



Autónoma
Universidad Autónoma del Perú

**FACULTAD DE CIENCIAS DE GESTIÓN
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE
EMPRESAS**

TESIS

GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA VIABILIDAD DE MERCADO
INMOBILIARIO EN PROYECTOS, HABILITACIÓN URBANA DE
INVERSIONES EL PINO SAC, SAN BORJA - LIMA, 2018

**PARA OBTENER EL TÍTULO DE
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

AUTORA

NOEMI CECILIA BERROCAL SANCHEZ

ASESOR

ING. WILBER HUGO FLORES VILCA

LINEA DE INVESTIGACIÓN

COMPETITIVIDAD Y GESTIÓN DE NEGOCIOS

LIMA, PERÚ, JULIO DE 2019

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi hermosa familia, por su apoyo incondicional y por su perseverancia. A Jehová por darme una segunda oportunidad de no dar marcha atrás en mi vida y por seguir poniendo hermosas personas en mi camino y por darme fuerzas para terminar este trabajo.

AGRADECIMIENTOS

A Dios por estar conmigo en cada paso que doy, por brindarme la oportunidad de seguir con mis metas seculares, espirituales y con buena salud.

A mis padres Ángel y Cecilia por todo el esfuerzo, sacrificio y dedicación que han realizado por otorgarme una buena educación, por estar pendiente de mi formación y desarrollo inculcándome valores y principios para mi vida diaria. Y sobre todo por creer en mi capacidad, inspirándome a ser la mejor versión de mi misma cada día.

A mi hermano, Angello por ser mi compañero de vida, y la inspiración más grande de mí día a día.

A mi docente de carrera por las enseñanzas y logros obtenidos en el transcurso, por la paciencia, el tiempo y dedicación.

A la empresa Inversiones El Pino SAC por el apoyo y la oportunidad de seguir avanzando en el transcurso de mi carrera profesional.

A una amiga especial que siempre confió en mí y nunca dudo de lo valiosa que soy como profesional y ser humano, a Justina, gracias por permitirme ser parte de tu vida y por siempre estar allí para mí en las buenas y malas y muchas gracias por apoyarme en este trabajo tan importante para mí.

A mis hermanos en la fe y a los que llevan a delantera por brindarme su apoyo incondicional y por enseñarme que hay nuevas oportunidades en la vida.

Muchas gracias.

ÍNDICE

| | |
|--|------|
| DEDICATORIA | ii |
| AGRADECIMIENTOS | iii |
| RESUMEN | viii |
| ABSTRACT | ix |
| INTRODUCCIÓN | x |
| CAPÍTULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN | |
| 1.1. Realidad problemática:..... | 13 |
| 1.2. Justificación e importancia de la investigación..... | 18 |
| 1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos | 19 |
| 1.4. Limitaciones de la investigación. | 19 |
| CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO | |
| 2.1. Antecedentes de estudios | 22 |
| 2.2. Desarrollo de la temática correspondiente al tema investigado | 27 |
| CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO | |
| 3.1. Tipo y diseño de investigación..... | 44 |
| 3.2. Población y muestra | 45 |
| 3.3. Hipótesis..... | 48 |
| 3.4. Variables – Operacionalización | 49 |
| 3.5. Métodos y técnicas de investigación..... | 52 |
| 3.6. Descripción de los instrumentos utilizados..... | 55 |
| CAPÍTULO IV. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS | |
| 4.1. Validación del instrumento | 58 |
| 4.2. Resultados descriptivos de las variables | 60 |
| 4.3. Resultados descriptivos de las variables relacionadas | 65 |
| 4.4. Prueba de la normalidad para la variable de estudio | 66 |
| CAPÍTULO V. DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES | |
| 5.1. Discusiones..... | 74 |
| 5.2. Conclusiones | 76 |
| 5.3. Recomendaciones | 77 |
| REFERENCIAS | |
| ANEXOS | |

LISTA DE TABLAS

| | |
|----------|---|
| Tabla 1 | Descripción del universo en estudio. |
| Tabla 2 | Tamaño de la muestra finita. |
| Tabla 3 | Descripción de la muestra finita. |
| Tabla 4 | Operacionalización de la variable gestión empresarial. |
| Tabla 5 | Operacionalización de la variable viabilidad de mercado inmobiliario. |
| Tabla 6 | Resultados de la validación del cuestionario gestión empresarial |
| Tabla 7 | Índice de consistencia interna para el cuestionario de gestión empresarial |
| Tabla 8 | Índice de consistencia interna para el cuestionario de viabilidad de mercado inmobiliario |
| Tabla 9 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de gestión empresarial |
| Tabla 10 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión Gestión de competitividad |
| Tabla 11 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión socioeconómica |
| Tabla 12 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión urbana |
| Tabla 13 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de viabilidad de mercado inmobiliario |
| Tabla 14 | Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según su percepción de gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario |
| Tabla 15 | Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra |
| Tabla 16 | Correlación entre la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario |
| Tabla 17 | Correlación entre la dimensión Gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario |

Tabla 18 Correlación entre la dimensión gestión socioeconómica y la viabilidad del mercado inmobiliario

Tabla 19 Correlación entre la dimensión gestión urbana y viabilidad de mercado inmobiliario

LISTA DE FIGURAS

- Figura 1 Clasificación de los estudios de viabilidad.
- Figura 2 Diseño de investigación
- Figura 3 Distribución porcentual de los colaboradores según nivel de la dimensión gestión empresarial.
- Figura 4 Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión de competitividad
- Figura 5 Distribución porcentual de los colaboradores según nivel de la dimensión gestión socioeconómica.
- Figura 6 Distribución porcentual de los colaboradores según nivel de la dimensión gestión urbana.
- Figura 7 Distribución porcentual de los colaboradores según nivel de la viabilidad de mercado inmobiliario.
- Figura 8 Distribución porcentual de los colaboradores según percepción de la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario.
- Figura 9 Diagrama de normalidad.

**GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA VIABILIDAD DE MERCADO INMOBILIARIO EN
PROYECTOS, HABILITACIÓN URBANA DE INVERSIONES EL PINO SAC, SAN
BORJA - LIMA, 2018**

NOEMI CECILIA BERROCAL SANCHEZ

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

RESUMEN

En la investigación se tiene como situación problemática: la disminución de ventas de habilitaciones urbanas y disminución de ingresos económicos, para ello se formuló el problema: ¿Qué factores afectan la gestión empresarial y la viabilidad del mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja - Lima, 2018?

El objetivo de la investigación es: Determinar la relación que existe entre los factores que afectan la gestión empresarial y la viabilidad del mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja – Lima, 2018. El método para desarrollarse en la investigación fue de tipo básica, de diseño no experimental, de corte transversal entre las variables, dado en un solo momento. La población fue de 80 colaboradores, se utilizó un muestreo probabilístico resultando una muestra de 66 colaboradores que laboran en el área de operaciones logísticas; para la recolección de datos se utilizó la técnica de la encuesta para la capacitación por competencias y la calidad del servicio en el área de operaciones logísticas de la empresa en mención.

Los resultados mostraron que la relación entre variables es directa (Rho de Spearman =0,808**) y significativa ($p=0,000<0.05$) siendo ésta una correlación considerable entre la capacitación por competencias y la calidad del servicio; determinando que existe relación directa y significativa entre ambas variables en la gestión empresarial en la empresa Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Palabras clave: Gestión empresarial, viabilidad de mercado inmobiliario, habilitaciones urbanas.

**BUSINESS MANAGEMENT AND THE VIABILITY OF THE REAL ESTATE
MARKET IN PROJECTS, URBAN HABILITATION OF INVESTMENTS EL PINO
SAC, SAN BORJA - LIMA, 2018**

NOEMI CECILIA BERROCAL SANCHEZ

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL PERÚ

ABSTRACT

The research has a problematic situation: the decrease in sales of urban permits and the reduction of economic income, for which the problem was formulated: What factors affect business management and the viability of the real estate market in projects, urban development of Investment El Pino SAC, San Borja - Lima, 2018?.

The objective of the research is to: Determine the relationship between the factors that affect business management and the viability of the real estate market in projects, urban habilitation of Investment El Pino SAC, San Borja - Lima, 2018. The method to be developed in the research was of a basic type, of non-experimental design, of cross-section between the variables, given in a single moment. The population was 80 employees, a probabilistic sampling was used, resulting in a sample of 66 collaborators working in the area of logistics operations; for data collection the survey technique was used for competency-based training and the quality of service in the logistics operations area of the aforementioned company.

The results showed that the relationship between variables is direct (Spearman Rho = 0.808 **) and significant ($p = 0.000 < 0.05$), this being a considerable correlation between competency training and quality of service; determining that there is a direct and significant relationship between both variables in business management in the company Investment El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Keywords: business management, real estate market viability, urban permits.

INTRODUCCIÓN

El tema de la presente tesis se titula “Gestión Empresarial y Viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, Habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018. En cuanto a la situación problemática del estudio de la Gestión Empresarial y la viabilidad de empresas Inmobiliarias en proyectos, Habilitación Urbana en el área de Marketing de la Inmobiliaria Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018; es la necesidad de capacitación de personal de ventas, en cuanto a la calidad del trabajo, administración de las ventas, tiempo y comunicación en las áreas de Marketing, Cobranza y Legal.

El problema general es: ¿En qué medida la Gestión Empresarial afecta la viabilidad del mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018?

El objetivo de la investigación es: Determine la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la viabilidad del mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

Así mismo la hipótesis alterna es: Existe relación entre la Gestión Empresarial y la viabilidad de empresas Inmobiliarias en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

Los resultados de la investigación confirman la hipótesis que han sido planteadas en la investigación; si existe relación entre la Gestión Empresarial y la viabilidad de empresas inmobiliarias en proyectos, Habilitación Urbana en Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

El desarrollo integral de la investigación consta en cinco capítulos, los cuales se describen a continuación:

En el capítulo I, se presenta el planteamiento del problema que comprende: realidad problemática, formulación del problema, justificación e importancia, objetivos y limitaciones de la investigación.

El capítulo II, corresponde al marco teórico que abarca: antecedentes de estudio, bases teóricas y científicas y la definición conceptual de la terminología empleada.

En el capítulo III, se describe el método que comprende: el tipo y diseño de la investigación, población y muestra, hipótesis, la operacionalización de las variables, métodos y técnicas de investigación, descripción de los instrumentos utilizados, análisis estadísticos e interpretación de los datos de la investigación.

En el capítulo IV, se presentan los resultados que comprenden: el procesamiento y análisis de datos, contrastes de las hipótesis.

El capítulo V, se dará a notar las discusiones, conclusiones y recomendaciones.

Y, por último, las referencias bibliográficas empleadas que complementan la investigación y que han facilitado el desarrollo de mi tesis, como también la recolección de datos y los anexos.

CAPÍTULO I
PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Realidad problemática

Es sabido desde hace algún tiempo que la labor empresarial en el campo inmobiliario debería estar creciendo debido a la alta demanda de población existente en Lima. Sin embargo, esta, ha estado variando en los últimos años debido a factores que afectan la rentabilidad de los proyectos de habilitaciones urbanas.

Por años se ha creído que a mayor demanda de población debería existir mayor crecimiento en las tasas de ventas de empresas inmobiliarias, no obstante, es paradójico que a mayor demanda ha existido menores ventas generando un problema en la ausencia de los ingresos económicos. Esta situación desestabiliza la rentabilidad de la empresa.

La posibilidad de planear, organizar, dirigir e incrementar la rentabilidad de los proyectos de habilitación urbana es sin duda una fuente de ayuda para diversos sectores que buscan mejorar la calidad de vida de las personas al ofrecerles un lugar que ofrezca cubrir sus necesidades básicas. Es por esta razón que las empresas inmobiliarias buscan fomentar proyectos y habilitaciones urbanas en las diferentes partes de la capital y de las regiones del país que adecue al presupuesto según el nivel socio económico de cada familia e Inversiones El Pinos SAC también intenta seguir esta visión.

En el contexto internacional:

El aumento por el interés inversor en el sector inmobiliario, del que forman parte no sólo la cartera de pequeños inversores, sino que hasta grandes fondos de inversión internacionales han tenido interés en este rubro, esto a su vez ha llevado a la aparición de nuevos proyectos de inversión inmobiliaria dotando al mercado de mayor complejidad y competitividad que directamente influenciara en el aspecto financiero y económico de Inversiones El Pino SAC.

Algunos estudios realizados mencionan que la viabilidad financiera está ligada a la parte económica de una empresa, según Sapag (2011) en su investigación

titulada: “Proyectos de Inversión: Formulación y Evaluación”, deben realizarse varios estudios particulares para evaluar un proyecto: los de viabilidad comercial, técnica, legal, organizacional, de impacto ambiental y financiera si se trata de un inversionista privado, o económica si se trata de evaluar el impacto en la estructura económica del país. Cualquiera de estos estudios que llegue a una conclusión negativa determinará que el proyecto no se lleve a cabo. Sin embargo, por razones estratégicas, humanitarias u otras de índole subjetiva podrían hacer recomendable una opción que no sea viable financiera o económicamente.

Generalmente, el estudio de una inversión en el rubro inmobiliario se concentra en la viabilidad económica o financiera que esta representa para una empresa, y toma al resto de las variables de viabilidad únicamente como referencia. No obstante, cabe resaltar que cada uno de los factores señalados puede, de una u otra manera, influenciar en determinar que un proyecto no se concrete en la realidad.

Cabe resaltar que el concepto de viabilidad se asocia a proyectos que pueden concretarse en la realidad como lo define: Santiago (2009) en su investigación titulada: “Análisis de viabilidad: La cenicienta en los proyectos de inversión”, de acuerdo con el Glosario propuesto en este trabajo, se entiende por *viabilidad*, la capacidad de una iniciativa de inversión de asimilarse armónicamente al medio en el que se verificarán los resultados e impactos de la intervención propuesta y del que se esperan extraer los recursos requeridos. En el caso de proyectos de inversión se entiende que viabilidad expresa “la capacidad de un proyecto de asimilarse al medio intervenido y transformarlo, en forma sostenible”.

En el rubro inmobiliario es necesario de que antes de gestionar un proyecto es necesario realizar un estudio para verificar si es que será rentable y por ende viable su ejecución, como en este caso son las gestiones urbanas que de alguna forma implican una propuesta de inversión que busca ofrecer productos a una población cada vez más informada y exigente en el rubro inmobiliario.

Es evidente que cada vez son más las empresas inmobiliarias, que al ver la creciente población existente deciden invertir en el rubro inmobiliario. No obstante, existen estudios que demuestran que durante los años 2013 y 2017 hubo una caída

en las inversiones lo que significó el peligro para muchas empresas principalmente porque al haber mayor competencia en el mercado inmobiliario los productos debían mejorar no solo en su calidad de servicio si no también que la fuerza de venta en toda empresa debía conocer mejor los productos.

En el contexto nacional:

La gestión empresarial y viabilidad en los proyectos de gestión urbana. Durante los últimos años intentan mantener a la empresa para que esta no sucumba al invertir en proyectos que no serán rentables. La viabilidad es una herramienta que nos ayuda a evaluar el estado financiero de la empresa. Sin embargo, una buena gestión nos permite la sobrevivencia de la empresa ya que esto implicará que todos sus miembros actúen racionalmente en lo que concierne a sus propias metas y aspiraciones.

Según Chiavenato (2016), indica que el carácter racional y división del trabajo es necesario. Para el autor cada puesto debe tener una función específica, si alguna de estas no tuviese claro sus responsabilidades será evidente que no cumplirá bien su trabajo o de lo contrario podrá interferir en un ámbito ajeno, y de esta forma perjudicará la estructura ya existente en función del trabajo del otro.

Al haber una mayor competencia en el rubro inmobiliario es importante que el papel del grupo de fuerza de ventas dentro de una empresa conozca bien el producto que va ofrecer al cliente. Para ello es necesario que los trabajadores se sientan satisfechos con la empresa y reciban una capacitación constante con respecto a los productos que ofrece una empresa en este caso, Inversiones El Pino SAC.

Al hacer referencia de proyectos en el rubro inmobiliario creemos que según Alegre (2003) afirmó que un proyecto es el conjunto de actividades en las que se invertirá determinada cantidad de dinero, para luego obtener un rendimiento gracias a la labor tanto de recursos humanos como materiales, además de permitir el desarrollo económico y social.

Por lo tanto, es necesario entender que si se habla de un proyecto en el rubro inmobiliario se asocia a la idea de viabilidad y rentabilidad y para ello es necesario una buena gestión, que permita ver si el proyecto es viable o no.

Según Andía (2007) menciona que un proyecto de inversión es una propuesta previamente analizada y estudiada bajo un conjunto de información y antecedentes, para luego ser insertado en un mercado determinado. Así mismo, debe cumplir con los objetivos propuestos, de manera que contribuirá a crear nuevas estrategias de mejora, como: ampliar el mercado, mejorar el servicio o producto.

Es evidente que, para evitar los riesgos de pérdida en una gestión empresarial y viabilidad, es necesario un estudio previo que nos permita evaluar y analizar si una empresa tiene todas las herramientas necesarias para poder realizar una buena inversión que permita que una habilitación como proyecto pueda tener el éxito. En el caso de la Inversiones El Pino SAC, tiene todas las herramientas necesarias para realizar una buena gestión sin embargo hemos notado que existe una inadecuada división del trabajo y del control que ha llevado como resultado que muchas de las áreas de la empresa no tengan un orden específico en sus funciones.

En el contexto local:

Respecto a la situación local el ámbito inmobiliario se ve afectado cada día más por la competencia lo que en nuestra opinión es bueno porque logra que la empresa intente ser más competente al ofrecer sus productos, aunque en los últimos años se ha observado una ligera caída según el Ministerio de Vivienda, construcción y saneamiento, no obstante, esto no ha sido impedimento para que las empresas inmobiliarias continúen siendo una de las mejores inversiones para una empresa.

Debemos señalar que con la aparición de más empresas del rubro inmobiliario indicar que el rubro inmobiliario sigue siendo se hace necesario una mayor preparación para la fuerza de ventas, ya que es el área encargada de ofrecer a los clientes, que son cada vez más analíticos, los productos que se ofrecen, pero principalmente deben estar capacitados para vencer todas las objeciones que un cliente dispone al momento de una compra.

