



Universidad Nacional
SAN LUIS GONZAGA



Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional

Esta licencia permite a otras distribuir, combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial y, a pesar que son nuevas obras deben siempre rendir crédito y ser no comerciales, no están obligadas a licenciar sus obras derivadas bajo los mismos términos.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0>



EVALUACION DE ORIGINALIDAD

CONSTANCIA

El que suscribe, deja constancia que se ha realizado el análisis con el software de verificación de similitud al **PROYECTO** cuyo título es:

"GESTION DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y LA COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ASCENDA S.A.C. DE TRUJILLO – PERU, AÑOS 2017 – 2019".

Presentado por:

ENRIQUE MENDOZA CABALLERO.

Del **DOCTORADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES**

Que, se ha recibido del operador del programa informático evaluador de originalidad de la Escuela de Posgrado de la UNICA, el informe automatizado de originalidad, el mismo que concluye de la siguiente manera:

El documento de investigación APRUEBA los criterios de originalidad con un porcentaje de 18%.

Para dar fe, se adjunta al presente el reporte de similitud de las bases de datos de iThenticate. En Ica 21 de junio del 2021.

Atentamente

**UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"
ESCUELA DE POSGRADO**



**Dr. ROBERTO H. CASTAÑEDA FERRONES
DIRECTOR (a) DE LA ESCUELA DE POSGRADO**

UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA”

ESCUELA DE POSGRADO

DOCTORADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES



TESIS

**“GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y LA
COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ASCENDA S.A.C. DE
TRUJILLO – PERU, AÑOS 2017 – 2019”**

AUTOR

MAG. ENRIQUE MENDOZA CABALLERO

ASESOR

DR. MANUEL ANTONIO ACASIETE APARCANA

ICA – PERÚ

2022

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**SOCIEDAD, DESARROLLO SOSTENIBLE, POLÍTICAS PÚBLICAS
Y AMBIENTALES**

DEDICATORIA

A Dios por bendecir mi camino.

A mi esposa e hijos por su apoyo
y deseos de superación.

AGRADECIMIENTO

A la escuela de posgrado de la UNICA
por la capacitación brindada.

A mis familiares y amigos por la
motivación para lograr mis metas.

ÍNDICE

	Pág.
LINEA DE INVESTIGACIÓN.....	ii
DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
ÍNDICE.....	v
RESUMEN.....	viii
ABSTRACT.....	ix
INTRODUCCIÓN.....	xi
CAPÍTULO I.....	12
MARCO TEÓRICO.....	12
1.1.Antecedentes de la Investigación.....	12
1.1.1.Antecedentes Internacionales.....	12
1.1.2.Antecedentes Nacionales.....	13
1.1.3.Antecedentes Locales.....	15
1.2.Bases Teóricas.....	16
1.2.1.Gestión del emprendimiento empresarial.....	16
1.2.2.Competitividad empresarial.....	23
1.3.Marco Conceptual.....	26
1.4.Marco Filosófico.....	27
CAPÍTULO II.....	28
PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	28
2.1.Situación Problemática.....	28
2.2.Formulación del Problema.....	29
2.2.1.Problema General.....	29
2.2.2.Problemas Específicas.....	29
2.3.Justificación e Importancia de la Investigación.....	30
2.3.1.Justificación.....	30
2.3.2.Importancia.....	30
2.4.Objetivos de la Investigación.....	31

2.4.1.Objetivo General	31
2.4.2.Objetivos Específicos.....	31
2.5.Hipótesis de Investigación	32
2.5.1.Hipótesis General.....	32
2.5.2.Hipótesis Específicas.....	32
2.6.Variables de la Investigación	32
2.6.1.Identificación de Variables.....	32
2.6.2.Operacionalización de las variables	32
CAPÍTULO III	34
METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN.....	34
3.1.Tipo, Nivel y Diseño de Investigación	34
3.1.1.Tipo de Investigación.....	34
3.1.2.Nivel de Investigación.....	34
3.1.3.Diseño de Investigación	34
3.2.POBLACIÓN Y MUESTRA.....	35
3.2.1.Población.....	35
3.2.2.Muestra.....	35
CAPÍTULO IV	36
TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	36
4.1.Técnicas de Recolección de información	36
4.2.Instrumentos de Recolección de información.....	36
4.3.Técnicas de análisis e interpretación de datos	36
CAPÍTULO V	38
CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS.....	38
5.1.Comprobación de la Hipótesis General	38
5.2.Comprobación de las Hipótesis Específicas	41
CAPITULO VI.....	49
PRESENTACIÓN, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS	49
6.1.Presentación e Interpretación de Resultados.....	49
6.2.Discusión de Resultados	65
CONCLUSIONES.....	67

RECOMENDACIONES	68
FUENTES DE INFORMACIÓN	69
ANEXOS	72
Anexo 1: Cuestionario	72
Anexo 2: Matriz de Consistencia.....	75

RESUMEN

La presente investigación tuvo como propósito Analizar la influencia de la Gestión del Emprendimiento empresarial en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019; la misma que fue fundamentada con los enfoques teóricos pertinentes.

La recolección de datos se efectuó mediante las técnicas denominadas, encuesta, observación y análisis documental. Por su parte para procesar e interpretar resultados se utilizaron las técnicas: clasificación y tabulación de datos, cuadros y representaciones estadísticas, además del Chi – cuadrado para comprobar las hipótesis.

Por lo consiguiente, el desarrollo de la tesis se realizó a un 95% de confiabilidad y 5% de margen de error, la población y muestra de estudio estuvo integrada por 72 personas. La metodología en lo referente al tipo de investigación fue: Básica, cuantitativa y fáctica, de nivel descriptiva – explicativa, diseño no experimental de corte transaccional.

La comprobación estadística de la hipótesis general tuvo como resultado 171.64 frente a un valor crítico de 43.7730, lo que indica rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis principal, lo que permitió arribar a la siguiente conclusión general: La Gestión del Emprendimiento empresarial acerca de la aplicación del proceso administrativo, la capacitación de personal y las estrategias de mercado influyen en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú.

Palabras claves: Emprendimiento empresarial, espíritu emprendedor, competitividad empresarial, ventaja competitiva.

ABSTRACT

The purpose of this research was to analyze the influence of Entrepreneurship Management on the competitiveness of the company ASCENDA S.A.C. from Trujillo – Peru, years 2017 – 2019; the same one that was based on the relevant theoretical approaches.

Data collection was carried out using techniques called survey, observation and documentary analysis. On the other hand, to process and interpret results, the following techniques were used: data classification and tabulation, tables and statistical representations, in addition to the Chi-square to test the hypotheses.

Therefore, the development of the thesis was carried out at 95% reliability and 5% margin of error, the study population and sample consisted of 72 people. The methodology regarding the type of research was: Basic, quantitative and factual, descriptive-explanatory level, non-experimental transactional design.

The statistical verification of the general hypothesis resulted in 171.64 against a critical value of 43.7730, which indicates rejecting the null hypothesis and accepting the main hypothesis, which allowed us to reach the following general conclusion: Entrepreneurship Management about the application of the administrative process, staff training and market strategies influence the competitiveness of the company ASCENDA SAC from Trujillo – Peru.

Keywords: Entrepreneurship, entrepreneurial spirit, business competitiveness, competitive advantage.

DOCTORADO EN CIENCIAS EMPRESARIALES

TÍTULO

**“GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y LA
COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ASCENDA S.A.C. DE
TRUJILLO – PERÚ, AÑOS 2017 – 2019”**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**SOCIEDAD, DESARROLLO SOSTENIBLE, POLÍTICAS PÚBLICAS
Y AMBIENTALES**

AUTOR

MAG. ENRIQUE MENDOZA CABALLERO

ASESOR

DR. MANUEL ANTONIO ACASIETE APARCANA

INTRODUCCIÓN

La presente investigación se efectuó sobre la base de hacer entender a las personas que sus ideas se hacen realidad, en la medida que se tome la decisión que se refleja en acciones de emprendimiento empresarial, en la que resalta la capacidad para hacer las cosas por vocación y conlleve a satisfacer un mercado que requiere diversidad de productos o servicios al alcance de las grandes mayorías, de calidad, confiabilidad y seguridad para poder competir en un mercado que cada día tiene mayores necesidades por satisfacer, caso particular la interrelación o conexión de las actividades que se realizan en las organizaciones, que requieren dinamismo, integración y traslado en el momento requerido; tal es así que para poder competir las empresa y personas en el quehacer diario, tiene que manejar tecnología, con la finalidad de conocer las cosas en tiempo real.

Por lo tanto, la empresa ASCENDA S.A.C.; se ha preocupado por brindar servicios en programas digitales, en beneficio del desarrollo de las organizaciones a nivel sector público como privado, con el propósito de ser cada día más competitivos en su jurisdicción.

En tal sentido, para tener confiabilidad en los resultados arribados y de acuerdo a las exigencias del contexto metodológico que enmarca las investigaciones, la tesis comprende: capítulo I Marco teórico, capítulo II Planteamiento del problema, capítulo III Metodología de la investigación, capítulo IV Técnicas e instrumentos de investigación, capítulo V Comprobación de la hipótesis, capítulo VI Presentación, interpretación y discusión de resultados, además de las conclusiones, recomendaciones, fuentes de información y los anexos pertinentes.

CAPÍTULO I

MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes de la investigación

1.1.1. Antecedentes internacionales

Anchundia, G., Barrezueta, A. (2017); realizó en Guayaquil - Ecuador, la investigación titulada: Propuesta de asesoría en gestión de emprendimientos en el Cantón Durán; llegando a la siguiente conclusión: La falta de conocimientos en el área financiera, la planificación y control, hace que los negocios emprendedores solo tengan una duración de 42 meses como antigüedad, asistir a un centro de asesoría hará que estos negocios mejoren y puedan generar plazas de empleos para los demás. (p. 101)

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22481/1/TESIS-CPA-Asesoría-de-gestión-de-emprendimiento-del-cantón-durán%201111.pdf>, recuperado 13 – 02 - 2022

Marquez, B. (2014); realizó en Ecuador, la investigación titulada: Planificación estratégica para el emprendimiento y la aplicación del QFD (Casa de la Calidad) para el desarrollo de nuevos productos. Caso: "AS" alimentación y salud; llegando a las siguientes conclusiones: El Ecuador sin duda es un país de emprendedores como se demuestra en la tasa de emprendimiento del 36% (GEM,2013), sin embargo también es el país donde existe una de las más altas tasas de cierre de negocios 6,26%, tomando en cuenta que apenas uno de cada

cinco negocios tendrá alguna perspectiva de continuidad luego de tres años, el perfil de emprendedor es un limitante en cuanto a la gestión administrativa de las nuevas empresas, al tratarse de personas con educación primaria y secundaria mayoritariamente, debiendo recalcar que en los últimos años ha existido un incremento significativo del emprendedor con estudios de tercer y cuarto nivel que emprenden por aprovechar una oportunidad de mejora, lo cual puede significar el generar un emprendimiento que sobrepase la unipersonalidad. y ser un motor real para el crecimiento económico, Pese a los problemas propios de país al ubicarse en el puesto 165 de 189 economías estudiadas, según el Banco Mundial, que mide las facilidades para empezar nuevas empresas, tanto el gobierno nacional, los gobiernos locales y entidades autónomas dentro del ámbito público y privado han arrancado con iniciativas que ayuden a que el emprendimiento incremente sus posibilidades de éxito. Dentro de las principales razones para el cierre de los negocios son la falta de gestión administrativa y problemas financieros (p. 89)

<http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7974/TESIS%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, recuperado 13-02-2022

1.1.2. Antecedentes nacionales

Castañeda, C. (2017); realizó en Trujillo- Perú, la investigación titulada: Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo. Año 2017.; llegando a las siguientes conclusiones: En la investigación se identificaron los factores externos en el cual el sector del Cacique se puede percibir la falta de

presencia por parte de las autoridades generando la incertidumbre de los emprendedores ante los desastres naturales que se presentaron y la desaprobación de los emprendedores ante el gobierno por falta de apoyo, por otro lado la falta de difusión de los programas regionales de emprendimiento genera desconocimiento entre los emprendedores de dicha zona desaprovechando de esta manera la oportunidad que brinda el estado de crecer como empresa. Además existen emprendedores del sector que no tienen formalizadas sus empresas debido a la falta de conocimiento y al trámite engorroso que esto implica sin embargo el estado Peruano ha implementado un nuevo reglamento para el registro de las Mypes dichos trámites tienen una duración de un día; los emprendedores desconocen de los beneficios tributarios que implicaría el tener en regla los documentos que la ley exige para crear una empresa. Por otra parte, la falta de capacitación a los colaboradores de los emprendedores genera un grado de competitividad bajo ofreciendo así una atención deficiente a los clientes y por ende disminuyendo su fidelización. (p.69).

