



Universidad Nacional  
**SAN LUIS GONZAGA**



## [Reconocimiento-NoComercial-CompartirIgual 4.0 Internacional](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/4.0)

Esta licencia permite a otras combinar, retocar, y crear a partir de su obra de forma no comercial, siempre y cuando den crédito y licencia a nuevas creaciones bajo los mismos términos.

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



**UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**  
**FACENI**



**EVALUACION DE ORIGINALIDAD**

**CONSTANCIA**

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

**DIRECCIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS  
EMPRESAS EN UNA PROVINCIA DE PERÚ, 2022**

Presentado por:

**ACHULLA CCECSA SEIKIT OSCAR** Del nivel **PREGRADO** de la Facultad de Ciencias Económicas y Negocios Internacionales, Escuela Académico Profesional de **NEGOCIOS INTERNACIONALES**. El resultado obtenido es **6%** por el cual se otorga el calificativo de:

**APROBADO**

Se adjunta al presente el reporte de evaluación con el software de verificación de originalidad.

Observaciones:

Ica, 12 de setiembre del 2023



UNIVERSIDAD NACIONAL "SAN LUIS GONZAGA"  
VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN  
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y NEGOCIOS INTERNACIONALES  
PROGRAMA ACADÉMICO PROFESIONAL DE NEGOCIOS  
INTERNACIONALES



**Título.**

DIRECCIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD DE LAS PEQUEÑAS  
EMPRESAS EN UNA PROVINCIA DE PERÚ, 2022.

Presentación de tesis.

**Para optar el título profesional de:**

Licenciado en negocios internacionales

**Línea de investigación:**

Sociedad, desarrollo sostenible, políticas públicas y ambientales

**INFORME FINAL DE TESIS**

Autor.

**Bach. ACHULLA CCECSA, SEIKIT OSCAR.**

Asesor.

Dr. Carlos Cruces Hector William

Código **ORCID.** 0000-0001-6590-5562

**Ica, Perú**

**2023**

### **DEDICATORIA**

Les ofrezco esta tesis a mis progenitores por el sostén brindado, el esfuerzo a lo largo de los años de carrera y a mis hermanos por la motivación en los momentos en lo que necesité de manera incondicional.

### **AGRADECIMIENTOS**

Agradezco a Dios por acompañarme y mostrarme siempre su fidelidad; a mis padres, hermanos y amigos por inspirarme a mejorar cada día y a las personas que me abrieron las puertas para mejorar en el aspecto profesional, quienes con su amplia experiencia me han permitido aprender.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTOS .....	iii
ÍNDICE DE CONTENIDOS.....	iv
ÍNDICE DE TABLAS .....	v
ÍNDICE DE GRAFICOS .....	vi
RESUMEN.....	vii
ABSTRACT .....	viii
I. INTRODUCCIÓN .....	1
II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA .....	17
III. RESULTADOS .....	19
IV. DISCUSIÓN.....	477
V. CONCLUSIONES .....	48
VI. RECOMENDACIONES .....	49
VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	50
VIII. ANEXOS.....	52

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Matriz de operacionalización de variable (X): Dirección empresarial .....	14
Tabla 2.	Matriz de operacionalización de variable (Y): Competitividad .....	15
Tabla 3.	Resultados de la pregunta 1 .....	19
Tabla 4.	Resultados de la pregunta 2 .....	20
Tabla 5.	Resultados de la pregunta 3 .....	21
Tabla 6.	Resultados de la pregunta 4 .....	22
Tabla 7.	Resultados de la pregunta 5 .....	23
Tabla 8.	Resultados de la pregunta 6 .....	24
Tabla 9.	Resultados de la pregunta 7 .....	25
Tabla 10.	Resultados de la pregunta 8 .....	26
Tabla 11.	Resultados de la pregunta 9 .....	27
Tabla 12.	Resultados de la pregunta 10 .....	28
Tabla 13.	Resultados de la pregunta 11 .....	29
Tabla 14.	Resultados de la pregunta 12 .....	30
Tabla 15.	Resultados de la pregunta 13 .....	31
Tabla 16.	Resultados de la pregunta 14 .....	32
Tabla 17.	Resultados de la pregunta 15 .....	33
Tabla 18.	Resultados de la pregunta 16 .....	34
Tabla 19.	Resultados de la pregunta 17 .....	35
Tabla 20.	Resultados de la pregunta 18 .....	36
Tabla 21.	Resultados de la pregunta 19 .....	37
Tabla 22.	Resultados de la pregunta 20 .....	38
Tabla 23.	Resultados de la pregunta 21 .....	39
Tabla 24.	Resultados de la pregunta 22 .....	40
Tabla 25.	Resultados de la pregunta 23 .....	41
Tabla 26.	Resultados de la pregunta 24 .....	42
Tabla 27.	Comprobación de la Hipótesis General .....	43
Tabla 28.	Comprobación de la Hipótesis específica 1 .....	44
Tabla 29.	Comprobación de la Hipótesis específica 2 .....	45
Tabla 30.	Comprobación de la Hipótesis específica 3 .....	46

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1.	Resultados de la pregunta 1 .....	19
Gráfico 2.	Resultados de la pregunta 2 .....	20
Gráfico 3.	Resultados de la pregunta 3 .....	21
Gráfico 4.	Resultados de la pregunta 4 .....	22
Gráfico 5.	Resultados de la pregunta 5 .....	23
Gráfico 6.	Resultados de la pregunta 6 .....	24
Gráfico 7.	Resultados de la pregunta 7 .....	25
Gráfico 8.	Resultados de la pregunta 8 .....	26
Gráfico 9.	Resultados de la pregunta 9 .....	27
Gráfico 10.	Resultados de la pregunta 10 .....	28
Gráfico 11.	Resultados de la pregunta 11 .....	29
Gráfico 12.	Resultados de la pregunta 12 .....	30
Gráfico 13.	Resultados de la pregunta 13 .....	31
Gráfico 14.	Resultados de la pregunta 14 .....	32
Gráfico 15.	Resultados de la pregunta 15 .....	33
Gráfico 16.	Resultados de la pregunta 16 .....	34
Gráfico 17.	Resultados de la pregunta 17 .....	35
Gráfico 18.	Resultados de la pregunta 18 .....	36
Gráfico 19.	Resultados de la pregunta 19 .....	37
Gráfico 20.	Resultados de la pregunta 20 .....	38
Gráfico 21.	Resultados de la pregunta 21 .....	39
Gráfico 22.	Resultados de la pregunta 22 .....	40
Gráfico 23.	Resultados de la pregunta 23 .....	41
Gráfico 24.	Resultados de la pregunta 24 .....	42

## RESUMEN

Este estudio tiene como propósito determinar la relación de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

La indagación fue de tipo aplicada, su nivel se empleó el descriptivo- transversal-correlacional y su diseño se adecuó con el no experimental, asimismo se determinó una muestra conformada por 315 pequeñas empresas de la provincia de Ica.

Después de la aplicación del instrumento de recolección de información, se puede determinar que el 60% de los encuestados considera que existe un nivel elevado de dirección empresarial en las pequeñas empresas de la provincia de Ica, asimismo, un 50.79% considera que estas empresas poseen un nivel de competitividad elevado.

Por otro lado, con respecto al primer objetivo específico se determina que el 66.6% de los encuestados percibe que las pequeñas empresas de la provincia de Ica desarrollan un proceso gerencial adecuado teniendo niveles de competitividad de igual forma elevados, por lo que se evidencia una relación significativa entre el proceso gerencial y la competitividad.

Con respecto al segundo objetivo específico, se evidencia que el 62.53% de los encuestados considera que las empresas realizan un proceso de toma de decisiones adecuado influyendo en niveles de competitividad adecuados, por tal motivo, se determina que existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la competitividad.

Referente al tercer objetivo específico, se determina que el 58.41% de los encuestados considera que las empresas poseen un desarrollo organizacional elevado, influencia positivamente en sus niveles de competitividad, por lo que, se evidencia la existencia de una relación favorable entre el desarrollo organizacional y la competitividad.

Estos resultados se validan mediante las conclusiones obtenidas por Diego y Vargas (2019), los cuales en su investigación determinaron la existencia de una incidencia significativa entre la gestión empresarial y la competitividad de pequeñas empresas, indicando que cuando se aplica una buena dirección o gestión empresarial, se obtienen resultados positivos en la competitividad de las empresas.

**Palabras clave:** Dirección, empresarial, competitividad.

## ABSTRACT

The purpose of this study is to determine the relationship of business management in the competitiveness of small companies in the province of Ica, 2022.

The inquiry was of the applied type, its level was made up of the descriptive-correlational-transversal and its design was made up of the non-experimental one, likewise a sample made up of 315 small companies from the province of Ica was determined.

After the application of the information collection instrument, it can be determined that 60% of the respondents consider that there is a high level of business management in small companies in the province of Ica, likewise, 50.79% consider that these companies have a high level of competitiveness.

On the other hand, with respect to the first specific objective, it is determined that 66.6% of those surveyed perceive that small companies in the province of Ica develop an adequate managerial process having equally high levels of competitiveness, for which a relationship is evident. relationship between the managerial process and competitiveness.

Regarding the second specific objective, it is evident that 62.53% of those surveyed consider that companies carry out an adequate decision-making process, influencing adequate levels of competitiveness, for this reason, it is determined that there is a significant relationship between decision-making decisions and competition.

Regarding the third specific objective, it is determined that 58.41% of those surveyed consider that companies have a high organizational development, a positive influence on their levels of competitiveness, therefore, the existence of a favorable relationship between organizational development and the competitiveness.

These results are validated by the conclusions obtained by Diego and Vargas (2019), who in their research determined the existence of a significant incidence between business management and the competitiveness of small businesses, indicating that when good management or business management is applied, positive results are obtained in the competitiveness of companies.

**Keywords:** Management, business, competitiveness.

## **I. INTRODUCCIÓN**

### **A. Planteamiento del problema**

Las MIPYMES en su conjunto atienden al 99.5% del empresariado peruano; al interior de este índice, el rubro de materiales y artículos menores constituye uno de los principales rubros de producción, con el 16.5% del mercado de confecciones. La gran mayoría de estas organizaciones son de propiedad familiar, indefensas, y presentan inconvenientes en cuanto a acceso a datos, constitución de gran envergadura, y crédito o recursos personales idóneos. Esto bloquea así el avance de los acontecimientos y la producción de un valor añadido más destacado. Tal circunstancia limita la existencia de las mismas, las hace extremadamente delicadas ante otras condiciones empresariales, considerando que no cuentan con las circunstancias y el manejo empresarial para contender al interior del segmento. (Larios, 2017)

El tema surge al pretender la vinculación que se da al interior de estas organizaciones, entre los negocios que realizan los directivos y la intensidad que logran, son elementos de alta pertinencia para ser vistos como por las instancias, puesto que, al evidenciar la presencia de una vinculación entre dichas magnitudes, muy bien puede verse cuál de ellas tiene una significación más destacada y esto lograría una más destacada acentuación hacia adentro de la organización.

Esto puede ocurrir porque algunos especialistas no saben nada de sus capacidades y porque en ocasiones hay poca coordinación y correspondencia con sus colaboradores, lo que les impide desempeñar su trabajo con eficacia, circunstancia que presumiblemente frustra el cumplimiento de los fines jerárquicos, y también porque a veces la desafortunada iniciativa de los supervisores de la sustancia no permite mejorar la ejecución del trabajo, ya que no es normal que hagan críticas a los obreros para que desarrollen más sus habilidades y capacidades laborales.

### **B. Antecedentes de la investigación**

#### **a. Antecedentes internacionales**

1. **Díaz y Salazar (2021)** en su estudio formularon como objetivo es identificar y conocer los diversos factores vinculados a los esquemas de administración de calidad, utilizando un diseño no experimental descriptivo, correlacional, manejando la técnica documental y ficha de contenido como instrumento, hallando que la administración de calidad es considerada sobre los instrumentos relevantes para las organizaciones, siendo el resultado de un proceso de evolución generado a través del tiempo, fortaleciéndose a los aportes relevantes de diferentes científicos, que de acuerdo a sus propuestas y teorías la calidad es considerada importante.

2. **Orellana, González y Venegas (2020)** el estudio tuvo como objetivo principal analizar el precio de los elementos del emprendimiento para el efecto de la rivalidad entre las MIPYMES en el ámbito de la mueblería, sur de Ecuador, empleando un diseño constituido por el no experimental, descriptivo, esgrimiendo la técnica conformada por el documental, direccionamiento mixto. En definitiva, el trabajo en grupo y las diferentes estrategias coadyuvaran afrontar desafíos generados por las crisis, como las ocasionadas en el COVID 19 como la reducción del costo del petróleo, siendo la innovación como el marketing digital amortiguadores de la disminución de rivalidad sobre las compañías.
3. **Costa, Armijo, Loayza y Aguirre (2018)** el estudio tuvo como objetivo evaluar el desarrollo del interés por las TIC en Ecuador, 2012-2015, además de su relevancia en el ámbito de los negocios, manejando un diseño no experimental, descriptivo, retrospectivo, utilizando información del INE y censos, concluyendo que la inversión de las TICS es constante, indicando los parámetros de la innovación como mecanismos de la administración en lo administrativo y gestión en las empresas ecuatorianas.

**b. Antecedentes nacionales**

1. **Quille, L. (2022)** el objetivo fue determinar la relación entre la gestión de los negocios como la rivalidad, manejo un tipo aplicado, paradigma positivista, diseño constituido por el no experimental-transversal, para una muestra de 50 trabajadores, técnica la encuesta, hallando que la administración de los negocios se conecta favorablemente con la rivalidad.
2. **López, Rodríguez y Valdivieso (2021)** la indagación tuvo como objetivo desarrollando el impacto de los negocios de los ejecutivos en la seriedad de las microempresas de la zona pesquera en Piura, se manejó un enfoque cuantitativo, deductivo-hipotético, diseño conformado por el no experimental, su nivel idóneo fue descriptivo-correlacional-corte transversal, como población se manejaron datos del INEI, encontramos que los negocios de la junta directiva tienen un impacto de 22.4%, la administración vital de 40.6%, y la administración monetaria de 7.1% en la seriedad de los emprendimientos de la zona pesquera de Piura.
3. **Surita, E. (2019)** su fin fue retratar los atributos fundamentales de Valor Los ejecutivos y Seriedad de MYPES que participaron en la oferta de muebles en Sullana-2018, el método estuvo basado en lo cuantitativo, su diseño constituido por el no experimental, su nivel se estableció por el descriptivo-transversal, su muestra por 15 gerentes y 384 clientes, manejo la técnica de

la encuesta, confirmando que el 72% dijo que los costos de los artículos son satisfactorios a los de la oposición y el 96% hace límites a los compradores, razonando que las Mypes dedicadas a la oferta de muebles cuentan con estrategias de calidad trazadas correspondientes al rubro otorgando un artículo de calidad.