Es evidente que para la empresa Inversiones El Pino SAC, uno de los mayores problemas no ha sido la aparición de la competencia, consideramos que la empresa tiene productos que son iguales o superiores a los que ofrece la competencia, el mayor problema ha sido una inadecuada gestión con respecto a la fuerza de ventas debido a que ellos no conocen bien el producto que ofrecen y es obvio que al desconocer el producto no estarán a la altura de un cliente cada vez más preparado para adquirir un producto.

En nuestra opinión es necesario que una buena gestión evalúe la competitividad que relaciona al capital humano, la calidad, la productividad y los clientes, que representaran finalmente la parte financiera de la empresa, que estará ligada a la parte financiera y rentable de la empresa.

Formulación del problema:

Problema general:

¿En qué medida la gestión empresarial afecta la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018?

Problemas específicos:

¿En qué medida la gestión competitividad se relacionan directamente con la viabilidad de mercados inmobiliarios de proyectos, en habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018?

¿En qué medida la gestión socioeconómica afecta la viabilidad de mercado inmobiliario para mejorar la calidad de los servicios que ofrecerán a los clientes en proyectos, habilitación urbana en Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018?

¿En qué medida el factor de gestión urbana afecta la viabilidad de mercado inmobiliario para mejorar el tiempo de entrega en los proyectos, habilitación urbana en Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018?

1.2. Justificación e importancia de la investigación

Justificación teórica: La investigación se justifica pues aportará un enfoque real de los elementos que debe componer una gestión empresarial, además de delimitar qué elementos influyen verdaderamente en la calidad de servicio de una empresa inmobiliaria en la ciudad de Lima. Por lo cual, se actualizará los conocimientos correspondientes a ambas variables: capacitación por competencias y calidad de servicio.

Justificación práctica: Esta investigación se justifica pues en ella hallaremos la correlación que existe entre la gestión empresarial y la viabilidad de empresas inmobiliarias de proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino SAC. Además, la investigación servirá para hallar la misma correlación en las distintas empresas Inmobiliarias de la ciudad de Lima.

Justificación metodológica: Esta investigación se justifica pues delimitará los indicadores de ambas variables (gestión empresarial y viabilidad de empresas inmobiliarias), se elaboró un instrumento que consta de 18 ítems o reactivos para la variable Gestión empresarial y 18 ítem o reactivos para la variable viabilidad de empresas inmobiliarias, los cuales fueron validados por criterios expertos siendo estos aplicables en ambas variables, estas permitirán medirlas en la empresa Inmobiliaria de la ciudad de Lima (Inversiones El Pino SAC). Además, muestra un alto grado de confiabilidad con un valor de α 0,808 para la primera variable y α 0,697 para la segunda variable.

1.3. Objetivos de la investigación: general y específicos

Objetivo general

Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la reactivación de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Objetivos específicos

Determinar la relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Determinar la relación entre gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Identificar la relación que existe entre la gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

1.4. Limitaciones de la investigación

Las limitaciones que se presentaron en el desarrollo de la presente investigación fueron las siguientes:

Limitaciones bibliográficas:

La bibliografía es escasa, no se han encontrado muchos trabajos de investigaciones que analicen simultáneamente las dos variables: Gestión Empresarial y Viabilidad de empresas Inmobiliarias, la investigación realizada es encontradas y tratadas cada variable aisladamente y algunas otras resultan siendo sin resultado.

Limitación teórica:

Una de las principales limitaciones de esta investigación fue la ausencia de investigaciones relacionadas al tema viabilidad de empresas inmobiliarias por competencias en empresas inmobiliaria.

Limitación temporal:

Una de las principales limitaciones de la presente investigación fue el tiempo, pues la adaptación del instrumento no permitió que se desarrollara el programa por más tiempo. Sin embargo, no fue significativo pues se pudo medir el avance de igual manera.

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes de estudios

En el contexto internacional se resalta las siguientes tesis:

Reyes (2012) en su documento de investigación: “Proyecto de investigación gestión empresarial y desarrollo”, realizada en la Universidad del Rosario de Colombia, Bogotá. 2012, para el estudio organizacional del doctorado, tiene como objetivo llevar a cabo una buena gestión administrativa no es solamente necesario enfocarnos en la gestión empresarial como tal, es de vital importancia ver otros factores que puedan ayudarnos a ver si el proyecto es viable o no, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo correlacional, su ámbito de aplicación fue en la propia universidad en la facultad de administración; entre sus conclusiones que ha llegado Reyes, se tienen los siguientes:

- Podemos notar que el mundo es cada vez más competitivo en el que las empresas cada vez buscan imponerse en el mercado, y necesitan un buen manejo en la gestión empresarial.
- Menciona que el ámbito donde se desarrolla las actividades de un proyecto debe corresponder con el objetivo y la finalidad específicos, por el cual se quiere dirigir la empresa. Para lo cual se debe abordar los elementos y procesos que encontremos en más de una función del interior de las unidades de producción.
- Algunos detalles por el cual se refiere son al mercado, producción, finanzas, recursos humanos y apoyo administrativo, que se presenta ante el ámbito con dimensiones de diferentes aspectos de plataforma operacional tales como el autor señalan: “planificación, organización, integración o dotación de recursos, dirección, ejecución, control, monitoreo o evaluación” (Reyes, 2012, p. 9).

Santiago (2009) en su documento de investigación: “Análisis de viabilidad, La cienicienta en los proyectos de investigación”, realizada en la Universidad Nacional del Litoral, para obtener el título de licenciado en Economía, Argentina, tiene como objetivo centrar el análisis de estas relaciones, con las actividades de formulación. El cual permite conocer la compatibilidad, asimilabilidad y sostenibilidad de la

intervención propuesta considerado y sostenible de la intervención propuesta considerando las distintas dimensiones del medio intermedio., es de vital importancia ver otros factores que puedan ayudarnos a ver si el proyecto es viable o no, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo correlacional, su ámbito de aplicación fue en la propia universidad en la facultad de economía; entre sus conclusiones que ha llegado Santiago, se tienen los siguientes:

Santiago, explica que el estudio de viabilidad es concomitante en comparación con los restantes que componen la formalización del proyecto.

Da a entender en que la viabilidad no está limitada a la descripción de la situación posible, si no que requiere la exploración de las actividades y decisiones necesarias para que el problema sea identificado o las soluciones sean posibles de asimilarse.

Roig (2015) en su tesis de investigación: “Análisis e Inversión en el mercado Inmobiliario desde una perspectiva conductual”, realizada en la Universidad de Catalunya, para obtener el título de doctorado en Administración de Empresas, tiene como objetivo aplicar teorías conductuales en la estrategia de inversión inmobiliaria, toma de decisiones de inversión, valoración de los activos, construcción de carteras de clientes y gestión del riesgo y finanzas, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo Inductivo experimental, su tamaño de muestra es trabajadores de la universidad de Catalunya; entre sus conclusiones que ha llegado Roig, se tienen los siguientes:

- Roig, opina que la base de la incorporación de las teorías conductuales en el análisis y modelo de tomas de decisiones en el sector inmobiliario.
- Las finanzas conductuales junto con la viabilidad inmobiliaria deben permitir obtener mejores resultados que la única aplicación de las finanzas modernas.

Luna (2014) en su documento de investigación: “Análisis de la viabilidad de un proyecto empresarial: Franquicia”, realizada en la Universidad Nacional de Córdoba, Facultad de Ciencias Económicas, para obtener el título de licenciado en Economía, Argentina (2013), tiene como objetivo analizar la viabilidad económica y financiera para definir el tipo de empresa o franquicia, evaluar proyectos de inversión y utilizar

conceptos de proyectos de inversión, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo experimental, su muestra se realizó en la franquicia Antares; entre sus conclusiones que ha llegado Luna, se tienen los siguientes:

- Luna tomo en cuenta la viabilidad financiera el cual se observa que no existe grandes inconvenientes en ejecutar el proyecto, los indicadores son relativos ya que dependen del inversor en cuanto tiempo está dispuesto a esperar para recuperarme capital invertido, pero si es muy útil comparan con otras oportunidades de negocio.
- En la tesis se menciona que una de sus variables del proyecto más críticos son las ventas, sueldos y cargas sociales.

Flores (2015) en su tesis titulada: "Procesos administrativo y gestión empresarial Coproabas, Jinotega, 2010-2013", realizada en la Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, para obtener el título de maestría en Gerencia Empresarial, Matagalpa, tiene como objetivo analizar la gestión empresarial aplicando en los procesos administrativo, por ende es de total importancia tener en cuenta que para toda gestión administrativa siempre es necesario una evaluación de proyecto, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo descriptivo no experimental, su método de muestra es probabilístico y se realizó a los trabajadores de la empresa Coproabas R.L. 2010-2013; entre sus conclusiones que ha llegado Flores, se tienen los siguientes:

- Tomar como tema principal los procesos administrativos que permite realizar un análisis y discernimiento más real, profundizando el estado actual de la empresa, teniendo como conocimientos previos y mayores aspectos de juicio.
- Tener un diagnostico real del desempeño administrativo de la empresa y a su vez poner soluciones de mejora.

Phabmixay (2015) en su tesis doctoral: Gestión empresarial del sistema de reclamaciones y quejas bajo los enfoques mecánicos y orgánicos, antecedentes y resultados", realizada en la Universidad Valladolid, España, para obtener el título de doctorado en Comercialización e Investigación de mercados, tiene como objetivo

aumentar la frecuencia de compras, disminuir las reclamaciones y quejas en el impacto que ejerce sobre los resultado que tiene la empresa, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo Descriptivo, su método de muestra de la empresa Amadeus es de 50 empleados Vallaloid, España; entre sus conclusiones que ha llegado Phabmixay, se tienen los siguientes:

- Concluir una investigación que se inició con el propósito de avanzar en la comprensión del papel que desempeña la gestión de reclamaciones y quejas en la organización.
- Se verán futuras líneas de investigación que se tiene como objetivo superar esas limitaciones para una buena gestión empresarial.

En el contexto nacional:

Nanfuñay (2016) en su tesis: Viabilidad de una empresa organizadora de bodas temáticas en la ciudad de Chiclayo, 2015, realizada en la Universidad Católica de Santo Toribio de Mogrovejo, para obtener el título de licenciado en Administración Hotelera y Servicio Turístico, Lambayeque, tiene como objetivo dar soluciones a la problemática de organización de boda, para lo cual se debe realizar una investigación referente a la viabilidad, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo Transaccional Descriptivo, su método de muestra es probabilístico el tamaño es de 110 personas encuestadas en el litoral de Lambayeque – Chiclayo; entre sus conclusiones que ha llegado Nanfuñay, se tienen los siguientes:

- En cuanto a la viabilidad o gestión se debe determinar normas internas gerenciales para la correcta implementación y eficiencia del negocio.
- Determinar la rentabilidad del negocio de boda a la comparación de los beneficios y costos que se pronostican en el proyecto.

Rios (2014) en su documento de investigación: Gestión de Procesos y Rentabilidad en las empresas de Courier Lima Metropolitana 2012-2013, realizada en la Universidad San Martín de Porres, para título profesional de Contador Público, Lima, tiene como objetivo establecer la influencia de la gestión de calidad, influencia

de la productividad en la toma de decisiones, gestión de compras y la competitividad como el riesgo financiero en las empresas Courier de Lima, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo descriptiva, explicativa y aplicada, su método de muestra es estratificado; entre sus conclusiones que ha llegado Rios, se tienen los siguientes:

- Desarrollar una buena gestión de calidad, no logran reducir los tiempos de entregas de las encomiendas a los distintos puntos del país, ocasionando que la cadena de valor se vea interrumpida disminuyendo la productividad.
- Mejorar su productividad, debido a que no realizan un buen diagnóstico ni identifican las posibles causas que la afectan, ocasionando deficiencias en la toma de decisiones.
- Lograr una mayor competitividad, debido a que no invierten en tecnología, lo que conlleva a incrementar el riesgo financiero en sus operaciones.

Ventura y Pérez (2016) en su tesis de investigación: Análisis de viabilidad de un proyecto inmobiliario de Santa Catalina – La Victoria, realizada en la Pontificia Universidad Católica del Perú, para obtener el título de magister en Gestión y Dirección de empresas, Lima, tiene como objetivo maximizar la rentabilidad de los inversionistas que se ha de conocer el entorno y diseñar el plan estratégico, para lo cual en el trabajo muestra el desarrollo de un proyecto inmobiliario, en cuanto al diseño, tiene un diseño del tipo descriptivo, su ámbito de aplicación fue a la Inmobiliaria Santa Catalina – La Victoria; entre sus conclusiones que ha llegado Ventura y Pérez, sostienen lo siguiente:

- Incrementar la rentabilidad que se describe en la empresa, planeamiento estratégico, microentorno, macroentorno y plan estratégico de marketing.
- La viabilidad financiera va de acuerdo con la gestión administrativa de una empresa.

2.2. Desarrollo de la temática correspondiente alterna investigado

2.2.1. Bases teóricas de la variable 01:

Gestión empresarial.

2.2.1.1. Definiciones de la variable

Rubio (2008) indica:

La gestión se apoya y funciona a través de personas, por lo general equipos de trabajo, para poder lograr resultados. Con frecuencia se promocionan en la empresa a trabajadores competentes para asumir cargos de responsabilidad, pero si no se les recicla, seguirán trabajando como siempre. No se percatan que han pasado a una tarea distinta y pretenden aplicar las mismas recetas que antaño. Un ejemplo claro son los vendedores, que son promocionados a Jefes de Venta. Fracasarán en su nuevo puesto a menos que asuma nuevas actitudes y adquiriera la formación adecuada. (p. 12).

Quiroz (2017) define:

La administración presenta muchas definiciones distintas, dependiendo del autor que las propone. Sin embargo, hay tres conceptos básicos que siempre deberían estar presentes: personas, recursos y objetivos. El cual tiene cuatro funciones: planificar, organizar, dirigir y controlar. Planificar involucra determinar los objetivos y la manera de conseguirlos; organizar, preparar los recursos para poder llevar a cabo ese camino; dirigir, lograr que las personas lo consigan; y control, verificar que no haya desviación es respecto al objetivo trazado. (p. 11).

2.2.1.2. Importancia de la variable

La variable gestión empresarial es primordial en este proyecto ya que si tomamos como referencia que muchas de las empresas que sustentan

las bases para la ejecución y potenciación de las tareas formando una red funcional sobre la cual se asientan y se relacionan para cumplir objetivos empresariales.

Esta variable es clave y sirve como base para la ejecución y potencialización de tareas para cumplir con los objetivos planteados y contribuir con la supervivencia y crecimiento de esta. Esto se hace posible a través de la aplicación de varios procesos como: planificar, organizar, dirigir y controlar.

Es por estas razones que se puede afirmar que la gestión administrativa busca la utilización de recursos para que la empresa alcance sus objetivos. El o los encargados de esto deben disponer de los conocimientos para la correcta utilización de los recursos tanto económicos como materiales y humanos para que la empresa sea exitosa.

2.2.1.3. Características de la variable

Facturación y gestión empresarial (2017) indica: Las principales características de un programa de capacitación por competencias son las que siguen:

- Empezar es mucho más que invertir horas de trabajo; la clave está en aprender también a dirigir, gestionar, trazar estrategias y planes y ejecutarlos de manera eficaz.
- Si quieres tener éxito en la gestión de la empresa, un paso importante es estar constantemente informándote. Buscar nuevas y mejores formas de hacer las cosas. Poner todo de nuestra parte para crear una estrategia que nos ayude a maximizar beneficios al mismo tiempo que aumentar la satisfacción del cliente.

Características de la gestión empresarial

En este post te ayudaremos indicándote algunas características de la gestión empresarial que definen a todo buen emprendedor.

- Conoces qué es un negocio: Es decir, si eres un emprendedor, tienes muy clara la diferencia entre autoempleo y emprendimiento. Sabes que un negocio no se sostiene sin recursos y que una empresa es mucho más que una oficina bien decorada.

Ante todo, una empresa es un sistema, una manera de hacer las cosas que transmite confianza y el cliente percibe como valiosa, por lo que está dispuesto a pagar por ello, sea producto o servicio lo que esté adquiriendo.

- Tienes iniciativa: No estás dispuesto a que otros tomen por ti las decisiones importantes. Pides información y ayuda a todos, pero eres tú el que va unos cuantos metros por delante de cualquier empleado o consultor.

Tienes una visión de negocio clara y estás constantemente experimentando y asumiendo riesgos para buscar el crecimiento y mejora de tu empresa.

- No eres simplemente un administrador: Es decir, un emprendedor no puede limitarse a realizar la tarea de un contable. En muchos casos, esta función la delegamos en otra persona.

Sin embargo, eso no quiere decir que no tengas que estar pendiente de tu programa de gestión online, observar y analizar

los informes de ventas, tu cuadro de mando y tus datos comparativos para diseñar nuestras estrategias enfocadas en el cliente.

- **Asumes riesgos:** Otra de las características de la gestión empresarial es la asunción de riesgos. Ante todo, un empresario es una persona que es capaz de asumir riesgos. No tienes miedo al fracaso, porque has estado en él y has vuelto a levantarte. Sabes que para tener éxito con tu negocio tienes que probar nuevas cosas, con lo que la desconfianza y el conformismo no son una opción. Si algo se puede mejorar, no te quedes estancado; mejóralo.
- **Sabes delegar:** Un buen emprendedor debe tener claro que no puede hacer las tareas él solo. A veces queremos tener el máximo control, pero no lo podemos manejar absolutamente todo. Ni siquiera debemos. Hay personas con talento que podrían hacer esa tarea mejor que tú. Rodéate de los mejores.

Y cuando hablamos de delegar tareas, no debemos pensar sólo en personas. También en la automatización de tareas que hacer de forma manual llevaría mucho tiempo.

- **Estás comprometido con tu negocio:** El compromiso es uno de los conceptos básicos de todo emprendedor que quiera gestionar su negocio con éxito. No estás dispuesto a dejarlo de lado, ni te da igual que las cosas se hagan de una forma o de otra.

Aunque te interesa que todos estén motivados, quieres hacer las cosas de manera eficaz y siempre buscas la manera de estimular, persuadir y orientar sabiamente a tus empleados

para que saquen lo mejor de sí mismos y trabajen en beneficio del proyecto común.

