



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**Toma de decisiones en empresas familiares del distrito
Trujillo, 2022**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE: Licenciada
en Administración**

AUTORA:

Reyes Reyes, Santos Magdalena (orcid.org/0000-0001-8920-6002)

ASESOR:

Mg. Pinglo Bazán, Miguel Elías (orcid.org/0000-0001-7130-0156)

CO-ASESOR:

Mg. Ciudad Fernández, Pablo Ricardo (orcid.org/0000-0003-3099-5347)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento.

TRUJILLO - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A la persona que fue mi motivo para lograr cada uno de mis objetivos, mi madre por inculcarme con buenos valores, enseñarme a ser persistente y seguir adelante en los momentos difíciles.

A mi padre que no importa en lugar en donde se encuentre trabajando siempre me alienta para seguir adelante con cada uno de mis proyectos trazados.

También se lo dedico a mis hermanas y de igual manera a mi hermano, pues ellos fueron un motivo para nunca rendirme en los estudios y poder llegar a ser un buen ejemplo para ellos.

AGRADECIMIETO

El principal agradecimiento es Dios quien estuvo siempre guiándome en cada paso que daba, me dio fortaleza para seguir adelante.

A mi familia por su respectiva comprensión, su apoyo incondicional, estímulo constante y su infaltable apoyo en cada nueva meta que me trazaba para lograr mis objetivos.

A mis docentes Miguel Pinglo y Pablo Ciudad que en cada asesoría siempre resolvían mis dudas y cuando no encontraba la manera de realizar ciertas partes del trabajo ellos siempre me brindaban diferentes maneras de solucionar los inconvenientes.

A Karla Paucar Montoya por tenerme la paciencia en cada una de las consultas que tenía en el transcurso del desarrollo de mi tesis. A Guisella Díaz Ordinola por darme el apoyo y fuerza cuando sentía que no podía avanzar más. A todas las personas que de alguna manera siempre estuvieron apoyándome en realizar mi trabajo.

A cada uno de los administradores de las distintas ferreterías que estuvieron dispuestos a apoyar brindando la información que se requería.

Índice de contenidos

DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
Índice de figuras	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN:	1
II. MARCO TEÓRICO:	4
III. METODOLOGÍA:	11
3.1. Tipo y diseño de investigación:	11
3.2. Variables y Operacionalización:	11
3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis: 12	
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	13
3.5. Procedimientos:	14
3.6. Método de análisis de datos:	14
3.7. Aspectos éticos:	14
IV. RESULTADOS:	16
V. DISCUSIÓN	21
VI. CONCLUSIONES	25
VII. RECOMENDACIONES	26
VIII. REFERENCIAS	27
IX. ANEXOS	33

Índice de tablas

Tabla 1 Estilos de toma de decisiones de los administradores.....	16
Tabla 2 Administradores que toman decisiones de manera espontánea.....	17
Tabla 3 Administradores que toman decisiones de manera intuitiva.	17
Tabla 4 Administradores que toman decisiones de manera dependiente.....	18
Tabla 5 Administradores que toman decisiones de manera evasiva.	19
Tabla 6 Administradores que toman decisiones de manera racional.	19

Índice de figuras

Figura 1: ESTILO DE TOMA DE DECISIONES	57
Figura 2: TOMA DE DECISIONES EVITATIVAS.	57
Figura 3: TOMA DE DECISIONES INTUITIVAS.	58
Figura 4: TOMA DE DECISIONES DEPENDIENTES.	58
Figura 5: TOMA DE DECISIONES ESPONTANEAS.	59
Figura 6: TOMA DE DECISIONES RACIONALES.	59

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se consideró cuán importante es analizar la manera que se llevan a cabo las decisiones realizadas por los administradores de las ferreterías. Es por ello que se inició por identificar que estilos de toma de decisiones utilizan dichos administradores de las ferreterías. En esta ocasión se trabajó con una investigación aplicada porque se llevó a cabo en campo es decir se asistirá de manera presencial a las empresas. El diseño de la investigación es no experimental transversal descriptivo simple, pues se trabajó en el 2022 y la variable no tendrá ninguna manipulación. Para recolectar datos se empleó el General Decision Making Style Questionnaire-GDMS, consta de 25 preguntas, estos datos se analizaron en Excel y demostraron que los administradores de las ferreterías de Trujillo más del 90% toman decisiones de manera evitativa, intuitiva, dependiente y espontánea; a diferencia de un 20% que solo a veces analiza cada una de las consecuencias que una decisión puede tener. Con este resultado se concluye que los administradores de ferreterías nunca analizan las consecuencias que una decisión pueda tener en el negocio y prefieren confiar en su instinto o dejarse influenciar por alguien más o simplemente no las toman.

Palabras clave: Empresas familiares, estilos de toma de decisiones, ferreterías.

ABSTRACT

In the present research work, it was thought how important it is to analyze the way in which the decisions made by the administrators of the hardware stores are carried out. That is why it began to identify the styles of making presidents used by these administrators of the hardware stores. On this occasion, we worked with applied research because it was carried out in the field, that is, each of the companies will be assisted in person. The design of the research is not simple descriptive cross-sectional experimental, since it will work in 2022 and the variable will not have any manipulation. To collect data, the General Decision-Making Style Questionnaire-GDMS was used, consisting of 25 questions, these data were analyzed in Excel and showed that more than 90% of the administrators of the Trujillo hardware stores make decisions in an avoidant, intuitive, dependent and spontaneous way; unlike 20% who only sometimes analyze each of the consequences that a decision may have. With this result, it is concluded that hardware store managers never analyze the consequences that a decision may have on the business and prefer to trust their instincts or let themselves be influenced by someone else or simply do not take them.

Keywords: Family businesses, decision-making styles, hardware stores.

I. INTRODUCCIÓN:

Las empresas familiares son el sustento de la economía costarricense si estas van a la quiebra significa que se está arriesgando el 65% del PBI y el 70% en generar centros de trabajo (Cámara Costarricense Empresas Familiares, 2022); pero un porcentaje de estas están destinadas a desaparecer por diferentes conflictos de intereses personales, falta de un sucesor competente, mala planificación estratégica, mal liderazgo, mala comunicación en los ejecutivos, entre otros factores; de las empresas familiares, la industria ferretera es considerada la principal industria familiar debido a que el desarrollo de sus diferentes actividades es llevado a cabo por miembros familiares, pues estas empresas pertenecen a un grupo de personas unidas por vínculo familiar (Velázquez, 2010). En muchos países, las ferreterías tienen una amplia cartera de clientes, pero son muy pocas las que llegan a tener éxito esto se debe a que en muchas oportunidades el cliente de cada ferretería busca muchas opciones al momento de elegir el producto deseado y en muchas ocasiones existe ferreterías que solo tienen dos modelos de cada producto.

En el ámbito nacional Diario Gestión (2018) nos informa que el 80% de las empresas existentes en Perú son de ámbito familiar pero que solo el 30% pasan la segunda generación, de esto solo el 15% pasan a la tercera generación, esto se debe a que tienen una falta muy notoria de publicidad, la situación económica personal, mala evaluación a la competencia, no realizan un plan de negocio, mal manejo de dinero, malas decisiones al momento de contratar personal y la falta de comunicación (Alva. E, 2017). Como consecuencia de esto tenemos a la Ferretería del Millón, ubicada en Moquegua, pues se fue a la quiebra debido a que el propietario no tenía un plan de negocio en caso de que la pandemia les golpee fuerte, la mala comunicación en el ámbito familiar también le jugo en contra pues parte de su familia no estuvo desacuerdo en que empiece la atención debido al miedo a contagiarse del virus esto fue que le llevo a la quiebra y hasta la actualidad sigue pagando deudas. (Instituto Peruano de Economía, 2020).