4. **Diego y Vargas (2019)** en su estudio tuvo como objetivo la revisión fue terminada para decidir el grado al cual los 4 aspectos referentes al negocio los ejecutivos, hechos por los pequeños productores del vestido en la tienda al por menor del negocio de Gamarra, se utilizó un enfoque mixto, paradigma positivista, corte transversal, población de 210 empresas, como técnica manejo la encuesta, hechos por los pequeños productores del vestido en la tienda al por menor del negocio de Gamarra, observaron que hay un efecto crítico entre el negocio el tablero y la seriedad de las compañías privadas, demostrando que en caso de que se haya aplicado el gran negocio el tablero, los resultados positivos enormes serán conseguidos en la ejecución tajante de las organizaciones.
5. **Cachay, D. (2018)** analizo la influencia de la gestión empresarial sobre la rivalidad sobre los ejercicios en Cajamarca, esgrimió un tipo aplicado, no experimental, cuantitativo, deductivo, utilizo como técnica la encuesta, hallando conexión crítica entre el grado de seriedad de la empresa y la seriedad, demostrando que el 90.8% de la seriedad es percibida por los ejecutivos, y que el 72.8% de la seriedad es percibida por la organización; adicionalmente muestra que el 95.4% de la seriedad es percibida por la asociación; el 63.6% de la variedad en intensidad es percibida por los ejecutivos; el 71.6% de la intensidad es percibida por el monitoreo.

**c. Antecedentes locales**

Pando, T. (2021) en su investigación tuvo como finalidad del estudio fu fomentar un esquema para el desarrollo de una red de tutoría como técnica de cambio del directorio y su compromiso con la seriedad de las pymes de Ica, investigación tipo cualitativa, cuasi experimental, concluye que existe transmisión de conocimientos entre el personal de experiencia con los de menor experiencia, otorgándole un valor agregado de competitividad a la empresa.

**C. Bases teóricas**

• **Gestión**

Se define a la gestión como un procedimiento integrado por cinco componentes de la administración que son planear, organizar, direccionar, coordinar y controlar, donde muchos expertos coinciden en que la gestión es un tipo distinto

de actividad principalmente responsable de hacer las cosas a través de otras personas, y es diferente de todos los demás tipos de actividades humanas. De manera similar, también están de acuerdo en que todas las funciones de gestión son globales y que todos los gerentes en cualquier campo de los esfuerzos humanos realizan esas funciones típicas independientemente de lo que estén administrando (Manrique, 2016, p.133).

Es un conjunto de procesos que involucran mucha creatividad y les permite a los encargados diseñar directrices estratégicos y tácticos de una unidad productiva, para luego ser ejecutada, de tal manera que pueda coordinar los recursos económicos, humanos, tecnológicos y de relaciones sociales, políticas y comerciales para alcanzar sus objetivos (Hernández, 2013, p.80).

La gestión es el proceso de diseño y mantenimiento de un entorno en el que los individuos, trabajando en grupos, logran eficazmente los objetivos seleccionados, también se define como el proceso de planificación, institución, actuación y control de las operaciones de una institución con el fin de lograr la coordinación de los recursos humanos y materiales esenciales para la consecución eficaz y eficiente de los objetivos, mediante el procedimiento de trabajar con otros y a través de ellos para lograr los objetivos organizacionales de manera efectiva mediante el uso eficiente de recursos limitados en un entorno cambiante, es decir, la gestión consiste en la planificación, institución, actuación y control, realizada para determinar y lograr los objetivos mediante el uso de personas y recursos (Mora, Duran y Zambrano, 2016, p.513).

Se considera como los procesos de planificar, organización y control de las actividades de una determinada organización. Asimismo, la gestión es una manera de toma de decisiones y la realización de ciertas acciones apropiadas con el propósito de que se cumplan con las metas trazadas por la organización, en donde las actividades se realizan de acuerdo a los procesos administrativos. Por ello, se considera fundamental que el comienzo de todas las actividades de una institución debe de contar de forma previa con la planificación seguida de forma inmediata de una adecuada organización de actividades (Teece, 2017).

Los mecanismos de dirección garantizan el despliegue exitoso de cada una de las capacidades gerenciales, donde se piensa en el ordenamiento, la asociación y el control, todo lo cual gira en torno a la satisfacción de los fines corporativos. De igual forma, se trata de un grupo de ciclos cumplidos por la fuerza de trabajo que componen una organización, razón por la cual debe existir una correspondencia coherente entre todas las regiones del elemento. Los ejecutivos son vistos como una metodología hecha por al menos un especialista para facilitar los diferentes

ejercicios de trabajo de los demás con la intención de lograr los resultados normales, así como los directores del centro siguen una progresión de conjuntos que actúan como una ayuda para la identificación y la expectativa de las necesidades, el reconocimiento de los ejercicios con eficacia y la satisfacción de los objetivos de la asociación. (Ghaleb, 2019, p.212).

- **Teoría de gestión**

En la antigua hipótesis de Fayol sobre los ejecutivos, se crean pensamientos clave de las ideas actuales de administración, donde especifica 14 normas de administración que se espera ayuden a los jefes a saber cómo manejar una asociación de manera más real, a partir de estas determinó las partes fundamentales del consejo que son la organización, la asociación, el porte y el control junto con las normas del consejo, permiten la satisfacción de los ejercicios de manera viable. Además, la hipótesis de Fayol sobre la administración dependía de la percepción y la experiencia de los ejercicios realizados dentro de un establecimiento, donde específicamente las normas de la junta dan las reglas que permiten a los jefes, directores o jefes saber cómo negociar y contestar diversas circunstancias y perspectivas para aumentar la productividad jerárquica. (Bacud, 2020, p.162).

- **Características de la gestión**

Las cualidades fundamentales de los ejecutivos es que son objetivos situados; una organización tiene un montón de objetivos esenciales que son la justificación fundamental detrás de su presencia. Los ejecutivos se unen a los esfuerzos de varias personas en la organización para alcanzar estos fines. El consejo es ineludible, los ejercicios relacionados con la gestión de un establecimiento son normales para todas las organizaciones, tanto financieras como sociales o políticas; por otra parte, se trata de un ciclo incesante, es una progresión de capacidades ininterrumpidas, compuestas, pero separadas (organización, establecimiento, curso, parte del personal y control), donde estas capacidades son realizadas todo el tiempo por todos los jefes constantemente. (Mora et al., 2016, p.515).

El patronato es una acción de reunión, ya que una organización es una reunión de diferentes individuos con diversas necesidades, por lo que debe permitir que cada uno de sus individuos se desarrolle y cree a medida que cambian las necesidades y las posibilidades. Es una capacidad potente, puesto que debe ajustarse a la evolución del clima. Para alcanzar el objetivo, la organización debe cambiar ella misma y sus objetivos en función de las exigencias. Los ejecutivos son un poder inmaterial, ya que el consejo es una acción que no debería ser visible, sin

embargo, su presencia se puede sentir en la forma en que funciona la organización y cómo avanza dentro del organismo. (Mora et al., 2016, p.515)

- **Instrumentos para la gestión empresarial**

Muñoz (2015) entiende que la ejecución de herramientas es fundamental en la dirección de un negocio para el examen de los ejecutivos. Entre ellos se destacan el encadenamiento de valor, reestructuración de equipos y contabilidad clave, que se caracterizan a seguir.

- **La cadena de valor:** Posiblemente uno de los cálculos más pertinentes del aumento de la rivalidad entre las asociaciones sea la persistente necesidad de modificar los costes. Esta disminución está directamente vinculada al aumento de los costes. Por ello, los procedimientos de desarrollo o mantenimiento de la asociación en el mercado deben tener en cuenta la multitud de características del producto que se valoran positivamente. Por lo tanto, debe organizar sus actividades sobre la idea de la estimación de costes.
- **Reingeniería de procesos:** Se trabaja con la innovación y surge como un mecanismo de iniciativa de sistemas de costos o separación a escala empresarial, y a través del cual las organizaciones buscan responder a los cambios con respecto al área en la que trabajan, la reingeniería incluye el restablecimiento de los ciclos de elaboración de los artículos, creando que estos sean adaptables e imaginativos, para lograr la diferencia oportuna en las técnicas en curso, disminuyendo así el tiempo y los gastos de cada una de las conexiones en la escala de precios. La reingeniería se caracteriza entonces como "la auditoría clave y la revisión completa de los ciclos para conseguir mejoras explícitas en las medidas básicas de ejecución, como el gasto, la calidad y la velocidad de administración".
- **Contabilidad estratégica:** Esto produce un mejor enfoque para ver la contabilidad por cero en la consideración de la técnica y la viabilidad. La primera se considera un instrumento para llevar a cabo la iniciativa de corte. La segunda ayuda a la expansión de las consecuencias del importe de la acción de la asociación. En consecuencia, la contabilidad esencial es "la sola preparada para planificar minuciosamente los procedimientos más beneficiosos y adoptar las decisiones vitales con el menor riesgo". En este sentido, la contabilidad esencial pretende asumir una progresión de dificultades que comprenden: ii) La estimación cuantitativa y subjetiva de los factores clave en los que se basa la metodología y que se

caracterizan por factores inconfundibles e inmateriales, monetarios y no monetarios, a largo y a corto alcance.

- **Factores de la gestión**

- **La gestión es un proceso intelectual:** La administración incorpora un ciclo erudito, sobre un movimiento de cavilación, razonamiento decisivo y examen del clima que se enfrenta continuamente a cambios que influyen en la asociación, ya que su motivación está conectada con la economía, la estructura legal, social y social de la actividad de las razones buscadas por la edad de los artículos y su calidad.
- **La gestión debe ser creativa:** Esto incluye la unicidad, para adquirir la naturaleza de los artículos hechos por la asociación, y a través de esto conseguir la confiabilidad del comprador; sugiere además el límite con respecto al desarrollo y al intercambio que se pueden imaginar en la relación con los clientes, los especialistas de la fuente y los mercados. El límite imaginativo, recordado para los artículos y los ciclos, es de la significación más extrema ahora de contender y de satisfacer a compradores de otra manera en un mercado que llene popular.
- **La gestión establece directrices estratégicas:** Define los componentes que se siguen a largo término y mantienen a la asociación al día con su dirección, el último objetivo que desea lograr y su implantación.
- **La gestión debe ser táctica:** Este componente demuestra que la administración debe incorporar la responsabilidad de la multitud relativa de componentes de recursos humanos dentro de la asociación. Sugiere entonces la sabiduría del clima y la preparación del sistema a utilizar todo el tiempo.
- **La gestión se encarga de la coordinación y aprovechamiento de los recursos de la empresa:** Deducer el asimiento de todos los activos y que éstos tienen un curso solitario y propósitos normales, sigue entonces que la administración comparte una visión común y crea actividad.

- **Elementos de un sistema de gestión**

Jácome (2018) Jácome (2018) destaca el hecho de que, para hallar buenos resultados, las asociaciones precisan coordinar los ejercicios que realizan, y con ello surge la exigencia del avance de nuevos instrumentos de investigación. Estos son rastreados dentro de los componentes de la administración. Un marco de administración se considera un componente que practica la directriz sobre la organización, el curso y la mejora de las organizaciones sorprendentes. Dirige la aplicación y el control de los ciclos de autoridad. En este sentido, la organización

lleva a cabo una administración jerárquica relacionada con la calidad. Posteriormente, enmarca un dispositivo a la vista de las normas de organización y permite a la administración dirigir los ejercicios de forma coordinada. Para la adecuada investigación por medio de la estimación y el control que aseguren la satisfacción de este negocio los ejecutivos, contar con los cuatro componentes principales de la administración será esencial.

- **Estrategia organizacional:** Trata de establecer un significado razonable de las metas a la vista de las circunstancias del sector en curso. Se trata de un ciclo mediante el cual la asociación inicia el recorrido de su contexto, para imaginar sus posibilidades y peligros, así como el clima dentro de la asociación, los activos, las capacidades y los beneficios que le permiten conseguir una situación viable a largo alcance.
- **Procesos:** Caracterizan la forma de proceder, las capacidades y las obligaciones de los RR.HH. que se utilizan para impulsar los fines fijados. Estos ciclos son componentes de diseño jerárquico, en exceso de un dispositivo que efectivamente encuestas el avance de los ciclos de un negocio, es una necesidad para la asociación.
- **Recurso humano:** Es un componente vital para la satisfacción efectiva de los ejercicios a través de una preparación competente. La apropiación por áreas es el patrón autorizado que involucra el componente de activos humanos y las reglas importantes para la realización de sus capacidades de manera productiva y potente. Posteriormente, no existe un modelo casual de conducta; un modelo de trabajo debe ser caracterizado a través de herramientas, tales como los gráficos de asociación.
- **Sistemas de información y tecnología:** Guardan una interrelación inmediata con el entorno de la asociación. Este componente debe tenerse en cuenta en el marco de la administración, ya que es aplicable a los siguientes factores internos de la asociación. El diseño convencional sólo sugiere las estructuras vitales fundamentales de la asociación; las organizaciones también deben centrarse en la forma de pensar y los marcos de datos de la asociación.

- **Competitividad**

La seriedad es una habilidad que debe reconocerse en las tareas cotidianas de una organización. Así, las circunstancias macroeconómicas influyen en el clima microeconómico (empresarial) y al revés. Asimismo, existen numerosos modelos en los que las organizaciones practican una seriedad diferente (tanto decidida como adversamente) aunque se encuentren en un clima similar a gran escala. De

ahí que la seriedad no pueda percibirse completamente sin ver la intensidad firme. La seriedad de la empresa se ha centrado en los campos interdisciplinarios de la técnica, las tareas y los asuntos financieros. No obstante, la estimación de la seriedad de las organizaciones y la evaluación comparativa con diferentes organizaciones permite decidir cómo le va actualmente a una organización en su sector. (Saavedra y Milla, 2017, p.109).

La seriedad es un término que se emplea a menudo en los negocios para referirse a las unidades monetarias, su situación actual y su aptitud para actuar según objetivos vitales o estrategias obtenidas de objetivos empresariales, financieros o sociales. El esquema de seriedad es un retrato excepcionalmente detallado de una organización y su rival para un mercado de consumidores dado. Dependiendo de las características del mercado, las suposiciones de los compradores en lo que respecta a los créditos de los artículos y la administración, por ejemplo, el coste, la calidad, la cantidad, el tiempo de transporte, la utilidad, el plan y la agrupación, fluctúan enormemente. No obstante, cuando se elige un mercado como unidad de análisis, esta multitud de características se fijan, ya que tanto la organización como el contendiente se comprometen a alcanzar las aspiraciones de los usuarios en ese mercado. (Lisra, 2015, p.25).

La seriedad se caracteriza como una acción de las organizaciones que intentan lograr las ventajas deseadas de otras para adquirir simultáneamente y en circunstancias similares. Su quintaesencia depende del fin de los contendientes que trabajan en una industria similar y asumen el control sobre sus compradores. La competición en sectores empresariales individuales puede aludir a uno de los 4 esquemas esenciales: rivalidad asombrosa, rivalidad oligopolística, competición monopolística, competencia no adulterada, rama totalmente seria comprende numerosos contendientes que ofrecen un artículo y administración similares, debido a la forma en que no hay separación de artículos, el coste no es diferente para todas las organizaciones contendientes. (Zelga, 2017, p.302).

Es una proporción de habilidad funcional de la organización es proponer un montón de calidades que capacidad dirigen los asuntos de clientes, y que separan su movimiento de rivales al acecho. (Montoya, 2010, p.7).