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11573/casta%c3%bl%e1%bd%bd_cc.pdf?sequence=1&isAllowed=y, recuperado 13 – 02 - 2022

Cáceres, R., Ramos, L. (2017); realizó en Huancayo - Perú, la investigación titulada: Emprendimiento laboral y empoderamiento de mujeres artesanas de la asociación de tejedoras - “tejidos Huaycán; llegando las siguientes conclusiones: La relación que se da entre el emprendimiento laboral y el empoderamiento de las mujeres artesanas es directa y significativa, porque, las mujeres

artesanas que lograron mayor emprendimiento laboral, poseen mayor empoderamiento y las mujeres con menor emprendimiento laboral tienen menor empoderamiento. (p. 89)

<https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/3410/Caceres%20Rojas-Pacheco%20Ramos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>; recuperado 13 – 02 – 2022

1.1.3. Antecedentes locales

Quipe, J., Vera, W. (2016); realizó en Chincha - Ica, la investigación titulada: Aplicación del planeamiento estratégico en la ventaja competitiva de los comerciantes de frutas de la Provincia de Chincha; llegando al siguiente resultado: “La investigación buscó determinar la relación que existe entre el Planeamiento Estratégico y la Ventaja Competitiva de los comerciantes de frutas de la provincia de Chincha en el año 2016. Se utilizó la encuesta, la que fue aplicada a 98 comerciantes. La muestra es de 78. Al correlacionar los datos, se encontró lo siguiente: existe una correlación estadísticamente significativa entre la aplicación del planeamiento estratégico y la ventaja competitiva ($p < 0.05$; $r = 0.72$). Asimismo, se encontraron correlaciones entre el análisis estratégico y la ventaja competitiva ($p < 0.05$; $r = 0.46$), formulación estratégica y la ventaja competitiva ($p < 0.05$; $r = 0.44$), implantación estratégica y la ventaja competitiva ($p < 0.05$; $r = 0.24$). Por lo tanto, se concluye que existe correlación entre el planeamiento estratégico y la ventaja competitiva.”. (p. x)

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Gestión del emprendimiento empresarial

Consiste en la aplicación del proceso administrativo, en la fase mecánica y dinámica de la administración, para dar inicio al plan de negocio, mantenerlo y desarrollarlo; según circunstancias de mercado, aprovechando las oportunidades bien de emprendimiento empresarial.

Origen del Emprendimiento empresarial

A lo largo de la historia, la humanidad ha venido luchando por prevalecer sus derechos, dentro de ellos se encuentra las condiciones laborales y la forma como el ser humano desarrollará sus planes y mejorará su calidad de vida; es un sentimiento que siempre lo ha tenido y ha estado presente en su proceso evolutivo, este concepto marca la diferencia entre el hombre y todos los demás seres vivos que habitan el planeta, y la prueba está en que todos los seres vivos no han evolucionado, mientras que el hombre si ha progresado rápidamente.

En la actualidad, la gestión del emprendimiento empresarial tiene gran importancia en el factor humano que conlleve a mejorar su estabilidad económica, para emprender un nuevo negocio y crear mejoras laborales.

Parra M., Rubio G.(2017), define la actitud emprendedora como la capacidad que tiene una persona para desarrollar un proyecto, basado en la creatividad, viabilidad y las ganas de luchar a diario en pro de alcanzar sus metas hasta convertirse en realidad. El surgimiento de dicha actitud emprendedora se origina por nuestro espíritu, que nos motiva a trabajar por nuestros objetivos y nos inspira

a construir un proyecto de vida, en búsqueda del éxito y de la prosperidad, mentalizando una actitud positiva. (p, 7)

Sin embargo, se consideran algunas características que debe poseer una persona con actitud emprendedora, como: motivación, orientación al logro, necesidad de aprender, tolerancia al fracaso, optimismo, perseverancia, asumir riesgos, iniciativa, proactividad, trabajo en equipo, entre otros.

Asimismo, Chiavenato y Sapiro (2011), determinan que el emprendedor no sólo es un fundador de nuevas organizaciones, es quien se encarga de promover talentos y concretar nuevas ideas.

Por consiguiente, podemos entender que una persona emprendedora es un líder capaz de buscar soluciones a las situaciones inmediatas que se presenten en la organización y estar siempre comprometidos con el éxito del negocio.

Para Alcázar Rodríguez R. (2011), el emprendimiento en el contexto de los negocios se define como el empresario, que se aventura en nuevas oportunidades de negocios.

En cambio, para el ámbito académico, emprender se entiende como la gama de cualidades que tiene a una persona para hacer determinada actividad, que le permiten efectivizar sus competencias para lograr objetivos.

Características del emprendedor

Alcázar Rodríguez R. (2011), establece que los emprendedores poseen una serie de cualidades que los distinguen del resto de las personas, clasificándose en cinco factores (p, 3):

a) Factores Motivacionales

- ✓ De logro

- ✓ De reconocimiento
- ✓ De desarrollo personal
- ✓ De afiliación o ayuda a los demás

b) Características personales

- ✓ Estabilidad emocional, iniciativa y autocontrol
- ✓ Receptivo en las relaciones sociales
- ✓ Honestidad, integridad y confianza
- ✓ Perseverancia y constancia
- ✓ Responsabilidad personal

c) Características físicas

- ✓ Energía
- ✓ Trabajar con empeño

d) Características intelectuales

- ✓ Creatividad, imaginación e innovación
- ✓ Versatilidad y flexibilidad
- ✓ Capacidad para analizar el ambiente
- ✓ Capacidad para solucionar problemas

e) Competencias generales

- ✓ Liderazgo
- ✓ Orientación al cliente
- ✓ Capacidad para conseguir recursos
- ✓ Eficiencia y calidad
- ✓ Dirección y gestión de la organización
- ✓ Comunicación

Entonces, el emprendedor posee características que le facilitan un excelente emprendimiento empresarial, así como también trabajar con éxito. Es por ello, que cada factor y sus atributos, tiene como finalidad saber utilizarlos y buscar nuevas oportunidades como beneficio para la empresa.

Sin embargo, emprender en una organización, implica tomar mejores decisiones, y tener la capacidad para enfrentar los errores y riesgos que se presenten, buscando las mejores soluciones.

Beneficios del Emprendimiento Empresarial

Para Stoner J, Freeman E., Gilbert D. (1996); señala cuatro beneficios sociales como; fomentar el crecimiento económico, incrementar la productividad, crea tecnologías, productos y servicios nuevos y cambiar la competencia en los mercados.

- a) **Crecimiento económico.-** Se presta más atención a las pequeñas nuevas empresas, siendo las que proporcionan la mayor parte de los empleos nuevos de la economía.
- b) **La productividad.-** Se entiende como la capacidad para producir más bienes y servicios con la menor cantidad de mano de obra entre otros insumos. Aumentar la productividad es mejorar las técnicas de producción, siendo función del emprendimiento. Por lo consiguiente, existen dos claves para aumentar la productividad, son la investigación y el desarrollo (I y D). Existe un estrecho vínculo entre la I y D y los programas de inversión, con mayor participación del espíritu emprendedor en ambos.

- c) **Las tecnologías, los productos y los servicios nuevos.**- Las personas que han inventado tecnologías, productos o servicios nuevos, por lo general han trabajado en otras empresas, donde se limitó el uso de algún invento nuevo o la creación de algún producto o servicio para ofrecer a los clientes, obligando con ello a convertir a estas personas en emprendedores, personas capaces de desempeñarse exitosamente en el nuevo negocio a emprender.
- d) **Los cambios en los mercados.** - Los empresarios investigan día a día la competencia que existen en los mercados; ofreciendo nuevos servicios al brindar un valor agregado que favorezca al potencial cliente, brindando nuevos cambios, es decir; que perciba las diferencias y las nuevas posibilidades que se le brinda. (pp. 176-178)

Tipos de Emprendedores

Alcázar Rodríguez R. (2011), divide a los emprendedores empresariales, en cinco tipos de personalidades:

- i. **Emprendedor Administrativo.** - Es la persona que hace uso de la investigación y del desarrollo para generar nuevas y mejores formas de realizar las acciones que desempeñan.
- ii. **Emprendedor Oportunista.** - Es quien busca constantemente las oportunidades y nuevas posibilidades que se presentan.
- iii. **Emprendedor Adquisitivo.** - Se caracteriza porque se mantiene en constante innovación, permitiendo mejorar y crecer en el rubro del negocio.

- iv. **Emprendedor incubador.** - Es cuando se crea unidades independientes, convirtiéndose en negocios nuevos, con la finalidad de crecer empresarialmente.
- v. **Emprendedor imitador.** - Es cuando genera sus procesos innovadores guiándose de uno ya existente, buscando sólo mejorarlos. (p, 5)

Estrategias para ejecutar el Emprendimiento Empresarial

Para la implementar en la empresa el emprendimiento se tiene las siguientes estrategias:

- a) **Generar certidumbre del emprendimiento empresarial.**- Se requiere un plan de las actividades que serán desarrolladas, fijar los objetivos de las estrategias para lograr llegar a la meta
- b) **Desarrollar una maquinaria de ventas.** - Es desarrollar estrategias que busquen incrementar la cantidad de transacciones y los montos de las ventas de los productos o servicios.
- c) **Activar los beneficios.** - La disciplina garantiza un equilibrio entre la fuerza, técnica y la proporción del trabajo.
- d) **Desarrollar un talento ganador.** - Persona predispuesta al cambio e innovación según actividades.
- e) **Integrar hábitos de empresarios.** - Implica reconocer el desempeño de los trabajadores, recompensar el esfuerzo realizado, incentivando para conseguir el compromiso con la empresa.

Capacidad del personal

Para una persona emprendedora que labora en una empresa debe poseer *autoconfianza*: debe creer en sí mismo, en sus posibilidades, en su capacidad de lograr sus objetivos y metas y en su actitud a la hora de hacer frente a nuevos desafíos; considerando lo siguiente: La evaluación de riesgo y la persistencia al enfrentarse a dificultades.

Enfoques de la planeación estratégica

Rodríguez Díaz M. (2019); Dentro de la planeación estratégica se conocen cuatro enfoques, los mismos que dan una visión objetiva sobre los diferentes sistemas de planeación, siendo los siguientes: la planeación reactiva, inactiva, reactiva, y proactiva (p, 13)

Obstáculos del Emprendimiento Empresarial

Al iniciar una nueva empresa, todo empresario debe preparar un plan de negocios, este es un documento formal, el cual comprende: la definición del objeto de la sociedad, la descripción de los productos y servicios que ofrece, el análisis del mercado objetivo, las proyecciones financieras y procedimientos administrativos elaborados para alcanzar las metas de la empresa. Es por ello, que antes de elaborar un plan de negocios, los emprendedores consideren importante conocer los obstáculos que se puedan presentar al emprender una empresa.

Stoner J, Freeman E., Gilbert D. (1996); dentro de los obstáculos que se presentan al iniciar una actividad empresarial, se encuentran las siguientes:

- Falta de un concepto viable del mercado objetivo
- Falta de conocimiento de mercado

- Falta de habilidades técnicas de la mano de obra
- Deficientes conocimientos empresariales
- Limitaciones jurídicas, reglamentos, burocracia
- Proteccionismo, monopolios
- Inhibiciones de patentes

Por lo consiguiente, el obstáculo más usual en la gestión del emprendimiento es la ausencia de la viabilidad del negocio, así como también la falta de conocimiento del mercado. (p, 181)

1.2.2. Competitividad empresarial

Hernández y Rodríguez S., Pulido Martínez A. (2011), define la competitividad como “La capacidad de crear, desarrollar y sostener capacidades para conquistar la fidelidad de los consumidores en los mercados de bienes o servicios, y así generar resultados financieros (rentabilidad) y humanos (desarrollo integral) en determinados plazos.(p. 12)

Entonces, para la gestión organizacional y la administración se deben instrumentar estrategias y sistemas que logren diferenciar los bienes y servicios, ofreciendo precios competitivos, calidad y servicio post transacciones o al servicio ofrecido, entre otros aspectos que inciden en los consumidores al momento de elegir a un proveedor. La competitividad es importante para obtener un rendimiento satisfactorio de las inversiones y superar a los competidores. Entonces, el rol esencial recae en las personas, quienes desarrollan sus competencias, habilidades y actitudes para asegurar la continuidad de la entidad.