En el ámbito local el espíritu emprendedor que distingue a un negocio familiar es limitado ya que como se mencionó anteriormente son muy pocas las organizaciones

familiares que pasan a la tercera descendencia y tienen éxito. Pues esto se debe a que no encuentran a un sucesor competente, realizan campañas de publicidad con mensajes incorrectos, no analizan bien su público objetivo, diferentes intereses personales y conflictos familiares llevan a la quiebra a una empresa familiar. (Gestión, 2018).

En el Perú existen 100 mil empresas familiares de las cuales 50 mil pertenecen a la provincia de Trujillo (Villanueva, A. 2019). En La Libertad el sector de construcción desde la aparición de la pandemia surgió una caída del 4.6% por lo tanto uno de los principales proveedores, es decir las ferreterías, fue afectado y muchas familias que dependían de estos negocios se quedaron sin ingresos porque no supieron afrontar la crisis que la pandemia dejó (Cámara de Comercio La Libertad, 2020).

Por lo expuesto anteriormente nos realizamos la siguiente pregunta: ¿De qué manera se lleva a cabo la toma de decisiones en las empresas familiares de Trujillo? Para responder a esta pregunta se trazó como objetivo general:

Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares.

Y como objetivos específicos:

OE1: Delimitar cuántos administradores toman decisiones de manera espontánea.

OE2: Decretar cuántos administradores toman decisiones de manera intuitiva.

OE3: Precisar cuántos administradores toman decisiones de manera dependiente.

OE4: Señalar cuántos administradores toman decisiones de manera evasiva.

OE5: Determinar cuántos administradores toman decisiones de manera racional.

Esta investigación analizará la manera en la que se están tomando las decisiones en las empresas familiares, debido a que como avanza el tiempo dichas organizaciones vienen desapareciendo de manera muy significativa y están poniendo en riesgo nuestra economía. Dicha investigación realizará un aporte

teórico, pues contribuiremos a que cada empresa familiar conozca una perspectiva diferente, pues daremos a conocer los estilos de la toma de decisiones y ayudaremos a planificar mejores decisiones y lograr mejores resultados.

II. MARCO TEÓRICO:

En estudios cualitativos se utilizó a empresas familiares como objeto de estudio en el cual por medio de una entrevista se demostró que los gestores de dichas organizaciones en muchas ocasiones no le dan importancia a las malas decisiones que se toman intuyendo que para ellos todo está en orden y marcha bien (Fernández et. Al, 2019). Pues en este ámbito se cree que solo el gerente es quien toma las decisiones, se sabe que está mal porque está disminuyendo la participación y la motivación de los empleados (Vergara & Muñoz, 2016). Estos conflictos en la empresa familiar van a generar caos en el lugar de trabajo y se tiene que tomar decisiones para resolver los conflictos en el ámbito empresarial familiar (Herrera, 2018). Valls (2018), aclara que el 80% de las empresas familiares pertenecen al rubro ferretero pues los miembros que lo conforma son del núcleo familiar, pues son en estos participantes en los cuales se tiene más confianza para poder sacar adelante el negocio familiar.

Por otro lado, encontramos una revisión sistemática realizada por (Arista & Ramos, 2020), donde utilizó a empresas familiares del rubro ferretero como objeto de estudio en el cual afirma que el involucramiento familiar en la propiedad, gobernanza y administración familiar, afecta a la toma de decisiones.

Así mismo encontramos diferentes estudios realizados que hicieron uso de las encuestas como instrumento para poder recopilar información de empresas familiares tenemos (Fu et. al, 2022; Chiung et. al, 2021; Cabrera et. Al, 2014; & Aira, 2016). Una de estas investigaciones fue realizada en Venezuela en donde se encontró que la toma de decisiones en empresas familiares generalmente se realiza de forma individual y pues cada individuo se responsabiliza de las decisiones que toma. Y se sabe que los dueños de empresas familiares toman muy tarde o simplemente no toman decisiones vitales para sus compañías y no se preparan para un mercado más globalizado esto se demostró gracias a la recolección de información y aplicación de encuesta estructurada, una entrevista personal a empresas familiares en Colombia (Sandoval & Guerrero, 2010).

De igual manera en Colombia se realizó una revisión literaria que utilizó tableros de control como instrumento de estudio el cual demostró que tablero de control estratégico debe ser usado por los pequeños empresarios debido a que esto ayuda a una buena toma de decisiones y el desarrollo continuo de las mismas (Sánchez & Rodríguez, 2019).

Cabe rescatar que se encontró tres artículos en donde utilizan las mismas dimensiones de estudio, pero utilizan diferente instrumento de análisis, dos de estos artículos se realizaron en México y otro en el Argentina (Arreola et. al, 2020; Arreola et. al, 2019; Niebla et. al, 2019). De los cuales uno indica que el tomador de decisiones de la sociedad familiar siempre debe tomar en cuenta que los grupos interesados demandan atención y beneficios para ello dichas decisiones deben tomarse teniendo cuatro temas existenciales: espacialidad, corporeidad, especialidad y relacionalidad según resultados que obtuvieron mediante la entrevista fenomenológica.

Actualmente las empresas familiares son de mucha importancia pues generan la gran mayoría de riqueza y empleo, es por ello que las políticas públicas deben brindar apoyo para que puedan tomar decisiones de las cuales se sientan satisfechos (Ayala & Manzano, 2020). Por otro lado, un estudio cuantitativo en México mediante una encuesta muestra que los propietarios de las empresas familiares tienen que destinar una parte fundamental de los recursos humanos y económicos para desarrollar actividades de comunicación (Maldonado et. al, 2020), debido a que todos los factores para lograr el crecimiento influyen en las decisiones financieras de los propietarios de empresas familiares (Romano et. al, 2001).

En un estudio historiográfico realizado en Ecuador encontramos que si incorporamos los procesos contables como herramienta financiera mejorará a la toma de decisiones de las compañías familiares (Rodríguez et. al, 2019), de las cuales el gerente es el actor principal para tomarlas y deben ser de carácter centralizado (Moya et. al, 2018). De igual forma el clima familiar es un factor muy importante en empresas familiares pues de eso dependerá la buena relación que tengas con los stakeholders (Cabrera et. al, 2013)

Mediante una encuesta realizada a empresas familiares en Taiwán rescatamos que empresas familiares que tienen directores ejecutivos no familiares son superiores al momento de tomar la decisión de rotación de personal (Chiung et. al, 2021). de la misma manera las empresas familiares son las que tienen mucha más consideración por el medio ambiente y ponen más en práctica la Responsabilidad social (Pérez et. al, 2018), actualmente según una entrevista estructurada y un análisis de información de empresas ecuatorianas no podemos dar cuenta que el proceso de sucesión de cada empresa familiar está atravesando por la influencia de género (Cabanilla, 2020), es por ello que existen muchas empresas que hasta el momento no han tomado la decisión sobre el sucesor o sucesora, por el contrario, designan de manera espontánea a la persona que ocupara el puesto.