- Sabes escuchar: Un buen emprendedor se caracteriza ante todo por su capacidad para escuchar a otros. Escuchar es rodearte de profesionales y personas que han caminado por ese camino antes. Personas expertas que conocen su sector y a las que no tienes que dirigir; simplemente, dejarte asesorar por ellas, pedir que te mantengan informado y seguir buscando soluciones para tu negocio.
- Eres una persona paciente: Si por ejemplo quieres que tu tienda online tenga éxito, has de saber que no lo vas a conseguir en poco tiempo. Es un aprendizaje continuo, de años incluso, en el que tienes que convertirte en un verdadero amante del comercio electrónico para seguir adelante.

Tienes paciencia cuando no ves resultados, pero estás dispuesto a no someterte al azar. Quieres trazar estrategias efectivas, mantenerlas en el tiempo y superar los obstáculos para que tu negocio en Internet siga avanzando y puedas aumentar tus clientes y tus ventas.

- Te encanta analizar: El análisis y la evaluación es el mejor pasatiempo de un buen emprendedor. En los datos, la mayoría de las veces está la solución.

El problema es que no siempre disponemos de suficientes datos, o no siempre sabemos interpretarlos correctamente. A veces, hay que hacer pruebas y experimentos hasta que das con la clave de lo que está ocurriendo.

- Estás dispuesto a invertir: Un buen emprendedor debe tener claro que una baja inversión es, muchas veces, una mala solución. Es cierto que con creatividad, ingenio e imaginación se pueden conseguir grandes cosas con un bajo presupuesto.

No obstante, aunque limitemos presupuesto, siempre hay que concebir la inversión en la gestión y el análisis de tu negocio no como un gasto, sino como un activo de tu negocio. (p. 1).

2.2.1.4. Teorías relacionadas a la variable

Situación actual de la teoría de la administración:

Chiavenato (2014) señala que:

La teoría general de la administración estudia la administración de las organizaciones y las empresas desde el punto de vista de la interacción y de la interdependencia entre las 6 variables principales: tarea, estructura, personas, tecnología, ambiente y competitividad. Estas variables constituyen los principales componentes del estudio de la administración de las organizaciones de las empresas. El comportamiento de esos componentes es sistémico y complejo: cada uno de ellos influye en los otros y está sujeto en su influencia. Las modificaciones según componentes traen como consecuencia, mayor o menor medida, cambio en los demás. El comportamiento del conjunto es diferente la suma de los comportamientos aislados. La educación es interrogación de estas seis variables es un desafío fundamental de la administración. (p. 12).

Thompson y Strickland (1997) indican:

Los directivos responsables de producción, mercadotecnia, finanzas, recursos humanos y otros departamentos, también tiene importantes responsabilidades en cuanto a la formulación e

implantación de la estrategia. Por lo general, el director de producción supervisa la estrategia de producción; el de mercadotecnia dirige el esfuerzo estratégico de esta; el de finanzas está a cargo de la estrategia financiera; etc. Por lo general, los directores funcionales también participan en la proporción y el desarrollo de los elementos clave de la estrategia general y trabajan estrechamente junto con el DG para obtener un consenso y hacer de la estrategia sea más eficaz. Solo en raras ocasiones el DG idea personalmente todas las piezas claves de la estrategia de la organización. (p. 15).

Enfoque por competencias:

Lagos (2004) señala:

El enfoque de competencias laborales como la mejor opción disponible para su transferencia y adaptación al país. El enfoque de competencias laborales ha sido utilizado por empresas y países para lo siguiente:

- Identificar las habilidades, actitudes y conocimientos requeridos por las personas para emplearse y desarrollarse en el mundo del trabajo, contribuyendo a la productividad y competitividad de las empresas.
- Mejorar la calidad y pertinencia de la oferta de formación profesional y capacitación laboral, alineándolo con las necesidades de la demanda.
- Reconocer los aprendizajes y capacidades adquiridas por las personas en entornos de aprendizaje formal, informal y no-formal.

- Contribuir a la movilidad laboral intra e inter – empresas de aquellos trabajadores que certifican sus competencias.
- Aportar a la evaluación de impacto de políticas de formación y capacitación.
- Contribuir a la transparencia del mercado del trabajo aportando un lenguaje ocupacional que facilita el encuentro entre oferentes y demandantes de trabajo en los sistemas de intermediación laboral.
- Apoyar la gestión en empresas e instituciones a través del alineamiento de los distintos procesos y sistemas de recursos humanos con las competencias laborales clave. (p. 17).

Díaz (2006) define:

La evidencia sobre los beneficios de los enfoques de competencias en los ámbitos educativo y empresarial, y a nivel de políticas públicas de capacitación y empleo, sugieren que su mayor virtud es el foco en resultados (expresados en términos de competencias reales y demostradas de las personas) más que en los procesos, a través de los cuales un trabajador adquiere habilidades, conocimientos y destrezas. (p. 17).

Quiroz (2017) menciona:

En los últimos 50 años, el desarrollo de la administración como disciplina ha sido espectacular, tanto a nivel general como en sus distintas ramificaciones. En general, se pueden identificar dos grandes tendencias en los objetos de estudio más importantes en los últimos tiempos:

Enfoque en las personas: ciencias del comportamiento

- Max Weber definió los tipos de autoridad que se encuentran a la hora de dirigir (legal, tradicional, carismática).
- Elton Mayo subrayó la importancia de los factores que rodean a la persona durante su trabajo, desde el ambiente mismo en el que labora hasta los tiempos de descanso y los pagos, como fuente de mayor o menor productividad.
- Abraham Maslow planteó que el ser humano pone, con conciencia o no, una prioridad en sus necesidades: primero debe cubrir su necesidad fisiológicas, luego las de seguridad, afiliación y reconocimiento, antes de buscar su propia autorrealización

Enfoque en la organización: pensamiento administrativo moderno

- Peter Drucker generó conceptos como la corporación (conjunto de empresas que funcionan juntas como una sola), sociedad del conocimiento y estrategia de negocios.
- William Deming desarrolló los temas de control de calidad y mejora continua.
- Michael Porter desarrolló herramientas fundamentales para el análisis administrativo, como la cadena de valor o el modelo de fuerzas competitivas; y conceptos como la ventaja competitiva y las estrategias genéricas de una empresa. (p. 15).

2.2.1.5. Dimensiones de la variable gestión empresarial

Dimensión 1: Gestión de competitividad

Seizer (2016) señala: “Grado en el que un conjunto de características inherentes a un objeto (producto, servicio, proceso, persona, organización, sistema o recurso) cumple con los requisitos, ISO 9000” (párr. 2).

Nava (2005) sostiene: “La calidad constituye el conjunto de cualidades que presentan a una persona o cosas, es un juicio de valor subjetivo que describe cualidades intrínsecas de un elemento” (p. 15).

Dimensión 2: Gestión socioeconómica

Juarez, Mengual, Rodrigues y Sempere (2012) indican que:

El tiempo, junto con la información o el dinero, es uno de los recursos más importantes que existen. Así mismo, afirman que, si se consigue controlar el tiempo de manera adecuada, se estará aprovechando al máximo y se podrá sacar el mayor partido posible a los demás recursos. (p. 2).

Dimensión 3: Gestión urbana

Chiavenato (2009) señala que: “El intercambio de información entre personas, significa volver común un mensaje o una información. Constituye uno de los procesos fundamentales de la experiencia humana y la organización social” (p. 110).

2.2.2. Bases teóricas de la variable 02: Viabilidad de mercado inmobiliario

2.2.2.1. Definiciones de la variable

Spag (2011) define:

El análisis del entorno donde se sitúa la empresa y del proyecto que se evalúa implementar es fundamental para determinar el impacto de las variables controlables y no controlables, así como para definir las distintas opciones mediante las cuales es posible emprender la inversión. Tan importante como identificar y dimensionar las fuerzas del entorno que influyen o afectan el comportamiento del proyecto, la empresa o, incluso, el sector industrial al que pertenece es definir las opciones estratégicas de la decisión en un contexto dinámico. (p. 25).

Mideplan (1996) indica que:

El concepto Viabilidad es utilizado en la disciplina Evaluación de Proyectos para expresar contenidos diversos. En los textos de autores con origen disciplinar en la ingeniería o en la “ingeniería económica”, se entiende la viabilidad como capacidad de un Proyecto de lograr un buen desempeño financiero, es decir una tasa de rendimiento aceptable. Es por ello que se lo utiliza como sinónimo de rentabilidad. Lo propio ocurre en publicaciones cuyos autores provienen de disciplinas como la Administración y la Economía. (p. 21).

2.2.2.2. Importancia de la variable

La importancia de esta variable tiene que ver con lo determinante que es el re-consumo o la recomendación en las organizaciones. Si una empresa quiere tener un crecimiento sostenido y permanente, debe

asegurarse de brindar un servicio de calidad que permita a sus clientes mantenerse con la organización el mayor tiempo posible y además convertirse en embajadores de la marca. Por este motivo es tan importante analizar la calidad en el servicio y además estudiar y proponer maneras reales mediante las cuales las organizaciones pueden garantizar este atributo.

2.2.2.3. Características de la variable

Spag (2011) define:

La decisión de emprender una inversión, como todo proceso decisional, tiene cuatro componentes básicos:

1. El decisor, que puede ser un inversionista, financista o analista.
2. Las variables controlables por el decisor, que pueden hacer variar el resultado de un mismo proyecto, dependiendo de quién sea él.
3. Las variables no controlables por el decisor y que influyen en el resultado del proyecto.
4. Las opciones o proyectos que se deben evaluar para solucionar un problema o aprovechar una oportunidad de negocios. (p. 25).

2.2.2.4. Teorías relacionadas a la variable

Viabilidad empresarial:

Santiago (2009) explica:

Viabilidad indica también la capacidad del medio receptor de asimilar las modificaciones originadas en la intervención, en forma sostenible.

De esta forma, los análisis de viabilidad son estudios de las distintas dimensiones del ambiente en que se manifestarán los impactos del Proyecto, que permitirán precisar si se prevén incompatibilidades, inadecuaciones, conflictos u otras situaciones que puedan impedir o dificultar la preparación, ejecución u operación o, también, inhibirla concreción de los resultados y los impactos esperados. Estos estudios refieren a cada una de las dimensiones específicas del ambiente que se interviene y se indican a continuación:

- Financieros,
- jurídicos,
- institucionales - organizativos,
- técnicos – operativos,
- tecnológicos,
- ambientales,
- sociales y
- políticos

Esta categorización no implica negar la especificidad de otras dimensiones analíticas que ameriten la introducción de nuevos análisis específicos. Tampoco desconoce que varias de ellas muestran solapamientos cuando son abordadas en forma aislada y que algunas de ellas no son significativas en ciertos tipo de intervenciones. No obstante ello, se parte de estas ocho categorías pues son las que se consideran en la mayoría de los documentos de Proyecto. (p. 10).

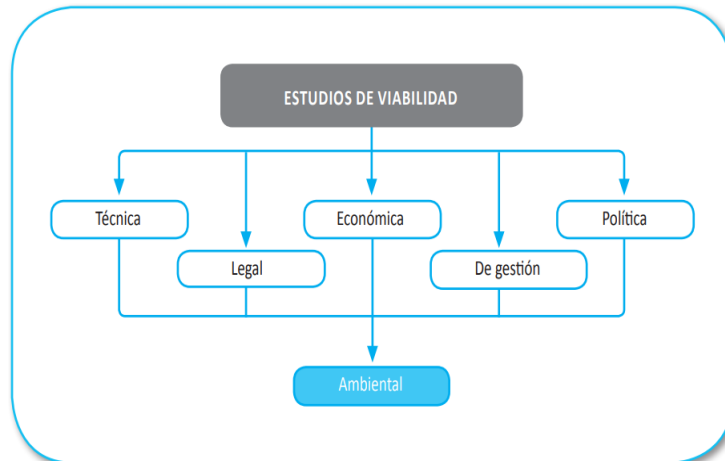


Figura 1. Clasificación de los estudios de viabilidad.

2.2.2.5. Dimensiones de la variable

Dimensión: Viabilidad de ventas

Nicuesa (2013) define:

Los recursos tangibles son aquellos que tienen una parte material, es decir, son cuantificables y medibles gracias a ese soporte físico, existen diferentes tipos de recursos tangibles: el inmovilizado que remite al terreno, el edificio, las instalaciones, las existencias remiten a las materias primas. (p. 25).

Dimensión: Viabilidad de la renta inmobiliaria

Spag (2011) indicó:

Aunque la evaluación de proyectos de inversión en empresas en marcha tiene diferencias significativas respecto de la evaluación de proyectos para medir la conveniencia de la creación de nuevos negocios, los fundamentos conceptuales básicos son comunes a ambos tipos de estudios. (p. 24).

Dimensión: Viabilidad económica

Spag (2011) define:

La viabilidad económica busca definir, mediante la comparación de los beneficios y costos estimados de un proyecto, si es rentable la inversión que demanda su implementación. El resto de este texto se concentra en el análisis de la viabilidad económica de proyectos. (p. 26).

2.2.3. Definición conceptual de la terminología empleada

Viabilidad de ventas

Es una acción formativa que se relaciona directa o indirectamente con el mejoramiento del desempeño en el trabajo, pero también con el desarrollo profesional de la persona y con sus competencias laborales, entendidas estas como la serie de capacidades que permiten a una persona desempeñarse exitosamente en un ambiente laboral favorable.

La capacitación por competencias busca dotar a la persona de los elementos necesarios para garantizar su productividad y su desarrollo profesional.

Viabilidad de rentabilidad inmobiliaria

La calidad de trabajo determina directamente la productividad de los colaboradores de la empresa. Es decir, la productividad depende de la motivación, satisfacción y felicidad con la que los colaboradores desarrollen su trabajo día tras día. Un colaborador tranquilo y con buena actitud que este en un contexto de calidad de trabajo positiva en el cual pueda desarrollar sus competencias y creatividad, está mejor preparado para afrontar todos los desafíos que se presenten.

Viabilidad económica

Es una manera de ser y una forma de vivir. Hoy, se puede considerar al tiempo como uno de los recursos más importantes y críticos de los administradores. En las empresas la administración del tiempo es esencialmente un esfuerzo de grupo que requiere la coordinación de actividades, el ayudarse unos a otros, la sincronización conjunta de esfuerzos para asegurar los resultados esperados.

Para un colaborador administrar el tiempo eficazmente es un “Don”, que se puede desarrollar por la mayoría de las personas si se lo proponen.

CAPÍTULO III
MARCO METODOLÓGICO

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de estudio

El tipo de investigación que fue aplicada es no experimental, ya que busca encontrar información que nos permita elaborar una buena capacitación de ventas y capacitación en las áreas en la empresa Inversiones El Pino SAC.

En cuanto al nivel de estudio es de corte transversal, ya que las variables son medidas en una sola ocasión.

Toro (2006) define: “La investigación no experimental como estudios que se realizan sin manipular debidamente a las variables, y en los que se observan los fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos” (p. 158).

Bernal (2010) define a la investigación transversal como: “Estudio en el cual se obtiene información del objeto de estudio una única vez en un momento dado” (p. 118).

Malhotra (2004) define: “La investigación transversal como investigación que incluye la recolección de información de una muestra dada de elementos de población una sola vez” (p. 80).

Diseño de investigación

El diseño de investigación que se utilizó en la tesis es Descriptiva – correlacional, ya que describe los hechos observados y estudian las relaciones entre la variable dependiente e independiente, es decir se estudia la relación entre dos variables.

Investigación descriptiva – correlacional

Hernández, Fernández y Baptista (2010) señalan que: “Los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o

cualquier otro fenómeno que sea sometido al análisis” (p. 60).

Hernández et al. (2010) indicaron que: “Los estudios correlacionales miden las dos o más variables que se desea conocer, si están o no relacionadas con el mismo sujeto y así analizar la correlación” (p. 63).

La investigación esta expresada en el siguiente esquema:

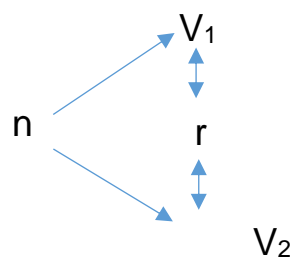


Figura 2. Diseño de investigación.

Dónde:

- n : Trabajadores de la empresa Inversiones El Pino SAC
- V₁ : Gestión empresarial
- V₂ : Viabilidad mercado inmobiliario
- r : Relación entre V₁ y V₂

3.2. Población y muestra

Población

En el presente estudio la población estuvo conformada por 88 colaboradores de la empresa Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

Tamayo (2004) define: “La población como la totalidad del fenómeno a estudiar donde la unidad de población posee una característica común la cual se estudia y da origen a los datos de la investigación” (p. 114).

Linares (2009) señala que:

Efectuar el trabajo de campo demanda saber a qué población se aplicara el estudio, por ello es importante definir la población, asimismo, se deberá definir los elementos o unidades muestrales siendo estos el listado de todo los elementos que existen dentro de la población, así tenemos, por ejemplo, si se desea efectuar un estudio sobre los consumidores de centro de diversión nocturnos, la población estará conformada por todas aquellas personas que asisten constantemente a estos lugares, el marco muestral estará conformado por la relación de todos los clientes que asisten a este tipo de espectáculos, cada cliente significara un elemento de muestreo y cada área geográfica que contenga la posibilidad de la existencia de un centro nocturno constituirá unidades de muestreo, es este caso el marco muestral será igual a la población. (p. 67).

Tabla 1

Descripción del universo en estudio

| Población | Hombres/Mujeres |
|------------------|------------------------|
| Administrativo | 55 |
| Campo | 25 |
| Población total | 80 |

Muestra

En la presente investigación se empleó un muestreo probabilístico, cuyo resultado fue una muestra de 80 colaboradores de la empresa Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Tamayo (2004) afirma que: “La muestra es el grupo de individuos que se toma de la población, para estudiar un fenómeno estadístico” (p. 38).