Según Hernández y Rodríguez S., Pulido Martínez A. (2011); determinan que para comprender el rol administrativo en las organizaciones, es necesario conocer los lineamientos de la competitividad; que implica utilizar mejor los recursos (insumos), para conocer y medir la productividad, que junto con la medición de la rentabilidad financiera del negocio, se podrá lograr dicha competitividad.

Por consiguiente, si en una empresa tiene una mejor producción con el mismo costo o si obtiene la misma cantidad de producción con un precio inferior, los clientes se beneficiarían, obteniendo una mayor productividad.

Sin embargo, según la OIT (Organización Internacional del Trabajo), posibilita elevar el nivel general de vida mediante:

- a) Mayores cantidades de bienes y servicios, con un costo menor y con un precio menor.
- b) Mayores ingresos reales.
- c) Mejores condiciones de vida y de trabajo, con una menor jornada de trabajo.
- d) La productividad se mide en relación con la totalidad de insumos empleados.

(p. 11)

Estrategias de la competitividad empresarial

Las estrategias son diversas y saber emplearlas, diferenciara a cada empresa, sin embargo, existen algunos tipos de estrategias que permitirán obtener una mayor ventaja siendo las más importantes:

i) Diferenciación frente a la competencia

Posicionarse como líder en un mercado, resulta importante implantar ventajas competitivas para diferenciar los bienes y servicios de las organizaciones competidoras. Dicha diferenciación puede verse percibida por el consumidor o los proveedores.

Entonces, la diferenciación real, empieza de la elaboración de bienes o servicios que se inserten por primera vez, no estando disponibles en el mercado.

En cambio, la diferenciación percibida requiere más tiempo y un mayor trabajo de la entidad, siendo necesario herramientas publicitarias, tecnológicas; que motive a los clientes al ofrecer sus productos o brindar un servicio, buscando diferenciarse frente a los competidores.

ii) Posicionamiento por precio

El liderazgo por precios y costos es una estrategia que va a permitir a la empresa ser líder en el mercado, siendo capaz de producir con el menor costo y brindando una ventaja competitiva dentro del mercado frente a sus competidores.

Las estrategias de competitividad empresarial son importantes para las empresas que busquen mantenerse en el mercado, ofreciendo productos y servicios únicos que los identifiquen en el rubro que se encuentren.

El posicionamiento otorga a la empresa una imagen propia en la mente del consumidor, que le hará diferenciarse del resto de su competencia.

Rentabilidad empresarial

Según Rigoberto Parada J. (1988), es una dimensión monetaria de eficiencia que puede medir el grado de satisfacción de los individuos. Siendo el objetivo económico de la actividad empresarial: maximizar el crecimiento de activos, tener autonomía y seguridad frente al entorno donde se desarrolla. Por lo tanto, la rentabilidad y la utilidad son elementos medibles y cuantificables que van a permitir poder evaluar la gestión económica – financiera de una entidad. (p. 15)

1.3. Marco conceptual

- ◆ **Creatividad.-** Es la capacidad que tienen las personas de inventar algo nuevo y novedoso, para satisfacer necesidades de mercado.
- ◆ **Innovador.-** Es alguien capaz de generar una idea, tener un pensamiento que aporta, novedoso e interesante, centrándose en la naturaleza de la contribución que hace la persona.
- ◆ **Emprendedor.-** Es una persona que diseña, lanza y pone en funcionamiento un negocio.
- ◆ **Posicionamiento.-** Es ubicar a la empresa en un lugar preferencial, para poder competir en el mercado y posicionarla en la mente del cliente.
- ◆ **Productividad.-** Puede ser a nivel personal y organizacional, que comprende horas de trabajo, cantidad producida y recursos utilizados en las distintas operaciones empresariales.
- ◆ **Rentabilidad.-** Es el criterio que mueve el desarrollo de las organizaciones de capitales y las impulsa a innovar y la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios.

1.4. Marco filosófico

En la evolución y desarrollo de la sociedad se suscitan cambios a nivel cultural, económico, social, educativos, políticos y esencialmente tecnológicos. Razón por la cual, ASCENDA S.A.C viendo dichos cambios que otorgan oportunidades de negocio se enmarcan en el contexto para ofertar servicios de programas digitales, con el propósito de que las entidades brinden un servicio oportuno y de calidad.

En tal sentido, la iniciativa y predisposición del equipo de profesionales de ASCENDA S.A.C, sienta sus bases en el emprendimiento empresarial; constituyendo como personas que están en constante visualización de las oportunidades y sobre ello implementar el negocio, haciendo un análisis del mercado, de los cambios, necesidades, preferencias y requerimientos de las personas que en futuro se constituirán como clientes, resaltando responsabilidad, iniciativa y creatividad.

Por su parte, el emprendimiento implica capacidad para identificar y tomar decisión para emprender los negocios, es fundamental cualquiera sea el giro del negocio que asumen, estarán relacionados a la competitividad empresarial, que día a día les exigirá mayores y mejores productos o servicios para satisfacer clientes, complementados con algo adicional que los diferencie de otras organizaciones, ya sea en calidad, precio, cantidad de bienes o servicios que se ofertan.

CAPÍTULO II

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. Situación problemática

ASCENDA S.A.C.; es una entidad dedicada a la gestión digital de las organizaciones en general, con amplia y reconocida experiencia en el ámbito público y privado. Inicia sus actividades en el mercado en el año 2013. Desde su funcionamiento se ha preocupado por solucionar de forma innovadora los inconvenientes que se suscitan en las organizaciones, de manera ágil, confiable y segura; colaborando en las entidades que requieren sus servicios en diseñar su funcionamiento y estrategia mediante programas digitales, que las conlleven a optimizar sus resultados, utilizando herramientas y procedimientos que optimizan la actividad operativa y rendimiento organizacional en su conjunto.

En tal sentido, sus gestores es un equipo de profesionales y especialistas, quienes con tenacidad, audacia, responsabilidad e iniciativa, formaron la empresa antes indicada, con el fin de servir a las personas, empresas; etc, para contribuir al ordenamiento y eficacia de los proyectos empresariales o personales, dentro del contexto del avance tecnológico. Por su parte, su evolución como empresa los ha conllevado a tener actualmente 42 clientes que requieren de sus servicios por la seguridad, confiabilidad y calidad de los mismos.

En efecto, su evolución como empresa tiene sus cimientos en la filosofía del emprendimiento empresarial, basado en el establecimiento de mecanismos o procedimiento para impulsar una cultura empresarial que contribuya al desarrollo de la sociedad y bienestar de sus clientes.

Entonces, conocida la problemática ASCENDA S.A.C., cada día realiza los mejores esfuerzos por desarrollar empresa, siendo relevante comprender que el éxito y desarrollo estará sujeto al factor competitivo del ámbito de acción, la cual tiene sus fortalezas en factores del emprendimiento empresarial, en la que se considera la innovación e iniciativa para ser competitivos, acorde con las exigencias que se suscitan en el mercado.

2.2. Formulación de problemas

2.2.1. Problema General

¿De qué manera influye la Gestión del emprendimiento empresarial en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?

2.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera influye el proceso administrativo en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?
- ¿Cómo influye la capacitación del personal en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?
- ¿De qué manera influyen las estrategias de mercado en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?

2.2.3. Delimitación del problema

- **Delimitación geográfica.** - La investigación se realizó en la ciudad de Trujillo, en la que funciona la empresa ASCENDA S.A.C
- **Delimitación temporal.** - El trabajo tuvo como tiempo de estudio, los años 2017 – 2019

- **Delimitación social.** - Los resultados benefician directamente a los dueños, trabajadores y clientes de la empresa ASCENDA S.A.C.
- **Delimitación conceptual.** - Comprende el entendimiento de la gestión del emprendimiento empresarial en relación a la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C; con el fin de conocer su progreso y posicionamiento empresarial, basado en la innovación y creatividad, para fortalecer los programas digitales que hacen posible un eficaz desarrollo empresarial.

2.3. Justificación e importancia de la investigación

2.3.1. Justificación

La tesis se justifica debido a que en tiempos actuales, las empresas no pueden seguir funcionando con un sistema tradicional o mecánico, los cambios técnicos - científicos exigen competitividad entre los entes económicos, consecuentemente tienen que incorporar tecnología para un funcionamiento eficaz. Por lo consiguiente, ASCENDA S.A.C se ha preocupado por brindar un servicio tendiente a ser que las organizaciones sean cada día más eficaces, ofertando programas digitales que conlleven a ser más efectivo y dinámico su funcionamiento; para ello es fundamental que los colaboradores que interactúan en la empresas tengan la capacidad para adaptarse a los nuevos escenarios tecnológicos con la finalidad de elaborar bienes o brindar los servicios de forma oportuna según requerimientos.

2.3.2. Importancia

Actualmente es necesario que las organizaciones en general estén acorde con el avance tecnológico. Por lo tanto, la tesis es importante porque permitió que la

empresa ASCENDA S.A.C conozca su fortaleza de emprendimiento basado en la innovación y creatividad así como las políticas, mecanismos y procedimientos de competitividad empresarial, que impulsen su desarrollo, ofertando a otras organizaciones programas digitales para ser más eficaz su funcionamiento y otorgar un servicio o producto de calidad en el tiempo requerido.

Entendiendo la competitividad como la capacidad que se tiene para ofrecer los servicios mejores que sus competidores directos, resultando esencialmente importante en mercados globalizados, donde los clientes haciendo uso de medios electrónicos e interrelacionados al internet pueden conocer diversas posibilidades y luego elegir la más convenientes según sus necesidades.

2.4. Objetivos de investigación

2.4.1. Objetivo general

Analizar la influencia de la Gestión del Emprendimiento empresarial en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

2.4.2. Objetivos específicos

- Determinar la influencia del proceso administrativo en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.
- Analizar la influencia de la capacitación del personal en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.
- Determinar la influencia de las estrategias de mercado en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

2.5. Hipótesis de investigación

2.5.1. Hipótesis general

La Gestión del emprendimiento empresarial influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

2.5.2. Hipótesis específicas

- El proceso administrativo influye significativamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.
- La capacitación del personal influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.
- Las estrategias de mercado influyen favorablemente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

2.6. Variables de investigación

2.6.1. Identificación de variables

- **Variable independiente:** Gestión del emprendimiento empresarial
- **Variable dependiente:** Competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.

2.6.2. OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

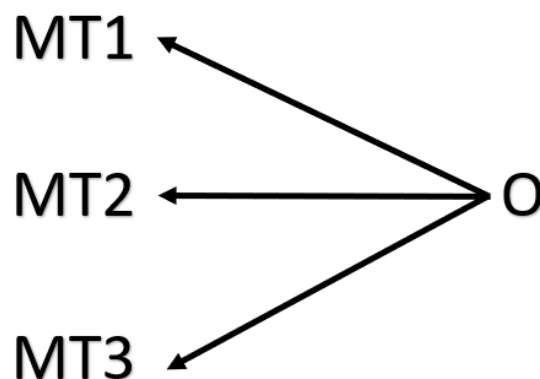
VARIABLES	DEFINICION CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	INDICADORES
Gestión del emprendimiento empresarial (V.I)	Es la manera de pensar y actuar para constituir y desarrollar un negocio, aprovechando las diversas oportunidades, en términos factibles de mercado, factores sociales, tecnológicos, económicos, que conlleven a la factibilidad del negocio.	Permite la aplicación de las fases del proceso administrativo: planeación, organización, dirección y control, para consolidar la idea del negocio, mediante el uso adecuado de los recursos, aprovechando la capacidad del trabajador, para mejorar la gestión empresarial, del emprendedor y de los clientes.	<ul style="list-style-type: none"> • Proceso administrativo • Capacitación del personal • Estrategias de mercado
Competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.	Capacidad que se tiene para elaborar productos o brindar servicios de mejor calidad que la diferencia de otras empresas.	Los emprendedores deben optimizar la eficiencia y eficacia para lograr productividad, rentabilidad y posicionamiento empresarial.	<ul style="list-style-type: none"> • Productividad • Rentabilidad • Posicionamiento empresarial

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Tipo, nivel y diseño de investigación

- **Tipo.-** Considerando el propósito y naturaleza, la tesis es básica, de tipo cuantitativa por el tratamiento de los datos. Por el conocimiento científico fue de tipo fáctica, ya que permitió trabajar con hechos reales.
- **Nivel.-** De acuerdo a las exigencias metodológicas y científicas del caso, la tesis es de nivel Descriptiva ; porque permitió identificar las características y componentes de la realidad, mientras que la explicación conlleva a determinar el origen de la problemática, entenderlas para estructurar el conocimiento en base a los resultados.
- **Diseño.-** Tomando en consideración las variables de estudio y las hipótesis, el siguiente paso que interrelaciona la investigación corresponde a la determinación del diseño que orienta el desarrollo de la investigación según muestra de estudio. En consecuencia, el diseño a utilizado se basa en el grupo no experimental, específicamente el diseño transaccional; el mismo que tiene como esquema:



Dónde:

M representa la muestra de estudio

O representa la observación que se efectuada a la muestra

T consigan el tiempo de estudio (2017 – 2019)

3.2. Población y muestra de estudio

- **Población.-** La problemática involucro a integrantes de la investigación, tanto internos como externos. Por lo tanto, según la empresa ASCENDA S.A.C a la fecha cuenta con 15 trabajadores estables (interno) y 42 clientes debidamente registrados y monitoreados (externo); además de 15 sectores gestionados; lo que constituye una población de 72 integrantes entre trabajadores y clientes/usuarios.
- **Muestra.-** Para efecto de la muestra, se tomó el criterio de confiabilidad y certeza de los resultados de la investigación. Por lo tanto, por ser relativamente pequeña, el total de la población se consideró como tamaño de la muestra, siendo en cantidad 72 personas.