- **Aspectos teóricos sobre competitividad**

Para dicho reconocimiento se consideró la hipótesis de la seriedad fundamental, que envuelve la parte superior, que es una muestra de la conexión de la organización con diferentes elementos entre los cuales están la preparación vital, la creación y las tareas, la confirmación de la calidad, la exhibición, la contabilidad y el dinero, los RH, la administración natural y los marcos de datos,

los RH, la administración ecológica y los marcos de datos. Estas 8 partes son esenciales para los calificadores de seriedad que el BID plantea, teniendo en cuenta la hipótesis de la intensidad fundamental y sus 4 niveles verbalizados, que son el objetivo, sistema, meso y miniatura, que se sitúan en cada una de las partes referenciadas. Asimismo, estos componentes de seriedad se conectan con la hipótesis de desarrollo y administración financiera, ya que desde una metodología multifacética se piensan elementos internos y externos, que pueden ser potenciales puertas abiertas y cargas para lograr un derecho superior dentro de un mercado en particular. (Saavedra y Milla, 2017)

La intensidad es un instrumento crítico y un elemento significativo de la vida financiera. Su significado surge de la expresión contender, que vigoriza el grado de los objetivos empresariales, permitiéndole alcanzar los resultados más elevados, así como la fuerza motriz del avance mecánico y el desarrollo de la eficiencia. La elaboración de la seriedad se ha venido haciendo en la administración esencial desde su origen, ya que la seriedad tiene una larga historia. El interés ampliado en el ámbito de la seriedad tiene conexiones con los cambios en la economía mundial, debido a la conocida caracterización del término por parte de legisladores, medios de comunicación, empresarios y su constancia en diversos entornos establece puertas abiertas, retos y la exigencia de búsqueda. (Momaya, 2019, p.1).

- **Beneficios de la competitividad**

Para con Lisra (2015), en seriedad, por ese aspecto se pueden reconocer 4 tipos únicos de organizaciones contendientes: organizaciones estáticas por dentro y por fuera; con facilidad para ajustarse sin evolucionar por sí mismas; con facilidad para responder trabajando sobre sí mismas y sus habilidades; con facilidad para impactar en el clima de corte por y para efectivo.

Considerando los fines a tener en cuenta en la seriedad de una asociación son los acompañantes:

- Una sólida solvencia (coste, importe, calidad, etc.), donde la gama de resultados obtenidos en los esquemas a la vista de los dobles factores de coste e importe muestra la posibilidad de un número prácticamente ilimitado de resultados del ciclo competitivo con factores objetivos fluctuantes en la realidad. (Lisra, 2015, p.27).
- Grado anticipado de realización, es solidez delimitada podrá contemplarse en forma de encauzamiento entre la perspectiva del mundo de la rivalidad, los asuntos financieros y la actividad empresarial. (Lisra, 2015, p.27).

- modelo de negocio que sigue en el ambiente en cierta medida limitado por los objetivos esenciales de los especialistas. (Lisra, 2015, p.27).

#### **D. Marco conceptual**

- **Acciones de control extraordinario:** Según el MEF (2006), son las actividades que las tradiciones la administración pueden forzar y pueden existir sobre los convencionales, para la gerencia derecha de la satisfacción de compromisos y por consiguiente guardan lejos de incorrecciones o de falsificaciones de las aduanas.
- **Administración aduanera:** El MEF (2006) caracteriza al organismo como la SUNAT, el cual tiene habilidad para el uso de la regulación aduanera, desempeña el cumplimiento de las obligaciones aduaneras sobre las importaciones para su utilización, así como el uso de las diferentes regulaciones y lineamientos sobre los sistemas aduaneros.
- **Agente de aduanas:** Bernal (2011) lo caracteriza como un individuo caracterizado o legitimado, que posee el debido consentimiento de la aduana, que media ante los elementos de los que es capaz (tradiciones, servicios), para que un extraño que llega a las administraciones le otorgue autoridad sobre la importación, mercancía o metodología de viaje.
- **Dirección:** Para Llave y Muñico (2017) se compara con el componente de los ejecutivos a través del cual se llevan a cabo todos los ángulos dispuestos, simplemente decidiendo, así como designando capacidades a los encargados de los ejercicios dispuestos.
- **Gerencia:** Alude a una reunión encargada de coordinar, supervisar o regular una organización, empresa o asociación. (Chiavenato, 2006).
- **Organización:** Una asociación es una reunión que responde a una meta, cuyos empeños posibilitan el alcance de objetivos de manera deliberada. (Hernández & Pulido, 2011).
- **Productividad:** Es la presentación de los elementos utilizados en el desarrollo de servicios y productos dentro de una organización. (Tam, Vera, & Ricardo, 2008).
- **Proveedor:** Es el individuo responsable de proporcionar activos y fuentes de datos fundamentales para la conformación de servicios y productos dentro de una asociación. (Campos & Mendez, 2015)

#### **E. Problemas de la investigación**

##### **a. Problema general**

¿Cómo influye la Dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?

##### **b. Problemas específicos**

1. ¿De qué manera influye el proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?
2. ¿Cómo influye la toma de decisiones en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?
3. ¿Cómo influye el desarrollo organizacional en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?

#### **F. Justificación**

##### **- Justificación teórica**

El estudio enfocara de manera cognoscitiva las magnitudes de desarrollo de dirección en las determinaciones y progreso institucional, con el fin de darle un valor agregado que coadyuvara para optimizar la gestión administrativa de los gerentes y empleados y lograr mejorar la competitividad sobre las empresas en Ica.

##### **- Justificación práctica**

Paras enfrentar el mercado competitivo en el mundo globalizado ante mercados que existen grandes empresas que vienen produciendo a economías de escala, es necesario e imperante mejorar la gestión administrativa donde los gerentes deben buscar alianzas estratégicas y mejorar su inteligencia comercial aplicando el método científico para lograr mejorar la competitividad empresarial.

##### **- Justificación metodológica**

Se aplicará la metodología científica para obtener conocimiento científico y resolución de las dificultades facticos, que se producen sobre la gestión administrativas, desarrollando los instrumentos necesarios para su solución.

#### **G. Objetivos de la investigación**

##### **a. Objetivo general**

Determinar la relación de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

##### **b. Objetivos específicos**

1. Exponer la relación del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
2. Analizar la relación de la toma de decisiones en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
3. Describir la relación del desarrollo organizacional en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

#### **H. Hipótesis de la investigación**

##### **a. Hipótesis general**

Hay relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**b. Hipótesis específicas**

1. Hay relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
2. Hay relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
3. El desarrollo organizacional se relaciona favorablemente con la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**I. Variables de la investigación**

**a. Variable independiente**

Dirección empresarial

**b. Variable dependiente**

Competitividad de las pequeñas empresas



**Tabla 2***Matriz de operacionalización de variable (Y): Competitividad*

<b>Título:</b> Dirección empresarial y competitividad de las pequeñas empresas en una provincia de Perú, 2022.				
<b>Variable (Y)</b>	<b>Definición conceptual</b>	<b>Definición operacional</b>	<b>Dimensión</b>	<b>Indicadores</b>
Competitividad de las pequeñas empresas	La competitividad se puede considerar su habilidad sobre una compañía en competir con las metas en beneficio o sin fines de beneficio.	La medición de la variable se empleará mediante las dimensiones de logística internacional, colocación y demanda.	Capacidad para generar utilidades	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa tiene capacidad para generar utilidades sosteniblemente.</li> <li>- La rentabilidad y productividad obtenidas por la empresa son las adecuadas.</li> </ul>
			Administrar con eficiencia los recursos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Se logra emplear los recursos según lo programado.</li> <li>- La empresa realiza un uso óptimo de sus recursos.</li> </ul>
			Calidad	<ul style="list-style-type: none"> <li>- El gerente comprende el concepto de costo de la no calidad.</li> <li>- La empresa realiza una planeación y previsión de la calidad de su servicio.</li> <li>- La empresa implementa la comunicación como estrategia de calidad.</li> </ul>

---

Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa cuenta con el equipo y las máquinas necesarias para llevar a cabo su labor.</li> <li>- La empresa se encuentra en un camino hacia la autosuficiencia de Procesos</li> <li>- La empresa gestiona adecuadamente la tecnología que emplea.</li> </ul>
Recursos humanos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Los trabajadores cuentan con la experiencia personal necesaria para realizar el trabajo.</li> <li>- La retribución económica se da acorde a la labor que lleva a cabo el personal.</li> <li>- La empresa capacita a sus empleados para hacerlos más eficientes</li> </ul>
Normas y reglamentos técnicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>- La empresa cuenta con conocimientos de la normatividad y el reglamento que regulan sus actividades.</li> <li>- La empresa cumple con las normas técnicas de seguridad.</li> </ul>

---

*Nota.* Elaborado por el autor, 2023.

## II. ESTRATEGIA METODOLÓGICA

### A. Tipo, nivel y diseño de investigación

#### a. Tipo de investigación

El tipo de investigación es aplicado, a juicio de Ander, E. (2011) señala que se trata de una investigación aplicada enfocada a la solución de problema, aplicando lo cognoscitivo (p.42).

#### b. Nivel de investigación

El nivel fue descriptivo-correlacionado-transversal, según Andía et al. (2020) lo descriptivo consiste en que permitirá una descripción detallada de por qué se presentaron los problemas durante la fase de desarrollo del trabajo a nivel de anteproyecto, y cómo incide la falta de realización sobre los planes de financiación en servicios de iluminación. Asimismo, según Rubio, I. (2022) es correlacional porque los hechos se describe la conexión que hay en la indagación. Además, según Cevallos, Á. (2019) explica que es transversal ya que consiste en que la indagación se sitúa dentro de un periodo de tiempo que es en el año 2021 para lograr detallar las incidencias en un solo momento.

#### c. Diseño de investigación

El diseño fue no experimental, para Coaquira, J. (2018) determina que se recoge la información de los factores sin variaciones para la adquisición de resultados.

### B. Población, muestra materia de investigación

#### a. Población

La población está conformada por 1,732 pequeñas empresas de la ciudad de Ica.

#### b. Muestra

La fórmula de la muestra contribuirá en calcular el resultado con la formula continuante:

La muestra se calculó mediante la siguiente formula:

$$n = \frac{S^2 x N x P x R}{E^2 x (N - 1) + S^2 x P x R}$$

Donde:

N = Población, cuyo valor es 1,732

S = Nivel de confianza al 95%, cuyo valor es 1.96

E = Error muestral, cuyo valor es 5

P = Probabilidad de éxito, cuyo valor es 50

R = Probabilidad de fracaso, cuyo valor es 50

**Reemplazando:**

$$n = \frac{(1.96)^2 * (0.5) * (0.5) * 1732}{(0.05)^2 (1732-1) + (1.96)^2 (0.5) * (0.5)}$$

$$n = 315$$

Se determina una muestra conformada por 315 pequeñas empresas de la ciudad de Ica.

**C. Técnica de recolección de datos**

La técnica en estudio fue la encuesta por permitir adquirir el informe que nos facilitara para registrar y procesar los datos para estudiar las variables con el fin de comprenderlas.

**D. Instrumentos de recolección de datos**

El instrumento es el cuestionario se compone por una variedad de interrogantes que ayudaran al participante en contestar con las alternativas para que pueda marcar con el fin de tener el registro de las intervenciones y así lograr analizarlas.

Para recolectar información, realizaré la encuesta utilizando la herramienta del cuestionario con elección de respuesta en escala de Likert, y se continuará recopilando datos directamente de la muestra acerca de las dimensiones de las variables que se están estudiando.

**E. Técnica de procesamiento de datos, análisis e interpretación de resultados**

Se realizará esta investigación basándose en métodos analítico-sintético, cuantitativo-cualitativo e inductivo.

Se aplicarán métodos analítico-sintéticos para construir las bases teóricas de los factores de estudio y definir sus indicadores y sus dimensiones.

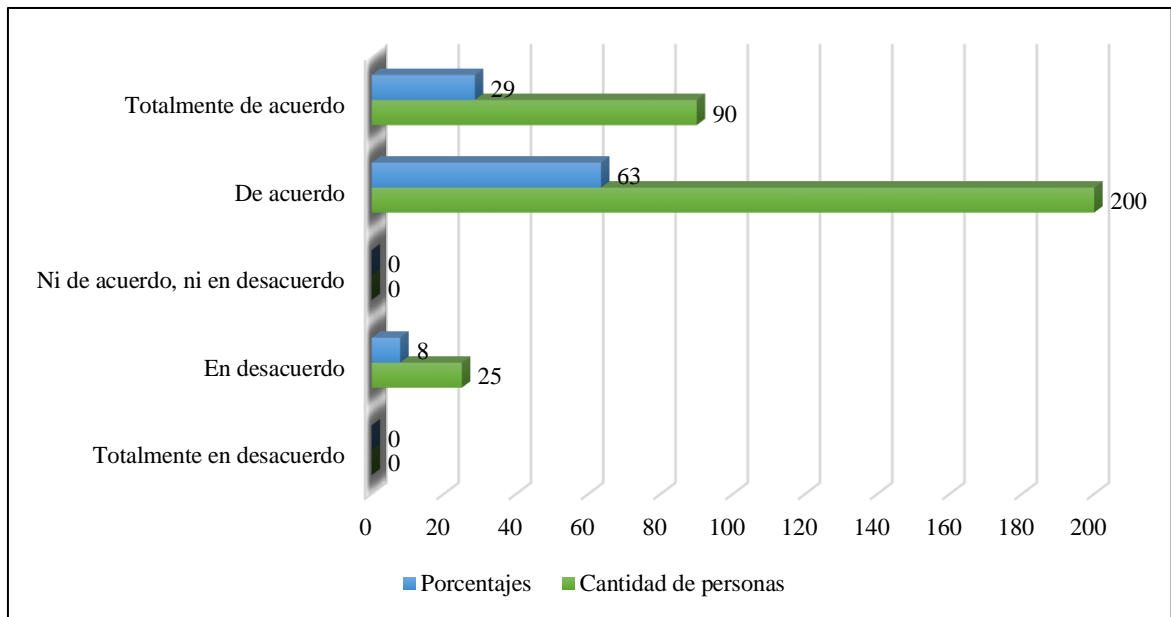
Los métodos cuantitativos que aplicaré se basarán en la recopilación de datos de la muestra de investigación, donde aplicaré la encuesta, y en base a esta información luego podré comparar y probar hipótesis.

### III. RESULTADOS

**Tabla 03:**  
**Respuestas de la pregunta N° 01**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	25	8
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	200	63
<i>Totalmente de acuerdo</i>	90	29
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figuras 01:**  
**Respuestas de la pregunta N° 01**

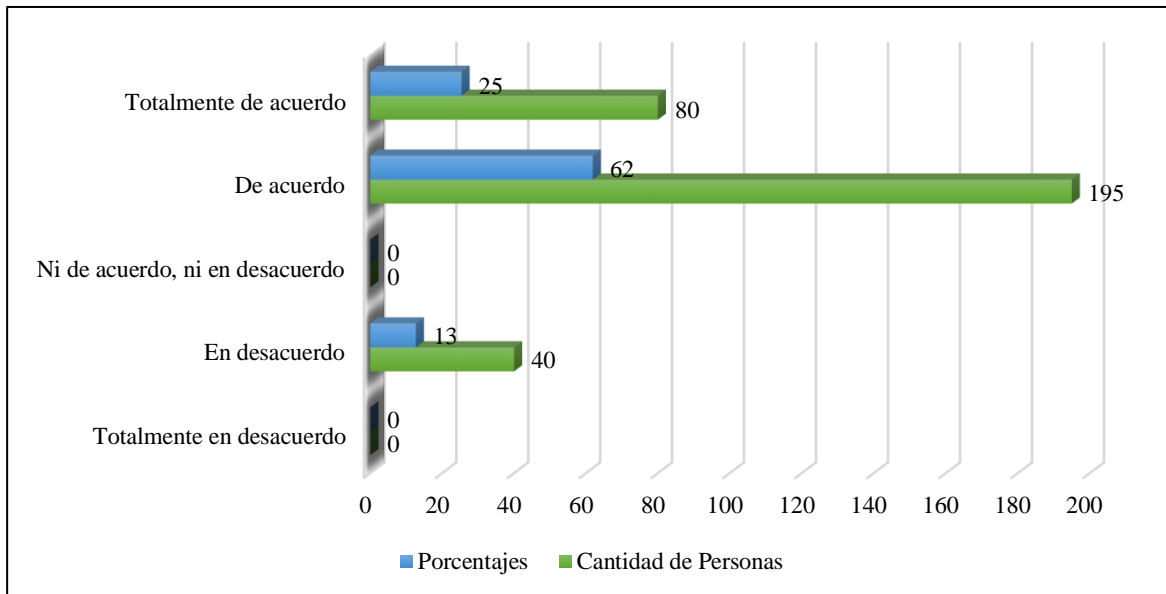


En el análisis se obtuvo un 63% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo que implica la empresa a los ejecutivos como un elemento que posibilita ordenar, clasificar, planificar y gestionar actividades, operaciones y activos. El 29% de los participantes definen estar totalmente de acuerdo, el 8% opinan estar en desacuerdo.