Daft (2007) hace uso del Modelo Carnegie que fue elaborado por (Richard Cyert, James March y Herbert Simón); inicia con dos etapas principales la primera es incertidumbre en esta la información que se tiene es limitada; y la segunda es el conflicto en donde se tiene que elegir diversas metas que cumplir; sigue con la etapa de la formación de una coalición en donde se sostiene una discusión, luego establece problemas primordiales y obtener apoyo para la solución; continua con dos etapas finales la búsqueda en donde se investiga, procede y crea soluciones; y el comportamiento de decisión de satisfacción en donde se elige la alternativa de solución.

De igual manera el mismo autor utiliza el modelo de decisión incremental elaborado por (Henry Mintzberg), inicia con la fase de Identificación y esta se subdivide en Reconocimiento en el cual se toma consciencia de un problema y el deseo de elegir; y el diagnóstico, en el que se acumula mayor información si es imprescindible para perfilar el estado del problema; continúa la fase de desarrollo, de igual manera se subdivide en búsqueda-selección acá se identifica alternativas dentro del repertorio de soluciones; y se Diseña una solución ajustada a las necesidades; sigue la fase de selección con la cual se termina el modelo pero esta también se subdivide en Evaluación del criterio-elección acá se realiza una elección basada en la experiencia; Evaluación del análisis en donde se evalúan las alternativas; y Evaluación de la negociación- lección en esta se involucra a un grupo de personas

que toman las decisiones, para luego brindar la autorización para pasar a lo largo de la jerarquía hasta que llegue al nivel jerárquico responsable el cual toma la decisión correcta.

Por otro lado (Robbins & Judge, 2010) hace uso del modelo racional el cual se divide en seis etapas primero, Definir el problema en donde se identifica el problema y luego encontrar la mejor solución posible; segundo, Identificar los criterios de decisión en esta se señala pautas y métodos para resolver el problema; tercero, asignar pesos o ponderaciones a los criterios en un esfuerzo por entender que le permite ser el más competente para la toma de decisiones finales; cuarta, desarrollar las alternativas acá se presentan todas las alternativas que darán solución a la problemática; quinta, Evaluar las alternativas consta en averiguar sus puntos fuertes y débiles, para poder elegir la mejor opción para remediar el problema y por último, Seleccionar la mejor alternativa para remediar el problema y asegurarse de que la organización se desenvuelve limpiamente.

En cambio (Moody, 1991) plantea la teoría clásica de decisión la cual indica que cuanto más cerca del problema esté el responsable de la toma de decisiones, más rápido podrá resolverse el problema. Dicha teoría toma en cuenta tres factores importantes para la toma de una decisión; primero, entrenamiento en toma de decisiones esto permitirá a los gerentes familiarizarse con puntos de vista de los expertos; segundo está la autoridad pues si este nivel es bien manejado, se puede delegar más responsabilidad; y por último están las Cifras para convencer y tener mayor libertad para tomar decisiones relativas a la fijación de políticas.

La toma de decisiones es una técnica a través de la cual un directivo puede alcanzar objetivos, políticas y técnicas (Moody, 1991), para ello es muy importante tomar en cuenta las dimensiones de dicho autor las cuales son ser consciente de un problema, aceptar el problema y su definición, analizar las posibles alternativas y sus efectos, elegir la respuesta, aplicar la respuesta y proporcionar retroalimentación.

Por otro lado, (Aktouf, 2001), mediante el uso de un árbol de decisión y el punto muerto, tomando en cuenta nueve etapas para poder tomar una decisión; primero está la conciencia que indica que se tiene que localizar e identificar el problema para

luego realizar un Diagnóstico en donde se deberán reunir información de las causas del problema, para seguidamente plantear los objetivos que se quiere lograr para corregir o mejorar la situación, estos se lograrán mediante criterios para poder comparar opciones y posibilidades que ayuden a lograr metas; Recursos pues Con ellos se llevará a cabo la realización de los objetivos, existirá Limitaciones que se investigara si son internas o externas, para tener las Posibilidades de elegir todas las opciones capaces posibles; luego se realizará la Comparación De todas las soluciones consideradas y se procederá a una Selección de la solución o mezcla de soluciones.

Para (Robbins & Judge, 2009), la toma de decisiones simplemente es una elección hecha entre dos o más alternativas, y para ello se basó en tres factores importantes; el Utilitarismo indica que las elecciones se hacen basándose totalmente en sus resultados o consecuencias; los Derechos en los que los individuos hacen elecciones regulares con libertades y privilegios fundamentales; y la Justicia en la que las personas imponen y aplican directrices de forma justa e imparcial., dichos factores le llevaron a elaborar modelos antes mencionados.

Sin embargo (Simón, 2006), también toma en cuenta tres factores muy diferentes a los anteriores; la coordinación en esta los miembros del grupo deben adaptarse a las decisiones tomadas; la pericia en donde cada decisión debe desarrollarse por personas con habilidades especializadas y la responsabilidad para poder cumplir las decisiones tomadas por el grupo. Mediante estos factores define a la toma de decisiones como una transformación grupal en el que cada participante tiene un papel que desempeñar y responsabilidades que cumplir para poder obtener el objetivo de la empresa.

Por otro lado para (Jones, & George, 2009), La toma de decisiones es la manera en que los directivos responden a las oportunidades y amenazas que se les presentan mediante el estudio de las opciones y la toma de decisiones, o selecciones, asociadas a los objetivos de la organización y a los rasgos del movimiento., para hacer esto se debe entender la necesidad de determinar para luego generar alternativas viables de movimiento en reacción a una posibilidad o un peligro, y luego evaluar las opciones considerando la legalidad, la ética, la viabilidad

económica y la factibilidad de cada elección, y seleccionar de las opciones una selección para implementarla sin embargo para esto se deben hacer muchas elecciones siguientes y asociadas y así aprender de la retroalimentación es decir se debe comparar, analizar y derivar.

Rodríguez y Pinto (2014) define a la toma de decisiones como un desarrollo que se realiza por una persona o grupos de personas que dan solución a problemas y aprovechan oportunidades organizacionales, dicho autor toma en cuenta cuatro dimensiones principales; Identificación y análisis de la situación-problema esta consiste en identificar problemas, oportunidades y riesgos; Generación de alternativas de decisión, identifica y crear posibles alternativas de solución; Análisis y selección de alternativas, en esta se realiza la aclaración de la información recibida y adquirida, aquí también se crea y elige la mejor alternativa de solución; y por último Implementación y control en donde se establece los cursos de acción para poner en práctica la decisión y analizar si da fin a la situación-problema. A diferencia de (George, 2013), plantea las mismas dimensiones, pero las divide en cinco las cuales son: Análisis del problema, Identificación de los componentes de la situación, Estimación de los componentes de la situación, Diseño de alternativas y Elección de una alternativa. Gracias a esta dimensión es que define a la toma de decisiones como un desarrollo en el cual todos adquieren experiencia y esa experiencia tiene bastante éxito.