CAPÍTULO IV

TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

4.1. Técnicas de recolección de datos

La determinación de las técnicas, que permitieron recolectar los datos necesarios para comprender la problemática, dependió de los objetivos, hipótesis, naturaleza y del tiempo que se dispone para efectuar la investigación. Por lo consiguiente, las técnicas utilizadas fueron: la encuesta, el análisis documental y la observación respectivamente.

4.2. Instrumentos de recolección de datos

Concordante con las técnicas de recolección de datos, se tuvo como instrumentos lo siguiente: Ficha de observación, libros, documentos de gestión, entre otros relacionado con la problemática de estudio, además del cuestionario que recolectara datos directamente de campo.

4.3. Técnicas de procesamiento, análisis e interpretación de resultados

El tratamiento de los datos e interpretación de los resultados, permitió utilizar las siguientes técnicas:

- **Clasificación de datos;** conlleva al ordenamiento de los datos primarios y secundarios, en función a las variables e indicadores.
- **Tabulación de datos;** dicha técnica se utilizó para el conteo manual o computarizado; en la cual se ubican los datos en los grupos establecidos; cuyo

resultado es la distribución de frecuencias absolutas, acumuladas, porcentuales, entre otras según sea el caso.

- **Cuadros y representaciones estadísticas;** acordes con los resultados, la presente permitió elaborar los cuadros y representaciones estadísticas correspondientes (Gráficas).
- **Chi – cuadrado;** permitió realizar las bases de datos en función a los grados de libertad, frecuencias observadas y esperadas; para comprobar las hipótesis pertinentes.

CAPÍTULO V

CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS

5.1. Contrastación de Hipótesis General

La Gestión del emprendimiento empresarial influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019

Hipótesis nula

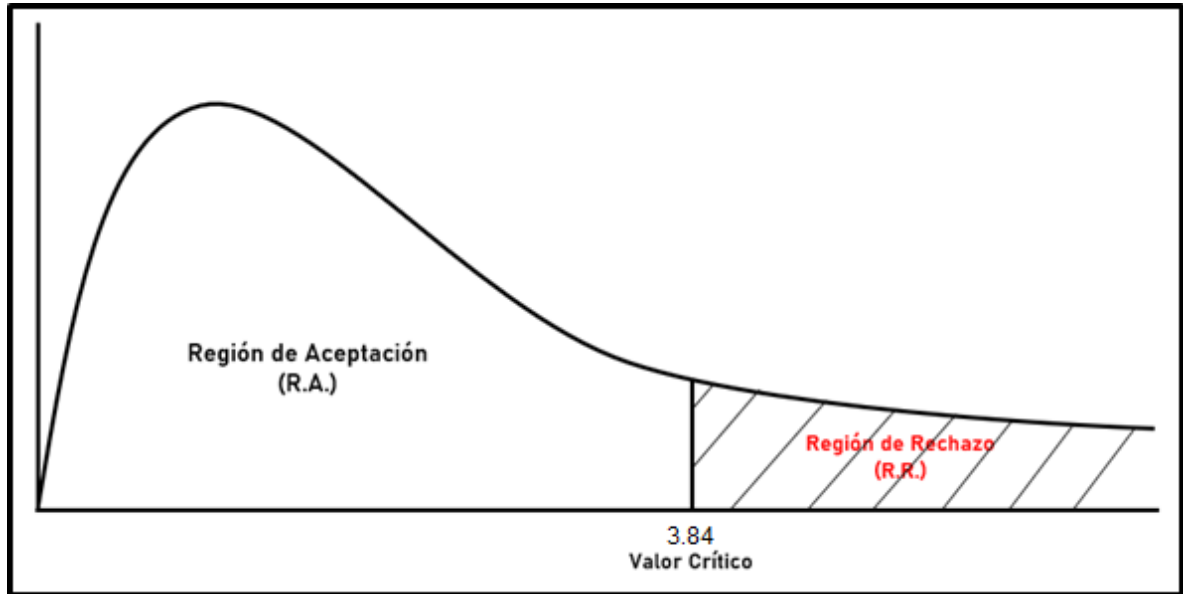
La Gestión del emprendimiento empresarial no influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019

Por su parte, para comprobar la hipótesis en función a los resultados de la investigación, a un nivel de confianza del 95% y **un margen de error del 5%**, se aplicó la fórmula

del Chi – cuadrado: $X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$, para ello es necesario hallar los grados de

libertad que resultaron de las filas menos uno por columnas menos uno.

Grados de libertad: $(2- 1) (2 - 1) = 1 \times 1 = 1$ Valor critico **3.84** según tabla; lo que conlleva a determinar en grafica la Región de aceptación (RA.) y Región de Rechazo (R.R).



APLICACIÓN DEL CHI – CUADRADO SEGÚN RESULTADOS OBTENIDOS

FÓRMULA:
$$X^2 = \sum \frac{(f_o - f_e)^2}{f_e}$$

Dónde: x^2 = CHI CUADRADO

f_o = Frecuencias Observadas

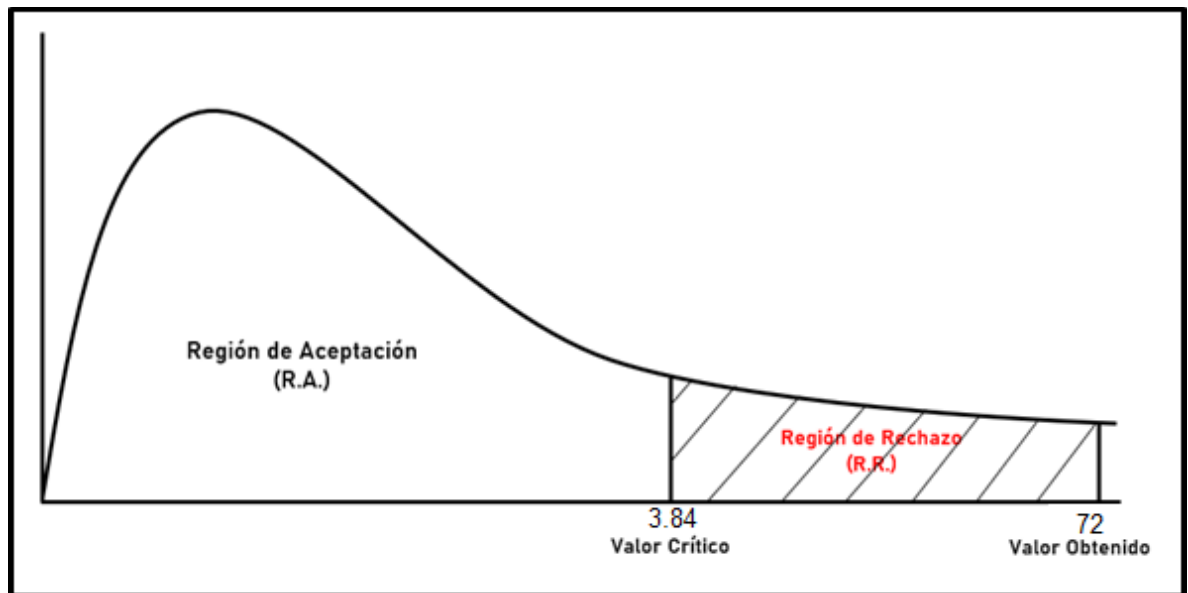
f_e = Frecuencias Esperadas

Tabla cruzada GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENTO*GRADO DE COMPETITIVIDAD

		GRADO DE COMPETITIVIDAD		Total	
		De acuerdo	Indeciso		
GESTIÓN DEL EMPRENDIMIENT O	De acuerdo	Recuento	64	0	64
		Recuento esperado	56,9	7,1	64,0
	Indeciso	Recuento	0	8	8
		Recuento esperado	7,1	,9	8,0
Total		Recuento	64	8	72
		Recuento esperado	64,0	8,0	72,0

$$X^2 = (64-56.9)^2 / 56.9 + (0-7.1)^2 / 7.1 + (0-7.1)^2 / 7.1 + (8-0.9)^2 / 0.9 = 72$$

En efecto, el resultado arribado de **72** es superior al valor crítico de **3.84**, lo que indica rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis general o alternativa, la que afirma que: La Gestión del emprendimiento empresarial influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.



5.2. Contrastación de Hipótesis Específicas

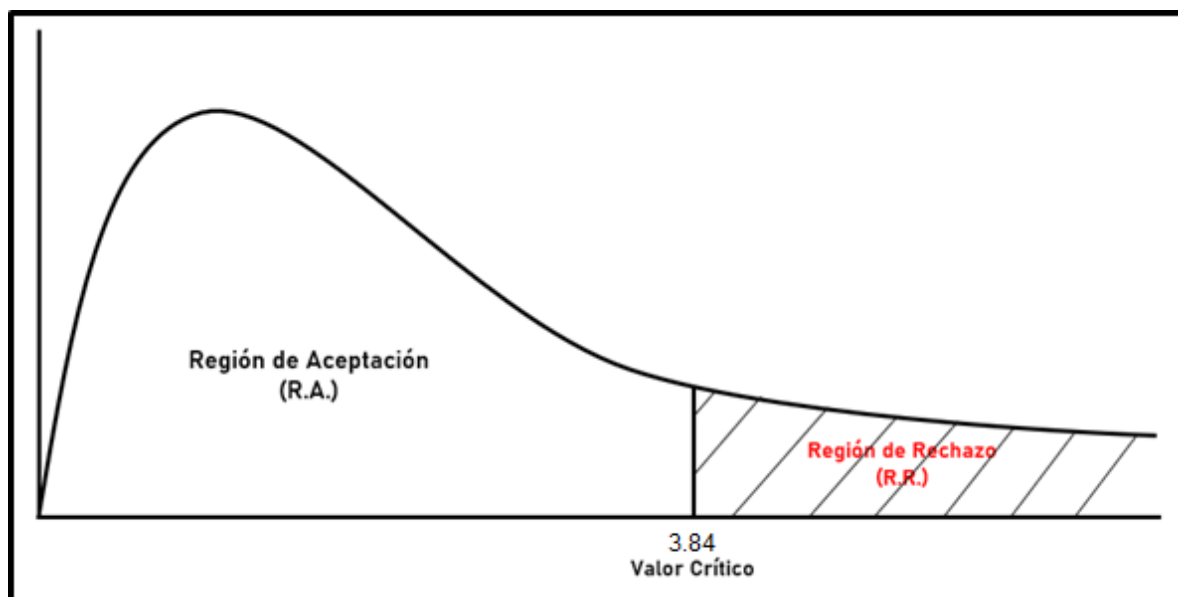
5.2.1. Hipótesis específica 1

El proceso administrativo influye significativamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

Hipótesis nula

El proceso administrativo no influye significativamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019

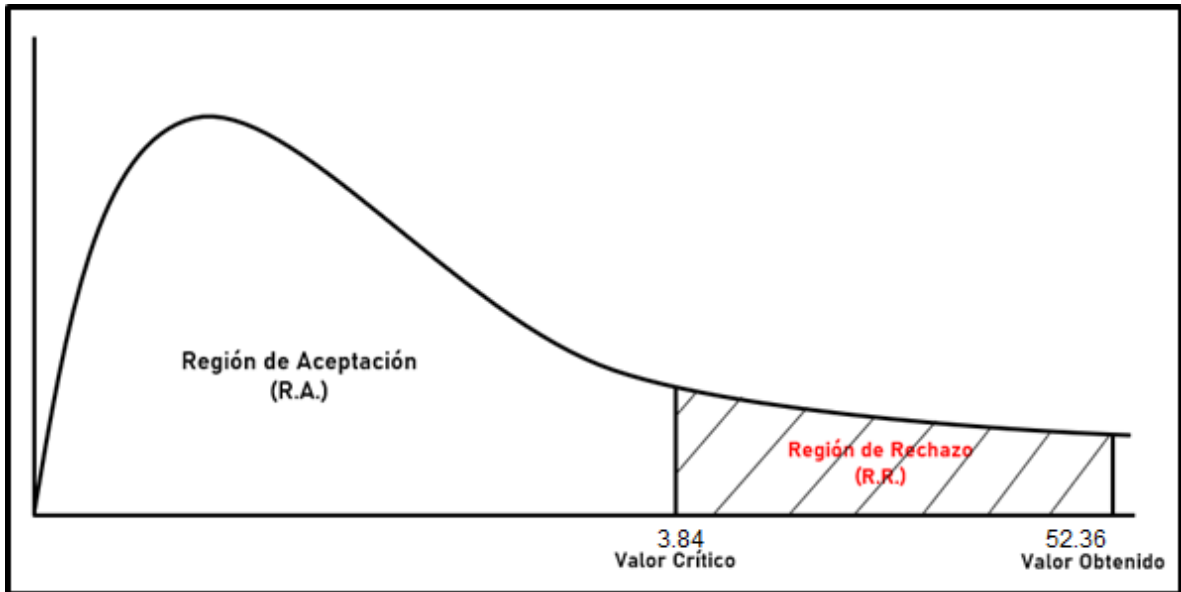
Grados de libertad: $(2 - 1) (2 - 1) = 1 \times 1 = 1$ Valor crítico 3.84.