Tabla 2

Tamaño de muestra finita

$$n = \frac{N * Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z_{1-\frac{\alpha}{2}}^2 * p * q}$$

Tabla 3

Descripción de la muestra finita

| | | |
|----------------------------------|---------|-------|
| Marco muestral | N | 80 |
| Error Alfa (Se acostumbra: 5%) | A | 0.050 |
| Nivel de Confianza | 1-α | 0.975 |
| Z de (1-α) | Z (1-α) | 1.960 |
| Atributo Estudio Previo. / Prob. | P | 0.500 |
| Complemento de p | Q | 0.500 |
| Precisión | D | 0.080 |
| Tamaño de la muestra | N | 84.28 |

Dónde:

N Es el tamaño de la muestra que se va a tomar en cuenta para el trabajo de campo. Es la variable que se desea determinar.

p y q Representan la probabilidad de la población de estar o no incluidas en la muestra. De acuerdo a la doctrina, cuando no se conoce esta probabilidad por estudios estadísticos, se asume que p y q tienen el valor de 0.5 cada uno.

Z Representa las unidades de desviación estándar que en la curva normal definen una probabilidad de error= 0.05, lo que equivale a un intervalo de confianza del 95 % en la estimación de la muestra, por tanto, el valor Z = 1.96

N El total de la población. En este caso 13 personas considerando a aquellas personas que tuvieron elementos para responder por los temas técnicos de la investigación.

Hernández et al. (2010) señalan que:

La muestra probabilística es un subgrupo de la población en el que todos los elementos tienen la misma posibilidad de ser escogidos y se obtienen definiendo todas las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de análisis. (p. 176).

Linares (2010) señala que: “Es una proporción, grupo o cantidad de elementos seleccionados que representan a grandes grupos de elementos, universo o población, que tiene características comunes, con la finalidad de obtener conclusiones generales” (p. 162).

Vivanco (2005) indicó que: “Los muestreos probabilísticos son estrategias de selección de elementos que se sustentan en el principio de la selección aleatoria, esto significa que todos los elementos de la población tienen una probabilidad conocida y distinta de pertenecer a la muestra” (p. 27).

3.3. Hipótesis

Hipótesis general

H₀: No existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

H₁: Existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

Hipótesis específicas

- Existe relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

- Existe relación entre la gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.
- Existe relación entre la gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima 2018.

3.4. Variables – Operacionalización

Variables

Definición conceptual de la variable gestión empresarial

Bruzual (2012) sostiene que:

Orientan el acto de la gestión administrativa del Objeto de la empresa, con sentido humano, de sostenibilidad y permanencia, configurando el comportamiento y cultura organizacional en observancia a una realidad contextual, para actuar en un marco de legalidad con respeto a los Derechos Constitucionales. (p. 15).

Sladogna (2000) señala que: “Las competencias son capacidades complejas que poseen distintos grados de integración y se manifiestan en una gran variedad de situaciones en los diversos ámbitos de la vida humana personal y social” (p. 115).

Definición operacional de la variable gestión empresarial

Bruzual (2012) indica que:

Es un conjunto de elementos que configuran un sistema de saberes relativos al objeto, misión, visión, políticas objetivos y metas que configuran un orden coherente incluyente, con capacidad de direccionar,

ordenar, orientar, y conducir las acciones operativas del conocimiento administrativo y de gestión del personal administrativo y de los directivos de los integrantes de la empresa (p. 33).

Definición conceptual de variable Viabilidad de mercado Inmobiliario

Spag (2011) señala que:

La responsabilidad del evaluador de proyectos será aportar el máximo de información para ayudar al decisor a elegir la mejor opción. Para esto, es fundamental identificar todas las opciones y sus viabilidades como único camino para lograr uno óptimo con la decisión. (p. 59).

Definición operacional variable Viabilidad de mercado inmobiliario

Tenutto (2009) señaló: “Es establecer un conjunto de actividades en un contexto y tiempo determinado para conseguir los objetivos establecidos” (p. 42).

Requena y Serrano (2007) indicaron que:

Es la información suministrada por los clientes (personas, contacto), candidatos (usuarios del proceso) y generales de la empresa captadoras de talento con respecto a la discrepancia que existe entre las expectativas de estos sobre el servicio que presta las empresas captadoras de talento y la percepción que ellos tienen de dicho servicio en cuanto a la tangibilidad, fiabilidad, capacidad de respuesta, seguridad y empatía. (p. 60).

Operacionalización

Tabla 4

Operacionalización de la variable gestión empresarial

| Dimensiones | Indicadores | Ítems | Escala de Medición | Niveles y Rangos |
|---------------------------|-----------------------|----------|--|---|
| Gestión de Competitividad | - Capital Humano | 1 al 6 | | |
| | - Calidad | | | |
| | - Productividad | | | |
| Gestión Socioeconómica | - Clientes | 7 al 12 | 1: nunca 2: casi nunca 3: a veces 4: casi siempre 5: siempre | Ineficiente Med. eficiente Eficiente |
| | - Dimensiones Social | | | |
| | - Población | | | |
| | - Vivienda y servicio | | | |
| | - Trabajo | | | |
| Gestión Urbana | - Factibilidad | 13 al 18 | | |
| | - Aprobación | | | |
| | - Conformidad | | | |
| | - Recepción | | | |

Tabla 5

Operacionalización de la variable viabilidad de mercado inmobiliario

| Dimensiones | Indicadores | Ítems | Escala de Medición | Niveles y Rangos |
|--|---------------------------|----------|--|-----------------------|
| Viabilidad de Ventas | - Activación de ventas | 1 al 6 | | |
| | - Retención de flujo | | | |
| | - Conversión de venta | | | |
| | - Tasa de abandono | | | |
| Viabilidad de la rentabilidad inmobiliaria | - Facturación | 7 al 12 | 1: nunca 2: casi nunca 3: a veces 4: casi siempre 5: siempre | Baja Media Alto |
| | - Clientes nuevos | | | |
| | - Flujo efectivo | | | |
| | - Segmentación de cliente | | | |
| | - Población económica | | | |
| Viabilidad económica | - Fomentar ventas | 13 al 18 | | |
| | - Ampliar créditos | | | |
| | - Pago a proveedores | | | |

Métodos de investigación.

El método por desarrollarse en la presente investigación será el método cuantitativo.

Sampieri (2014) menciona:

Cada etapa precede a la siguiente y no podemos “brincar” o eludir pasos. El orden es riguroso, aunque desde luego, podemos redefinir alguna fase. Parte de una idea que va acotándose y, una vez delimitada, se derivan objetivos y preguntas de investigación, se revisa la literatura y se construye un marco o una perspectiva teórica. (p. 4).

Técnica

Para la presente investigación se utilizó la encuesta como técnica para medir las variables en estudio.

Monje (2011) define a la encuesta como:

Una técnica de investigación social para la obtención de datos cuantitativos para expresar numéricamente el resultado de la medición de sus variables y mediante procedimientos estadísticos describir fenómenos o evaluar la magnitud y confiabilidad de las relaciones entre ellos. Los métodos de recolección estructurada por lo general reúnen información no estructurada. (p. 211).

3.5. Descripción de los instrumentos utilizados

Según Monje (2011) señala que: “Orientadas a establecer la distribución de los fenómenos estudiados en la población o subconjuntos en población heterogéneas estableciendo subclasificaciones” (p. 135).

Cuestionarios: Este instrumento se utiliza para obtener las informaciones deseadas predefinidas, secuenciadas y separadas por capítulo o temática específica. Para el caso de esta investigación se emplearon cuestionarios. Dichos instrumentos se pasan a describir a continuación:

Instrumento I: Cuestionario de gestión empresarial

Ficha Técnica

Nombre : Cuestionario de gestión empresarial
Autor : Noemí Cecilia Berrocal Sánchez
Procedencia : Perú
Administración : Individual
Duración : Sin límite de tiempo
Aplicación : Colaboradores de la empresa Inversiones El Pino SAC
Materiales : Hoja de aplicación y lapicero

Descripción:

El cuestionario es un instrumento que sirve para medir cuatro dimensiones de la Gestión de competitividad como son: Gestión de Competitividad, Gestión Socioeconómica, Gestión Urbana. La escala fue confeccionada por Portugal y adaptada a nuestro medio, consta de 18 ítems, de los cuales 6 son para la Gestión de Competitividad, 6 ítems para la Gestión Socioeconómica y 6 ítems para la dimensión Gestión Urbana.

Para la escala de respuestas se utilizó la escala tipo Likert con 5 opciones, y la calificación máxima que se puede obtener del instrumento es 77.

Normas de aplicación

La aplicación puede darse de forma individual, donde la persona evaluada debe marcar con 5 posibles respuestas a cada oración, recalcando la confidencialidad de los resultados serán confidenciales. Teniendo en cuenta los siguientes criterios:

| | |
|--------------|---|
| Siempre | 5 |
| Casi siempre | 4 |
| A veces | 3 |
| Casi nunca | 2 |
| Nunca | 1 |

Normas de calificación

Para calificar los resultados, solo se debe sumar los totales por área y así mismo un total general del instrumento, luego se ubica en la tabla de baremos para determinar el nivel de Gestión Empresarial y de sus dimensiones.

Instrumento II: Cuestionario de Viabilidad de mercado inmobiliario.

Ficha Técnica

| | |
|----------------|--|
| Nombre | : Cuestionario de Viabilidad de mercado inmobiliario. |
| Autor | : Noemí Cecilia Berrocal Sánchez |
| Año | : 2019 |
| Procedencia | : Perú |
| Administración | : Individual |
| Duración | : Sin límite de tiempo |
| Aplicación | : Colaboradores de la empresa Inversiones El Pino SAC. |
| Materiales | : Hoja de aplicación y lapicero |

Descripción:

El cuestionario es un instrumento que sirve para medir cuatro dimensiones de la viabilidad de mercado inmobiliario como son: viabilidad de ventas, viabilidad de la rentabilidad inmobiliaria y viabilidad económica. la escala fue confeccionada por Portugal y adaptada a nuestro medio, consta de 18 ítems, de los cuales 6 son para la viabilidad de ventas, 6 ítems para la viabilidad de rentabilidad inmobiliaria y 6 ítems para la dimensión viabilidad económica.

Para la escala de respuestas se utilizó la escala tipo Likert con 5 opciones, y la calificación máxima que se puede obtener del instrumento es 73.

Normas de aplicación

La aplicación puede darse de forma individual, donde la persona evaluada debe marcar con 5 posibles respuestas a cada oración, recalando la confidencialidad de los resultados serán confidenciales. Teniendo en cuenta los siguientes criterios:

| | |
|--------------|---|
| Siempre | 5 |
| Casi siempre | 4 |
| A veces | 3 |
| Casi nunca | 2 |
| Nunca | 1 |

Normas de calificación

La calificación es un proceso sencillo, solo se debe sumar los totales por área y así mismo un total general del instrumento, luego se ubica en la tabla de baremos para determinar el nivel de calidad del servicio.

3.6. Análisis estadísticos e interpretación de los datos

En el presente estudio los datos fueron adquiridos bajo una encuesta que se realizó en la empresa Inversiones El Pino SAC, el cual se solicita a los colaboradores de las diferentes áreas, como marketing, ventas, proyectos, cobranza, recepción, legal, logística y dirección y gerencia, el cual serán analizados a partir de la utilización de la técnica estadística que se colocarán en la base de datos del programa SPSS mediante la elaboración de cuadros y gráficos para la respectiva investigación.

El primer paso para realizar fue, calcular el alfa de Cronbach en ambas variables como gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario. Una vez obtenido estos datos seguimos con el agrupar 6 preguntas de acuerdo con las dimensiones, para luego calcular los resultados descriptivos de cada variable e indicador ya antes

mencionado; luego de que como resultado nos dieran las frecuencia y porcentaje de cada variable e indicador, seguimos con los pasos para los gráficos porcentuales.

Como tercer paso recurrimos a calcular los resultados de tabulación cruzadas el cual nos ayudara a comparar mediante la frecuencia y porcentajes las dos variables principales. Luego con los datos obtenidos, llevaremos el cuadro de fórmulas al Excel. Una vez los cuadros estén en Excel calculamos el grafico de distribución porcentual según su percepción de la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario.

Para el análisis descriptivo de las variables, se obtuvieron puntajes y se organizó su presentación en medias, varianzas, desviación típica, máximos, mínimos, además de su distribución, confiabilidad.

Para el análisis de los resultados se desarrolló la interpretación de los valores estadísticos y se estableció los niveles de asociación, además de la contratación de las hipótesis.

Se presentó tablas y figuras por variable.

Se reflexionó y se discutió sobre los resultados, por variables.

Se elaboró conclusiones y recomendaciones sobre los resultados.

CAPÍTULO IV
ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

4.1. Validación del instrumento

Validez del instrumento de la variable gestión empresarial

Resultado de validación del cuestionario de la variable gestión empresarial

El instrumento fue validado a través de criterios de jueces, expertos en el tema, los cuales determinaron la validez de este. A continuación, se presenta los resultados.

Tabla 6

Resultados de la validación del cuestionario gestión empresarial

| Validador | Experto | Aplicabilidad |
|------------------------------|--------------|---------------|
| Wilber H. Flores Vilca | Temático | Aplicable |
| Juan Alberto Bacigalupo Pozo | Metodológico | Aplicable |
| Segundo Zoilo Vásquez | Estadístico | Aplicable |

Análisis de fiabilidad

Índice de consistencia interna del cuestionario de la variable gestión empresarial

Para determinar la confiabilidad se utilizó la prueba Alfa de Cronbach en vista que el cuestionario tiene escala politómica.

Tabla 7

Índice de consistencia interna para el cuestionario de gestión empresarial

| Alfa de Cronbach | N de ítems |
|------------------|------------|
| 0,808 | 18 |

Como se puede apreciar, el resultado tiene un valor α de 0.808, lo que indica que este instrumento tiene un alto grado de confiabilidad, validando su uso para el análisis de los datos, tal como se muestra en la tabla 7.

Validez del instrumento de la variable Viabilidad de mercado inmobiliario

Análisis de la fiabilidad

Para determinar la confiabilidad se utilizó la prueba Alfa de Cronbach en vista que el cuestionario tiene escala politómica.

Tabla 8

Índice de consistencia interna para el cuestionario de viabilidad de mercado inmobiliario.

| Alfa de Cronbach | N de ítems |
|------------------|------------|
| 0,697 | 18 |

Como se puede apreciar, el resultado tiene un indicador α de 0.697, donde se verifica que este instrumento tiene un bajo grado de confiabilidad, validando su uso para el análisis de los datos, tal como se muestra en la tabla 8.

4.2. Resultados descriptivos de las variables

4.2.1. Descripción de los niveles de la variable gestión empresarial

Tabla 9

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de gestión empresarial.

| Niveles | fi | % |
|------------------------|----|--------|
| Ineficiente | 20 | 25 % |
| Medianamente Eficiente | 35 | 43,8 % |
| Eficiente | 25 | 31,3 % |
| Total | 80 | 100 % |

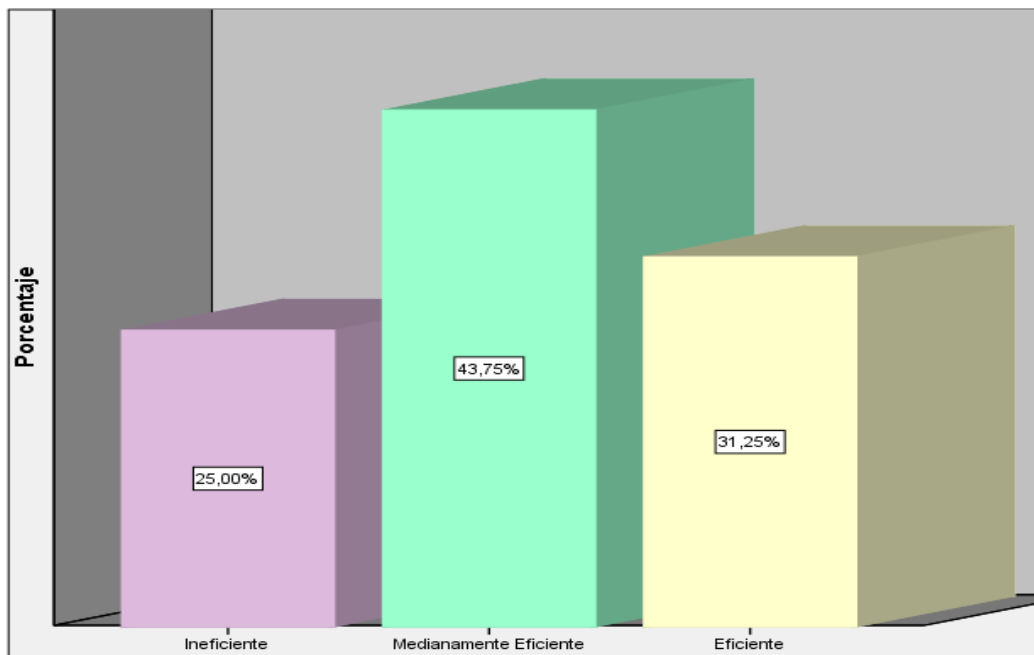


Figura 3. Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de gestión empresarial.

De la tabla 9 y figura 3, se puede observar que la mayoría de los colaboradores perciben un nivel medianamente eficiente en la Gestión Empresarial, es decir el 54%, por otro lado, el 21% un nivel malo y finalmente el 25% un nivel bueno.

Resultados descriptivos de las dimensiones

Descripción de los resultados de los niveles de la dimensión gestión de competitividad

Tabla 10

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión Gestión de competitividad

| Niveles | fi | % |
|------------------------|----|--------|
| Ineficiente | 15 | 18,8 % |
| Medianamente Eficiente | 43 | 53,8 % |
| Eficiente | 22 | 27,5 % |
| Total | 80 | 100 % |

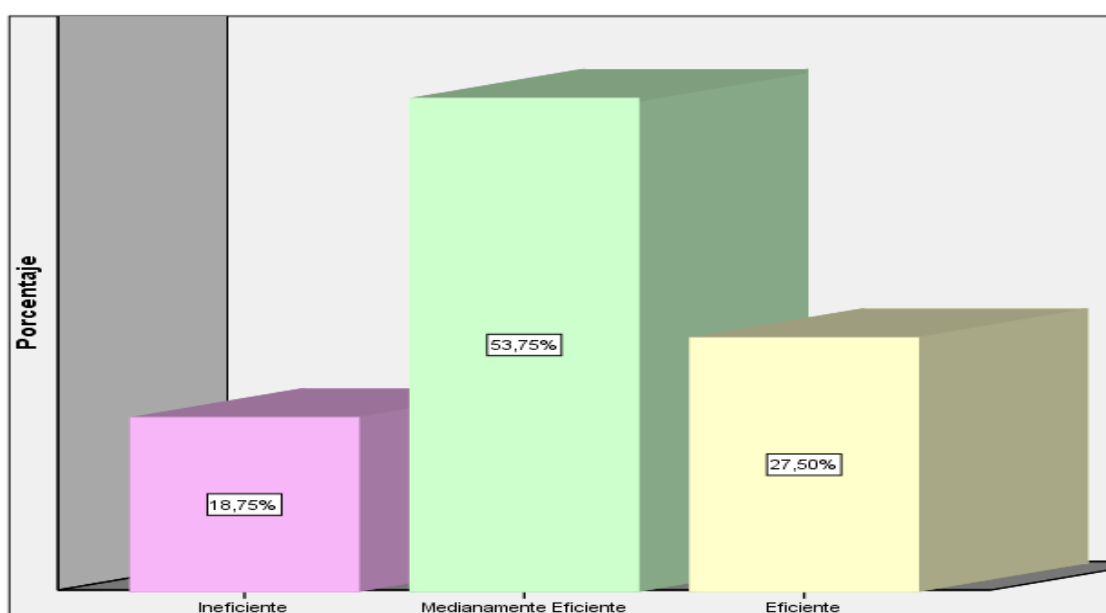


Figura 4. Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión de competitividad.