Chiavenato (2009), mediante una recopilación de información identifica a la toma de decisiones como un procedimiento que hace una evaluación y elige una ruta de movimiento entre varias alternativas. Este creador recomienda que una vez que se toma una decisión, se deben tener en cuenta cuatro factores esenciales; el poder incluye dar importancia a los seres humanos, confiar en ellos, darles libertad y autonomía de movimiento; la Motivación en este aspecto se establece recompensando los resultados, permitiendo a los seres humanos tomar parte en los resultados en su trabajo y celebrando el éxito de los objetivos; el Desarrollo debido a que aquí se utilizan recursos para facilitar la escolarización y el desarrollo personal y experto y tarde o temprano el Liderazgo, que guía a las personas, definiendo los objetivos y deseos.

Para la presente investigación nos basaremos en la teoría de los autores (Scott & Bruce, 1980), los cuales definen a la toma de decisiones como una acción que está vigente en todo acto humano y también en las organizaciones, debido a que se transforma en un espacio de análisis, investigación y solución de problemas. Y para ello nos plantean cinco estilos diferentes que cada administrador debe tomar en cuenta; los cuales son: Racional, intuitivo, dependiente, Evitativa y espontáneo; los cuales se medirán mediante el uso de un cuestionario llamado General decision making style questionnaire – GDMS, el cual sirve para medir la manera en la que se toma de decisiones.

III. METODOLOGÍA:

3.1. Tipo y diseño de investigación:

3.1.1. Tipo de investigación:

Según Tamayo (2006), indica que los estudios aplicados, denominados también investigación energética o dinámica, son el estudio o el programa informático de estudios para cuestiones concretas.

Trabajaremos con una investigación aplicada debido a que se está realizando una investigación en campo.

3.1.2. Diseño de investigación:

Para Hernández (2003), nos dice que el diseño no experimental se divide teniendo en cuenta el tiempo en el que se acumulan los datos, el diseño de sección móvil es en el que las estadísticas se recogen en un momento y tiempo no casados.

Se realizará un estudio con diseño no experimental transversal descriptivo simple, debido a que la variable que se va a describir será en un momento exacto, es decir año 2022 y no tendrá ninguna manipulación de la variable.

3.2. Variables y Operacionalización:

V1: Toma de decisiones

- Definición conceptual.

La toma de decisiones está vigente en todo acto humano y en las organizaciones se ha transformado en un espacio de análisis e investigación (Scott & Bruce, 1980)

- Definición operacional.

La toma de decisiones se medirá mediante el cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS, que nos ayudará a dar respuesta a la forma en que los administradores de empresas familiares ferreteras responden al percibir, analizar y solucionar problemas; y para ello se tomará en cuenta cinco estilos de toma de decisiones: Racional, intuitivo, dependiente, evitativo/evasivo y espontáneo.

- Indicadores.
 - Racional.

- Intuitivo.
- Dependiente.
- Evitativo/evasivo.
- Espontáneo
- Escala de medición.

Utilizaremos escala ordinal debido a que clasificaremos toda la información que se logre obtener y le brindaremos un orden a los datos para poder analizar toda la información.

3.3. Población (criterios de selección), muestra, muestreo, unidad de análisis:

3.3.1. Población:

La población es el conjunto de individuos que tienen una característica que quieres estudiar (López, 2019).

En dicho trabajo de investigación se trabajará con 42 empresas ferreteras familiares que estén inscritas en Sunat.

- **Criterios de inclusión:**

- ✓ Dichas empresas se deben encontrar en registro Sunat con estado activo.
- ✓ Deben encontrarse con domicilio habido, es decir corroborado por Sunat.
- ✓ Debe ser persona natural con negocio.
- ✓ Se deben encontrar en el nuevo régimen único simplificado.
- ✓ Deben tener como máximo tres años de permanencia en el mercado ofreciendo sus productos y servicios.
- ✓ Deben pertenecer al sector ferretero, debido a que es el sector en donde participan más miembros familiares en las actividades de la empresa.

3.3.2. Muestra:

Según (Arias, 2006) indica que la muestra probabilística es aquella en la que se conoce la posibilidad de que cada elemento integre la muestra.

En el presente trabajo la muestra está conformada por 38 empresas ferreteras familiares de Trujillo, para determinar la muestra se aplicó la fórmula de tamaño

Muestral, se utilizó un 5% de margen de error y un nivel de confianza del 95%.

En esta situación, se enviarán invitaciones a las empresas familiares que quieran participar en nuestro reto de investigación.

3.3.3. Muestreo:

Según Creswell (2008), define al muestreo por conveniencia en el que el investigador selecciona a los participantes a criterio personal para poder investigarlos.

Entonces se realizará un muestreo por conveniencia debido a que se seleccionará de acuerdo al criterio que el investigador lo requiera.

3.3.4. Unidad de análisis:

Administradores de empresas ferreteras familiares en el distrito de Trujillo.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Según Blog Building Talent (2021), indica que la encuesta es una técnica de investigación de mercado que tiene una serie de preguntas cerradas que pueden generar una gran cantidad de información utilizando menos recursos que una entrevista.

En este trabajo de investigación se utilizará el cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS, que fue creado por Scott & Bruce en el año 1995, dicho cuestionario consta de 25 preguntas cada una está evaluada mediante una escala de Likert de cinco puntos.

Primeramente, se identificará las preguntas para cada estilo de toma de decisión, para luego aplicar el cuestionario y definir cuál es el estilo de cada uno de los integrantes de las empresas familiares mediante el cual toma una decisión.

- ✓ Evitativo. - Posponer la toma de decisiones siempre que sea posible.
- ✓ Dependiente. - Utilizo el consejo de otras personas para tomar decisiones importantes.
- ✓ Intuitivo. - Cuando tomo decisiones, confío en mis instintos.
- ✓ Racional. - Tomo decisiones de forma lógica y sistemática.
- ✓ Espontáneo. - Generalmente tomo decisiones rápidas

De igual manera la validación del cuestionario estuvo a cargo de 3 expertos: Mg. Pablo Ricardo Ciudad Fernández; MBA Miguel Elías Pinglo Bazán; MBA Hugo Manuel Cervantes Mendoza.

Por otro lado, para demostrar la confiabilidad de nuestro instrumento se utilizó el Alfa de Cronbach, obteniendo como resultado 0.851 en nuestra variable toma de decisiones. (Anexo 07)

3.5. Procedimientos:

En dicho trabajo de investigación se ejecutará un estudio cuantitativo en el cual se aplicará un cuestionario. Primero se enviará una invitación a las empresas ferreteras familiares que quieran ser partícipes de nuestro proyecto de investigación, para luego aplicar nuestro cuestionario previamente elaborado, después realizaremos un análisis mediante tablas realizadas en Excel que nos ayudaran a interpretar de manera correcta cada uno de los estilos de toma de decisiones en las empresas familiares, para ello se utilizara la técnica de Baremo, la cual nos ayudara a establecer una escala de puntuación de cada una de las dimensiones para poder medirlas e interpretarlas de manera correcta, luego presentaremos los resultados resaltando los hallazgos más importantes de la investigación, seguidamente se realizara la discusión abarcando cada uno de nuestros objetivos refutando a aceptando nuestros antecedentes encontrados y por último las conclusiones y recomendaciones.