		GRADO DE COMPETITIVIDAD			Total
		De acuerdo	Indeciso		
Proceso administrativo	De acuerdo	Recuento	64	2	66
		Recuento esperado	58.7	7.3	66.0
	Indeciso	Recuento	0	6	6
		Recuento esperado	5.3	0.7	6.0
Total	Recuento	64	8	72	
	Recuento esperado	64.0	8.0	72.0	

$$X^2 = (64 - 58.7)^2 / 58.7 + (2 - 7.3)^2 / 7.3 + (0 - 5.3)^2 / 5.3 + (6 - 0.7)^2 / 0.7 = 52.36$$

El resultado de 52.36 es mayor al valor crítico de 3.84, en tal sentido se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis específica 1



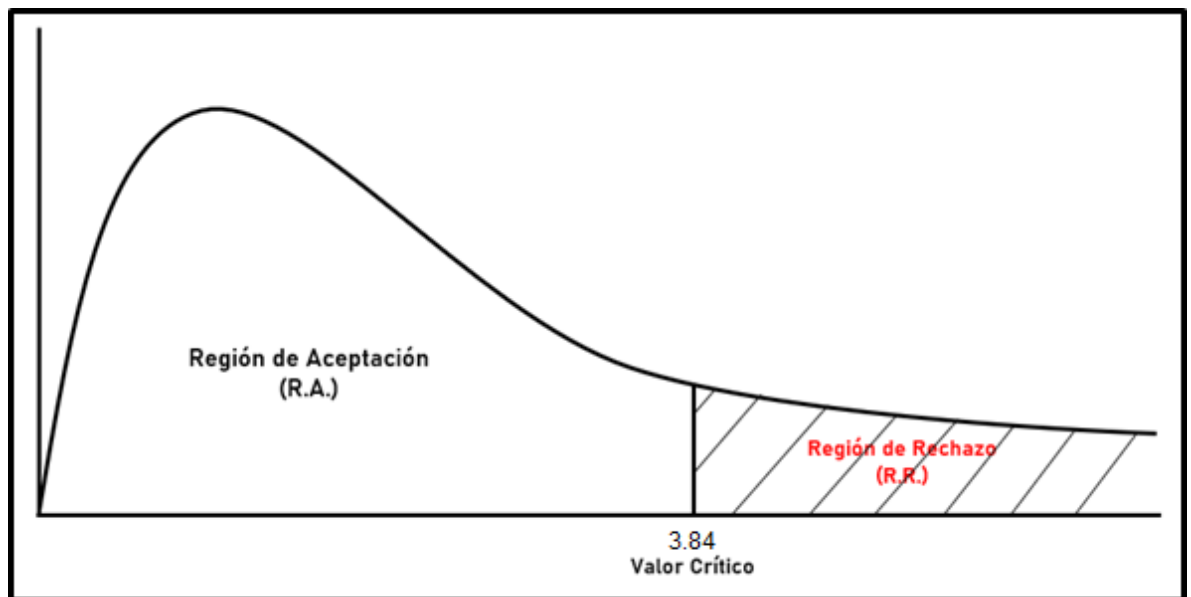
5.2.2. Hipótesis específica 2

La capacitación del personal influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

Hipótesis nula

La capacitación del personal no influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019

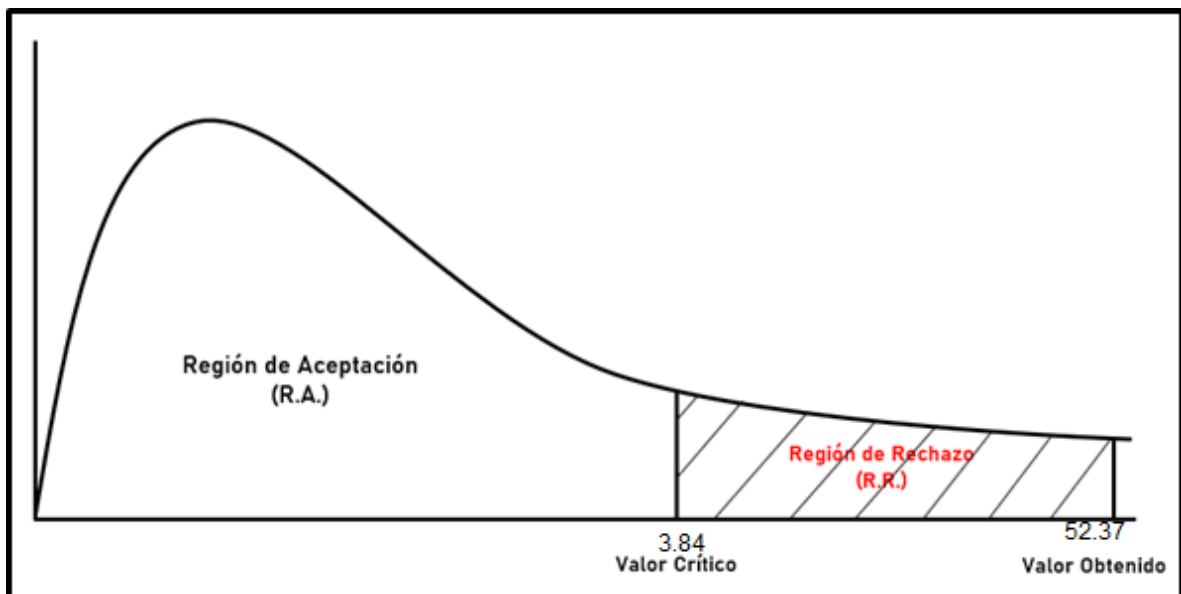
Grados de libertad: $(2 - 1) (2 - 1) = 1 \times 1 = 1$ Valor crítico 3.84.



			GRADO DE COMPETITIVIDAD		Total
			De acuerdo	Indeciso	
Capacitación de personal	De acuerdo	Recuento	64	2	66
		Recuento esperado	58.7	7.3	66.0
	Indeciso	Recuento	0	6	6
		Recuento esperado	5.3	0.7	6.0
Total	Recuento	64	8	72	
	Recuento esperado	64.0	8.0	72.0	

$$X^2 = \frac{(64-58.7)^2}{58.7} + \frac{(2-7.3)^2}{7.3} + \frac{(0-5.3)^2}{5.3} + \frac{(6-0.7)^2}{0.7} = 52.37$$

En consecuencia, el resultado de 52.37 sobrepasa al valor crítico de 3.84 razón por la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis específica pertinente.



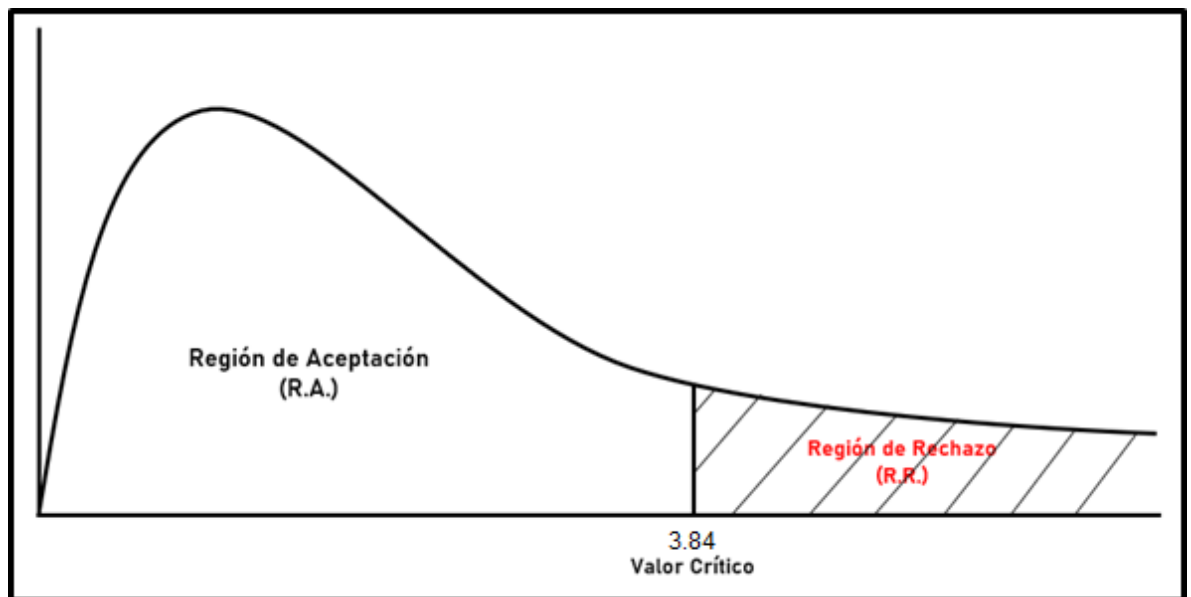
5.2.3. Hipótesis específica 3

Las estrategias de mercado influyen favorablemente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

Hipótesis Nula

Las estrategias de mercado influyen favorablemente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

Grados de libertad: $(2 - 1) (2 - 1) = 1 \times 1 = 1$ Valor crítico 3.84.

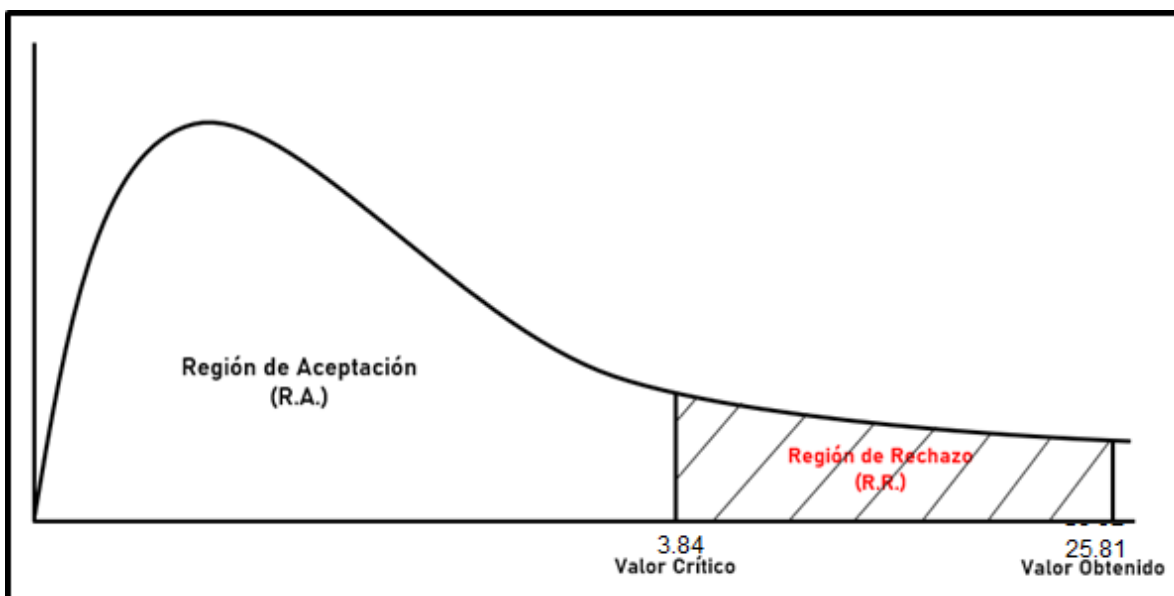


			GRADO DE COMPETITIVIDAD		Total
			De acuerdo	Indeciso	
Estrategias de mercado	De acuerdo	Recuento	63	4	67
		Recuento esperado	59.6	7.4	67.0
	Indeciso	Recuento	1	4	5
		Recuento esperado	4.4	0.6	5.0
Total	Recuento		64	8	72
	Recuento esperado		64.0	8.0	72.0

$$X^2 = (63-59.6)^2 / 59.6 + (4-7.4)^2 / 7.4 + (1-4.4)^2 / 4.4 + (4-0.6)^2 / 0.6 = 25.81$$

$$X^2 = 25.81$$

Siendo el resultado de 25.81 superior al valor crítico de 3.84, lo que indica rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis específica 3.