**Tabla 04:**  
**Respuestas de la pregunta N° 02**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	40	13
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	195	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	80	25
<b><i>Total</i></b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 02:**  
**Respuestas de la pregunta N° 02**

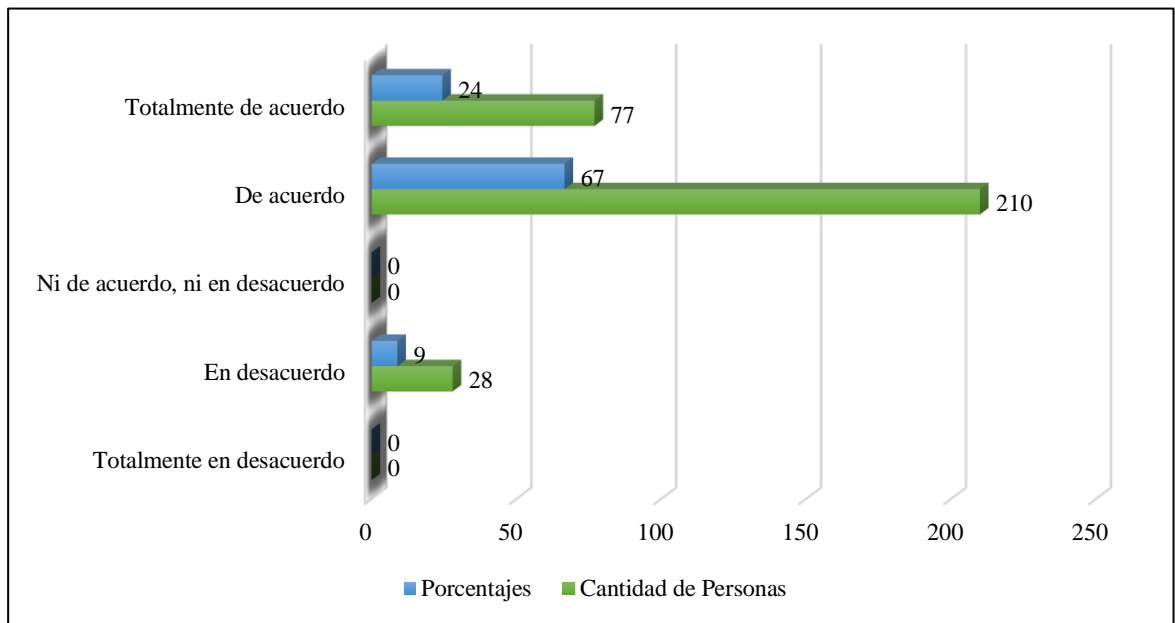


En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo al considerar que se involucra a los directivos como guía para conseguir las bases de recursos de apoyo a emplear en los emprendimientos, de forma que, midiendo los peligros, se adquiriera la productividad buscada por la organización, el 25% expresa estar totalmente de acuerdo y solo el 13% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 05:**  
**Respuestas de la pregunta N° 03**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	28	9
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	210	67
<i>Totalmente de acuerdo</i>	77	24
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 03:**  
**Respuestas de la pregunta N° 03**

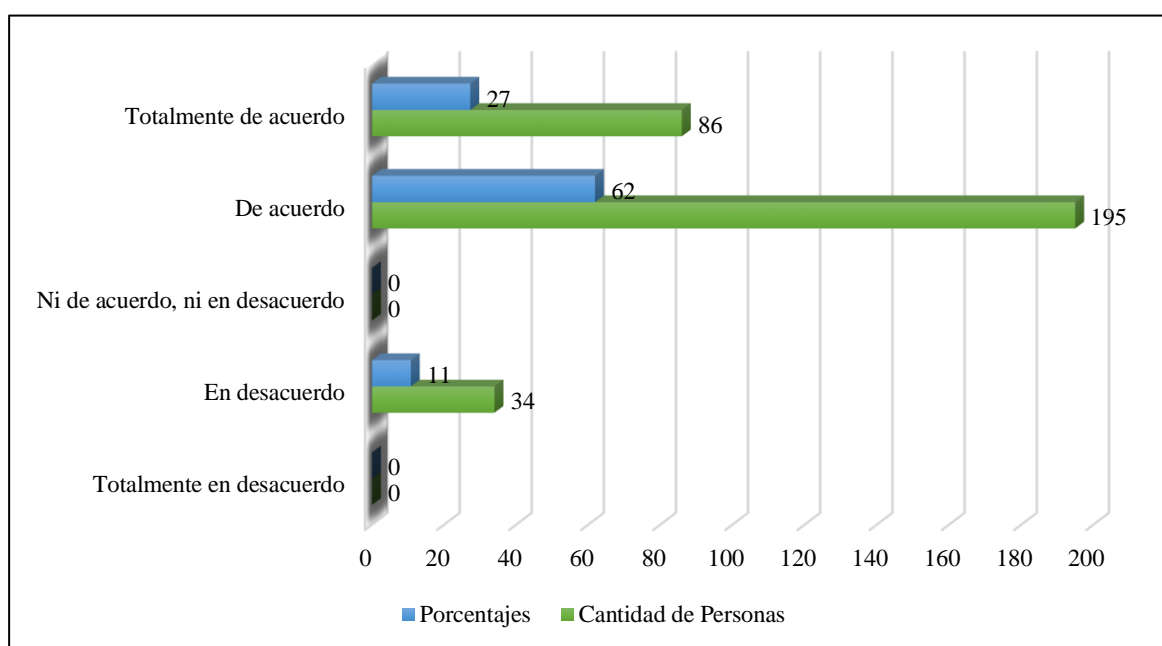


En el análisis se obtuvo un 67% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que se recurre la empresa a la dirección para adquirir capital monetario, el 24% expresa estar totalmente de acuerdo y solo el 9% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 06:**  
**Respuestas de la pregunta N° 04**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	34	11
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	195	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	86	27
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 04:**  
**Respuestas de la pregunta N° 04**

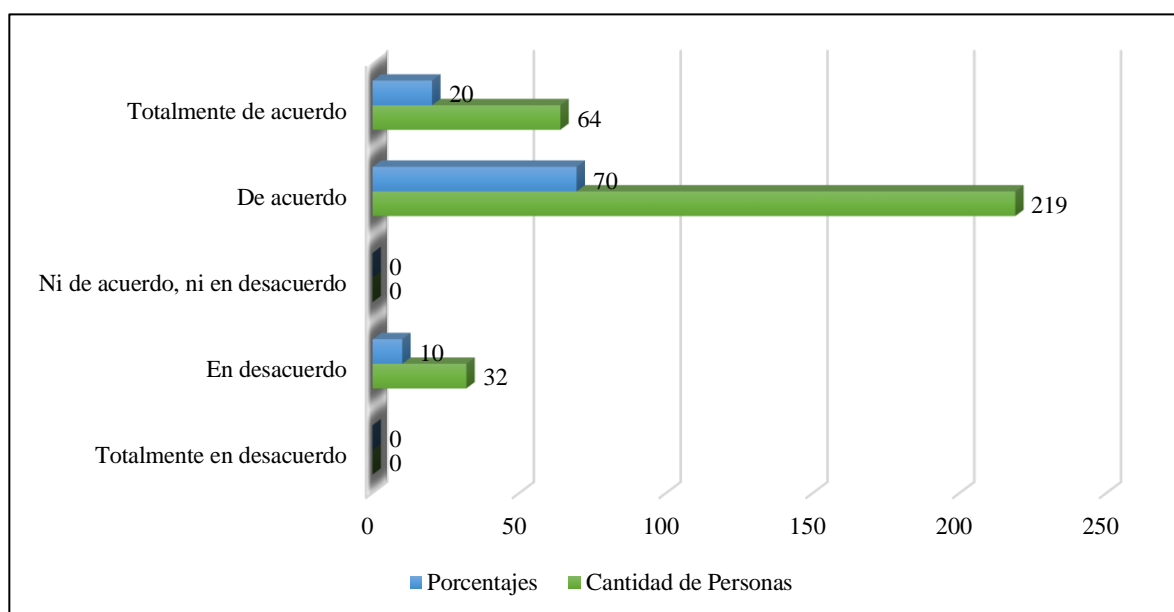


En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes que demuestran estar en de acuerdo sobre que sus responsables disponen de enfoques, técnicas, estrategias, actividades, programas y sistemas, el 27% manifiesta estar totalmente de acuerdo y el 11% expresa estar en desacuerdo.

**Tabla N° 07:**  
**Respuestas de la pregunta N° 05**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	32	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	219	70
<i>Totalmente de acuerdo</i>	64	20
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 05:**  
**Respuestas de la pregunta N° 05**

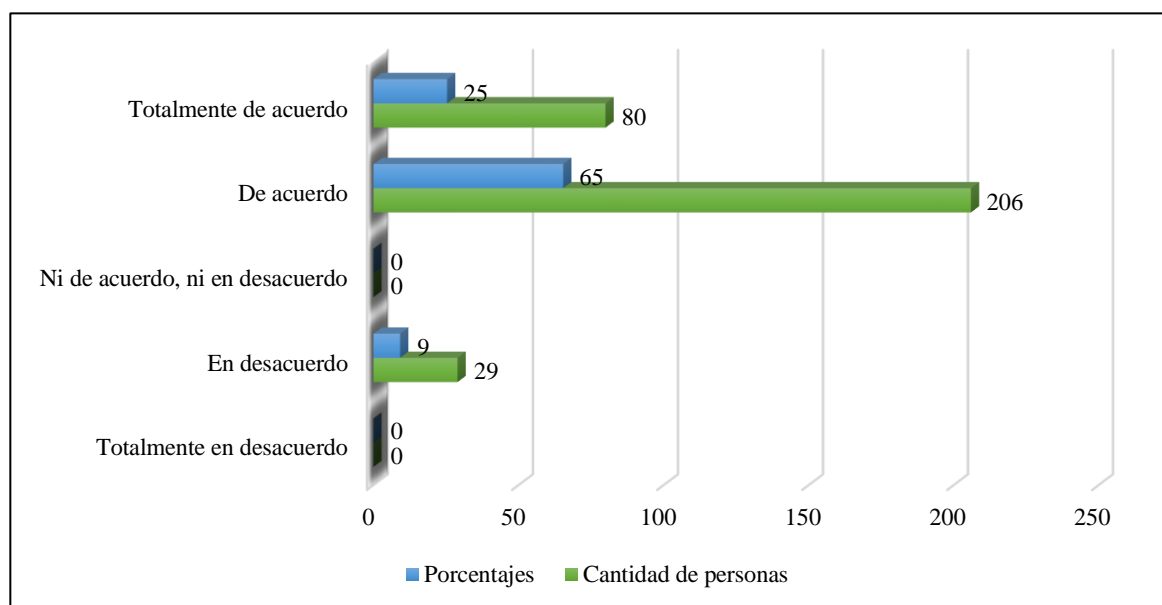


En el análisis se obtuvo un 70% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo en que su negocio el conjunto tiene los componentes esenciales para supervisar peligros monetarios y diversos tipos, el 20% expresa estar totalmente de acuerdo, y solamente el 10% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 08:**  
**Respuestas de la pregunta N° 06**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	29	9
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	206	65
<i>Totalmente de acuerdo</i>	80	25
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 06:**  
**Respuestas de la pregunta N° 06**

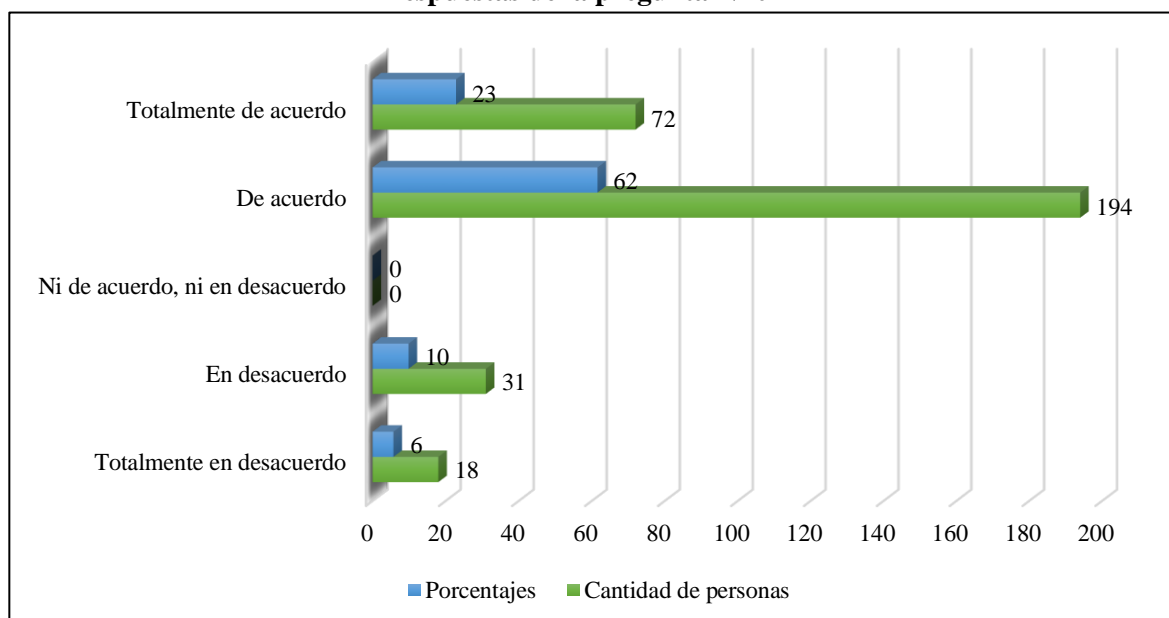


En el análisis se obtuvo un 65% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que es el reglamento de su empresa un instrumento que influye en la mejora de las PYMES, el 25% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 9% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 09:**  
**Respuestas de la pregunta N° 07**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	18	6
<i>En desacuerdo</i>	31	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	194	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	72	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 07:**  
**Respuestas de la pregunta N° 07**