3.6. Método de análisis de datos:

Mediante Excel se trabajará los datos recolectados mediante la técnica de Baremo y se aplicará estadísticas descriptivas donde se analizará la conducta y características de los diferentes estilos de toma de decisiones que tienen las empresas familiares, para ello se elaborará tablas, gráficos de barras y además la estadística inferencial que va a permitir lograr los objetivos planteados.

3.7. Aspectos éticos:

Este estudio tiene en cuenta los principios éticos pertinentes, debido a que nuestro marco teórico, antecedentes y demás partes, están debidamente citados mediante los estándares APA séptima edición, así como también fue pasada por turnitin que permitió corroborar que la información es original ya que el índice de similitud

cumple con los parámetros que establece la universidad. Logrando cumplir con todos los parámetros estipulados dentro de los lineamientos de la Universidad Cesar Vallejo.

Los datos que se recolectan en el desarrollo del estudio serán mediante la participación voluntaria y con el debido consentimiento de cada uno de los encuestados, así como también se les pedirá toda la sinceridad posible al momento de responder nuestro cuestionario, los datos que se obtengan no serán manipulados con el fin de favorecer la investigación, se trabajara con la respectiva transparencia.

IV. RESULTADOS:

OG: Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares.

Tabla 1

Estilos de toma de decisiones de los administradores

Nivel	Evitativo		Intuitivo		Dependiente		Espontaneo		Racional	
	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%	fi	%
Siempre	36	92%	37	95%	37	95%	37	95%	0	0%
A veces	2	5%	2	5%	2	5%	2	5%	8	21%
Nunca	1	3%	0	0%	0	0%	0	0%	31	79%
TOTAL	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%	39	100%

Fuente: Datos recolectados para el estudio.

Interpretación:

De la Tabla N° 1 podemos observar que los administradores de las empresas familiares en el distrito de Trujillo que se encuentran en el rubro Ferretero más del 90% siempre toman decisiones de manera Evitativa, intuitiva, dependiente, y espontánea. Sin embargo, los administradores que toman sus decisiones de manera racional solo existen un 20.51% que a veces analiza cada una de ellas, pero un 79.49% nos dice que nunca planifica lo que quiere realizar o lo que quiere lograr con cada una de las decisiones que tome para su empresa.

OE1: Determinar cuántos administradores toman decisiones de manera espontánea.

Tabla 2

Administradores que toman decisiones de manera espontánea.

Nivel	fi	%
Siempre	37	94.87%
A veces	2	5.13%
Nunca	0	0.00%
TOTAL	39	100.00%

Fuente: Datos recolectados para el estudio.

Interpretación:

La tabla N° 2 nos muestra que de la población encuestada el 94.87% de los administradores de empresas familiares que se encuentran en el rubro ferretero toman decisiones de manera espontánea, es decir que las toman de manera rápida y mayormente realizan lo que les parece correcto en ese mismo instante. Por otro lado, solo un 5.13% indica que a veces toman decisiones espontaneas.

OE2: Decretar cuántos administradores toman decisiones de manera intuitiva.

Tabla 3

Administradores que toman decisiones de manera intuitiva.

Nivel	fi	%
Siempre	37	94.87%
A veces	2	5.13%
Nunca	0	0.00%
TOTAL	39	100.00%

Fuente: Datos recolectados para el estudio

Interpretación:

La tabla N° 3 nos indica que de nuestra población encuestada el 94.87% de los administradores de empresas familiares que pertenecen al rubro ferretero toman decisiones de manera intuitiva, esto indica que las toman confiando mucho en sus sentimientos y reacciones internas. Por otro lado, solo un 5.13% indica que a veces toman decisiones que les parece correctas y confían mucho en su instinto.

OE3: Precisar cuántos administradores toman decisiones de manera dependiente.

Tabla 4

Administradores que toman decisiones de manera dependiente.

Nivel	fi	%
Siempre	37	94.87%
A veces	2	5.13%
Nunca	0	0.00%
TOTAL	39	100.00%

Fuente: Datos recolectados para el estudio

Interpretación:

De los resultados que nos muestra la tabla N° 4 nos indica que el 94.87% de nuestra población encuestada, la cual está conformada por administradores de empresas familiares que están en el rubro ferretero toman decisiones de manera dependiente, lo que indica que todas las decisiones importantes las toman con ayuda de otras personas. Por otro lado, solo un 5.13% indica que a veces toman decisiones usan los consejos de los demás para poder realizarlas.

OE4: Señalar cuántos administradores toman decisiones de manera evasiva.

Tabla 5

Administradores que toman decisiones de manera evasiva.

Nivel	fi	%
Siempre	36	92.31%
A veces	2	5.13%
Nunca	1	2.56%
TOTAL	39	100.00%

Fuente: Datos recolectados para el estudio.

Interpretación:

De los resultados que observamos en la tabla N° 5 podemos deducir que el 92.31% de nuestra población encuestada, la cual está conformada por administradores de empresas familiares que están en el rubro ferretero toman decisiones de manera evasiva, lo que indica que todas las decisiones importantes las evaden la mayoría de veces y solo las toman cuando ya sienten mucha presión. Por otro lado, un 5.13% indica que a veces y finalmente un 2.56% las posponen porque no les brindan la importancia necesaria y prefieren tomarlas a último momento.

OE5: Delimitar cuántos administradores toman decisiones de manera racional.

Tabla 6

Administradores que toman decisiones de manera racional.

Nivel	fi	%
Siempre	0	0.00%
A veces	8	20.51%
Nunca	31	79.49%
TOTAL	39	100.00%

Fuente: Datos recolectados para el estudio

Interpretación:

De los resultados que observamos en la tabla N° 6 deducimos que el 79.49% de nuestra población encuestada, la cual está conformada por administradores de empresas familiares que están en el rubro ferretero nunca toman decisiones de manera racional, esto indica que muchos administradores de dichas organizaciones nunca analizan sus decisiones. Pero, por otro lado, observamos que un 20.51% indica que muy pocas veces han analizado sus decisiones y las consecuencias que estas pueden generar.

V. DISCUSIÓN

Después de los resultados obtenidos, al abordar nuestro objetivo general que tiene como finalidad identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares, se logró identificar que en el rubro Ferretero más del 90% siempre toman decisiones de manera Evitativa, intuitiva, dependiente, y espontánea; pero los administradores que toman decisiones de manera racional solo existe un 20.51% que a veces analiza lo que quiere realizar, pero un 79.49% nos dice que nunca planifica lo que realizara más adelante y mucho menos analiza cuáles serán los resultados de las decisiones que tome.

Con estos datos se respalda lo expuesto por Fernández et. Al, (2019), indica que los administradores de empresa familiares no le dan importancia a las malas decisiones que se toman intuyendo que para ellos todo está en orden y marcha bien. Pues muchas veces se prefiere tomar las decisiones pensando que todo estará bien pero nunca se ponen a analizar cada uno de los resultados que se puede tener, que muchas veces pueden ser malos resultados y pocas veces les puede brindar buenos resultados. Así como también muchos dueños de ferreterías toman decisiones dejándose guiar por los consejos de los demás y nunca se sabe si la persona que te está guiando lo hace para realizarte un bien o puede ser que te esté aconsejando que tomes una decisión porque no quiere que te vaya bien en el futuro. Por otro lado, también el tomar decisiones rápidas y a último momento tiene consecuencias, debido a que el tomar una decisión de manera espontánea no te permite evaluar y analizar lo que se realizara o de qué manera se llevara a cabo cada una de las actividades pendientes.