CAPÍTULO VI

PRESENTACIÓN, INTERPRETACIÓN Y DISCUSIÓN DE RESULTADOS

6.1. Presentación e interpretación de resultados

En relación al trabajo de campo y procesamiento de los datos se tuvo los siguientes resultados.

CUADRO N° 1

La gestión del emprendimiento es un factor que contribuye al desarrollo y competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.

Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

Los resultados muestran, que el 100% de implicados en la tesis, trabajadores y usuarios de ASCENDA S.A.C., están convencidos que la gestión del emprendimiento basado en la innovación contribuyen al desarrollo y competitividad empresarial, resaltando en ello la calidad y oportunidad del servicio brindado.

GRÁFICO N°1



CUADRO N° 2

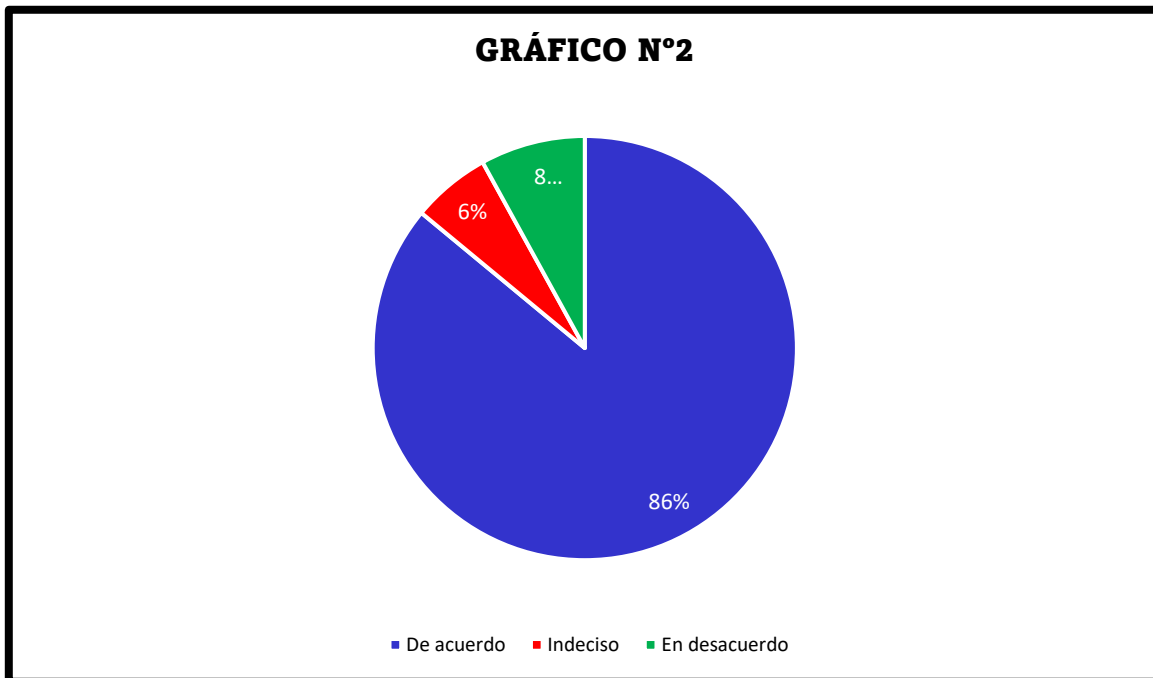
Para una eficaz gestión del emprendimiento empresarial es esencial la aplicación del proceso administrativo para lograr competitividad organizacional y laboral

Respuesta	Nº	%
De acuerdo	62	86
Indeciso	4	6
En desacuerdo	6	8
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

Los criterios de los involucrados en la realidad, representados por el 86% aprecian que el éxito y maximización de los resultados empresariales se debe a la eficaz aplicación del proceso administrativo, en sus fases mecánica y dinámica; por su parte el 8% está en

desacuerdo, manifestando que la competitividad organizacional y laboral está en relación a la capacidad del colaborador y exigencias del cliente, que requiere se mejoren las actividades y servicios que brinda la entidad inmersa de estudio; en tanto el 6% está indeciso para precisar opinión.



CUADRO N° 3

El proceso administrativo permite planificar y organizar las actividades acordes con las exigencias de la gestión del emprendimiento a nivel empresarial

Respuesta	N°	%
Si	72	100
No	0	0
Desconoce	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta

Elaborado por el tesista

Las acciones innovadoras, creativas y oportunas del emprendimiento empresarial, requieren de la fase mecánica del proceso administrativo, en sus elementos denominados planificación, que establecen las acciones a realizar y la organización delimita responsabilidad, asigna funciones, determina estructura; entre otros aspectos que inciden en la gestión del emprendimiento empresarial, así lo considera el 100% de participantes en la tesis.



CUADRO N° 4

Dentro del contexto del proceso administrativo la Dirección y el control permiten ser más efectiva la gestión del emprendimiento empresarial

Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

Considerando la dinámica administrativa, el 100% de los implicados en la tesis, aprecian que es necesario el establecimiento de lineamientos o reglas de dirección, así como acciones de control para una efectiva gestión del emprendimiento de la ASCENDA S.A.C.



CUADRO N° 5

La capacitación es importante para mejorar la gestión del emprendimiento y competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C

Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

El 100% refleja el convencimiento que tienen los involucrados en el trabajo, expresando que el progreso y mejoramiento de la gestión organizacional, radica en la importancia del entrenamiento de sus colaboradores, que de una u otra manera los lleva a incrementar el desempeño en pro de una aceptable competitividad empresarial, obteniendo una ventaja que los diferencia de los competidores directos, permitiendo posicionarse en el mercado y obtener los beneficios esperados por la empresa ASCENDA S.A.C.



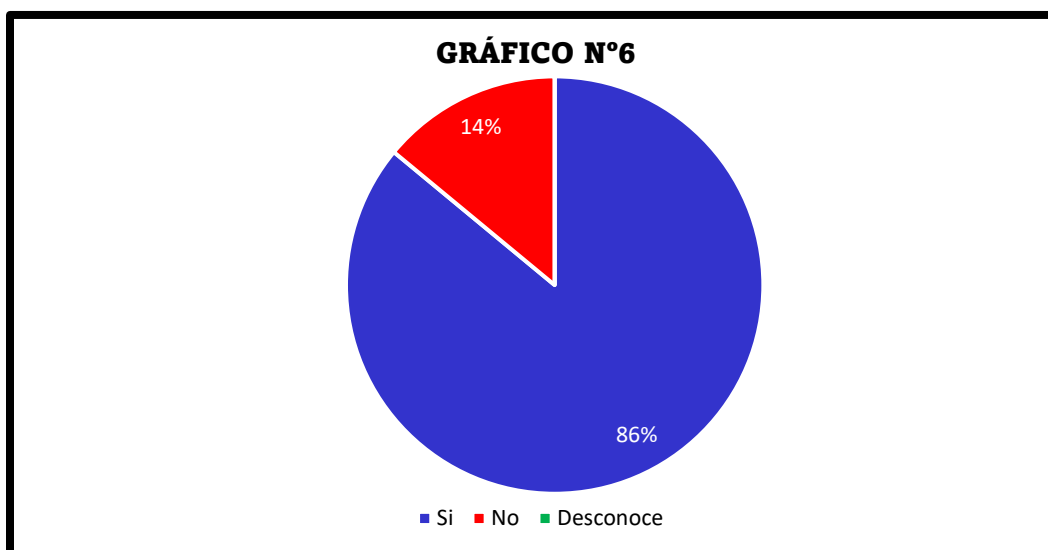
CUADRO N° 6

La capacitación mejora el rendimiento del trabajador y la atención al cliente, con la intención de optimizar la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.

Respuesta	N°	%
Si	62	86
No	10	14
Desconoce	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

El 86% de los integrantes del estudio, expresan que la capacitación es un factor primordial para mejorar el rendimiento del colaborador y por ende la atención al cliente, cuyo propósito radica en optimizar la competitividad empresarial; en tanto el 14% indica lo contrario, ya que para ellos no es necesario capacitar sino mejorar las condiciones y recompensa por el trabajo realizado.



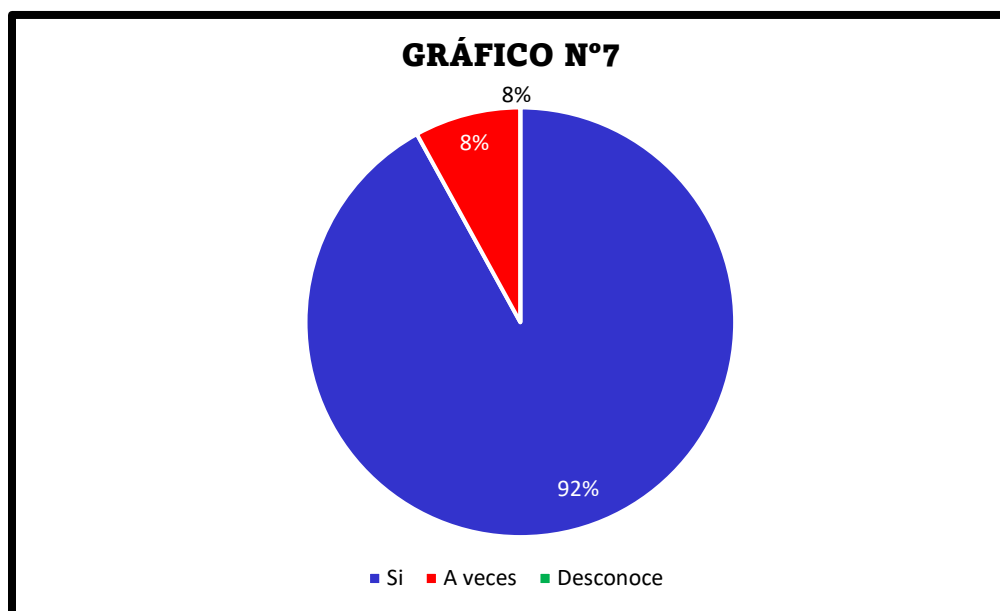
CUADRO N° 7

La capacitación en gestión del emprendimiento permite ser más creativos e innovadores en la empresa ASCENDA S.A.C

Respuesta	N°	%
Si	66	92
A veces	6	8
Desconoce	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

El emprendimiento implica desarrollar ideas de negocio, por ello el 92% establece la capacitación como un elemento importante para gestionar o dirigir organizaciones con eficacia, basadas en la creatividad para impulsar el emprendimiento empresarial; en tanto, el 8% señala que A veces se requiere capacitar, con la intención de estar preparados para aprovechar las oportunidades laborales u organizacionales.



CUADRO N° 8

Para emprender y gestionar un negocio es fundamental el estudio de mercado, que permite identificar y satisfacer necesidades del cliente

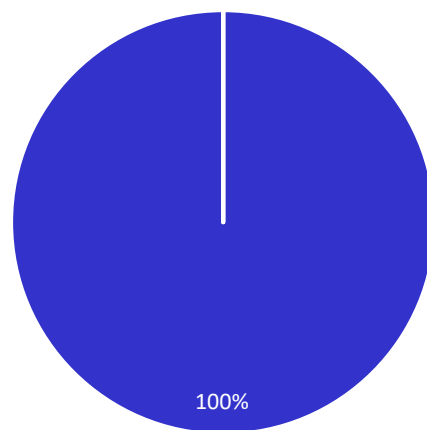
Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta

Elaborado por el tesista

El conocimiento y las diversas fuerzas de cambio empresarial, permiten estudio de mercado para identificar gustos y preferencias de los usuarios o consumidores. Por lo tanto, el 100% de involucrados en el trabajo, cree por conveniente que emprender y gestionar un negocio requiere satisfacer a las mayorías. Entonces, las empresas actualmente no pueden producir en serie, más bien elaboran diversidad de productos acorde a las condiciones socio – económicas de los clientes.