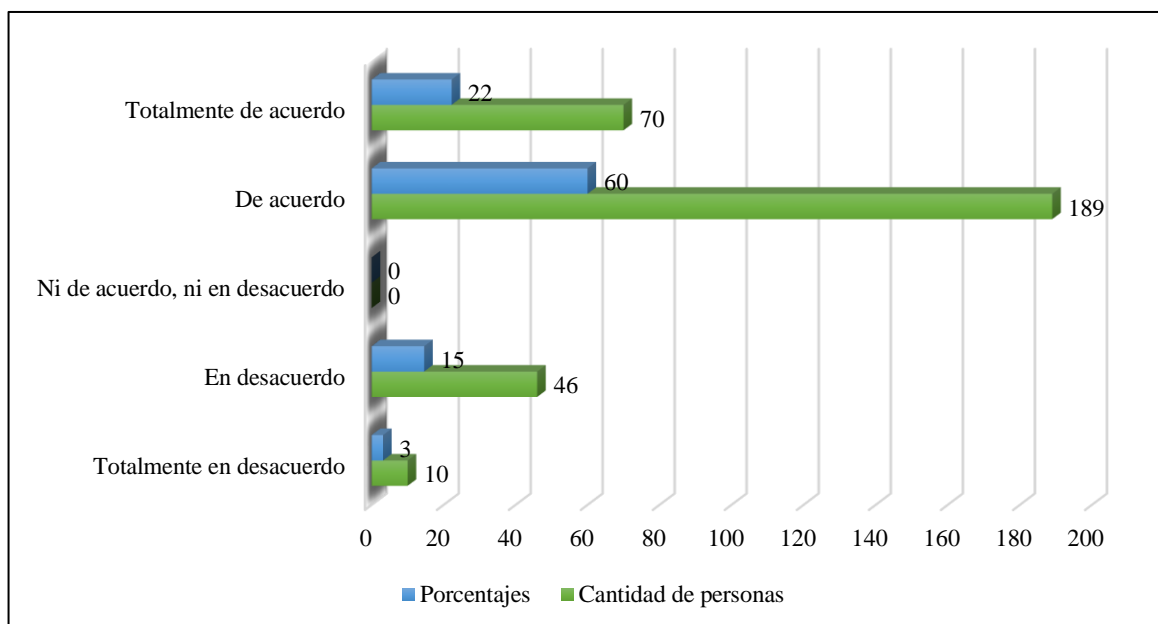


En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo que son satisfactorios el beneficio y la eficacia adquiridos por la organización, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 10% expresa estar en desacuerdo y solamente el 6% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 10:**  
**Respuestas de la pregunta N° 08**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	10	3
<i>En desacuerdo</i>	46	15
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	189	60
<i>Totalmente de acuerdo</i>	70	22
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 08:**  
**Respuestas de la pregunta N° 08**

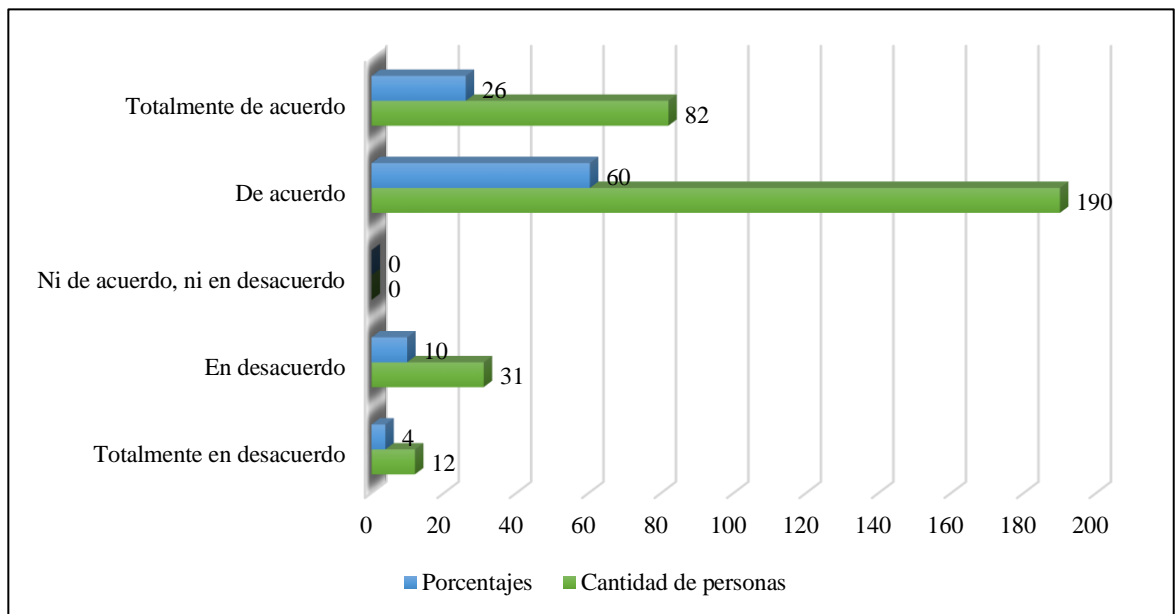


En el análisis se obtuvo un 60% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que, si tiene la organización la habilidad de crear beneficios económicos, le sigue el 22% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 15% expresa estar en desacuerdo y solamente el 3% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 11:**  
**Respuestas de la pregunta N° 09**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	12	4
<i>En desacuerdo</i>	31	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	190	60
<i>Totalmente de acuerdo</i>	82	26
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 09:**  
**Respuestas de la pregunta N° 09**

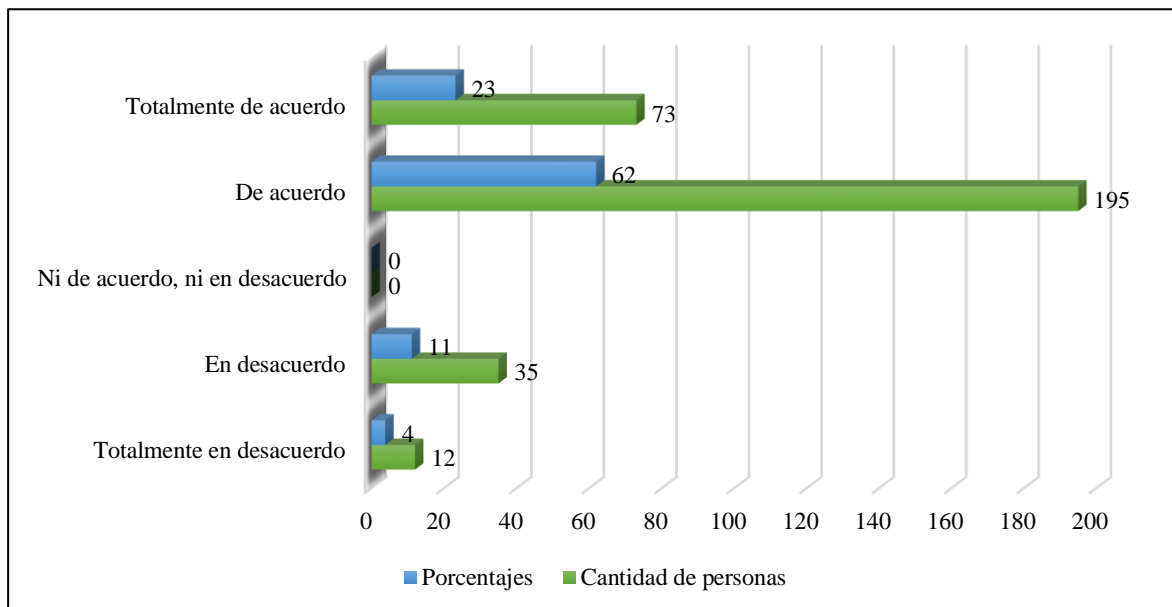


En el análisis se obtuvo un 60% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que la organización utiliza sus activos, le sigue el 26% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 10% expresa estar en desacuerdo y solamente el 4% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 12:**  
**Respuestas de la pregunta N° 10**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	12	4
<i>En desacuerdo</i>	35	11
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	195	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	73	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 10:**  
**Respuestas de la pregunta N° 10**

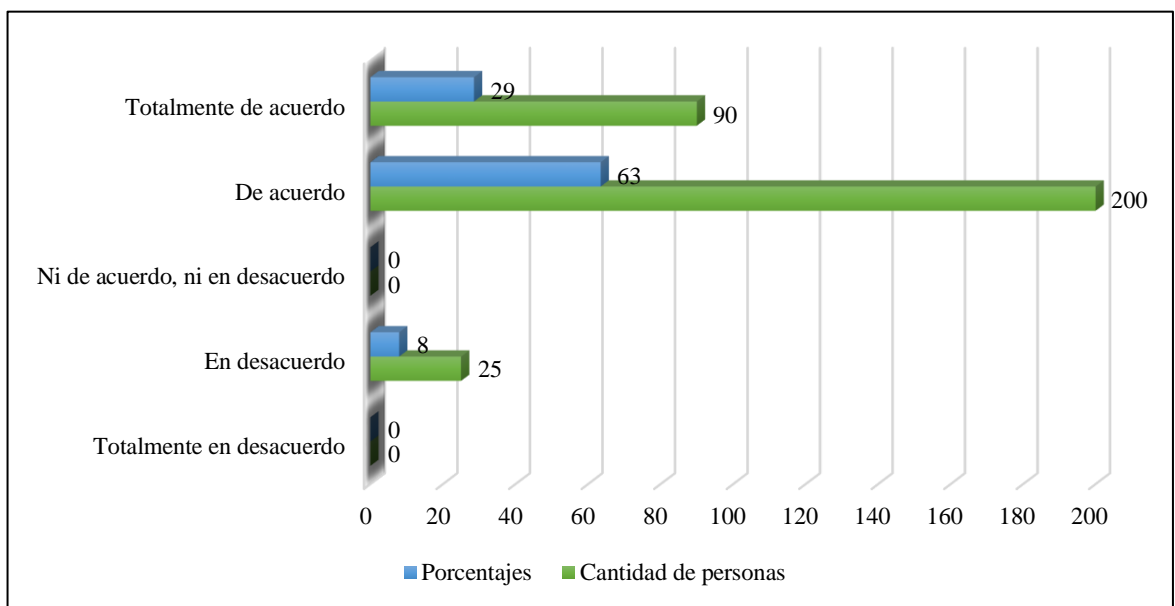


En el análisis se obtuvo un 62% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que se logra sobre los activos que se utilizan según lo previsto, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 11% expresa estar en desacuerdo y solamente el 4% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 13:**  
**Respuestas de la pregunta N° 11**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	25	8
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	194	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	96	30
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 11:**  
**Respuestas de la pregunta N° 11**

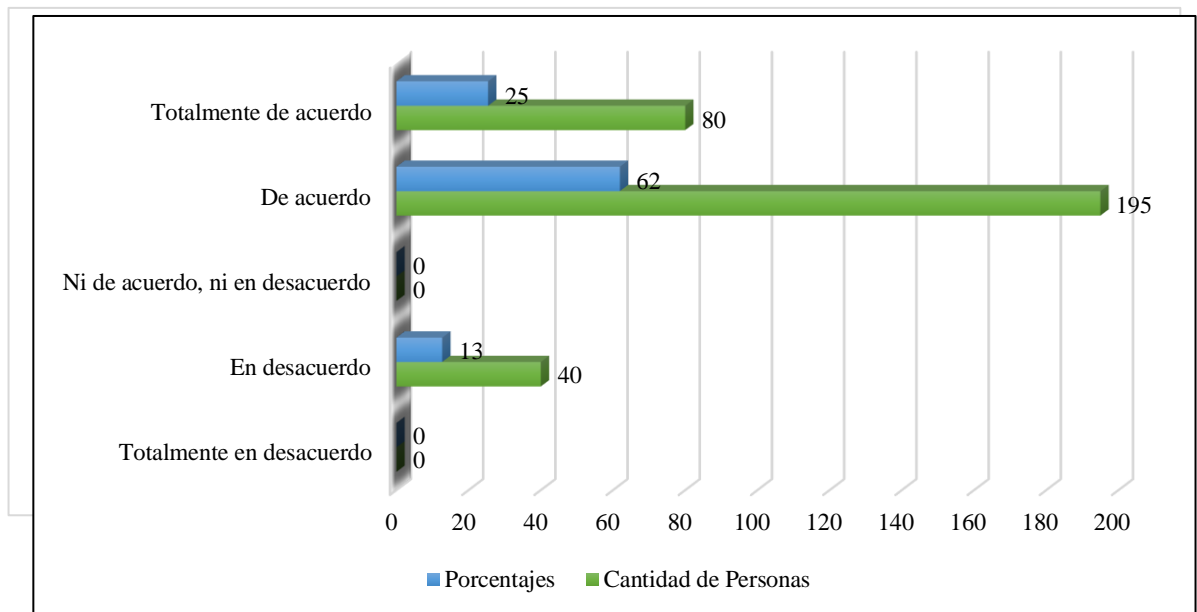


En el análisis se obtuvo un 63% sobre los participantes expresa estar de acuerdo sobre que la organización planifica y conjetura la naturaleza de su servicio, el 29% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 8% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 14:**  
**Respuestas de la pregunta N° 12**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	33	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	202	64
<i>Totalmente de acuerdo</i>	80	25
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 12:**  
**Respuestas de la pregunta N° 12**

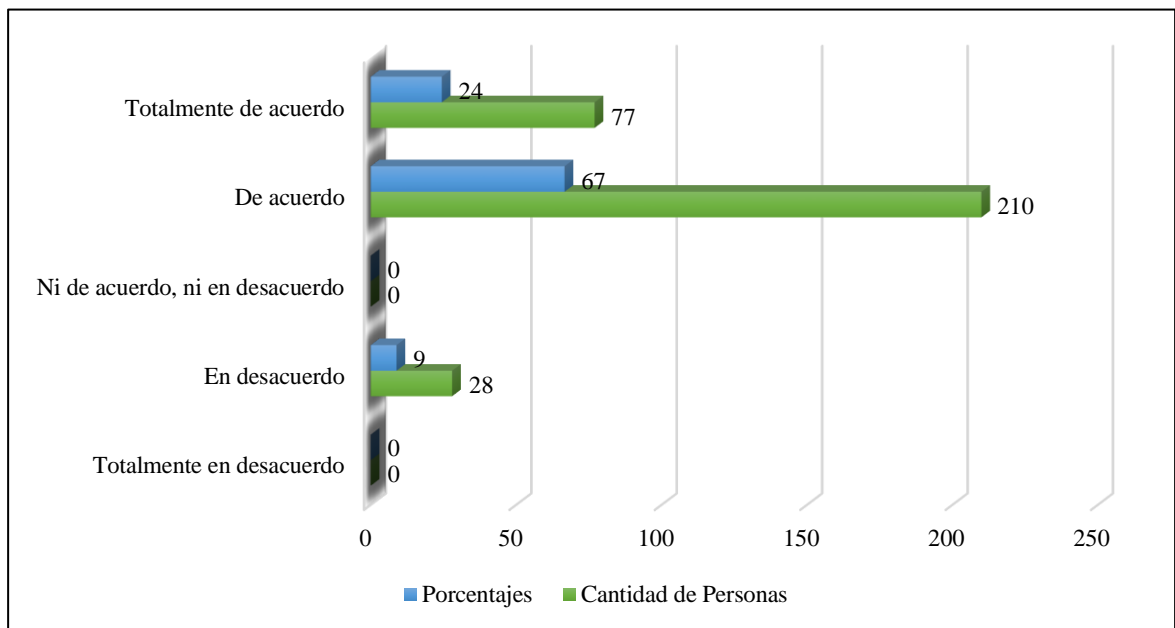


En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes expresa estar de acuerdo sobre que el administrador se hace una idea del gasto de la no calidad, el 25% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 13% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 15:**  
**Respuestas de la pregunta N° 13**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	23	7
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	210	67
<i>Totalmente de acuerdo</i>	82	26
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 13:**  
**Respuestas de la pregunta N° 13**