En cuanto al primer objetivo específico Determinar cuántos administradores toman decisiones de manera espontánea, se determinó que de las empresas familiares que se encuentran en el rubro ferretero el 94.87% siempre toman decisiones de manera espontánea, por otro lado, solo un 5.13% indica que a veces toman decisiones espontaneas. Y esto en la mayoría de ocasiones no te permite estar pendiente de cada uno de los cambios que el mercado está presentando como indica Sandoval & Guerrero, (2010), resaltando que cuando se toma una decisión

muy tarde o simplemente no toman decisiones vitales para sus compañías no se preparan para un mercado más globalizado. Es decir que cuando tomas una decisión a último momento nunca te permite evaluar cuáles serán los resultados de lo que estas por realizar, pues se sabe que, si el resultado es bueno te ira bien, pero por el contrario si la decisión que se tomó te trae malos resultados es ahí en donde se sufrirá las consecuencias. Es por ello que sería fundamental que cada una de las ferreterías de más énfasis y le brinde más importancia a cada una de las decisiones que tiene que tomar porque esto es una parte fundamental para que su negocio tenga un gran éxito.

Continuando con el segundo objetivo específico Decretar cuántos administradores toman decisiones de manera intuitiva, se observó que los administradores de empresas familiares que pertenecen al rubro ferretero el 94.87% siempre toman decisiones de manera intuitiva y que solo 5.13% indica que a veces. Esto afirma lo dicho por Fernández et. Al, (2019), en donde destaca que existe administradores de empresas familiares que debido a las malas decisiones que se toman intuyendo que para ellos todo está en orden y marcha bien a existido empresas que dejaron de existir. Esto indica que aún hay personas que confían mucho en su instinto y pueda que les haya funcionado, pero puede ser cuestión de suerte que hasta el momento las decisiones tomadas le hayan brindado buenos resultados, pero también existen empresas familiares que debido a este tipo de decisiones dejaron de existir porque el dejarse llevar por simple presentimiento no te garantiza que obtendrás buenos resultados.

Siguiendo con el tercer objetivo específico Precisar cuántos administradores toman decisiones de manera dependiente, encontramos que el 94.87% toman decisiones de manera dependiente y solo un 5.13% indica que a veces. Relacionamos lo dicho por Cabanilla, (2020), en donde resalta que en muchas empresas familiares el proceso de sucesión está atravesando por la influencia de género, pues debido a esto es que existen empresas que toman decisiones usando los consejos de los demás para poder realizarlas, esto indica que todas las decisiones importantes las toman con ayuda de otras personas y tal es el caso de las sucesiones se dejan

influenciar por las opiniones de los demás o por el decir de una sociedad al romper un estereotipo.

Pasamos al cuarto objetivo específico Señalar cuántos administradores toman decisiones de manera evasiva, encontramos que 92.31% de administradores de empresas familiares que están en el rubro ferretero siempre toman decisiones de manera evasiva, por otro lado, un 5.13% indica que a veces y finalmente un 2.56% indica nunca. (Arista & Ramos, 2020), rescata que el involucramiento familiar en la propiedad, gobernanza y administración familiar, afecta a la toma de decisiones porque existe decisiones que se evaden y no se toman por miedo a perjudicar a un familiar. Por lo que rescatamos que muchas decisiones no se toman porque aún no saben diferenciar que los negocios no se tienen que mezclar con los vínculos familiares, es por ello que muchas decisiones importantes no se toman o simplemente las toman porque ya sienten mucha presión.

Finalmente, el quinto objetivo específico Delimitar cuántos administradores toman decisiones de manera racional se encontró que el 79.49% nunca toman decisiones de manera racional y solo un 20.51% a veces, esto nos incita a recordar a lo que Sánchez & Rodríguez, (2019) recomendaron, ellos demostraron que el tablero de control estratégico siempre debe ser usado por los pequeños empresarios debido a que esto ayuda a una buena toma de decisiones y el desarrollo continuo de las mismas. Con los resultados que se observa anteriormente podemos recalcar que en la mayoría de ferreterías que utilizamos para la investigación no toman en cuenta esto, es por ello que como comentaban ciertos dueños, la mayoría de decisiones que tomaron les trajo muy pocos resultados buenos y que ellos tratan de mantenerse en el mercado solo para poder solventar gastos familiares y vivir del día a día. Así mismo comentaban que si les encantaría que ellos puedan llevar un control de cada una de sus actividades, así sea el más simple pues esto les ayudara a que cada día se mejoren económicamente y empresarialmente. Desde mucho antes siempre se escuchaba en cada familia y en cualquier lugar las palabras lógica y coherencia pues siempre se usó en la vida personal, pero sería bueno que por ahí se inicie y se empiece a utilizar en los negocios, principalmente en las ferreterías

pues estas representan gran parte de las empresas familiares. Valls (2018), aclara que el 80% de las empresas familiares pertenecen al rubro ferretero debido a que todos los miembros que lo conforma pertenecen al núcleo familiar. Hay que reconocer que estos términos son muy necesarios para una toma de decisiones en cada una de las ferreterías, debido a que se aplicaría en los precios, en el margen de ganancia que se planifique, de igual manera ayudara a poder identificar cada uno de los proveedores y a seleccionarlos, así mismo también ayudaran a mejorar la atención a cada uno de los clientes recurrentes que se tengan. Y de esta manera se estaría dando un buen inicio para mejorar el funcionamiento y la rentabilidad de cada ferretería. La mayoría de dueños y administradores de estas empresas echa la culpa a la falta de tiempo y al poco conocimiento que tienen sobre este tema, pero cabe rescatar que esto no es una justificación para poder empezar a dejar de lado las limitaciones e iniciar a tomar y analizar cada una de las decisiones que de hoy en adelante se requiera tomar.

VI. CONCLUSIONES

Después de abordada la presentación y discusión de cada uno de nuestros resultados encontrados se concluye lo siguiente:

1. De acuerdo al objetivo general deducimos que todos los administradores de ferreterías nunca analizan las consecuencias de lo que quieren realizar solo prefieren tomar una decisión confiando en su instinto, o en muchas ocasiones dejándose influenciar por alguien más, de manera espontánea y en muchas ocasiones no las toman porque no le brindan la importancia necesaria.
2. Con respecto al objetivo específico N° 1: Se logro delimitar que los dueños de las ferreterías prefieren tomar sus decisiones en el mismo momento y no siguen ningún procedimiento estructurado y realizan lo que se les ocurre en el instante.
3. En relación al objetivo específico N° 2: Decretamos que los responsables de tomar las decisiones en las empresas ferreteras mucho confían en su instinto, es decir que se basan bastante en cada una de sus emociones e impulsos que cada uno de ellos tiene y mediante esto realicen la elección de lo que quieren realizar.
4. De acuerdo al objetivo específico N° 3: Precisamos que la mayoría de veces los administradores de empresas familiares ferreteras toman cada una de sus decisiones dejándose influenciar por terceras personas, ya sea por los integrantes de la misma familia o por amigos.
5. Con respecto al objetivo específico N° 4: Señalamos que en su gran mayoría cada uno de los administradores o dueños de las ferreterías evitan decidir en realizar ciertas acciones en sus empresas, en su mayoría de veces las dejan hasta el último momento o las toman cuando sienten mucha presión o simplemente no las realizan.
6. En relación al objetivo específico N° 5: Se logra determinar que los administradores de las ferreterías nunca evalúan cada una de las decisiones que toman y tampoco analizan cada uno de los resultados que les traería y de esta manera nunca saben si sus resultados serán buenos o malos.