De la tabla 10 y figura 4, se puede observar que la mayoría de los colaboradores perciben un nivel medianamente eficiente en la dimensión gestión de competitividad, es decir el 53,8%, por otro lado, el 27,5% un nivel eficiente y finalmente el 18,8% un nivel ineficiente.

Descripción de los resultados de los niveles de la dimensión gestión socioeconómica

Tabla 11

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión socioeconómica

| Niveles | <i>Fi</i> | % |
|------------------------|-----------|--------|
| Ineficiente | 14 | 17,5 % |
| Medianamente Eficiente | 7 | 8,8 % |
| Eficiente | 59 | 73,8 % |
| Total | 80 | 100 % |

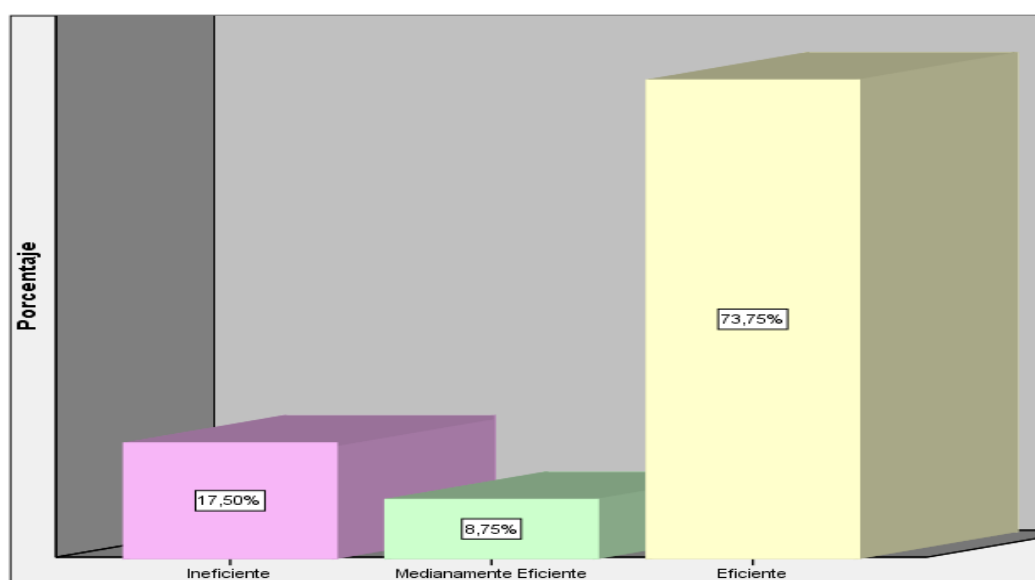


Figura 5. Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión socioeconómica.

De la tabla 11 y figura 5, se puede observar que la mayoría de los colaboradores perciben un nivel eficiente en la dimensión gestión socioeconómica, es decir el 73,8%, por otro lado, el 17,5% un ineficiente y finalmente el 8,8% un nivel medianamente eficiente.

Descripción de los resultados de los niveles de la dimensión gestión urbana

Tabla 12

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión urbana

| Niveles | <i>Fi</i> | % |
|------------------------|-----------|--------|
| Ineficiente | 15 | 18,8 % |
| Medianamente eficiente | 47 | 58,8 % |
| Eficiente | 18 | 22,5 % |
| Total | 80 | 100% |

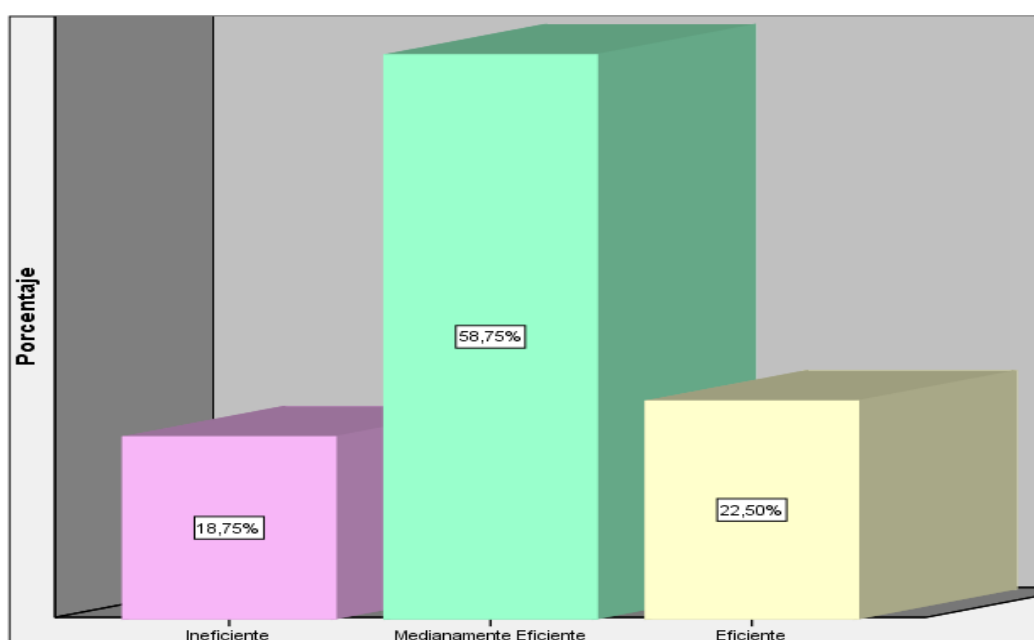


Figura 6. Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de la dimensión gestión urbana.

De la tabla 12 y figura 6, se puede observar que la mayoría de los colaboradores perciben un nivel medianamente alto en la dimensión de gestión urbana, es decir el 58,8%, por otro lado, el 22,5% un nivel eficiente y finalmente el 18,8% un nivel ineficiente.

4.2.2. Descripción de los resultados de los niveles de la variable viabilidad del mercado inmobiliario

Tabla 13

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según el nivel de viabilidad de mercado inmobiliario

| Niveles | <i>fi</i> | % |
|---------|-----------|--------|
| Baja | 19 | 23,3 % |
| Media | 39 | 48,8 % |
| Alta | 22 | 27,5 % |
| Total | 80 | 100% |

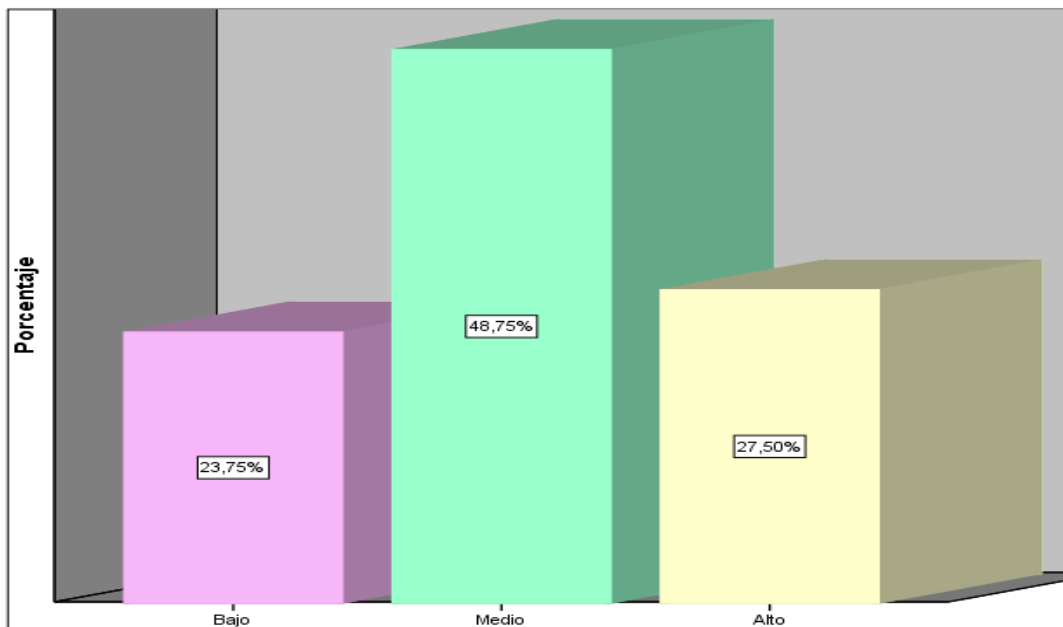


Figura 7. Distribución porcentual de los colaboradores según el nivel de la variable viabilidad de mercado inmobiliario.

De la tabla 13 y figura 7, se puede observar que la mayoría de los colaboradores perciben un nivel medio en la viabilidad de mercado inmobiliario, es decir el 48,8%, por otro lado, el 27,5% un nivel alto y finalmente el 23,8% un nivel bajo.

4.3. Resultados descriptivos de las variables relacionadas

Análisis descriptivo de los resultados de la relación entre la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario

Tabla 14

Distribución de frecuencias y porcentajes de los colaboradores según su percepción de gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario

| Gestión empresarial | Viabilidad de mercado inmobiliario | | | | | | Total | |
|---------------------|------------------------------------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
| | Bajo | | Medio | | Alto | | | |
| | <i>fi</i> | % | <i>fi</i> | % | <i>fi</i> | % | <i>fi</i> | % |
| CC Malo | 7 | 8,8% | 8 | 10,0% | 0 | 0,0% | 15 | 18,8% |
| CC Regular | 12 | 15,0% | 25 | 31,3% | 6 | 7,5% | 43 | 53,8% |
| CC Bueno | 00 | 0,0% | 6 | 7,5% | 16 | 20,0% | 22 | 27,5% |
| Total | 19 | 23,8% | 39 | 48,8% | 22 | 27,5% | 80 | 100% |

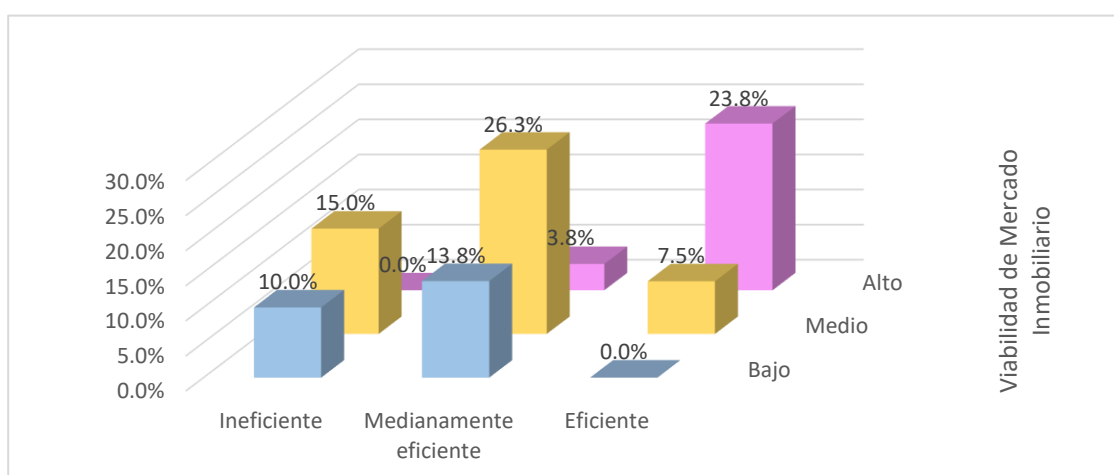


Figura 8. Distribución porcentual de los colaboradores según su percepción de la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario.

De acuerdo con la tabla 14 y figura 8, muestran la descripción referente a las variables gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario, donde se observa que el 26,3% de colaboradores de la empresa Inversiones El Pino SAC, perciben como nivel medio a la capacitación por competencias y a la vez como nivel medianamente eficiente a la gestión empresarial. Así mismo, el 23,8% de colaboradores señalaron que la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario se ubican en los niveles bueno y eficiente. Finalmente se puede deducir

que el 10% de colaboradores perciben un nivel bajo en la viabilidad de mercado inmobiliario, con un nivel de gestión empresarial ineficiente, respectivamente esta tendencia se puede visualizar en la figura 10 la cual muestra que existe relación directa.

Los resultados muestran, que la relación es positiva; es decir, si la gestión empresarial es eficiente, y la viabilidad de mercado inmobiliario es buena. Esta información se verifico con la respectiva prueba de hipótesis.

4.4. Prueba de la normalidad para la variable de estudio

Prueba de normalidad de Kolmogorov – Smirnov

H₀: La distribución de la gestión empresarial es normal (p_valor>0.05).

H₁: La distribución de la gestión empresarial es no normal (p_valor≤0.05).

Tabla 15

Prueba de Kolmogorov-Smirnov para una muestra

| | | Gestión Empresarial | Viabilidad de Mercado Inmobiliario |
|------------------------------------|---------------------|------------------------|--|
| N | | 80 | 80 |
| Parámetros normales ^{a,b} | Media | 2,06 | 2,04 |
| | Desviación estándar | 0,752 | 0,719 |
| Máximas diferencias extremas | Absoluta | 0,221 | 0,246 |
| | Positivo | 0,221 | 0,246 |
| | Negativo | -0,217 | -0,242 |
| Estadístico de prueba | | 0,221 | 0,246 |
| Sig. asintótica (bilateral) | | 0,000° | 0,000° |

Nota: a. La distribución de prueba es normal.

b. Se calcula a partir de datos.

c. Corrección de significación de Lilliefors.

En la tabla 15, se muestra el análisis de la normalidad de la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario, se observa que todas las variables muestran

valores p_valores (sig.) mayores a 0.05, lo cual indica que dichas distribuciones pertenecen a una distribución de contraste normal. De lo anteriormente expuesto, se desprende que la prueba de hipótesis para las distribuciones de las variables se realizará con estadísticos paramétricos, en este caso Rho de Spearman, puesto que ambas variables a ser correlacionadas se ajustan a la distribución normal.

Prueba de normalidad:

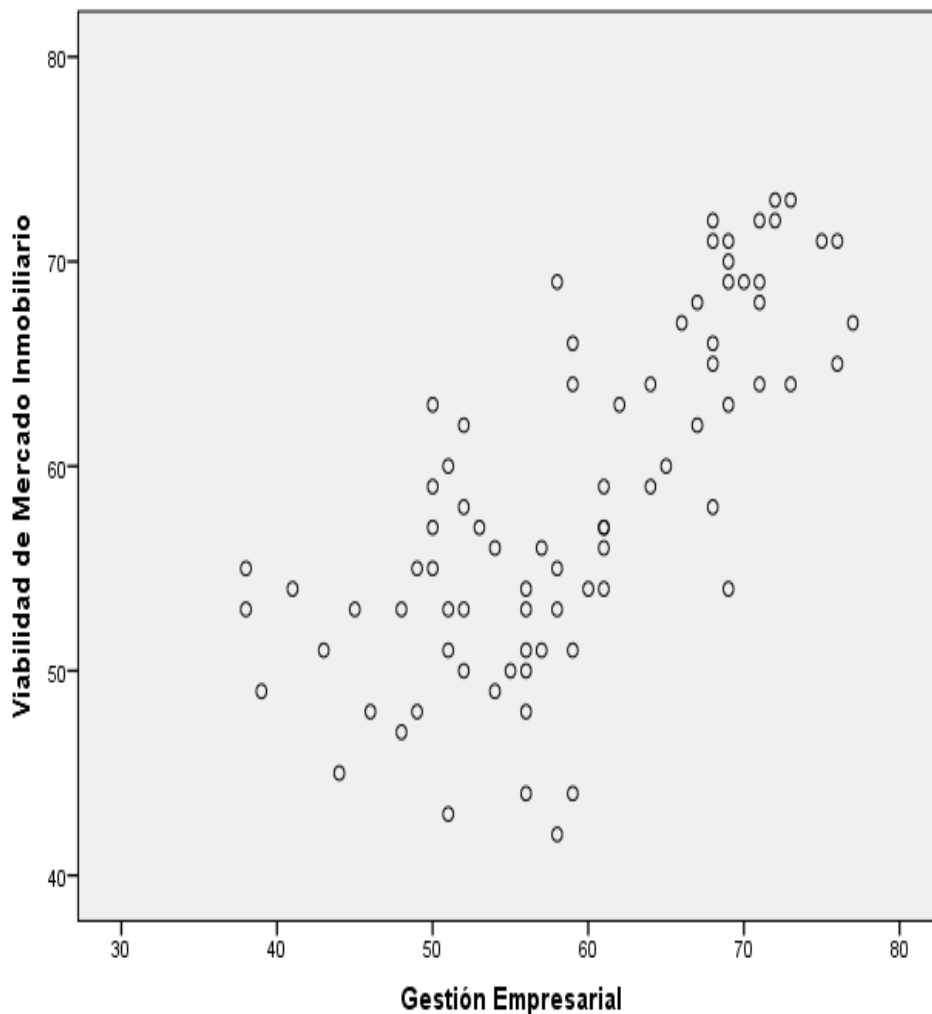


Figura 9. Diagrama de normalidad

Correlación entre la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario.

H₀: No existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, en la habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

H₁: Existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, en la habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0,05$).