GRÁFICO N°8



■ De acuerdo ■ Indeciso ■ En desacuerdo

CUADRO N° 9

Durante los años de funcionamiento, cree que la empresa ASCENDA S.A.C. por estrategia de mercado es reconocida por la Calidad, confiabilidad y seguridad de sus productos / servicios que brinda

Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

El 100% de participantes en el trabajo, consideran que ASCENDA S.A.C., es reconocida por la calidad y confiabilidad en sus servicios de gestión digital que brinda a sus clientes, basadas en acciones innovadoras que otorga mayor seguridad en el quehacer empresarial.



CUADRO N° 10
Su centro de trabajo ha tenido los beneficios esperados, para competir en un mercado tan exigente

Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
 Elaborado por el tesista

Por el cumplimiento en el momento requerido y calidad de sus servicios, el 100% de encuestados expresan que ASCENDA S.A.C. ha logrado los beneficios esperados, que le permiten competir en un mercado altamente competitivo, dentro de la era digital.



CUADRO N° 11

Cree que los niveles de productividad es factor fundamental para competir en el mercado, considerando los criterios del emprendimiento empresarial

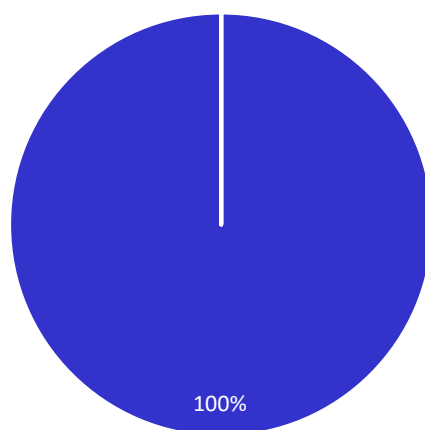
Respuesta	N°	%
De acuerdo	72	100
Indeciso	0	0
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta

Elaborado por el tesista

Para desarrollar el emprendimiento y competir en su ámbito de acción, el 100% de encuestados expresa que se debe conservar e incrementar la productividad, en relación a la cantidad producida, recursos utilizados, horas de trabajo, entre otros factores.

GRÁFICO N°11



■ De acuerdo ■ Indeciso ■ En desacuerdo

CUADRO N° 12

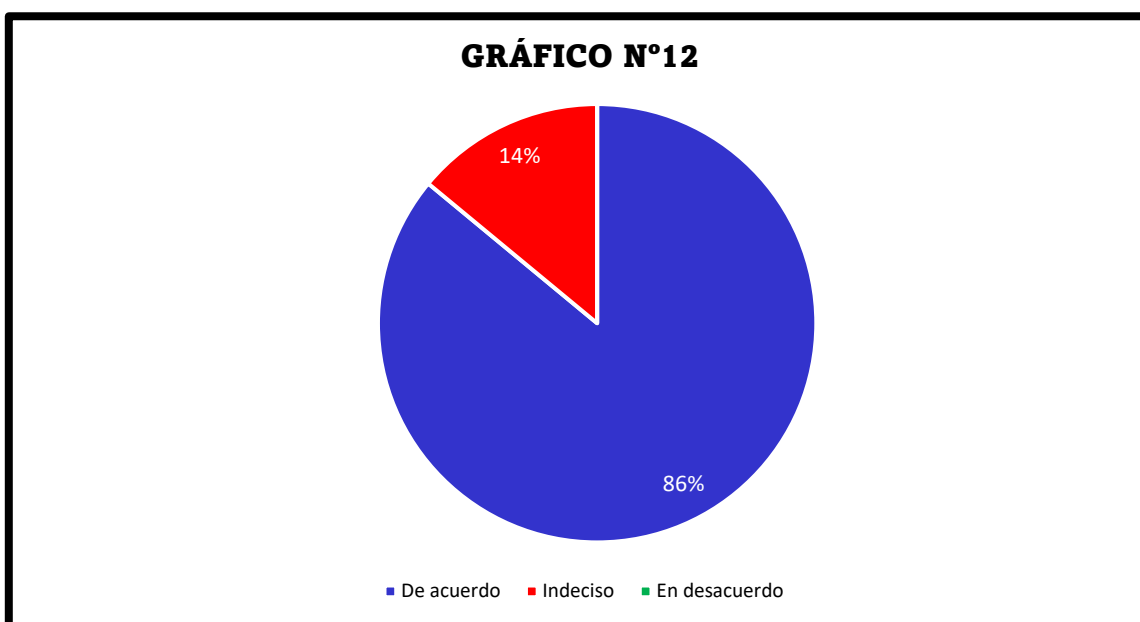
La empresa ASCENDA S.A.C. se ha ganado el posicionamiento y segmento de mercado, en función a sus objetivos y giro del negocio

Respuesta	N°	%
De acuerdo	62	86
Indeciso	10	14
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta

Elaborado por el tesista

El 86% de personas involucradas en el trabajo, consideran que el buen servicio brindado, ha permitido segmentar y posicionarse en el mercado, en función al propósito de ASCENDA; identificando a los usuarios del servicio / producto, dado el establecimiento de políticas de expansión.



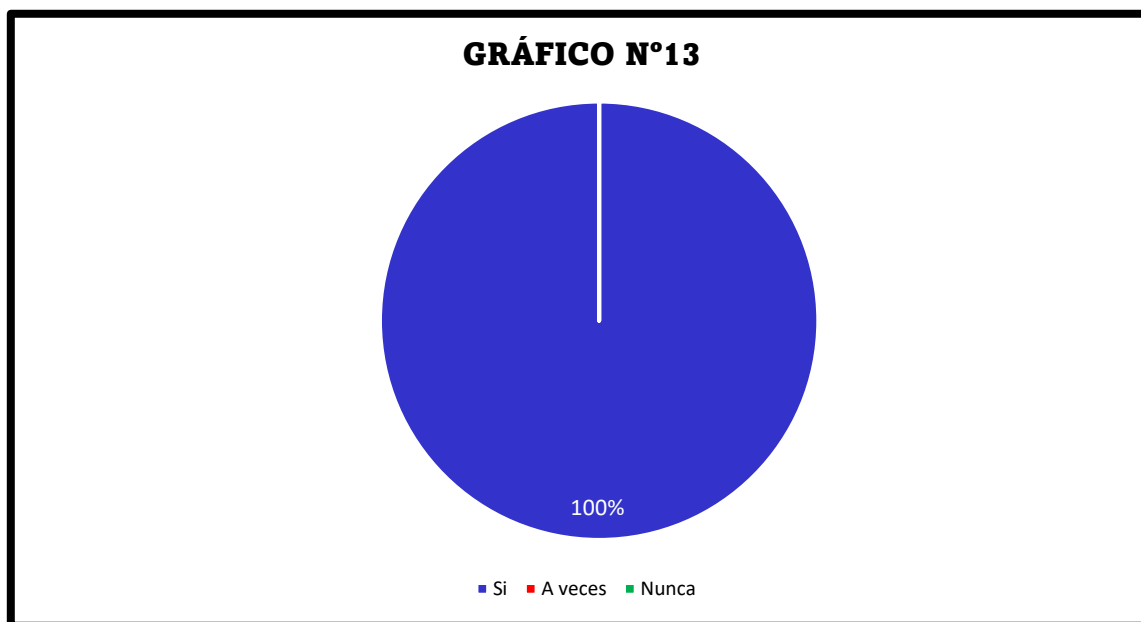
CUADRO N° 13

El cliente está satisfecho por los servicios recibidos, en cuanto a la digitalización de su información para brindar un servicio oportuno, según requerimiento

Respuesta	N°	%
Si	72	100
A veces	0	0
Nunca	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

Teniendo en consideración la capacidad empresarial, el 100% de integrantes del estudio indican el bienestar del cliente por los servicios recibidos, dada la digitalización de la información que conlleve a brindar un servicio oportuno, reflejando la confiabilidad de ASCENDA y del cliente en general.



CUADRO N° 14

La gestión del emprendimiento otorga ventaja competitiva a la empresa ASCENDA S.A.C

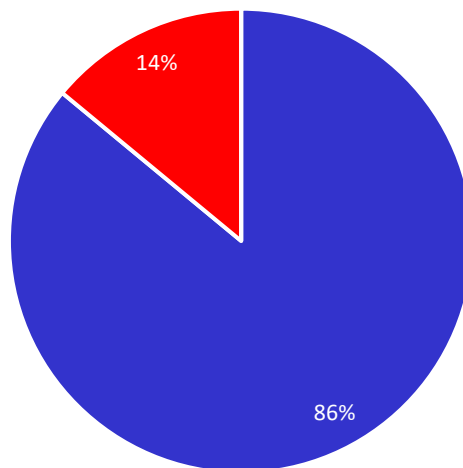
Respuesta	N°	%
Si	62	86
A veces	10	14
Nunca	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta

Elaborado por el tesista

Las actuales condiciones y las tendencias de negocios, conllevan a establecer que el 86% de participantes en la tesis, aprecian que la ventaja competitiva de ASCENDA está en la efectiva gestión del emprendimiento, que comprende el proceso que involucra las tareas, funciones y operaciones empresariales, asociadas a las oportunidades para aprovecharlas en el momento que se presenten y el 14% señala que A veces el emprendimiento puede otorgar ventaja competitiva, dada la capacidad de dirección y de los colaboradores de ASCENDA S.A.C.

GRÁFICO N°14



■ Si ■ A veces ■ Nunca

CUADRO N° 15

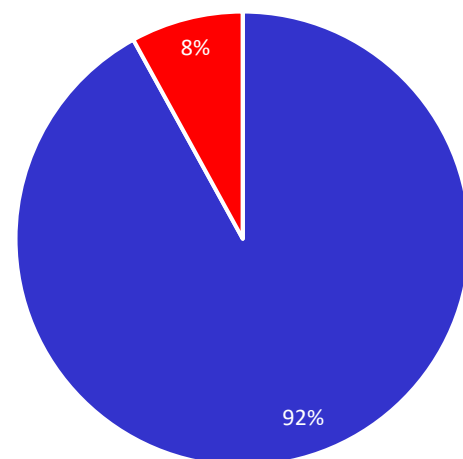
La competitividad permite sostener la preferencia del cliente por la empresa ASCENDA S.A.C

Respuesta	N°	%
De acuerdo	66	92
Indeciso	6	8
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

El 92% de encuestados responden que la capacidad de competencia es un indicador fundamental, para sostener la preferencia del cliente, lo que conlleva a que ASCENDA S.A.C., implemente estrategias de seguimiento por el servicio brindado, dando seguridad y confianza para posicionarse y el 8% se mantiene indeciso para responder sobre lo solicitado.

GRÁFICO N°15



■ De acuerdo ■ Indeciso ■ En desacuerdo

CUADRO N° 16

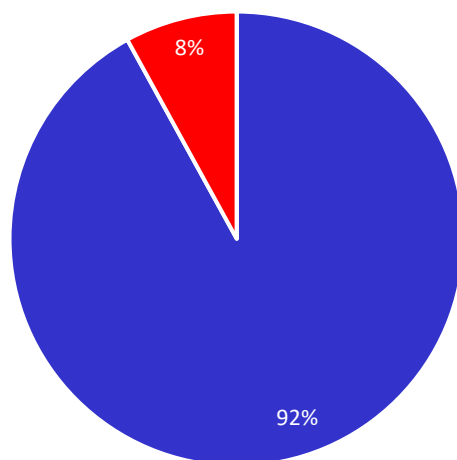
El éxito de la empresa ASCENDA S.A.C. depende de las ideas y oportunidades de negocio para poder competir

Respuesta	N°	%
De acuerdo	66	92
Indeciso	6	8
En desacuerdo	0	0
Total	72	100

Fuente: Datos de encuesta
Elaborado por el tesista

Es fundamental que las entidades para mantenerse en el mercado requieran de cambios acorde a los escenarios actuales. Por lo consiguiente, el 92% sostiene que ASCENDA S.A.C., en la medida que implemente nuevas ideas innovadoras de negocio y aproveche las oportunidades dentro de un mundo digital, estará en posibilidad de competir, según requerimientos que se suscitan en el mercado, logrando así el éxito esperado y el 8% de involucrados está indeciso para precisar alguna respuesta.

GRÁFICO N°16



■ De acuerdo ■ Indeciso ■ En desacuerdo

6.1. Discusión de resultados

Los resultados nos muestran en un 100% que la gestión del emprendimiento contribuye al desarrollo y competitividad de ASCENDA S.A.C.; debido al estilo de dirección y control que se implementa, teniendo como mejora continua a la capacitación, análisis de mercado, calidad, confiabilidad y seguridad en el servicio brindado, logrando así una ventaja competitiva, que requiere mantener o incrementar la productividad empresarial.

