	3	Derecha	Ordinal	Entrada
60	V1	Númérico	8	2	Gestion Empre...	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
61	V2	Númérico	8	2	Competitividad	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
62	D1	Númérico	8	2	Planeacion	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
63	D2	Númérico	8	2	Organizacion	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
64	D3	Númérico	8	2	Direccion	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
65	D4	Númérico	8	2	Control	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
66	D5	Númérico	8	2	Planeacion estr...	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
67	D6	Númérico	8	2	Gestion de la c...	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
68	D7	Númérico	8	2	Gestion contabl...	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
69	D8	Númérico	8	2	Talento Humano	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada
70	D9	Númérico	8	2	Gestion de la In...	{1,00, Nunc...	Ninguno	4	Derecha	Escala	Entrada

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode ON

Buscar

Alerta méteo 17:03 2/10/2024

Anexo 8. Validación de juicio de expertos

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: Dr. José A. Sotomayor Chauhuaylla

Título de la Investigación: "Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023"

Objetivo: Conocer la relación entre Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, Apurímac año 2023.

Unidad de análisis: A los empresarios o representantes de la microempresa ferretería de la ciudad de Abancay.

Investigador: Bach. Delfina Sotaya Salazar

Instrumento: Cuestionario

N°	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia					X
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia				X	
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					X
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad				X	
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					X
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad			X		
09	Muestra una organización lógica	Organización			X		
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = (6+20+15) / 50 = 82 \%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Se valida (X)

No se valida ()

Abancay, 27 De Febrero 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL
MICAELA BASTIDAS DE APURÍMAC
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN

Dr. José A. Sotomayor Chauhuaylla
DOCENTE ORDINARIO

Firma y sello del experto

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: M.Sc. Maria Patricia Lima Bendezi

Título del trabajo de investigación: "Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023"

Objetivo: Conocer la relación entre Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, Apurímac año 2023

Unidad de análisis: A los empresarios o representantes de la microempresa ferretería de la ciudad de Abancay.

Investigador: Bach. Delfina Sotaya Salazar

Instrumento: Cuestionario

Nº	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACION				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de las variables	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				X	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia				X	
04	Basados en aspectos teóricos de las variables	Consistencia			X		
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad			X		
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					X
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad			X		
09	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	

COEFICIENTE DE VALIDACION: $C = (a+b+c+d+e)/50 = 9+24+5 = 0.76 = 76 \%$

NOTA: El instrumento se considera valido cuando el promedio del coeficiente (c) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Se valida (X)

No se valida ()

Abancay, 10 de febrero 2023

UNIVERSIDAD NACIONAL MICHAEL BASTIDAS
DE APURÍMAC
M.Sc. Maria Patricia Lima Bendezi
DOCENTE

Firma y sello del experto

FICHA DE VALIDACIÓN

Datos del Experto: Lic. Adm. Percy Fritz Puga Peña

Título de la Investigación: "Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, 2023"

Objetivo: Conocer la relación entre Gestión empresarial y competitividad en las microempresas del rubro ferretería en la ciudad de Abancay, Apurímac año 2023.

Unidad de análisis: A los empresarios o representantes de la microempresa ferretería de la ciudad de Abancay.

Investigador: Bach. Delfina Sotaya Salazar

Instrumento: Cuestionario

N°	EVIDENCIAS	INDICADORES	VALORACIÓN				
			1	2	3	4	5
01	Operacionalización de la variable	Metodología				X	
02	Pertinencia de reactivos	Coherencia				X	
03	Cantidad de reactivos para medir variable	Suficiencia				X	
04	Basados en aspectos teóricos de la variable	Consistencia					X
05	Expresado en hechos perceptibles	Objetividad			X		
06	Adecuado para los sujetos de estudio	Oportunidad				X	
07	Formulado con lenguaje apropiado	Claridad					X
08	Acorde al avance de la ciencia y tecnología	Actualidad			X		
09	Muestra una organización lógica	Organización				X	
10	Calidad de instrucciones	Calidad				X	
TOTAL			a	b	c	d	e

COEFICIENTE DE VALIDACIÓN: $C = (a+b+c+d+e) / 50 = 6 + 24 + 10 = 0.80 = 80\%$

NOTA: El instrumento se considera válido cuando el promedio del Coeficiente (C) otorgado por los tres expertos es $\geq 70\%$

Se valida ()

No se valida ()

Abancay, 08 De Marzo 2023


 Lic. Adm. Percy Fritz Puga Peña
 DNI. 40112776
 CLAD - RUC N° 820

Anexo 9. Panel fotográfico de las encuestas realizadas