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula
(se acepta a la H₁)

Tabla 16

Correlación entre la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario

| | | Viabilidad de Mercado Inmobiliario | |
|----------|-------------|------------------------------------|-------|
| Rho de | Gestión | Correlación de Pearson | 0,640 |
| Spearman | Empresarial | Sig. (bilateral) | 0,000 |
| | | N | 80 |

*Nota: **.* La correlación es significativa al nivel 0,01 (2 colas).

Análisis del grado de relación entre las variables

De acuerdo con la tabla 16, los resultados del análisis estadístico dan cuenta de la existencia de una relación $Rho= 0,640^{**}$ entre la Gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario. Este grado de correlación es directo y tiene un nivel de correlación alta.

Decisión estadística:

Contraste de hipótesis

La significancia de $sig=0,000$ muestra que p es menor a 0,05, lo que permite señalar que la relación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir, existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Correlación entre la dimensión gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario

H₀: No existe relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

H₁: Existe relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0,05$).

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula.

(se acepta a la H₁)

Tabla 17

Correlación entre la dimensión Gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario

| | | | Viabilidad de mercado inmobiliario |
|----------|----------------|------------------------|--|
| S de | Gestión de | Correlación de Pearson | 0,600 |
| Spearman | competitividad | Sig. (bilateral) | 0,000 |
| | | N | 80 |

*Nota: **.* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Análisis del grado de relación entre las variables

De acuerdo con la tabla 17, los resultados del análisis estadístico dan cuenta de la existencia de una relación $Rho= 0,600^{**}$ entre la gestión de competitividad y viabilidad de mercado inmobiliario. Este grado de correlación es directo y tiene un nivel de correlación alta.

Decisión estadística:

Contraste de hipótesis

La significancia de $\text{sig}=0,000$ muestra que p es menor a $0,05$, lo que permite señalar que la relación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir, existe relación entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Correlación entre la dimensión gestión socioeconómica y viabilidad de mercado inmobiliario

H_0 : No existe relación entre la gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

H_1 : Existe relación entre la gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0,05$).

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula

(se acepta a la H_1)

Tabla 18

Correlación entre la dimensión gestión socioeconómica y la viabilidad del mercado inmobiliario

| | | | Calidad del servicio |
|----------|----------------|------------------|----------------------|
| | | Correlación de | 0,303 |
| S de | Gestión | Pearson | |
| Spearman | socioeconómica | Sig. (bilateral) | 0,006 |
| | | N | 80 |

Nota: **. La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Análisis del grado de relación entre las variables

De acuerdo con la tabla 19, los resultados del análisis estadístico dan cuenta de la existencia de una relación $Rho= 0,303^{**}$ entre la gestión socioeconómica y la viabilidad del mercado inmobiliario. Este grado de correlación es directo y tiene un nivel de correlación media alta.

Decisión estadística:

Contraste de hipótesis

La significancia de $sig = 0,000$ muestra que p es menor a $0,05$, lo que permite señalar que la relación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir, existe relación entre la gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Correlación entre la dimensión gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario

H_0 : No existe relación entre la gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

H_1 : Existe relación entre la gestión Urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

Nivel de confianza: 95% ($\alpha=0,05$).

Regla de decisión: Si $p \geq 0.05 \rightarrow$ se acepta la hipótesis nula.

Si $p < 0.05 \rightarrow$ se rechaza la hipótesis nula
(se acepta a la H_1)

Tabla 19

Correlación entre la dimensión gestión urbana y viabilidad de mercado inmobiliario

| | | Viabilidad de mercado inmobiliario | |
|------------------|----------------|---------------------------------------|-------|
| S de Spearman | Gestión urbana | Correlación de Pearson | 0,327 |
| | | Sig. (bilateral) | 0,003 |
| | | N | 80 |

*Nota: **.* La correlación es significativa al nivel 0,01 (bilateral).

Análisis del grado de relación entre las variables

De acuerdo con la tabla 25, los resultados del análisis estadístico dan cuenta de la existencia de una relación $Rho = 0,327^{**}$ entre la gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario. Este grado de correlación es directo y tiene un nivel de correlación media alta.

Decisión estadística:

Contraste de hipótesis

La significancia de $sig = 0,000$ muestra que p es menor a 0,05, lo que permite señalar que la relación es significativa, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Es decir, existe relación significativa entre gestión urbana y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

CAPÍTULO V
DISCUSIONES, CONCLUSIONES Y
RECOMENDACIONES

5.1. Discusiones

Los resultados que se han obtenido en la investigación con respecto al objetivo general “Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliarios de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.” han sido favorables, ya que se encontró una relación muy alta, es decir existe relación entre las variables gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario. Es un resultado que podemos contrastar con la investigación de Flores (2015) en su tesis titulada: “Procesos administrativos y gestión empresarial coproabas, Jinotega, 2010-2013.”, donde se aprecia una relación significativa moderada entre ambas variables, con el estadístico S de Spearman al 0,40 y un p-valor de 0.000 siendo menor al nivel de significancia del 0.005, con lo cual se acepta la hipótesis alterna, es decir, existe una relación estadísticamente significativa entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de los empleados de la empresa Inversiones El Pino. De acuerdo a este resultado nos permite señalar que en el área de ventas – marketing y el área de cobranzas – administración tienen una influencia en la variable viabilidad de mercado inmobiliario y gestión empresarial.

En cuanto al primer objetivo específico de la investigación, se encontró una correlación de Spearman al 0.400, se aprecia un nivel de correlación positivo, un p-valor de $0.000 < 0.05$, con lo cual se rechaza la hipótesis nula, es decir, existe relación entre la gestión empresarial y viabilidad de mercado inmobiliario en el área de ventas de la empresa Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018. Así mismo se asemeja con Santiago (2009) en su investigación titulada: “Análisis de viabilidad: La cienicienta en los proyectos de inversión”, respecto a la dimensión grado de sentido de pertinencia, encontró una correlación moderada con un p-valor al $0.001 < 0.005$ con lo cual probó que existe una relación positiva entre el grado de sentido de pertinencia y el área de trabajo.

En cuanto al segundo objetivo específico de la investigación, se encontró una correlación de Spearman al 0.60, se aprecia un nivel de correlación positivo alta, un p-valor de $0.000 < 0.05$, con lo cual se rechaza la hipótesis nula, es decir, existe relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018. A

si mismo coincide con la investigación de Roig (2018), en su tesis titulada “Análisis e inversión de mercado inmobiliario desde una perspectiva conductual.”, quien respecto al manejo del tiempo, encontró una correlación de Pearson al 0,510 se aprecia una relación moderada, con un p-valor al $0.0001 < 0.005$ con lo cual probó que existe una relación positiva moderada entre la satisfacción laboral y el manejo del tiempo.

En cuanto al tercer objetivo específico de la investigación, se encontró una correlación de Spearman al 0.303, se aprecia un nivel de correlación positivo, un p-valor de $0.000 < 0.05$, con lo cual se rechaza la hipótesis nula, es decir, existe relación significativa entre la gestión socioeconómica y viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018. Se contrasta con la investigación de Loral (2016) en su tesis titulada “Viabilidad de una empresa organizadora de bodas temáticas en la ciudad de Chiclayo, 2015.” desarrollada en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, Chiclayo Perú, en la que como resultado se aprecia, el valor $p = 0.000 < 0.05$, en la que podemos afirmar con 95% que una propuesta de viabilidad empresarial se relaciona significativamente con el desempeño laboral de los trabajadores.

En cuanto al cuarto objetivo específico de la investigación, se encontró una correlación de Spearman al 0.327, se aprecia un nivel de correlación positivo, un p-valor de $0.000 < 0.05$, con lo cual se rechaza la hipótesis nula, es decir, existe relación significativa entre el gestión urbana y viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018. Coincide con la investigación Arguelles (2018) en su trabajo de investigación “Plan de negocio para la reactivación de la empresa inmobiliaria y constructora Coprisa EIRL.” En la que se concluye con un coeficiente de Pearson del 0.455, lo que significa que existe una correlación positiva moderada y el valor sig. es $0.000 < 0.005$, que es el nivel de significancia, entonces se rechaza la hipótesis nula por lo tanto se afirma con un nivel de significancia de 95% que si existe una relación significativa entre la variable gestión empresarial y la variable viabilidad de mercado inmobiliario.

5.2. Conclusiones

- En relación con el objetivo general gestión empresarial se determinó que existe relación significativa muy alta entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.
- Determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Objetivos específicos

Determinar la relación entre la Gestión de Competitividad y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Determinar la relación entre gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

Identificar la relación que existe entre la Gestión Urbana y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.

- De acuerdo a los resultados obtenidos en relación al primer objetivo específico, el cual pide “Determinar la relación que existe entre la dimensión gestión de competitividad y viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018”, se encontró una correlación al 0.600 con el coeficiente de Spearman, con un p-valor al $0.000 < 0.05$, con lo cual se concluye que existe relación significativa alta entre la dimensión gestión de competitividad empresarial y viabilidad de mercado

inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

- De acuerdo a los resultados obtenidos en relación al segundo objetivo específico, el cual pide “Determinar la relación que existe entre la dimensión Gestión socioeconómica y viabilidad de mercado inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018”, se encontró una correlación al 0.303 con el coeficiente de Spearman, con un p-valor al $0.000 < 0.05$, con lo cual se concluye que existe relación significativa entre la dimensión de gestión socioeconómica y viabilidad de mercado inmobiliario de proyectos de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.
- De acuerdo a los resultados obtenidos en relación al tercer objetivo específico, el cual pide “Identificar la relación que existe entre la gestión urbana y viabilidad de mercado inmobiliario de proyecto, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018”, se encontró una correlación al 0.327 con el coeficiente de Spearman, con un p-valor al $0.000 < 0.05$, con lo cual se concluye que existe relación significativa alta entre la dimensión gestión urbana y viabilidad de mercado inmobiliario de proyecto, habilitación urbana de Inversiones El Pino SAC, San Borja, Lima, 2018.

5.3. Recomendaciones

- Para el progreso y permanencia de nuestros clientes se recomienda que debemos gestionar un plan de dirección administrativa y estrategias entre los jefes o gerentes de cada área sea como: administración, finanzas, marketing, legal, cobranzas y contabilidad. La reunión debe efectuarse semanalmente con la finalidad de poder tomar puntos sobre los proyectos y las ventas, y también solicitar opiniones respecto a cómo incrementar nuestras ventas y permanecer con nuestros clientes.
- Se recomienda realizar un programa de capacitación para los trabajadores de las diferentes áreas administrativas en Inversiones El Pino, así mismo se

recomienda realizar un proyecto de capacitación para el área de ventas y de esa manera poder manejar los diferentes cambios que se puedan realizar dentro de la empresa. La metodología de estos programas también debe buscar desarrollar habilidades blandas tales como comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo.

- Se recomienda instaurar un sistema de control de tareas y avances para conocer la cantidad de trabajo pendiente que tiene los trabajadores y supervisores de ventas en todo momento. Además, la renovación de los sistemas informáticos que tiene la compañía para promover una mejor utilización del tiempo.
- Se recomienda promover un programa de capacitación en ventas, para jefes y subordinados del área de marketing y cobranzas. Además, se propone un taller de comunicación efectiva para los encargados de atención al cliente dentro del área.
- Para una permanencia de clientes primero se debe empezar por interno, para lo cual se recomienda tener un organigrama de gestión de ventas que debe tener consigo un organigrama de cómo adaptarse a cada cliente respecto a su interés de adquisición de compra de venta, para lo cual se deben tener opciones de facilidades de pagos y opciones de diferentes modelos de contratos.
- Se recomienda gestionar un organigrama en cuanto a la gestión de proceso de venta, proceso legal y proceso de entrega de lotes hacia los clientes.
- Se recomienda empoderar a los colaboradores permitiéndoles tomar ciertas decisiones y aportar ideas en las decisiones intermedias de la organización. Además, fomentar el uso del método de casos en las capacitaciones para mejorar el pensamiento analítico de los colaboradores.

REFERENCIAS

- Alegre, F. (2003). *Introducción a la gestión de proyectos*. Recuperado de https://www.eoi.es/wiki/index.php/INTRODUCCI%C3%93N_A_LA_GESTI%C3%93N_DE_PROYECTOS_en_Gesti%C3%B3n_de_proyectos_2
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencia sociales* (3ª ed.). Colombia: Pearson
- Bruzual, D. (2012). *Concepto de la filosofía de gestión empresarial*. Recuperado de <http://admcorporativa.tripod.com/filosofiagestionpresarial/id2.html>
- Camarena, C. y Camarena, S. (2012). *La Academia como medio de análisis para la mejora académica de los programas educativos del ITSON*. México: ITSON
- Chiavenato, I. (2009). *Gestión de talento humano* (9ª ed.). México: McGraw-HILL/Interamericanas
- Chiavenato, I. (2011). *Administración de recursos humanos, el capital humano de las organizaciones* (3ª ed.). México: McGraw-HILL/Interamericanas
- Chiavenato, I. (2014). *Comportamiento organizacional, la dinámica del éxito en las organizaciones* (9ª ed.). México: McGraw-HILL/Interamericanas
- Chiavenato, I. (2016). *Planeación estratégica, fundamentos y aplicaciones* (3ª ed.). México: McGraw-HILL/Interamericanas
- Dess, G. y Lumpkin T. (2003). *Dirección de estrategias, creando ventajas competitivas*. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericanas.
- Díaz, A. (2006). El enfoque de competencias en la educación. ¿Una alternativa o un disfraz de cambio? *Perfiles Educativos*, 28(111), 7-36. Recuperado de <http://www.redalyc.org/pdf/132/13211102.pdf>

El Comercio. (2015). *La venta de viviendas se recuperaría a un ritmo similar al 2013*. *El Comercio*. Recuperado de <https://elcomercio.pe/economia/peru/venta-viviendas-recuperaria-ritmo-similar-2013-191962>

El Peruano. (2019). *El contrato de opción inmobiliaria*. *Diario el peruano*. Recuperado de <http://www.elperuano.pe/noticia-el-contrato-opcion-inmobiliaria-79125.aspx>

Flores, S. (2015). *Procesos administrativos y gestión empresarial Coproabas, Jinotega, 2010-2013* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://repositorio.unan.edu.ni/1800/1/5330.pdf>

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2006). *Metodología de la investigación* (4ª ed.). México: McGraw-Hill/Interamericanas

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, M. (2010). *Metodología de la investigación* (5ª ed.) Recuperado de https://www.esup.edu.pe/descargas/dep_investigacion/Metodologia%20de%20la%20investigaci%C3%B3n%205ta%20Edici%C3%B3n.pdf

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ª ed.). México: McGraw-Hill/Interamericanas

Juarez, D., Mengual, A., Rodrigues, A. y Sempere, F. (2012). *La gestión del tiempo como habilidades directivas time management skill*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/269390276_LA_GESTION_DEL_TIEMPO_COMO_HABILIDAD_DIRECTIVA_TIME_MANAGEMENT_AS_MANAGEMENT_SKILL

Koontz, H (2008). *Administración una perspectiva global y empresarial*. México: McGraw-Hill/Interamericanas

- Lagos, R. (2004). *Competencias laborales para Chile*. Fundación Chile. Recuperado de https://www.chilevalora.cl/wp-content/uploads/2016/08/competencias_laborales_para_chile_1999____2004____fundacion_chile.pdf
- Linares, J. (2009). *Investigación de mercado, técnicas y procedimientos de información para el marketing competitivo* (2ª ed.). Lima, Perú: San Marcos
- Luna, J. (2014). *Análisis de la viabilidad de un proyecto empresarial: franquicia* (Tesis de maestría). Recuperado de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/2346/Luna%2C%20Juan%20Manuel.%20An%C3%A1lisis%20de%20viabilidad%20de%20un%20proyecto%20empresarial.%20Franquicia.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mideplan (1996). *Sistema nacional de inversión pública y banco integrado de proyectos*. Santiago de Chile. Recuperado de <http://www.ministeriodesarrollosocial.gob.cl/btca/txtcompleto/DIGITALIZADOS/Folletos%20Mide/mdpei-36-1996.pdf>
- Monje, C. (2011). *Metodología de la investigación cuantitativa y cualitativa, guía didáctica*. Recuperada de <https://www.uv.mx/rmipe/files/2017/02/Guia-didactica-metodologia-de-la-investigacion.pdf>
- My gestión (2017). 10 características de la gestión empresarial que debes conocer. Recuperado de <https://www.mygestion.com/blog/caracteristicas-de-la-gestion-empresarial>
- Nanfuñay, C. (2016). *Viabilidad de una empresa organizadora de bodas temáticas en la ciudad de Chiclayo, 2015* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/659>

- Phabmixay, C. (2015). *Gestión empresarial del sistema de reclamaciones y quejas bajo los enfoques mecánicos y orgánicos, antecedentes y resultados* (Tesis doctoral). Recuperado de <https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/16798/Tesis981-160415.pdf;jsessionid=BB CD222161AB5D8F03D604E9C68E0709?sequence=1>
- Quiroz, E. (2017). *Fundamentos de la gestión empresarial*. Cibertec, Perú. Recuperado de https://www.academia.edu/32674502/Fundamentos_de_Gesti%C3%B3n_Empresarial
- Requena, M. y Serrano, G. (2007). *Calidad de servicio desde la perspectiva de clientes, usuarios y auto-percepción de empresas de capacitación de talento* (Tesis de pregrado). Recuperado de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAR1459.pdf>
- Reyes, G. (2012), *Proyecto de investigación gestión empresarial y desarrollo – Colombia*. Recuperado de https://www.urosario.edu.co/urosario_files/61/61c6376b-3223-4826-874e-3baa8bc32133.pdf
- Roig, J. (2015). *Análisis e inversión en el mercado inmobiliario desde una perspectiva conductual* (Tesis doctoral). Recuperado de <http://hdl.handle.net/2117/95672>
- Rubio, P. (2008). *Introducción a la gestión empresarial*. Instituto europeo de gestión empresarial N° de registro 06/21440. Recuperado de http://www.adizesca.com/site/assets/g-introduccion_a_la_gestion_empresarial-pr.pdf
- Santiago, F. (2009). *Análisis de viabilidad: la cenicienta en los proyectos de inversión*. Recuperado de