Por lo consiguiente, el 86% aprecia que la eficaz gestión del emprendimiento empresarial requiere de la aplicación del proceso administrativo, en su fase mecánica y dinámica, que permiten competir a nivel laboral y organizacional; cuyo resultado se refleja en el posicionamiento y segmentación de mercado de ASCENDA, considerando para ello el propósito y giro del negocio.

En tanto, el 92% de involucrados en el estudio establecen que la competitividad se sostiene en la fidelidad del cliente, dando como resultado el éxito empresarial de ASCENDA S.A.C, por las ideas que implementa y las oportunidades que se aprovecha para competir en el mercado.

Entonces, lo expuesto anteriormente se relaciona con los resultados de la comprobación estadística de la hipótesis general al 95% de confiabilidad y 5% de margen de error, siendo el resultado de 171.64 lo que supera al valor crítico de 43.7730, lo que permite rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis general, afirmando que: La Gestión del emprendimiento empresarial influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.

En consecuencia, todo lo expresado se relaciona con los resultados de los antecedentes considerados en el trabajo, lo que demuestra la validez y confiabilidad de la investigación.

CONCLUSIONES

- La Gestión del Emprendimiento empresarial acerca de la aplicación del proceso administrativo, la capacitación de personal y las estrategias de mercado influyen en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú.
- El proceso administrativo en su fase mecánica y dinámica influye en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú.
- La capacitación del personal referente al mejoramiento de las actividades, rendimiento laboral, creatividad e innovación, entre otros factores, influyen en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú
- Las estrategias de mercado referente al posicionamiento empresarial, segmentación, beneficios, etc; influye en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, basadas en la calidad, confiabilidad y seguridad del servicio brindado, lo que permite identificar y satisfacer las necesidades del cliente.
- Se concluye que la hipótesis planteada en el trabajo de investigación queda demostrada.

RECOMENDACIONES

- Los directivos y trabajadores de la empresa ASCENDA S.A.C. para mantener, desarrollar y competir como empresa, deben impulsar el espíritu creador para aprovechar de forma permanente las oportunidades que se presentan, produciendo beneficios, rentabilidad o éxito económico en dicha empresa.
- Los directivos y colaboradores de la empresa ASCENDA S.A.C, para contribuir al mejoramiento de la competitividad, deben tener la capacidad de compromiso, vocación de trabajo y perseverancia, con el fin de sacar adelante las ideas creativas e innovadoras dentro del contexto del emprendimiento empresarial.
- Los responsables de la empresa ASCENDA S.A.C. deben elaborar programas de capacitación para mejorar la gestión empresarial e incrementar capacidad para adaptarse a los nuevos escenarios.
- Los responsables de la empresa ASCENDA S.A.C. deben implementar estrategias que conlleven a establecer ventajas competitivas, clarificando las ideas para comunicar y socializar las políticas, que permitan una eficaz gestión del emprendimiento empresarial.

FUENTES DE INFORMACIÓN

- Anchundia, G., Barrezueta, A. (2017) *Propuesta de asesoría en gestión de emprendimientos en el Cantón Durán*; Guayaquil – Ecuador

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/22481/1/TESIS-CPA-Asesoría-de-gestión-de-emprendimiento-del-cantón-durán%201111.pdf>, recuperado 13 – 02 – 2022
- Anzola, S. (2000); curso Básico de Administración de empresas; Colombia, Mc GrawHill.
- Ávila, R. (2001); Metodología de la investigación, Lima – Perú, estudios y ediciones R.A.
- Castañeda, C. (2017); Factores que favorecen el emprendimiento empresarial en el sector del Cacique en el Distrito de San Pedro de Lloc, Provincia de Pacasmayo. Año 2017. Trujillo – Perú.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11573/casta%20blenda_cc.pdf?sequence=1&isAllowed=y, recuperado 13 – 02 – 2022
- Cáceres, R., Ramos, L. (2017); Emprendimiento laboral y empoderamiento de mujeres artesanas de la asociación de tejedoras - “tejidos huaycán; Huancayo – Perú.

<https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/3410/Caceres%20Rojas-Pacheco%20Ramos.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, recuperado 13 – 02 – 2022

- González, J., Rodríguez, M. (2019); Manual práctico de planeación estratégica,
Díaz de Santos, España
 - Gutiérrez, H. (2006); Calidad y productividad, México, Mc Graw Hill.
 - Hernández, R. (2014); Metodología de la investigación, México, Mc Graw Hill.
 - Koontz, W. (2004); Administración una perspectiva global - 12ª edición, México,
Mc Graw Hill interamericana.
 - Maravi, A. (2004); Metodología de la investigación científica, impresiones y
publicaciones de la Universidad Inca Garcilaso de
la Vega; Lima – Perú.
 - Márquez, B. (2014); Planificación estratégica para el emprendimiento y la
aplicación del QFD (Casa de la Calidad) para el
desarrollo de nuevos productos. Caso: "AS"
alimentación y salud; Ecuador.
- <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream/handle/22000/7974/TESIS%20FINAL.pdf?sequence=1&isAllowed=y>, recuperado 13-02-2022
- Parra, M., Rubio, G. y López (2017); emprendimiento y creatividad – México,
1ª. Edición, Eco ediciones.
 - Quipe, J., Vera, W. (2016); Aplicación del planeamiento estratégico en la ventaja
competitiva de los comerciantes de frutas de la
Provincia de Chincha – Ica.
 - Robbins, S. (2010), Administración, décima edición, México, editorial Prentice-
Hall.

- Stoner, J., Freeman, E., Gilbert, J. (1996); Administración- 6ª. edición, México, Prentice Hall.

ANEXOS

1. ENCUESTA

UNIVERSIDAD NACIONAL “SAN LUIS GONZAGA”
ESCUELA DE POSGRADO
TITULO
“GESTION DEL EMPRENDIMIENTO EMPRESARIAL Y LA
COMPETITIVIDAD DE LA EMPRESA ASCENDA S.A.C. DE TRUJILLO
– PERU, AÑOS 2017 – 2019”
ENCUESTA

Instrucciones.- Señor trabajador / cliente de la empresa ASCENDA S.A.C., para comprender la realidad de estudio, le solicitamos responder con objetividad las preguntas planteadas; indicando que los datos solo servirán para sustentar un evento de carácter académico; manifestando que la encuesta es netamente Anónima.

Preguntas

VARIABLE INDEPENDIENTE I

1.- ¿A su entender, la gestión del emprendimiento es un factor que contribuye al desarrollo y competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

INDICADOR: Proceso administrativo II

2.- ¿A su conocimiento, para una eficaz gestión del emprendimiento empresarial es esencial la aplicación del proceso administrativo para lograr competitividad organizacional y laboral?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

3.- ¿A su criterio, el proceso administrativo permite planificar y organizar las actividades acordes con las exigencias de la gestión del emprendimiento a nivel empresarial?

Si () No () Desconoce ()

4.- ¿Dentro del contexto del proceso administrativo la Dirección y el control permiten ser más efectiva la gestión del emprendimiento empresarial?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

INDICADOR: Capacitación de personal I2

5.- ¿Cree usted que la capacitación es importante para mejorar la gestión del emprendimiento y competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

6.- ¿A su conocimiento, la capacitación mejora el rendimiento del trabajador y la atención al cliente, con la intención de optimizar la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.?

Si () A veces () Nunca ()

7.- ¿A su parecer, la capacitación en gestión del emprendimiento permite ser más creativos e innovadores en la empresa ASCENDA S.A.C.?

Si () A veces () Nunca ()

INDICADOR: Estrategias de mercado I3

8.- ¿A su opinión, para emprender y gestionar un negocio es fundamental el estudio de mercado, que permita identificar y satisfacer necesidades del cliente?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

9.- ¿Durante los años de funcionamiento, cree que la empresa ASCENDA S.A.C. por estrategia de mercado es reconocida por la Calidad, confiabilidad y seguridad de sus productos / servicios que brinda?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

10.- ¿A su conocimiento, su centro de trabajo ha tenido los beneficios esperados, para competir en un mercado tan exigente?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

VARIABLE DEPENDIENTE

Indicadores:

- Proceso administrativo
- Capacitación del personal
- Estrategias de mercado

• VARIABLE DEPENDIENTE:

Competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.

I1 D1 I2 D2 I3 D3

I D1 ID2 ID3

I1 D I2 D I3 D ID

Indicadores:

- Productividad
- Rentabilidad
- Posicionamiento empresarial
-

11.- ¿A su opinión, cree que los niveles de productividad es factor fundamental para competir en el mercado, considerando los criterios del emprendimiento empresarial?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

12.- ¿A su entender, la empresa ASCENDA S.A.C. se ha ganado el posicionamiento y segmento de mercado, en función a sus objetivos y giro del negocio?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

13.- ¿El cliente está satisfecho por los servicios recibidos, en cuanto a la digitalización de su información para brindar un servicio oportuno, según requerimiento?

Si () No () Desconoce ()

14.- ¿A su entender, la gestión del emprendimiento otorga ventaja competitiva a la empresa ASCENDA S.A.C.?

Si () A veces () Nunca ()

15.- ¿Cree usted, que la competitividad permite sostener la preferencia del cliente por la empresa ASCENDA S.A.C.?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

15.- ¿A su entender, el éxito de la empresa ASCENDA S.A.C. depende de las ideas y oportunidades de negocio para poder competir?

De acuerdo () Indeciso () En desacuerdo ()

Nombre del encuestador: -----

Lugar: _____ Fecha: _____ hora: _____

Observaciones: _____

2. MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	HIPÓTESIS	OBJETIVO	VARIABLES E INDICADORES	ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN	FUENTES DE INFORMACIÓN
<p>PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera influye la Gestión del emprendimiento empresarial en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?</p> <p>PROBLEMAS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿De qué manera influye el proceso administrativo en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019? • ¿Cómo influye la capacitación del personal en 	<p>HIPÓTESIS GENERAL</p> <ul style="list-style-type: none"> • La Gestión del emprendimiento empresarial influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019 <p>HIPÓTESIS ESPECÍFICAS</p> <ul style="list-style-type: none"> • El proceso administrativo influye significativamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019 • La capacitación del personal influye directamente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. 	<p>OBJETIVO GENERAL Analizar la influencia de la Gestión del Emprendimiento empresarial en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Determinar la influencia del proceso administrativo en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019 • Analizar la influencia de la capacitación del personal en la 	<p>• VARIABLE INDEPENDIENTE: Gestión del Emprendimiento Empresarial</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proceso administrativo • Capacitación del personal • Estrategias de mercado <p>• VARIABLE DEPENDIENTE: Competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C.</p> <p>Indicadores:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Productividad • Rentabilidad • Posicionamiento empresarial 	<p>• Tipo, Nivel y Diseño</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tipo: Básica, Cuantitativa y factica • Nivel: Descriptiva - Explicativa • Diseño: No experimental - transaccional <p>• Población y Muestra</p> <p>✓ Población: Conformado por 15 trabajadores estables (interno) y 42 clientes registrados (externo); además de 15 sectores gestionados; lo que constituye una población de 72 integrantes entre trabajadores y clientes.</p> <p>✓ Muestra: n = 72 personas, constituyen el total de la población.</p>	<p>DE RECOLECCIÓN DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observación, análisis documental y encuesta <p>INSTRUMENTOS DE RECOLECCION DE DATOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ficha de Observación • Cuestionario • Revisión de libros, leyes, reglamentos, manuales, entre otros <p>DE ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE DATOS:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clasificación de datos • Tabulación de datos • Cuadros representaciones estadísticas • Chi - cuadrado 	<ul style="list-style-type: none"> • ANZOLA ROJAS, S. (2000); Curso Básico de Administración de Empresas; Mc GrawHill, Colombia. • HERNANDEZ SAMPIERI, R. (2014); Metodología de la Investigación, Mc Graw Hill, México. • KOONTZ HAROLD, W. K. (2004); Administración una Perspectiva Global - 12ª Edición, McGraw - Hill Interamericana, México. • MARAVI LINDO, A. (2004); Metodología de la Investigación Científica, Impresiones y publicaciones de

<p>la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?</p> <p>• ¿De qué manera influye las estrategias de mercado en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019?</p>	<p>de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019</p> <p>• Las estrategias de mercado influyen favorablemente en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019.</p>	<p>competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019</p> <p>• Determinar la influencia de las estrategias de mercado en la competitividad de la empresa ASCENDA S.A.C. de Trujillo – Perú, años 2017 – 2019</p>				<p>la Universidad Inca Garcilaso de la Vega; Lima – Perú.</p>
--	---	--	--	--	--	---