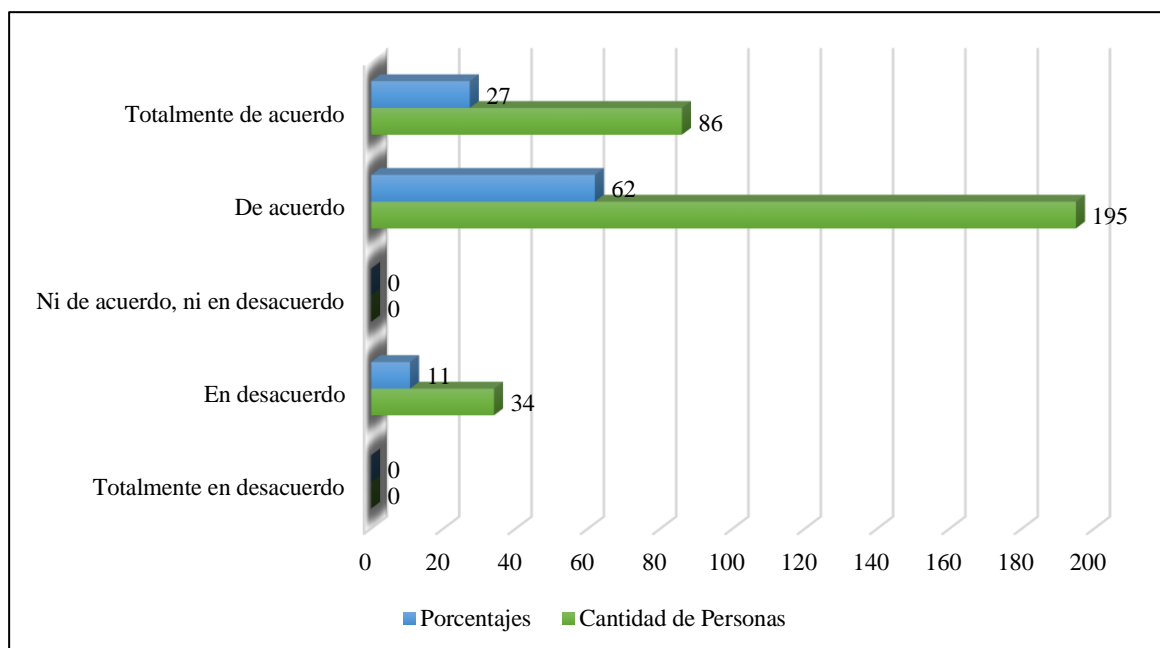


En el análisis se obtuvo un 67% sobre los participantes expresa estar de acuerdo sobre que la organización ejecuta la correspondencia como un sistema de calidad, el 24% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 9% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 16:**  
**Respuestas de la pregunta N° 14**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	195	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	90	29
<b><i>Total</i></b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 14:**  
**Respuestas de la pregunta N° 14**

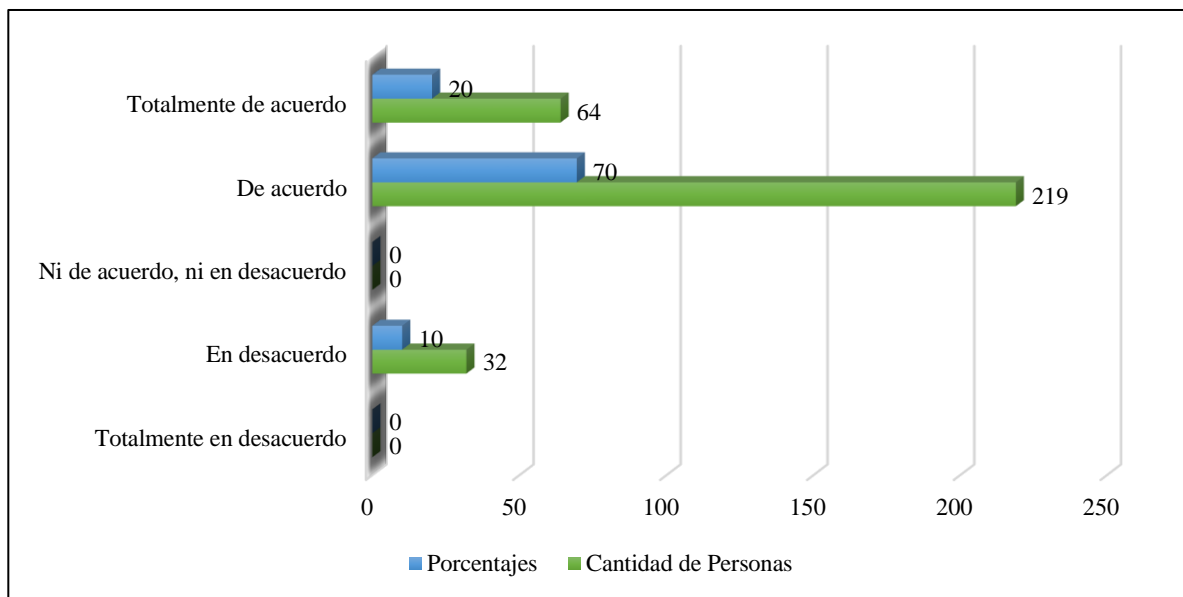


En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que la organización dispone de los equipos y equipos vitales para realizar su trabajo, el 27% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 11% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 17:**  
**Respuestas de la pregunta N° 15**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	30	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	219	70
<i>Totalmente de acuerdo</i>	66	21
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 15:**  
**Respuestas de la pregunta N° 15**

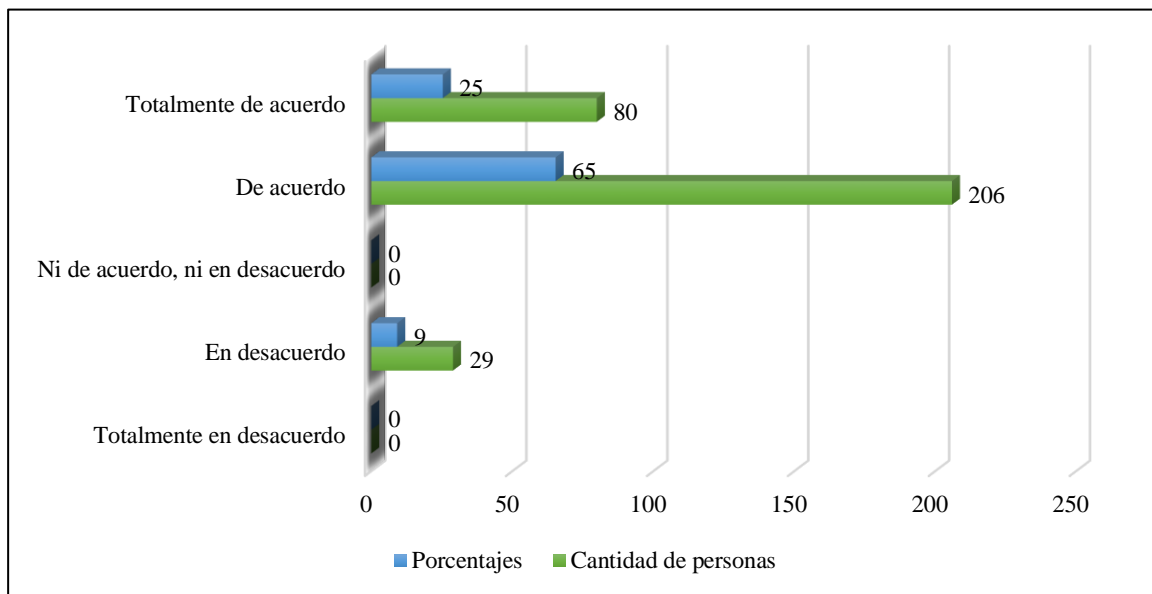


En el análisis se obtuvo un 70% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que la organización maneja satisfactoriamente la innovación que utiliza, el 20% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 10% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 18:**  
**Respuestas de la pregunta N° 16**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	15	5
<i>En desacuerdo</i>	29	9
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	201	64
<i>Totalmente de acuerdo</i>	70	22
<b><i>Total</i></b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 16:**  
**Respuestas de la pregunta N° 16**

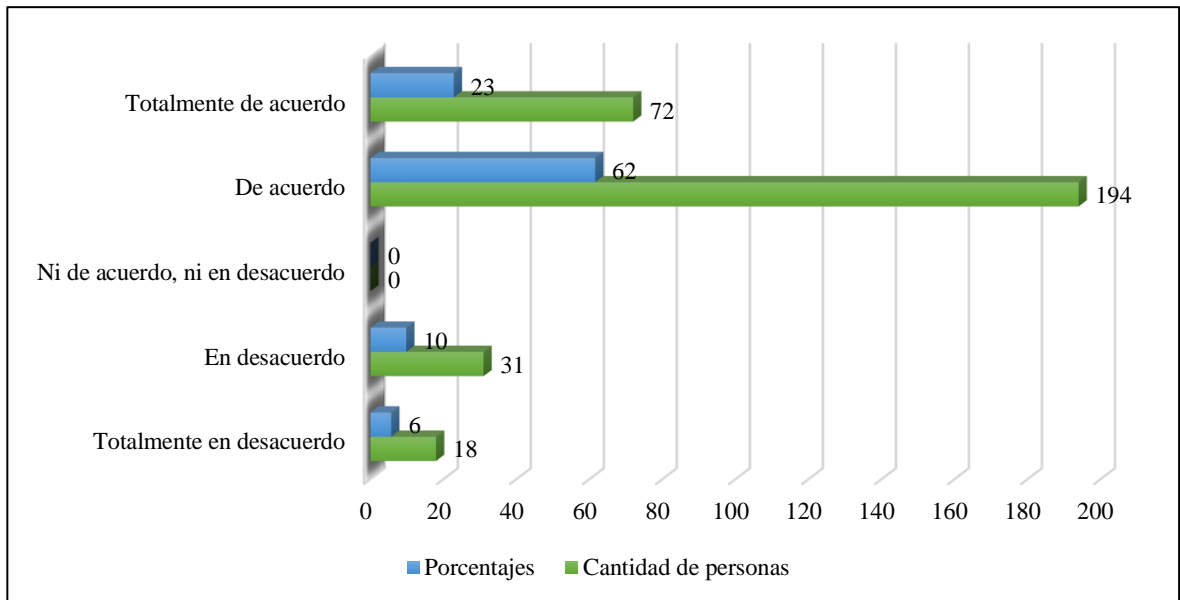


En el análisis se obtuvo un 65% sobre los participantes expresa estar de acuerdo sobre que la organización avanza hacia la independencia de los diversos componentes de los mecanismos, el 25% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 9% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 19:**  
**Respuestas de la pregunta N° 17**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	18	6
<i>En desacuerdo</i>	31	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	194	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	72	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 17:**  
**Respuestas de la pregunta N° 17**

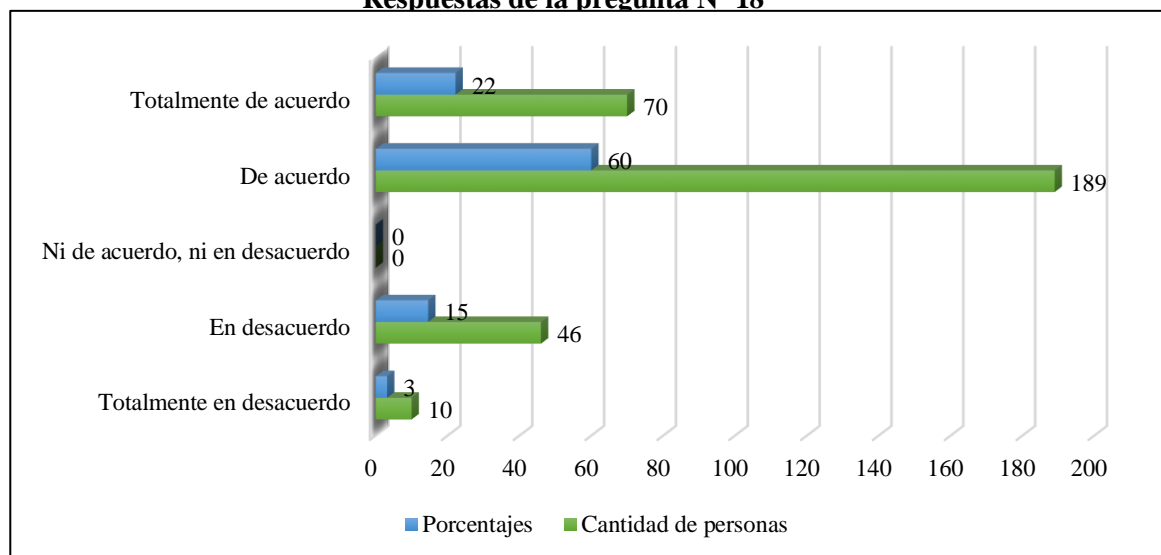


En el análisis se obtuvo un 62% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que los empleados tienen la experiencia individual importante para desempeñar el trabajo, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 10% expresa estar en desacuerdo y solamente el 6% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 20:**  
**Respuestas de la pregunta N° 18**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	8	3
<i>En desacuerdo</i>	43	14
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	5	2
<i>De acuerdo</i>	191	61
<i>Totalmente de acuerdo</i>	68	22
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 18:**  
**Respuestas de la pregunta N° 18**



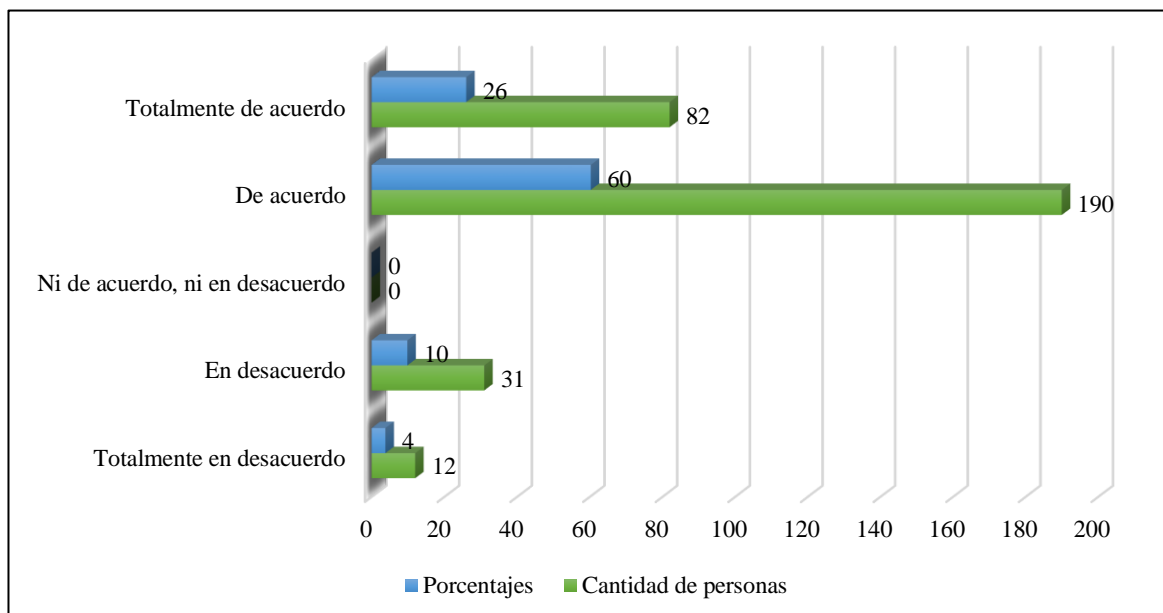
En el análisis se obtuvo un 60% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que la organización prepara a sus trabajadores para que sean más eficaces, le sigue el 22% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 15% expresa estar en desacuerdo y solamente el 3% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 21:**  
**Respuestas de la pregunta N° 19**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	15	5
<i>En desacuerdo</i>	31	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	191	61
<i>Totalmente de acuerdo</i>	78	25
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Elaboración:** Propia