<http://www.asociacionag.org.ar/pdfcap/5/Sobrero,%20Francisco%20-%20ESTUDIOS%20DE%20VIABILIDAD%20LA%20CENICIENTA%20DE%20LOS%20PROYECTOS%20DE%20INVERSION.pdf>

Sapag, N. (2011). *Proyectos de inversión Formulación y evaluación* (2ª ed.). Recuperado de http://daltonorellana.info/wp-content/uploads/sites/436/2014/08/Proyectos_de_Inversion_Nassir_Sapag_Chain_2Edic.pdf

Seizer (2016). *Sistema de la gestión de la calidad. ISO 9000:2015*. Recuperado de <https://www.iso.org/obp/ui/#iso:std:iso:9000:ed-4:v1:es>

Sladogna, M. (2000). *Una mirada a la construcción de las competencias desde el sistema educativo. La experiencia de Argentina*. (mayo - agosto 2000). Recuperado de https://www.academia.edu/3231327/Lic._M%C3%B3nica_G._Sladogna

Spag, N. (2011). *Proyectos de inversión, formulación y evaluación* (2ª ed.). Chile: Pearson

Thompson, A. A. y Stricklan III, A. J. (1997). *Dirección y administración estratégicas, conceptos, casos y lecturas*. España: Carbayon

Tenutto, M. (2009). *Planificar, enseñar, aprender y evaluar por competencias. Conceptos y propuestas*. Buenos Aires, Argentina: Digital&papel

Uned. (2017) *Fundamentos de la gestión empresarial*. Uned. Recuperado de https://www.sanztorres.es/static/pdf/68902010_5E1PanV.pdf

Varela, M. (2018). *Los 4 puntos básicos de la gestión empresarial*. Cursos femxa.es. Recuperado de <https://www.cursosfemxa.es/blog/4-puntos-basicos-gestion-empresarial>

Ventura, M. y Pérez, G. (2016). *Análisis de Viabilidad de un proyecto de vivienda en Santa Catalina- La Victoria* (Tesis de maestría). Recuperado de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/14402>

ANEXOS

Anexo 1

Informe software antiplagio

Gestión Empresarial y viabilidad de empresas inmobiliarias

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Submitted to Universidad Cesar Vallejo Trabajo del estudiante | 6% |
| 2 | www.mygestion.com Fuente de Internet | 3% |
| 3 | repositorio.autonoma.edu.pe Fuente de Internet | 2% |
| 4 | docslide.us Fuente de Internet | 2% |
| 5 | Submitted to Universidad Autonoma del Peru Trabajo del estudiante | 2% |
| 6 | repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet | 2% |
| 7 | studylib.es Fuente de Internet | 1% |
| 8 | tesis.usat.edu.pe Fuente de Internet | 1% |
| 9 | daltonorellana.info Fuente de Internet | 1% |

Anexo 2

Matriz de consistencia

Título: Gestión empresarial y viabilidad del mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018

| Problema | Objetivos | Hipótesis | Variables e indicadores | | | |
|---|--|--|---|---|---|---|
| <p>Problema General: ¿En qué medida la Gestión Empresarial afecta la viabilidad Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018?</p> <p>Problemas Específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> . ¿En qué medida la Gestión de competitividad se relaciona directamente con la viabilidad de Mercado Inmobiliario de proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018? . ¿En qué medida la Gestión Socioeconómica afecta la viabilidad de mercado Inmobiliario para mejorar la calidad de los servicios que ofrecen a los clientes en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018? . ¿En qué medida el factor de Gestión Urbana afecta la Viabilidad de mercado Inmobiliario, Habilitación Urbana | <p>Objetivo general: Determine la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, habilitación urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.</p> <p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> . Determinar la relación entre la Gestión de Competitividad y la viabilidad de mercado Inmobiliario de proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018. . Determinar la relación entre Gestión Socioeconómica y la viabilidad de mercado Inmobiliario de proyecto, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018. | <p>Hipótesis general: H: Existe relación entre la Gestión Empresarial y la viabilidad de mercado Inmobiliario proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018.</p> <p>Hipótesis específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> . Existe relación entre la gestión de competitividad y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018. . Existe relación entre la gestión socioeconómica y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima, 2018. . Existe relación entre la gestión urbana y la viabilidad de mercado Inmobiliario en proyectos, Habilitación Urbana | Variable 1: GESTION EMPRESARIAL. | | | |
| | | | Dimensiones | Indicadores | Escala de medición | Niveles y rangos |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> - Gestión de Competitividad. - Gestión Socioeconómica. - Gestión Urbana. | <ul style="list-style-type: none"> . Capital Humano . Calidad . Productividad . Clientes . Dimensión Social . Población . Viviendas y servicios . Trabajo . Factibilidad . Aprobación . Conformidad . Recepción | <ul style="list-style-type: none"> 1 : Nunca 2: Casi Nunca 3: A veces 4: Casi Siempre 5: Siempre | <p>BAJO</p> <p>MEDIO</p> <p>ALTO</p> |

| | | | | | | |
|---|---|--|--|---|--|---|
| de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018? | . Determinar la relación entre Gestión Urbana y la viabilidad de mercado Inmobiliario de proyectos, Habilitación Urbana de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima 2018. | de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima, 2018. | Variable 2: VIABILIDAD DE MERCADO INMOBILIARIO | | | |
| | | | Dimensiones | Indicadores | Escala de medición | Niveles y rangos |
| | | | <ul style="list-style-type: none"> - Viabilidad de Ventas. - Viabilidad de la rentabilidad Inmobiliaria. - Viabilidad económica. | <ul style="list-style-type: none"> . Activación de ventas . Retención de ventas . Conversión de ventas . Tasa de abandono . Facturación . Clientes nuevos . Flujo efectivo . Segmentación del cliente . Población económica . Fomentar las ventas . Ampliar créditos . Pago a proveedores | <ul style="list-style-type: none"> 1:Nunca 2:Casi Nunca 3: A veces 4: Casi Siempre 5: Siempre | <p style="text-align: center;">BAJO</p> <p style="text-align: center;">MEDIO</p> <p style="text-align: center;">ALTO</p> |
| Nivel - diseño de investigación | Población y muestra | Técnicas e instrumentos | | Estadística a utilizar | | |
| Nivel: Diseño: Método: | Población: La población para estudiar está constituida por los trabajadores de Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima. Tipo de muestreo: | Variable 1: GESTION EMPRESARIAL Técnicas: Encuesta Instrumentos: Cuestionario para describir la variable Gestión Empresarial. Autor: Noemí Cecilia Berrocal Sánchez Año: 2019 Monitoreo: Ámbito de Aplicación: Colaboradores de la empresa Inversiones El Pino S.A.C. | | DESCRIPTIVA: ANÁLISIS DESCRIPTIVA DE FRECUENCIA POR DIMENSIONES Y VARIABLES, MEDIANTE EL USO DE PROGRAMA SPSS. | | |

| | | | |
|--|--|---|---|
| | <p>En este tipo de investigación se aplicó un muestreo probabilístico.</p> <p>Tamaño de muestra:</p> <p>Aplicando la formula nos arroja una muestra de 66 colaboradores de la empresa Inversiones El Pino S.A.C., San Borja – Lima.</p> | <p>Forma de Administración:</p> <hr/> <p>Variable 2: VIABILIDAD DE MERCADO INMOBILIARIO</p> <p>Técnicas: Encuesta</p> <p>Instrumentos: Cuestionario para describir la variable Viabilidad de Mercado Inmobiliario.</p> <p>Autor: Noemi Cecilia Berrocal Sánchez</p> <p>Año: 2019</p> <p>Monitoreo:</p> <p>Ámbito de Aplicación: Colaboradores de la empresa Inversiones El Pino S.A.C.</p> <p>Forma de Administración:</p> | <p>INFERENCIAL:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Pruebas de normalidad en las variables de estudio, mediante el uso del programa SPSS. - Descripción de las correlaciones de las variables en estudio, mediante el uso de programa SPSS. |
|--|--|---|---|

Anexo 3

Instrumento sobre gestión empresarial y viabilidad de empresas inmobiliarias

INTRODUCCIÓN: A continuación, le presentamos varias proposiciones, le solicitamos que frente a ello exprese su opinión considerando que no existen respuestas correctas ni incorrectas marcando con una (X) la que mejor exprese su punto de vista, de acuerdo al siguiente código.

| | | | | |
|-----------------------------|------------------|----------------------------|---------------|--------------------------|
| 1. Totalmente en desacuerdo | 2. En desacuerdo | 3. Parcialmente de acuerdo | 4. De acuerdo | 5. Totalmente de acuerdo |
|-----------------------------|------------------|----------------------------|---------------|--------------------------|

| | | | | | |
|----------------------|--|--|--|---|--|
| Sexo | | Tiempo Laborando en la empresa Inversiones El Pino S.A.C | | Con anterioridad a trabajado en una urbanizadora o inmobiliaria | |
| ¿En qué área labora? | | | ¿Está de acuerdo con que se realice la encuesta? | | |

PARTE I: GESTION EMPRESARIAL

| Nº | ÍTEMS | Puntajes | | | | |
|----------------------------------|--|----------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Gestión de Competitividad | | | | | | |
| 1 | A comparación de otras inmobiliarias cree usted que Inversiones El Pino brinda buen servicio al cliente. | | | | | |
| 2 | Considera que Inversiones El Pino tiene buen clima laboral para trabajar. | | | | | |
| 3 | Usted considera que es rentable en competitividad en comparación con otras inmobiliarias el trabajar para la empresa de Inversiones El Pino. | | | | | |
| 4 | Cree usted que los supervisores de cada área se esfuerzan por brindarle al trabajador una buena capacitación. | | | | | |
| 5 | Considera usted que es necesario tener incentivos para poder tener un mejor desempeño en la empresa en la que tanto trabajadores como empresa puedan ganar al ofrecer un mejor producto. | | | | | |
| 6 | Cree usted que los supervisores de cada área se esfuerzan por tener un récord de metas mensual. | | | | | |
| Gestión Socioeconomica | | | | | | |
| 7 | Para usted es necesario que los productos ofrecidos a os clientes deben estar fijados en función en diferentes estatus socioeconómicos. | | | | | |
| 8 | Considera usted que para obtener mejores resultados es necesario aumentar cartera de clientes de los diferentes estatus socioeconómicos. | | | | | |
| 9 | En su opinión el producto que ofrecemos a los diversos sectores puede competir sin ningún problema con otras inmobiliarias. | | | | | |
| 10 | Considera que los precios de nuestros productos son acordes al mercado inmobiliario. | | | | | |
| 11 | Es necesario en su opinión tener una mayor cartera de clientes para ofrecer nuestros productos y de esa forma llegar a las metas que pide la empresa. | | | | | |
| 12 | Cree usted que nuestros productos ofrecidos cubren las expectativas de nuestros clientes. | | | | | |
| Gestión Urbana | | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 13 | En su opinión el tiempo de entrega de nuestros productos es idóneo. | | | | | |
| 14 | Considera usted que los trámites a seguir para la entrega de nuestros productos tiene tendencia a ser demasiados largos. | | | | | |
| 15 | Piensa usted que las entidades con las que actualmente trabajamos para la entrega de la gestión urbana intenta agilizar los procesos de entrega. | | | | | |
| 16 | La mayor parte de clientes ha estado conforme con el tiempo de entrega de nuestros productos. | | | | | |
| 17 | En su opinión los permisos para las habilitaciones urbanas han ido siendo cada vez más lento debido a las nuevas normativas distadas por las entidades públicas y privadas | | | | | |
| 18 | Generalmente la aprobación para una habilitación urbana exige más permisos y por ende los precios del producto tienden a subir. | | | | | |

PARTE II: VIABILIDAD DE MERCADO INMOBILIARIO

| Nº | Dimensiones/ ítems | Puntajes | | | | |
|---|---|----------|---|---|---|---|
| | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Viabilidad de Ventas | | | | | | |
| 1 | Considera usted que la deserción de cliente ha sido debido al aumento de empresas inmobiliarias que están ofreciendo un mejor producto. | | | | | |
| 2 | Piensa usted que nuestros productos satisfacen plenamente a nuestros clientes, en precio y tiempo de entrega | | | | | |
| 3 | Durante los últimos años han aparecido empresas estatales que tratan de ampliar créditos a los clientes con el fin de adquirir un inmueble. Considera usted que debido a esto los sectores más pobres prefieran estos productos por este beneficio. | | | | | |
| 4 | Considera usted que nuestra capacitación en el área de ventas es ideal para vencer las objeciones del cliente. | | | | | |
| 5 | Ha observado usted que el trato al cliente sea el adecuado en la actualidad en la actualidad en comparación a los años anteriores. | | | | | |
| 6 | Piensa usted que el área de ventas necesita tener mayor capacitación para saber mejor los beneficios que ofrece nuestros productos. | | | | | |
| Viabilidad en la rentabilidad Inmobiliaria | | | | | | |
| 7 | Considera usted que nuestros productos son los adecuados para los servicios que ofrecemos. | | | | | |
| 8 | En su opinión se podría intentar reducir los costos de nuestros productos sin afectar las comisiones de los trabajadores. | | | | | |
| 9 | Considera que nuestros proveedores tienen una buena opinión de la empresa de Inversiones El Pino. | | | | | |
| 10 | En la actualidad usted tiene mayor conocimiento con respecto a los socios que forman parte de la empresa. | | | | | |
| 11 | Los proveedores que se tienen en la actualidad se esfuerzan en ofrecer los mejores servicios a la inmobiliaria. | | | | | |
| 12 | Cree usted que los pagos realizados a los proveedores son los adecuados o cada año incrementan su valor | | | | | |
| Viabilidad Económica | | | | | | |
| 13 | Considera usted que ofrecer mayores créditos a nuestros clientes ayudaría a recuperar la deserción de alguno de ello. | | | | | |
| 14 | En su opinión para fomentar mayor fuerza de ventas es necesario ofrecer mayores beneficios al producto. | | | | | |
| 15 | Considera usted que las fuerzas de venta son bajas debido a que el vendedor no conoce los beneficios del producto, por falta de capacitación en ello. | | | | | |
| 16 | Sabia usted que nuestros productos tienen créditos que podrían ser muy atractivos para nuestra cartera de clientes. | | | | | |
| 17 | Para tener un mejor desempeño cree usted que sea necesario incrementar los incentivos económicos del trabajador y de esa manera pueda tener un mayor rendimiento. | | | | | |
| 18 | Considera usted que la facilidad en los créditos cumple con las expectativas de nuestros clientes y los clientes y los créditos que ofrecemos logran convertirse en un obstáculo. | | | | | |

Anexo 4

Matriz de validación

Validación del instrumento _____

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []


Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: Wilber Hugo Flores Vileca

DNI: 0.13.24.10.0

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante.

Validación del instrumento _____

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: Wilber Hugo Flores Vileca

DNI: 0.13.24.10.0

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante.

Validación del instrumento _____

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: Wilber Hugo Flores Vilca

DNI: 0.1324100

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.



Validación del instrumento _____

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Existe Suficiencia

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable [] Aplicable después de corregir [] No aplicable []

Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: Wilber Hugo Flores Vilca

DNI: 0.1324100

Especialidad del validador: Temático [] Metodológico [] Estadístico []

- ¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.



Validación del instrumento

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: VÁSQUEZ RUIZ SEGUNDO 20110

DNI: 17313431

Especialidad del validador: Temático Metodológico Estadístico

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante.
Ing. Segundo Z. Vásquez Ruiz
INVESTIGACION

Validación del instrumento

Observaciones (precisar si hay suficiencia): HAY SUFICIENCIA

Opinión de aplicabilidad:

Aplicable Aplicable después de corregir No aplicable


Apellidos y nombres del juez validador. Mg/Lic./Ing.: VÁSQUEZ RUIZ SEGUNDO 20110

DNI: 17313431

Especialidad del validador: Temático Metodológico Estadístico

- ¹**Pertinencia:** El ítem corresponde al concepto teórico formulado.
- ²**Relevancia:** El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo
- ³**Claridad:** Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