VII. RECOMENDACIONES

- Se recomienda a estudios siguientes abordar este tema de mucha importancia para cada de las empresas familiares que sobre todo no encuentran o no saben cómo sobrellevar un negocio, realizar una investigación más afondo y en otros sectores.
- Recomiendo realizar un estudio experimental para poder demostrar cada uno de los resultados que tendrían si analizaran cada decisión que quieran tomar, de igual manera esto ayudaría a demostrar la importancia que se deben dar a la toma de decisiones en una empresa sin importar el rubro y el tamaño.
- A la universidad recomiendo que siga motivando a cada uno de los estudiantes a realizar investigaciones más experimentales, esto ayudara a cada estudiante a entender y comprender como se realizan las actividades de cada empresa y las aportaciones que puede dar su estudio en cada organización.
- Recomiendo que para los dos últimos ciclos de cada carrera se realicen los proyectos de investigación de forma presencial, pues a muchos se nos complicó realizar ciertas partes del informe porque todo se realiza virtualmente y nos hubiese encantado que cada una de las dudas que se tenía se resuelvan de manera presencial.
- Al sector al cual está enfocado este proyecto se recomienda que de ahora en adelante cada decisión que se requiera tomar le den mucha importancia y aunque sea por un instante evalúen cada una de ellas y los resultados que en el futuro puedan tener.
- A cada una de las ferreterías que lograron ser parte de este proyecto se recomienda que no sean muy cerrados en ciertas decisiones que tomen siempre es bueno analizar y pensar bien las cosas antes de realizarlas, antes de dejarse influenciar por los demás, analicen de manera rigurosa cada decisión que tomen en adelante por el bienestar de su organización.

REFERENCIAS

- Aira, M. R. (2016). La sucesión exitosa en las empresas familiares. *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, 11(33), 82-104.
<https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=70945573005>
- Aktouf, O. (2001). La administración: entre Tradición y Renovación. *Cali: Artes Gráficas del Valle*.
- Alva, E. (2017). La Desaparición De Las Microempresas En El Perú. Una Aproximación A Los Factores Que Predisponen A Su Mortalidad. Caso Del Cercado De Lima. *Economía Y Desarrollo*, 158(2), 76-90.
http://Scielo.Sld.Cu/Scielo.Php?Script=Sci_arttext&Pid=S0252-85842017000200005&Lng=Es&Tlng=Es.
- Arias, F. G. (2012). *El proyecto de investigación. Introducción a la metodología científica*. (6ta ed.). Fidas G. Arias Odón.
- Arista-Zavala, R., & De la Garza-Ramos, M. I., (2020). Innovación en la empresa familiar: Observaciones teóricas y empíricas para futuras investigaciones. *Revista Nacional de Administración*, 11(1), 47-59.
<https://dx.doi.org/10.22458/rna.v11i1.3006>.
- Arreola-Bravo, F. M., Aguilar-Rodríguez, J. A., & Niebla-Zatarain, J. C., (2019). Emociones Y Decisiones En La Empresa Familiar: Una Propuesta De Análisis Fenomenológico Interpretativo. *Ciencias administrativas*, (14), 77-87. <https://dx.doi.org/https://doi.org/10.24215/23143738e047>.
- Ayala-Calvo, J. C., & Manzano-García, G., (2020). La influencia del empresario familiar en la capacidad de las pymes para sobreponerse a las crisis. *Boletín de estudios económicos*, 75(231), 521-539.
- Cabanilla-Guerra, M. K., (2020). Estudio cualitativo sobre el enfoque de género en la empresa familiar ecuatoriana. *Retos de la Dirección*. 14(1), 207-234.

http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2306-91552020000100207&lng=es&tlng=es.

Cabeza de Vergara, L., & Muñoz-Santiago, A. E., (2016). Análisis del proceso de toma de decisiones, visión desde la PYME y la gran empresa de Barranquilla. *Cuadernos Latinoamericanos de Administración*. 6(10), 9–39. <https://doi.org/10.18270/cuaderlam.v6i10.1062>.

Cabrera-Suárez, M. K., Déniz-Déniz, M. C., & Martín-Santana, J. D., (2014). El clima familiar y la benevolencia entre los miembros del equipo de alta dirección como antecedentes de la orientación hacia los stakeholders en la empresa familiar. *Revista europea de dirección y economía de la empresa*. 23(1), 11–21 <https://doi.org/10.1016/j.redee.2013.09.002>.

Chiavenato, I. (2009). *Comportamiento organizacional*. Thomson International.

Cuesta, M. (2009). *Introducción al muestreo*. Universidad de Ovideo.

Daft, R. L. (2011). *Teoría y Diseño Organizacional* (10a ed.). Cengage Learning Editores S.A.

Diario Gestión. (21 de junio de 2018). Empresas Familiares En Perú: Solo El 30% Pasan A La Segunda Generación, ¿Por Qué? *Gestión*. <https://gestion.pe/economia/empresas/empresas-familiares-peru-30-pasan-segunda-generacion-236525-noticia/?Ref=Gesr>

Municipalidad El Porvenir (s/f). *Distinguen a las mejores diez mypes de provincia de Trujillo*. Recuperado de <https://www.muniporvenir.gob.pe/distinguen-a-las-mejores-diez-mypes-de-provincia-de-trujillo/>

Cámara Costarricense De Empresas Familiares. (s/f). *Empresa Familiar* Cacef.Cr. <https://Cacef.Cr/Site/Index.Php/Empresa-Familiar/>

Fernández, P. A., Guaca, V. A., y Uribe L. F. (2019). Problemática en la toma de decisiones financieras en las empresas familiares. *Revista Activos*,

16(31), 89-109. <https://doi.org/10.15332/25005278.5317>.

Fu-Sheng, T, Che-Hung L, Julia L. L., I-Pin Lu, & Aida N., (2018). Generational diversity, overconfidence and decision-making in family business: A knowledge heterogeneity perspective. *Asia Pacific Management Review*. volume 23, ISSN 1029-3132. <https://doi.org/10.1016/j.apmr.2017.02.001>.

Gareth, R. J. & Jennifer, M. G., (2007). *Administración Contemporánea*. McGraw-Hill Interamericana.

George, H. (2013). *Toma de decisiones en la gerencia*. México: Trillas.

Gestión. (18 de diciembre de 2021). Marcas Que Desaparecieron Del Mercado Peruano: ¿Recuerdas Alguna De Ellas? <https://Gestion.Pe/Videos/Peru/Cheese-Tris-Bimbolete-Y-Paneton-Bells-Que-Marcas-Desaparecieron-Del-Mercado-Peruano-Cheese-Tris-Bimbolete-Marmoleado-Paneton-Bells-Nnav-Vr-Video-Noticia/>

Guzmán, G. M., Reyes, E., & Esparza, M. C., (2020). La gestión de marca en pymes familiares vs. no familiares en México. *Orbis. Revista Científica*, 16(46), 20–33. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=7611493>

Hernández-Sampieri, R., (2003). *Metodología de La Investigación*. McGraw-Hill Companies.