**Figura 19:**  
**Respuestas de la pregunta N° 19**

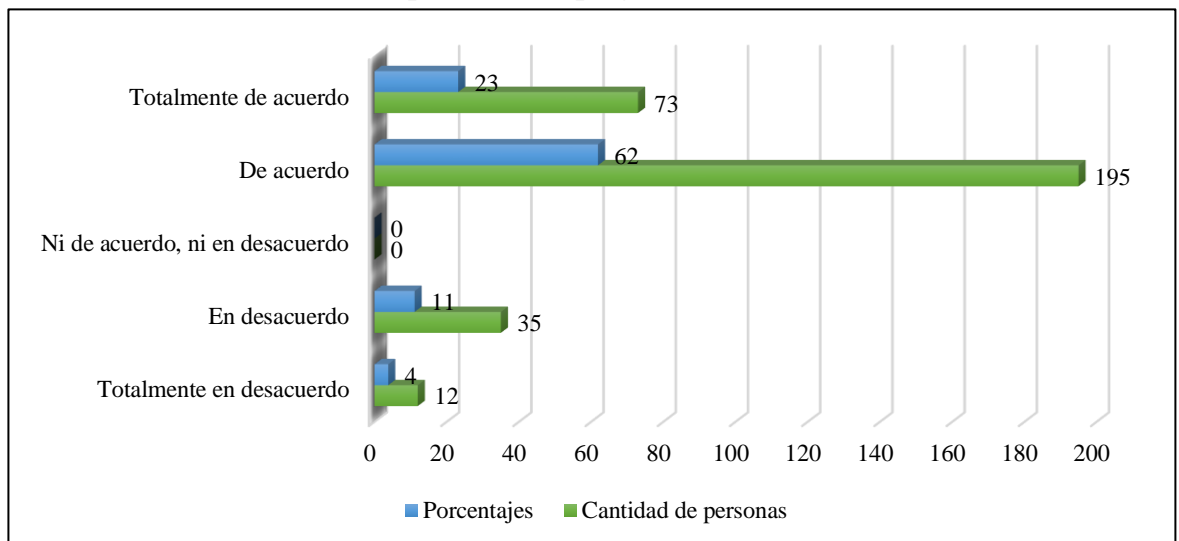


En el análisis se obtuvo un 60% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que la compensación económica es proporcional al trabajo realizado por el equipo directivo, le sigue el 26% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 10% expresa estar en desacuerdo y solamente el 4% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 22:**  
**Respuestas de la pregunta N° 20**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	18	6
<i>En desacuerdo</i>	35	11
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	190	60
<i>Totalmente de acuerdo</i>	72	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 20:**  
**Respuestas de la pregunta N° 20**

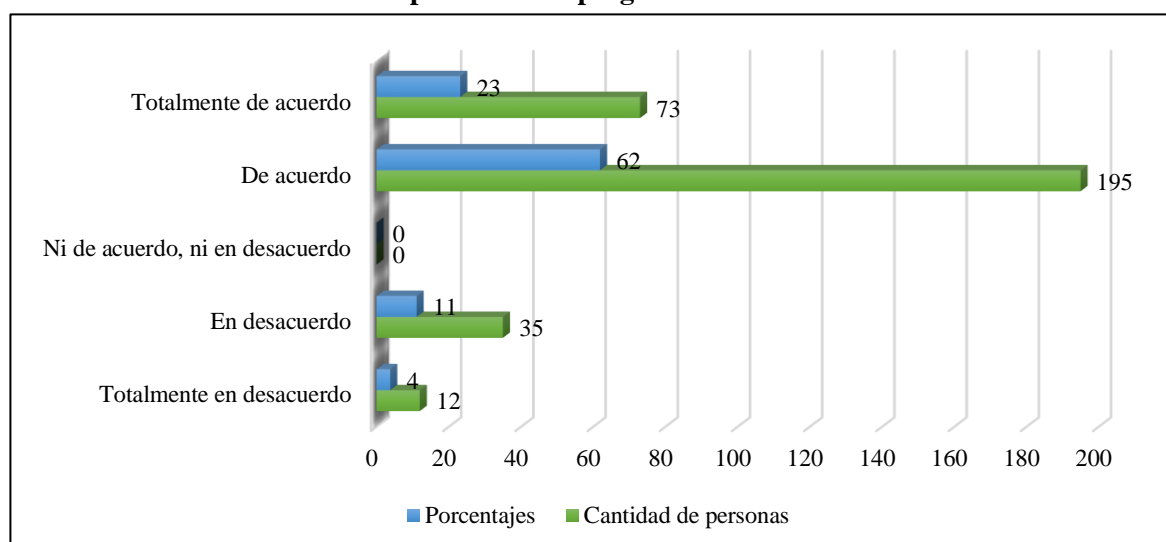


En el análisis se obtuvo un 62% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que los especialistas tienen la experiencia individual vital para desempeñar el puesto laboral, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 11% expresa estar en desacuerdo y solamente el 4% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 23:**  
**Respuestas de la pregunta N° 21**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	18	6
<i>En desacuerdo</i>	35	11
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	190	60
<i>Totalmente de acuerdo</i>	72	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 21:**  
**Respuestas de la pregunta N° 21**

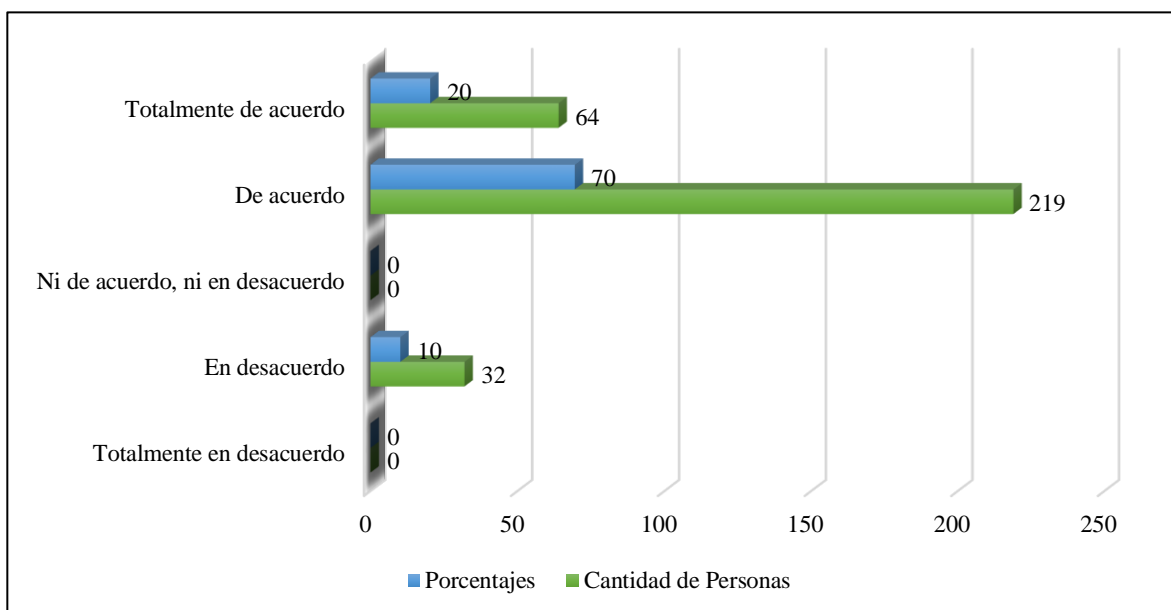


En el análisis se obtuvo un 62% de los trabajadores expresan estar de acuerdo sobre que la organización prepara a sus representantes para que sean más competentes, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 11% expresa estar en desacuerdo y solamente el 4% se muestra totalmente en desacuerdo.

**Tabla 24:**  
**Respuestas de la pregunta N° 22**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de Personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	32	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	219	70
<i>Totalmente de acuerdo</i>	64	20
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 22:**  
**Respuestas de la pregunta N° 22**

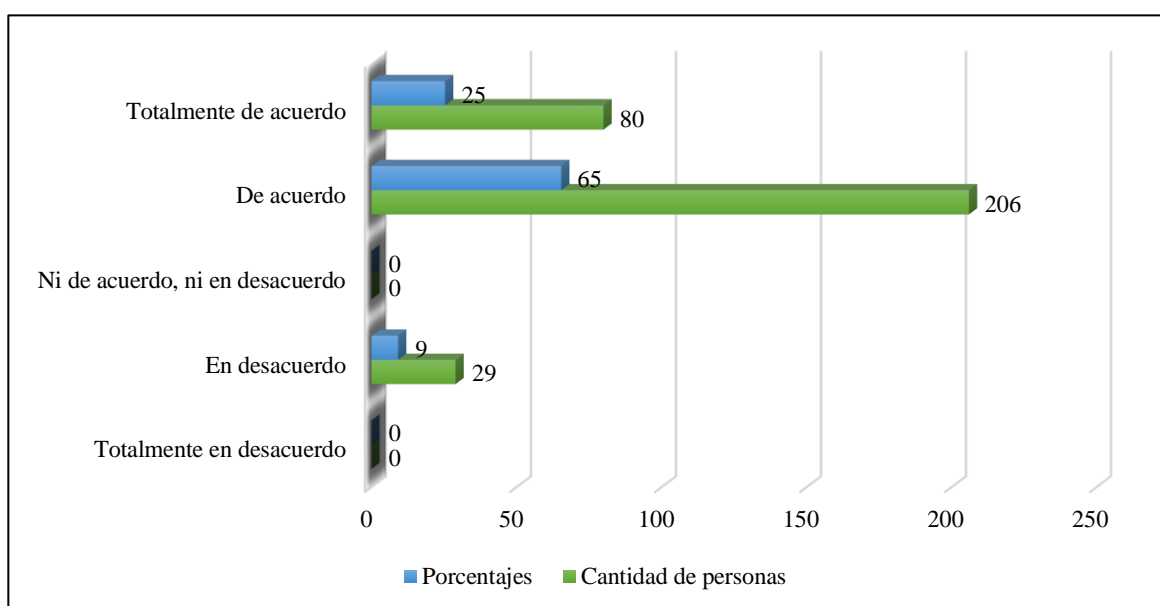


En el análisis se obtuvo un 70% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo en que la recompensa monetaria se da en función del trabajo realizado por el equipo directivo, el 20% expresa estar totalmente de acuerdo, y solamente el 10% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 25:**  
**Respuestas de la pregunta N° 23**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	0	0
<i>En desacuerdo</i>	29	9
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	206	65
<i>Totalmente de acuerdo</i>	80	25
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 23:**  
**Respuestas de la pregunta N° 23**

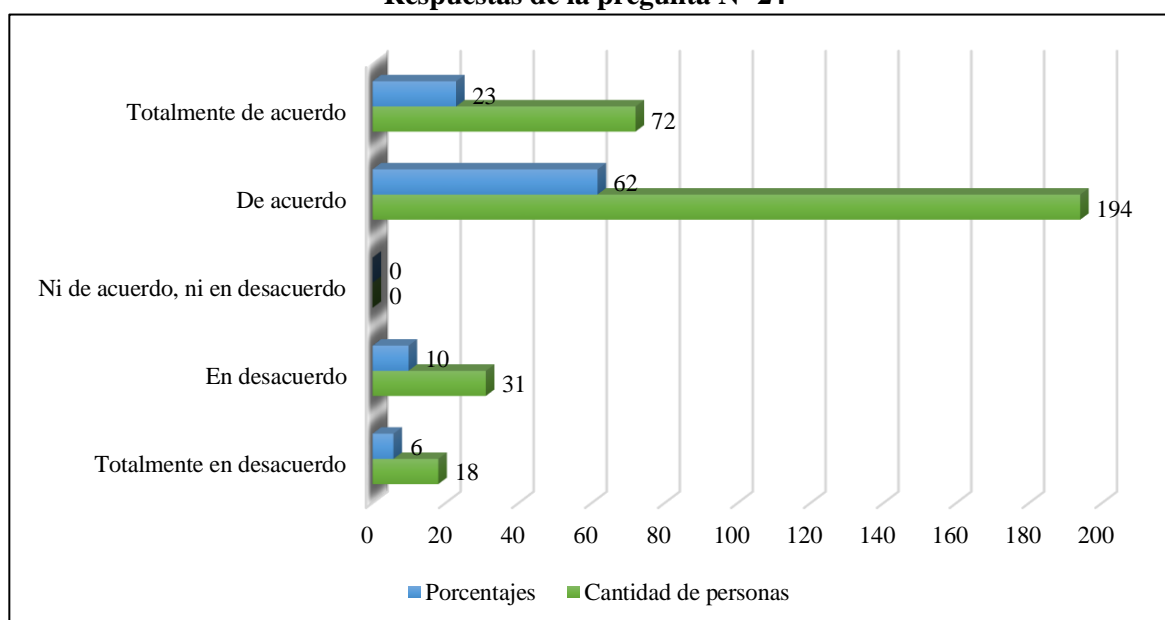


En el análisis se obtuvo un 65% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo sobre que la organización se ajusta a las directrices de seguridad especializadas, el 25% se encuentra totalmente de acuerdo y solamente el 9% manifiesta estar en desacuerdo.

**Tabla 26:**  
**Respuestas de la pregunta N° 24**

<i>Alternativas</i>	<i>Cantidad de personas</i>	<i>Porcentajes</i>
<i>Totalmente en desacuerdo</i>	18	6
<i>En desacuerdo</i>	31	10
<i>Ni de acuerdo, ni en desacuerdo</i>	0	0
<i>De acuerdo</i>	194	62
<i>Totalmente de acuerdo</i>	72	23
<b>Total</b>	<b>315</b>	<b>100.00</b>

**Figura 24:**  
**Respuestas de la pregunta N° 24**



En el análisis se obtuvo un 62% sobre los participantes que demuestran estar de acuerdo que la organización conoce las normas y directrices que supervisan sus operaciones, le sigue el 23% que manifiesta estar totalmente de acuerdo, el 10% expresa estar en desacuerdo y solamente el 6% se muestra totalmente en desacuerdo.

### Hipótesis general

**H<sub>0</sub>:** No hay relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**H<sub>1</sub>:** Hay relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**Tabla 24:**

*Comprobación de la Hipótesis General*

	1			2			3			TOTAL
	<i>f<sub>0</sub></i>	<i>f<sub>1</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>0</sub></i>	<i>f<sub>1</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>0</sub></i>	<i>f<sub>1</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	
<b>1</b>	110	96.508	1.886	80	86.254	0.453	0	7.238	7.238	<b>190</b>
<b>2</b>	50	43.175	1.079	35	38.587	0.333	0	3.238	3.238	<b>85</b>
<b>3</b>	0	20.317	20.317	28	18.159	5.334	12	1.524	72.024	<b>40</b>
<b>TOTAL</b>	<b>160</b>		<b>23.283</b>	<b>143</b>		<b>6.121</b>	<b>12</b>		<b>82.500</b>	<b>315</b>

Utilizando la fórmula de comprobación de chi cuadrado se tiene lo siguiente:

$$x^2 = 23.283 + 6.121 + 82.500$$

$$x^2 = 111.903$$

**Interpretación:** Se observa un valor chi cuadrado de 111.903, superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la hipótesis general de la indagación que establece que “Hay relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022”.