Firma del Experto Informante.
Ing. Segundo Z. Vásquez Ruiz
INVESTIGACION

Anexo 5

Matriz de datos de Excel

| ID | P1 | P2 | P3 | P4 | P5 | P6 | P7 | P8 | P9 | P10 | P11 | P12 | P13 | P14 | P15 | P16 | P17 | P18 |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 4 | 3 | 5 | 5 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 3 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 |
| 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 |
| 6 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 7 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 8 | 3 | 4 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 9 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 2 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 10 | 4 | 4 | 3 | 1 | 5 | 2 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 |
| 11 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 12 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 2 | 2 | 5 | 5 |
| 13 | 4 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 |
| 14 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 15 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 16 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 17 | 4 | 4 | 5 | 2 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 18 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 19 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 20 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 |
| 21 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 3 |
| 22 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 |
| 23 | 5 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 24 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 25 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 |
| 26 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 3 | 2 | 4 | 1 | 1 | 5 | 2 |
| 27 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 1 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 4 | 3 | 3 |
| 28 | 4 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 |
| 29 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 30 | 3 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 31 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 32 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 |
| 33 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 |
| 34 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 |
| 35 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 |
| 36 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 |
| 37 | 4 | 2 | 5 | 1 | 5 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 5 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 |
| 38 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 39 | 5 | 5 | 2 | 4 | 1 | 4 | 4 | 5 | 1 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 | 3 | 3 | 3 |
| 40 | 2 | 4 | 3 | 5 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 41 | 3 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 |
| 42 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 5 | 3 | 5 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 43 | 3 | 4 | 3 | 1 | 5 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 5 | 2 | 5 | 1 | 2 | 5 |
| 44 | 1 | 2 | 5 | 5 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 5 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 45 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 46 | 5 | 4 | 3 | 1 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 1 |
| 47 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 |
| 48 | 4 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 |
| 49 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| 50 | 5 | 5 | 4 | 1 | 5 | 1 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 51 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 | 2 | 5 | 1 | 2 | 5 | 5 | 2 |
| 52 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 5 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 3 |
| 53 | 2 | 5 | 4 | 5 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 | 2 | 5 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 |
| 54 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 |
| 55 | 4 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 2 | 4 | 3 | 1 | 4 | 3 |
| 56 | 5 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 1 | 5 |
| 57 | 4 | 2 | 1 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 5 | 4 | 3 | 1 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 |
| 58 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 |
| 59 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 |
| 60 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 5 | 2 | 3 | 3 | 4 | 1 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| 61 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 |
| 62 | 2 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 |
| 63 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 5 |
| 64 | 4 | 3 | 4 | 5 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 5 | 2 | 3 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 |
| 65 | 5 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 |
| 66 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 |
| 67 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 |
| 68 | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 |
| 69 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 5 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 |
| 70 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 1 |
| 71 | 4 | 3 | 2 | 1 | 5 | 4 | 5 | 5 | 1 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 2 |
| 72 | 2 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 5 |
| 73 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 3 | 6 | 3 | 3 | 4 | 2 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 74 | 5 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 75 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 |
| 76 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 | 1 | 1 | 5 | 3 | 1 | 5 | 3 |
| 77 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 |
| 78 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 1 |
| 79 | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 |
| 80 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 |

| ID | V1 | V2 | V3 | V4 | V5 | V6 | V7 | V8 | V9 | V10 | V11 | V12 | V13 | V14 | V15 | V16 | V17 | V18 |
|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|
| 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 2 | 3 | 4 | 5 | 1 | 3 | 5 | 4 | 1 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 |
| 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 5 | 5 | 2 | 4 | 2 | 4 | 5 | 5 | 3 | 1 | 5 | 3 |
| 4 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 2 |
| 5 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 |
| 6 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 |
| 7 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 |
| 8 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 |
| 9 | 5 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 4 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 1 | 5 | 4 |
| 10 | 4 | 2 | 5 | 3 | 3 | 5 | 2 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 |
| 11 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 2 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 12 | 4 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 |
| 13 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 5 | 5 | 2 |
| 14 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 15 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 16 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 |
| 17 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 |
| 18 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 |
| 19 | 3 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 3 | 5 | 2 |
| 20 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 |
| 21 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 5 | 3 |
| 22 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 5 | 5 | 5 | 4 |
| 23 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 |
| 24 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 25 | 3 | 3 | 3 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 | 5 |
| 26 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 5 | 5 | 3 | 5 | 2 | 5 | 3 | 5 | 5 | 4 | 4 | 5 | 3 |
| 27 | 4 | 5 | 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| 28 | 3 | 4 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 |
| 29 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 5 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| 30 | 3 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 4 | 3 | 4 |
| 31 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 4 | 5 | 5 | 4 | 3 | 4 |
| 32 | 4 | 3 | 4 | 5 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 |
| 33 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 5 | 4 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 |
| 34 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 3 | 1 | 4 | 3 |
| 35 | 5 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 |
| 36 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 5 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 2 | 5 |
| 37 | 3 | 3 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 1 | 4 | 4 | 1 | 5 | 4 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 |
| 38 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 1 |
| 39 | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 1 | 2 | 5 | 2 | 5 | 2 | 3 | 2 | 5 | 5 | 2 | 4 |
| 40 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 4 | 1 | 4 | 5 |
| 41 | 5 | 4 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 4 | 3 | 4 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 |
| 42 | 2 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 3 |
| 43 | 3 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 5 | 4 | 3 | 2 | 2 | 2 |
| 44 | 2 | 5 | 1 | 3 | 1 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 4 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 45 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 | 4 | 4 | 4 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 46 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 1 | 4 | 2 | 4 | 4 | 3 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 5 |
| 47 | 3 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 |
| 48 | 3 | 2 | 4 | 1 | 4 | 5 | 4 | 5 | 5 | 1 | 5 | 4 | 1 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 |
| 49 | 4 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 1 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 1 |
| 50 | 4 | 2 | 3 | 2 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 51 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 |
| 52 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 1 | 5 |
| 53 | 2 | 4 | 4 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 5 | 1 | 1 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 |
| 54 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 2 |
| 55 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 4 | 1 | 5 | 3 | 3 | 5 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 |
| 56 | 5 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 1 | 2 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 5 |
| 57 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 5 | 1 | 3 | 1 |
| 58 | 2 | 3 | 5 | 5 | 3 | 3 | 4 | 5 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 5 | 2 |
| 59 | 3 | 5 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 2 | 3 |
| 60 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 |
| 61 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 | 4 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 |
| 62 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 | 1 | 4 |
| 63 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 5 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 |
| 64 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 |
| 65 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 |
| 66 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 |
| 67 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 5 | 2 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 2 | 1 | 4 |
| 68 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 4 | 3 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 |
| 69 | 3 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 |
| 70 | 5 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 |
| 71 | 4 | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 5 | 4 | 4 |
| 72 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 1 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 |
| 73 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| 74 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 4 | 2 | 5 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 4 | 3 | 2 |
| 75 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 3 | 1 | 4 |
| 76 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 | 2 | 5 | 1 | 1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 | 5 |
| 77 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 1 | 3 | 5 | 3 | 1 |
| 78 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 5 | 3 |
| 79 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 |
| 80 | 2 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 3 | 2 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 |

Anexo 6

Prueba piloto

| I D | P 1 | P 2 | P 3 | P 4 | P 5 | P 6 | Calid ad d t | Calida d d t_c | P 7 | P 8 | P 9 | P 10 | P 11 | P 12 | Adm del t. | Adm del t. _c | P 13 | P 14 | P 15 | P 16 | P 17 | P 18 | Co m u | Co m u _c | P 19 | P 20 | P 21 | P 22 | P 23 | P 24 | P.An alític o | P. Analíti co_c | Capacitaci ónpor comp. | Capacitació nporcomp_ c |
|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------------------|----------------------|--------|--------|--------|---------|---------|---------|---------------|---------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------|--------------------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------------------|-----------------------|------------------------------|-------------------------------|
| 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 13 | 1 | 2 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 11 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 13 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 9 | 1 | 46 | 1 |
| 2 | 5 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 16 | 2 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 12 | 1 | 3 | 3 | 5 | 3 | 3 | 1 | 18 | 2 | 1 | 3 | 3 | 1 | 1 | 1 | 10 | 1 | 56 | 2 |
| 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 16 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 16 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 19 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 12 | 2 | 63 | 2 |
| 4 | 5 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 19 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 17 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 5 | 3 | 20 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 18 | 3 | 74 | 3 |
| 5 | 4 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 16 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 | 2 | 3 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 18 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 | 2 | 2 | 17 | 3 | 65 | 2 |
| 6 | 5 | 1 | 5 | 1 | 5 | 1 | 18 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 10 | 1 | 1 | 1 | 5 | 1 | 5 | 1 | 14 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 7 | 1 | 49 | 1 |
| 7 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 22 | 3 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 2 | 18 | 3 | 4 | 2 | 4 | 2 | 4 | 2 | 18 | 2 | 2 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 17 | 3 | 75 | 3 |
| 8 | 3 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 12 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 14 | 2 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 1 | 14 | 1 | 1 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 12 | 2 | 52 | 1 |
| 9 | 5 | 1 | 5 | 1 | 2 | 1 | 15 | 2 | 5 | 2 | 1 | 5 | 1 | 1 | 15 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 1 | 13 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 9 | 1 | 52 | 1 |
| 10 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 14 | 1 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 17 | 2 | 1 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 13 | 1 | 3 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 16 | 2 | 60 | 2 |
| 11 | 3 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 10 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 12 | 1 | 3 | 3 | 3 | 1 | 3 | 2 | 15 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 8 | 1 | 45 | 1 |
| 12 | 4 | 1 | 4 | 1 | 3 | 1 | 14 | 1 | 4 | 4 | 1 | 4 | 3 | 1 | 17 | 2 | 4 | 1 | 3 | 4 | 3 | 1 | 16 | 2 | 1 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 8 | 1 | 55 | 1 |
| 13 | 4 | 4 | 4 | 4 | 4 | 2 | 22 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 13 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 14 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 13 | 2 | 62 | 2 |
| 14 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 18 | 2 | 3 | 3 | 1 | 4 | 1 | 1 | 13 | 1 | 3 | 2 | 3 | 3 | 4 | 1 | 16 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 12 | 2 | 59 | 2 |
| 15 | 5 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 18 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 13 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 14 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 2 | 2 | 16 | 2 | 61 | 2 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 6 | 5 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | 2 | | | 1 | | | | | | | 2 | | | | | 5 | 1 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 0 | 6 | 3 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 5 | 9 | 2 | 3 | 3 | 4 | 1 | 4 | 17 | 2 | 3 | 3 | 3 | 5 | 4 | 0 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 8 | 3 | 5 | 4 | 2 | 4 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 6 | 4 | | | | |
| 6 | 5 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 | 4 | 9 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 7 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 6 | 4 | | | |
| 1 | 6 | 0 | 4 | 3 | 3 | 2 | 4 | 4 | 0 | 4 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 19 | 3 | 3 | 4 | 3 | 2 | 2 | 7 | 3 | 3 | 3 | 2 | 5 | 3 | 4 | 9 | 1 | 2 | 5 | 3 | 2 | 4 | 7 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 6 | 4 | | | |
| 5 | 5 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 7 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 2 | 0 | 5 | 2 | 2 | 1 | 4 | 8 | 6 | | | | |
| 2 | 8 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 19 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 3 | 7 | 2 | 4 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 7 | 4 | 3 | 2 | 4 | 5 | 2 | 0 | 5 | 2 | 2 | 1 | 4 | 8 | 6 | | | | |
| 6 | 5 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 6 | 5 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 9 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 6 | 9 | | | | |
| 3 | 6 | 4 | 3 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 9 | 2 | 5 | 2 | 3 | 4 | 4 | 20 | 4 | 2 | 2 | 3 | 1 | 5 | 7 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 3 | 3 | 6 | 5 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 9 | 2 | 4 | 3 | 3 | 5 | 6 | 9 | | | | |
| 6 | 5 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 8 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 7 | 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 5 | 2 | | |
| 4 | 3 | 7 | 4 | 3 | 4 | 5 | 1 | 3 | 0 | 3 | 4 | 3 | 5 | 2 | 3 | 20 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 5 | 8 | 2 | 3 | 2 | 2 | 3 | 3 | 7 | 3 | 5 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 5 | 1 | | |
| 6 | 5 | 4 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 3 | 7 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 6 | 5 | | | | |
| 5 | 6 | 8 | 5 | 3 | 3 | 4 | 2 | 3 | 0 | 4 | 4 | 3 | 4 | 3 | 3 | 21 | 2 | 3 | 3 | 3 | 3 | 1 | 5 | 3 | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 7 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 6 | 5 | | | | |
| 6 | 5 | 6 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 2 | 3 | 3 | 2 | 4 | 3 | 7 | 3 | 2 | 4 | 3 | 1 | 2 | 6 | 1 | 2 | 2 | 3 | 5 | 6 | 5 | | | | | |
| 6 | 1 | 0 | 2 | 4 | 3 | 2 | 3 | 2 | 6 | 2 | 4 | 1 | 3 | 2 | 3 | 15 | 3 | 4 | 4 | 3 | 3 | 3 | 0 | 4 | 3 | 4 | 2 | 3 | 3 | 4 | 9 | 1 | 3 | 5 | 4 | 4 | 4 | 1 | 3 | 3 | 5 | 3 | 2 | 1 | 0 | 4 | 1 | | |
| 6 | 4 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 5 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 5 | 6 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 8 | 5 | 4 | 2 | 1 | 4 | 5 | 9 | 4 | 1 | | |
| 7 | 5 | 3 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 | 16 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 1 | 2 | 3 | 3 | 2 | 5 | 2 | 6 | 2 | 5 | 4 | 2 | 3 | 3 | 8 | 5 | 4 | 2 | 1 | 4 | 5 | 9 | 4 | 1 | | |
| 6 | 4 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 4 | 3 | 8 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 8 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 1 | |
| 8 | 3 | 1 | 3 | 3 | 2 | 4 | 1 | 3 | 6 | 2 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 15 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 4 | 3 | 8 | 2 | 3 | 5 | 3 | 2 | 3 | 8 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 3 | 5 | 4 | 1 | | |
| 6 | 3 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 9 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 9 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 8 | 7 | 3 | 1 | | | |
| 9 | 8 | 5 | 3 | 1 | 3 | 2 | 3 | 1 | 3 | 1 | 1 | 5 | 3 | 1 | 1 | 12 | 2 | 1 | 3 | 1 | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 | 4 | 5 | 2 | 2 | 4 | 9 | 4 | 4 | 2 | 2 | 3 | 5 | 9 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 8 | 7 | 3 | 1 | | |
| 7 | 6 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 8 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 | 0 | 1 | 6 | 2 | | | |
| 0 | 0 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 2 | 0 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 5 | 18 | 3 | 5 | 4 | 4 | 5 | 1 | 2 | 5 | 2 | 1 | 4 | 3 | 3 | 2 | 8 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 4 | 5 | 3 | 5 | 3 | 1 | 5 | 0 | 1 | 5 | 1 | | |
| 7 | 5 | 4 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 7 | 4 | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 6 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 4 | 4 | 9 | 6 | 5 | 2 | |
| 1 | 9 | 4 | 4 | 3 | 2 | 1 | 5 | 4 | 9 | 5 | 5 | 1 | 5 | 3 | 4 | 23 | 2 | 2 | 5 | 2 | 4 | 2 | 7 | 4 | 5 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 6 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 5 | 4 | 4 | 9 | 6 | 5 | 2 | | |
| 7 | 5 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 9 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 1 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 0 | 2 | |
| 2 | 0 | 7 | 2 | 5 | 3 | 2 | 2 | 5 | 9 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 12 | 5 | 2 | 2 | 3 | 2 | 5 | 9 | 1 | 1 | 3 | 3 | 4 | 1 | 5 | 3 | 3 | 5 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 3 | 4 | 5 | 3 | 0 | 2 | 5 | 1 | | |
| 7 | 5 | 4 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 8 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 |
| 3 | 1 | 3 | 1 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 3 | 6 | 3 | 3 | 4 | 2 | 21 | 1 | 3 | 3 | 4 | 3 | 4 | 8 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 | 3 | 7 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | |
| 7 | 3 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 9 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 5 | 4 | 3 | 2 | 8 | 7 | 3 | 1 | |
| 4 | 8 | 3 | 5 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 5 | 3 | 15 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 9 | 3 | 3 | 5 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 5 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 1 | 5 | 4 | 3 | 2 | 8 | 7 | 3 | 1 | | |
| 7 | 3 | 4 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 8 | 3 | 4 | 3 | 1 | 4 | 9 | 6 | |
| 5 | 9 | 9 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 13 | 3 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 3 | 1 | 3 | 5 | 4 | 2 | 2 | 5 | 1 | 8 | 3 | 4 | 3 | 1 | 4 | 9 | 6 | 5 | 1 | | | |
| 7 | 5 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 8 | 1 | 4 | 1 | 5 | 1 | 2 | 5 | 4 | 1 | 1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 9 | 4 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 8 | 4 | 1 | |
| 6 | 6 | 1 | 5 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 | 1 | 17 | 1 | 5 | 3 | 1 | 5 | 3 | 1 | 1 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 1 | 8 | 4 | 2 | 1 | 2 | 5 | 6 | 8 | 4 | 1 | |
| 7 | 4 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 3 | 1 | 3 | 5 | 3 | 1 | 1 | 8 | 4 | 1 | | |
| 7 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 0 | 3 | 3 | 5 | 2 | 2 | 2 | 17 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 4 | 4 | 5 | 2 | 4 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 3 | 1 | 3 | 5 | 3 | 1 | 1 | 8 | 4 | 1 | | |
| 7 | 4 | 4 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 6 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 5 | 3 | 4 | 6 | 5 | 2 | |
| 8 | 4 | 5 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 4 | 2 | 4 | 2 | 3 | 1 | 3 | 15 | 3 | 3 | 4 | 3 | 1 | 1 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 3 | 6 | 3 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 3 | 5 | 3 | 4 | 6 | 5 | 2 | | |
| 7 | 5 | 5 | | | | | 2 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 7 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 6 | 1 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | |
| 9 | 1 | 3 | 4 | 4 | 3 | 2 | 5 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 3 | 2 | 12 | 2 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 7 | 5 | 3 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 6 | 1 | 4 | 2 | 4 | 3 | 3 | 6 | 3 | 5 | 4 | 4 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | | |
| 8 | 5 | 5 | | | | | 1 | | | | | | | | | | | | | | | 1 | | 2 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 3 | 7 | 2 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 0 | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 | 0 | 2 | 5 | 2 | | |
| 0 | 0 | 9 | 3 | 2 | 2 | 3 | 2 | 3 | 5 | 2 | 3 | 1 | 4 | 2 | 1 | 13 | 4 | 4 | 3 | 5 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 1 | 3 | 4 | 3 | 7 | 2 | 5 | 3 | 5 | 2 | 2 | 0 | 5 | 4 | 5 | 2 | 4 | 0 | 2 | 5 | 2 | | |

Anexo 8

Diccionario de datos

| Valor | | Etiqueta |
|--|---|------------------------|
| P1 hasta P18 | 1 | Nunca |
| | 2 | Casi nunca |
| | 3 | A veces |
| | 4 | Casi siempre |
| | 5 | Siempre |
| V1 hasta V18 | 1 | Ineficiente |
| | 2 | Casi ineficiente |
| | 3 | Medianamente eficiente |
| | 4 | Casi eficiente |
| | 5 | Eficiente |
| Gestión de competitividad | 1 | Nunca |
| | 2 | Casi nunca |
| | 3 | A veces |
| | 4 | Casi siempre |
| | 5 | Siempre |
| Gestión socioeconómica | 1 | Nunca |
| | 2 | Casi nunca |
| | 3 | A veces |
| | 4 | Casi siempre |
| | 5 | Siempre |
| Gestión urbana | 1 | Nunca |
| | 2 | Casi nunca |
| | 3 | A veces |
| | 4 | Casi siempre |
| | 5 | Siempre |
| Viabilidad de venta | 1 | Ineficiente |
| | 2 | Casi ineficiente |
| | 3 | Medianamente eficiente |
| | 4 | Casi eficiente |
| | 5 | Eficiente |
| Viabilidad de rentabilidad inmobiliaria. | 1 | Ineficiente |
| | 2 | Casi ineficiente |
| | 3 | Medianamente eficiente |
| | 4 | Casi eficiente |
| | 5 | Eficiente |
| Viabilidad económica. | 1 | Ineficiente |
| | 2 | Casi ineficiente |
| | 3 | Medianamente eficiente |
| | 4 | Casi eficiente |
| | 5 | Eficiente |