### Hipótesis específica 1

**H<sub>0</sub>:** No hay relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**H<sub>1</sub>:** Hay relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**Tabla 25:**

*Comprobación de la Hipótesis específica 1*

	1			2			3			TOTAL
	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	
<b>1</b>	150	100.000	25.000	60	77.333	3.885	0	32.667	32.667	<b>210</b>
<b>2</b>	0	28.095	28.095	30	21.727	3.150	29	9.178	42.812	<b>59</b>
<b>3</b>	0	21.905	21.905	26	16.940	4.846	20	7.156	23.056	<b>46</b>
<b>TOTAL</b>	<b>150</b>		<b>75.000</b>	<b>116</b>		<b>11.881</b>	<b>49</b>		<b>98.535</b>	<b>315</b>

Utilizando la fórmula de comprobación de chi cuadrado se tiene lo siguiente:

$$x^2 = 4.000 + 11.881 + 98.535$$

$$x^2 = 185.416$$

**Interpretación:** Se observa un valor chi cuadrado de 185.416 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la primera hipótesis específica de la indagación que establece que “Hay relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022”.

### Hipótesis específica 2

**H<sub>0</sub>:** No hay relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**H<sub>1</sub>:** Hay relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**Tabla 26:**

*Comprobación de la Hipótesis específica 2*

	1			2			3			TOTAL
	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	
<b>1</b>	115	109.444	0.282	82	79.425	0.083	0	8.130	8.130	<b>197</b>
<b>2</b>	60	50.000	2.000	30	36.286	1.089	0	3.714	3.714	<b>90</b>
<b>3</b>	0	15.556	15.556	15	11.289	1.220	13	1.156	121.406	<b>28</b>
<b>TOTAL</b>	<b>175</b>		<b>17.838</b>	<b>127</b>		<b>2.392</b>	<b>13</b>		<b>133.250</b>	<b>315</b>

Utilizando la fórmula de comprobación de chi cuadrado se tiene lo siguiente:

$$x^2 = 4.000 + 11.881 + 98.535$$

$$x^2 = 153.480$$

**Interpretación:** Se observa un valor chi cuadrado de 153.480 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la segunda hipótesis específica de la indagación que establece que “Hay relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022”.

### Hipótesis específica 3

**H<sub>0</sub>:** El desarrollo organizacional no se relaciona favorablemente con la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**H<sub>1</sub>:** El desarrollo organizacional se relaciona favorablemente con la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

**Tabla 27:**

*Comprobación de la Hipótesis específica 3*

	1			2			3			TOTAL
	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	<i>f<sub>o</sub></i>	<i>f<sub>i</sub></i>	<i>x<sup>2</sup></i>	
<b>1</b>	103	90.540	1.715	81	81.778	0.007	0	11.683	11.683	<b>184</b>
<b>2</b>	52	41.333	2.753	32	37.333	0.762	0	5.333	5.333	<b>84</b>
<b>3</b>	0	23.127	23.127	27	20.889	1.788	20	2.984	97.027	<b>47</b>
<b>TOTAL</b>	<b>155</b>		<b>27.594</b>	<b>140</b>		<b>2.557</b>	<b>20</b>		<b>114.043</b>	<b>315</b>

Utilizando la fórmula de comprobación de chi cuadrado se tiene lo siguiente:

$$x^2 = 27.594 + 2.557 + 114.043$$

$$x^2 = 144.194$$

**Interpretación:** Se observa un valor chi cuadrado de 144.194 superior al valor crítico de la tabla de 9.487, por lo que se procede a efectuar la comprobación de la segunda hipótesis específica de la indagación que establece que “El desarrollo organizacional se relaciona favorablemente con la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022”.

#### **IV. DISCUSIÓN**

Después de la aplicación del instrumento de recolección de información, se puede determinar que el 60% de los encuestados considera que existe un nivel elevado de dirección empresarial en las pequeñas empresas de la provincia de Ica, asimismo, un 50.79% considera que estas empresas poseen un nivel de competitividad elevado.

Por otro lado, con respecto al primer objetivo específico se determina que el 66.6% de los encuestados percibe que las pequeñas empresas de la provincia de Ica desarrollan un proceso gerencial adecuado teniendo niveles de competitividad de igual forma elevados, por lo que se evidencia una relación significativa entre el proceso gerencial y la competitividad.

Con respecto al segundo objetivo específico, se evidencia que el 62.53% de los encuestados considera que las empresas realizan un proceso de toma de decisiones adecuado influyendo en niveles de competitividad adecuados, por tal motivo, se determina que existe una relación significativa entre la toma de decisiones y la competitividad.

Referente al tercer objetivo específico, se determina que el 58.41% de los encuestados considera que las empresas poseen un desarrollo organizacional elevado, influencia positivamente en sus niveles de competitividad, por lo que, se evidencia la existencia de una relación favorable entre el desarrollo organizacional y la competitividad.

Estos resultados se validan mediante las conclusiones obtenidas por Diego y Vargas (2019), los cuales en su investigación determinaron la existencia de una incidencia significativa entre la gestión empresarial y la competitividad de pequeñas empresas, indicando que cuando se aplica una buena dirección o gestión empresarial, se obtienen resultados positivos en la competitividad de las empresas.

## **V. CONCLUSIONES**

1. Referente al objetivo general de la investigación se determina que, hay relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
2. Referente al primer objetivo específico de la indagación se determina que, hay relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
3. Referente al segundo objetivo específico de la indagación se determina que, hay relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.
4. Referente al tercer objetivo específico de la indagación se determina que, el desarrollo organizacional se relaciona favorablemente con la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.

## **VI. RECOMENDACIONES**

1. Se sugiere que las organizaciones fomenten un acuerdo de negocios los procedimientos ejecutivos para trabajar en la intensidad de las organizaciones aduaneras, a pesar de que los hechos realmente confirman que su grado de seriedad es elevado, el mercado acaba evolucionando.
2. Distinguir su provecho primordial sobre sus adversarios a través de un estudio anual de sus activos y carencias fundamentales, el cual posibilitará que las asociaciones consigan un aprecio añadido uno o más en sus tratos implicando su provecho en el mercado material.
3. Identificar y evaluar anualmente los problemas o debilidades principales que podría tener la asociación, a través de una constante valoración de la capacidad de exhibición, eficiencia y funcionamiento de la organización, lo que permitirá tomar medidas contingentes y correctivas para evitar resultados adversos o choques empresariales.
4. Las compañías deben garantizar continuamente su calidad permanente y capacidad de gestión, para ello, es importante distinguir cualquier tipo de procedimiento o acuerdo estratégico que posibilite la mejora de los dos ángulos de administración o eficiencia que apoyen la consecución de los resultados normales, así como sus objetivos autorizados.

## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Arias F. (2012)<sup>10</sup> El Proyecto de Investigación, Introducción a la metodología científica. 6a Edición. Editorial Episteme
- Cachay, D. (2018) Influencia de la gestión empresarial en el nivel de competitividad de los gimnasios que pertenecen a la categoría de microempresa en la ciudad de Cajamarca, 2018. [Licenciado en administración. Universidad Nacional de Cajamarca-Perú] <https://bit.ly/3wY5Nwg>
- Costa, Armijo, Loayza y Aguirre (2018) Inversión en TICS en las empresas del Ecuador para el fortalecimiento de la gestión empresarial Periodo de análisis 2012-2015. Re. espacios. Vol. 39 (Nº 47) Año 2018. Pág. 5. <https://bit.ly/3BitSRf>
- Díaz y Salazar (2021) La calidad como herramienta estratégica para la gestión empresarial. Pódium no.39 Samborondón jun./nov. 2021 Epub 28-Jun-2021. <https://bit.ly/3D04qRt>
- Diego y Vargas (2019) Gestión empresarial y competitividad en las pequeñas empresas que fabrican prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, La Victoria, 2019. [Título de licenciado en administración. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas-Lima, Perú] <https://bit.ly/3QiMc0K>
- Hernández, S., y Pulido, A. (2011). Fundamentos de gestión empresarial. Mc Graw Hill
- Herrero, C. (1997)<sup>12</sup> La investigación en análisis documental. Escuela Universitaria de Biblioteconomía y Documentación. Universidad de Murcia. <https://bit.ly/3CU9QNZ>
- Maldonado, J. (2015) La metodología de la investigación (Fundamentos) [https://issuu.com/joseangelmaldonado8/docs/la\\_metodologia\\_de\\_la\\_investigacion/24](https://issuu.com/joseangelmaldonado8/docs/la_metodologia_de_la_investigacion/24)
- Martínez, S. (2017) Curso introductorio de metodología. Universidad de la Guajira.
- Niño, V. (2011) Metodología de la investigación, Diseño y ejecución. 1º Ed. Ediciones de la U.
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J. y Romero, H. (2018)<sup>9</sup> Metodología de la investigación cuantitativa-cualitativa y redacción de tesis. 5a Ed. Colombia: ediciones U.
- Obregón, J. (2017) La gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro alquiler de maquinaria y equipos de construcción en el distrito de independencia, 2016[Tesis para optar el grado de maestro en administración pública. Universidad católica Los Ángeles-Chiclayo-Perú] <https://bit.ly/3TJFgwz>

- Orellana, González y Venegas (2020) El costo como factor de gestión empresarial que impactan en la competitividad de las Mipymes del sector muebles de madera, sur de Ecuador. <https://bit.ly/3ATGMn8>
- Palomino, J. (2020). Gestión del financiamiento y desarrollo de la micro y pequeña empresa manufacturera en el departamento de Huánuco. Gaceta Científica, 6(1), 17–30. <https://doi.org/10.46794/gacien.6.1.719>
- Quille, L. (2022) Gestión empresarial y competitividad en Xima hotel s.a.c. Cusco – 2022.[Licenciado en administración. Universidad Cesar Vallejo, 2022] <https://bit.ly/3QI4E8O>
- Rubio, P. (2008). Introducción a la gestión empresarial. Instituto Europeo de Gestión Empresarial.
- Surita, E. (2019) Caracterización de la gestión de calidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas dedicadas a la venta de muebles en la ciudad de Sullana, año 2018[Licenciada en administración, Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Sullana, Perú] <https://bit.ly/3KSc7ev>

## VIII. ANEXOS

### Anexo N°1. Instrumento de recolección de información

#### CUESTIONARIO

El propósito del cuestionario es recopilar datos sobre los mercados extranjeros e incremento de envíos de uvas red globe. Por favor, tenga la amabilidad de contestar las interrogantes y marcar con una (X) la respuesta que considera correcta.

A continuación, se presentará una serie de preguntas, el cual tendrá que responder según la escala de medición de Likert, teniendo en consideración lo siguiente:

Escala de medición de Likert				
1	2	3	4	5
Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo, ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo

MERCADO EXTERIOR	1	2	3	4	5
<b>DIMENSIÓN: PROCESO GERENCIAL</b>					
1. ¿Implica la empresa a los ejecutivos como un elemento que posibilita ordenar, clasificar, planificar y gestionar actividades, operaciones y activos?					
2. ¿Involucra a los directivos como guía para conseguir las bases de recursos de apoyo a emplear en los emprendimientos, de forma que, midiendo los peligros, se adquiera la productividad buscada por la organización?					
<b>DIMENSIÓN: TOMA DE DECISIONES</b>					
3. ¿Recurre la empresa a la dirección para adquirir capital monetario, esto es, apoyos propios y ajenos para realizar emprendimientos breves y extremadamente duraderos y crear productividad?					
4. ¿Sus responsables disponen de enfoques, técnicas, estrategias, actividades, programas y sistemas?					

<b>DIMENSIÓN: DESARROLLO ORGANIZACIONAL</b>					
5. ¿Su negocio el conjunto tiene los componentes esenciales para supervisar peligros monetarios y diversos tipos?					
6. ¿Es el reglamento de su empresa un instrumento que influye en la mejora de las PYMES?					
<b>COMPETITIVIDAD</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>DIMENSIÓN: CAPACIDAD PARA GENERAR UTILIDADES</b>					
7. ¿Son satisfactorios el beneficio y la eficacia adquiridos por la organización?					
8. ¿Tiene la organización la habilidad de crear beneficios económicos?					
<b>DIMENSIÓN: ADMINISTRAR CON EFICIENCIA LOS RECURSOS</b>					
9. La organización utiliza sus activos.					
10. Los activos se utilizan según lo previsto.					
<b>DIMENSIÓN: DEMANDA</b>					
11. La organización planifica y conjetura la naturaleza de su servicio.					
12. El administrador se hace una idea del gasto de la no calidad.					
13. La organización ejecuta la correspondencia como un sistema de calidad.					
<b>DIMENSION: CALIDAD</b>					
14. La organización dispone de los equipos y equipos vitales para realizar su trabajo.					
15. La organización maneja satisfactoriamente la innovación que utiliza.					
16. La organización avanza hacia la independencia de los diversos componentes de los mecanismos.					
<b>DIMENSIÓN: TECNOLOGÍA</b>					
17. Los empleados tienen la experiencia individual importante para desempeñar el trabajo.					

18. La organización prepara a sus trabajadores para que sean más eficaces.					
19. La compensación económica es proporcional al trabajo realizado por el equipo directivo.					
<b>DIMENSIÓN: RECURSOS HUMANOS</b>					
20. Los especialistas tienen la experiencia individual vital para desempeñar el puesto laboral.					
21. La organización prepara a sus representantes para que sean más competentes.					
22. La recompensa monetaria se da en función del trabajo realizado por el equipo directivo.					
<b>DIMENSION: NORMAS Y REGLAMENTOS TÉCNICOS</b>					
23. La organización se ajusta a las directrices de seguridad especializadas.					
24. La organización conoce las normas y directrices que supervisan sus operaciones.					

*Matriz de consistencia*

<b>Título:</b> Dirección empresarial y competitividad de las pequeñas empresas en una provincia de Perú, 2022.				
<b>Pregunta general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>	<b>Variables</b>	<b>Metodología</b>
¿Cómo se relaciona la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?	Determinar la relación la dirección de la gestión empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.	Existe relación significativa de la dirección empresarial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.	<b>Variable (X):</b> Dirección empresarial  <b>Dimensiones:</b> - Proceso gerencial - Toma de decisiones - Desarrollo organizacional	<b>Tipo:</b> Aplicada  <b>Nivel:</b> Descriptivo correlacional transversal  <b>Diseño:</b> No experimental.  <b>Población:</b> 1,732 pequeñas empresas de la provincia de Ica.  <b>Muestra:</b> 315 pequeñas empresas de la provincia de Ica.  <b>Técnica de recolección:</b> Encuesta  <b>Instrumento de recolección:</b> Cuestionario
<b>Preguntas específicas</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específicas</b>		
PE1: ¿Cómo se relaciona el proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?  PE2: ¿Cómo se relaciona la toma de decisiones en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?  PE3: ¿Cómo se relaciona el desarrollo	OE1: Exponer la relación del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.  OE2: Analizar la relación de la toma de decisiones en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.  OE3: Describir la relación del desarrollo	HE1: Existe relación directa del proceso gerencial en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022  HE2: Existe relación significativa en la toma de decisiones y la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.	<b>Variable (Y):</b> Competitividad  <b>Dimensiones:</b> - Capacidad para generar utilidades - Administrar con eficiencia los recursos - Calidad - Tecnología - Recursos Humanos	

<p>organizacional en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022?</p>	<p>organizacional en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.</p>	<p>HE3: El desarrollo organizacional se relaciona favorablemente en la competitividad de las pequeñas empresas en la provincia de Ica, 2022.</p>		
---	---	--	--	--

*Nota.* Elaboración propia (2023)