Herrera-Bernal, L. L., (2018). Mediación como alternativa en la solución de conflictos en las empresas familiares. *Revista de la Facultad de Derecho*, 45, 1–24. <https://doi.org/10.22187/rfd2018n45a4>.

López, J. F. (9 de octubre de 2019). Población estadística. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/poblacion-estadistica.html>.

Moody, P. (1991). *Toma de decisiones gerenciales*. México. McGraw-Hill.

- Moya-Espinosa, P. I., Cortés-Rodríguez, N. C., & Martínez-Cárdenas, A. G. (2019). Proceso de toma de decisiones en pymes hoteleras de Boyacá, Colombia. *Revista de Investigación, Desarrollo e Innovación*, 9(2), 237–248. <https://doi.org/10.19053/20278306.v9.n2.2019.9159>
- Pérez-Espinoza, M. J., Uzcategui-Sánchez, C., & Brito-Bravo, B. B. (2018). El reto de las empresas familiares para el siglo XXI: Prácticas empresariales enfocadas al desarrollo sostenible. *Universidad y Sociedad*, 10(2), 187-194. <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Robbins, S. P., & Judge, T. A. (2010). *Comportamiento organizacional*. Pearson Educación.
- Rodríguez-Lara, A., Velastegui-López, L., Maldonado-Pazmiño, H., Benalcázar-Paladines, M., & Benalcázar-Paladines, Y., (2019). Proceso contable: herramienta financiera para la toma de decisiones en las PYMES Parroquia El Esfuerzo. *Dilemas Contemporáneos: Educación, Política y Valores*, 6, 1–22.
- Rodríguez-Cruz, Y., & Pinto, M. (2018). Modelo de uso de información para la toma de decisiones estratégicas en organizaciones de información. *Transformación*, 30(1), 51-64. <https://doi.org/10.1590/2318-08892018000100005>.
- Romano, C. A., Tanewski, G. A., & Smyrnios, K. X., (2001). Capital structure decision making. *Journal of Business Venturing*, 16(3), 285–310. [https://doi:10.1016/s0883-9026\(99\)00053-1](https://doi:10.1016/s0883-9026(99)00053-1).
- Sánchez-Retiz, C.A., & Rodríguez-Bello, L.A., (2019). Toma de decisiones en empresas pequeñas que combinan varias actividades económicas. Construcción de un tablero de control. *Revista Universidad y Empresa*, 21(37),228-262. <https://doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/empresa/a.6762>.

- Sandoval, J. H., Guerrero, D. E., (2010). Empresas Familiares En Colombia: Hacia La Construcción De Un Modelo De Gestión Comercial. *Revista U.D.C.A Actualidad y Divulgación Científica*. 13(1), 135-146.
http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-42262010000100015&lng=en&tlng=es.
- Scott, S. G., & Bruce, R. A., (1995). Decision-Making Style: The Development and Assessment of a New Measure. *Educational and Psychological Measurement*, 55(5), 818–831.
<https://doi.org/10.1177/0013164495055005017>.
- Simon, H. A., (1976). *Administrative behavior: A study of decision-making processes in administrative organization* (3a ed.). Free Press.
- Spicer, D. P. & Sadler-Smith, E., (2005). An examination of the general decision-making style questionnaire in two UK samples. *Journal of Managerial Psychology*, 20(2), 137–149.
<https://doi.org/10.1108/02683940510579777>
- Tamayo, M. (2006). *Diccionario de la investigación científica*. Social Science.
- Tsao, C.-W., Le Breton-Miller, I., Miller, D., & Chen, S. J., (2021). Firing managers: The benefits of family ownership and costs of family management. *Journal of Family Business Strategy*, 12(3), 100411.
<https://doi.org/10.1016/j.jfbs.2020.100411>.
- IPE. (2020, mayo 7). *La ferretería del millón*. Instituto Peruano de Economía.
<https://www.ipe.org.pe/portal/la-ferreteria-del-millon/>
- Velázquez, A. (2010). *Las empresas familiares en México* [diapositiva]. Consulta: 22 de julio de 2022
http://segob.guanajuato.gob.mx/sil/docs/articulos/Empresas_Familiares.pdf

Cámara de Comercio La Libertad. (2020). *Sector construcción se recupera tras 5 años de desaceleración.*

<http://www.camaratru.org.pe/web2/index.php/jstuff/noticias-destacadas/item/5373-sector-construccion-se-recupera-tras-5-anos-de-desaceleracion>.

Valls, A. (2018, abril 13). *La influencia de la familia en la ferretería.* Ferretería y Bricolaje - CdeComunicacion.es. <https://ferreteria-y-bricolaje.cdecomunicacion.es/reportajes/26443/la-influencia-de-la-familia-en-la-ferreteria>

ANEXOS

Anexo N.º 1

VARIABLE	DEFINICIÓN TEÓRICA	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES
TOMA DE DECISIONES	La toma de decisiones está presente en todo acto humano y en las organizaciones se ha transformado en un espacio de análisis e investigación	La toma de decisiones se medirá mediante el cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS, que nos ayudará a dar respuesta a la forma en que los administradores de empresas familiares responden al percibir, analizar y solucionar problemas; y para ello se tomará en cuenta cinco estilos de toma de decisiones: Racional, intuitivo, dependiente, evitativo/evasivo y espontáneo.	Racional
			Intuitivo
			Dependiente
			Evitativa
			Espontáneo

Matriz de Operacionalización.

Anexo N.º 2

Determinación del tamaño de la muestra.

Donde.

$$N = \text{Población} = 42$$

$$Z = 1.96 \text{ con un Nivel de confianza del } 95\%$$

$$e = \text{Error permitido} = 0.05$$

$$p = \text{Probabilidad de éxito} = 0.5$$

$$q = \text{Probabilidad de fracaso} = 0.5$$

Entonces.

$$n = \frac{(42) * 1.96^2 * (0.5)(0.5)}{0.05^2 * (42 - 1) + 1.96^2 (0.5)(0.5)}$$

$$n = 39. \text{ Empresas familiares.}$$

Anexo N.º 3

“CUESTIONARIO DE TOMA DE DECISIONES EN EMPRESAS FAMILIARES DEL DISTRITO DE TRUJILLO - 2022”

Estimado/a participante,

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Administración de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ () NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de las empresas familiares. Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del repositorio institucional de la Universidad César Vallejo.

Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo: santosmagdalenareyesreyes@gmail.com

GENERO					
EDAD					
Pregunta	Nunca 1	Poco 2	Regular 3	Casi siempre 4	Siempre 5
Quando tomo decisiones, tiendo a confiar en mi intuición					
Raramente tomo decisiones importantes sin consultar a otras personas					
Quando tomo una decisión, es más importante para mí sentir que la decisión es correcta que tener una razón racional para tomarla					
Verifico dos veces mis fuentes de información para asegurarse de tener los hechos correctos antes de tomar decisiones					
Uso los consejos de otras personas para tomar mis decisiones importantes					
Pospongo la toma de decisiones porque pensar en ellas me inquieta					

Tomo decisiones de forma lógica y sistemática					
Cuando tomo decisiones hago lo que me parece natural en el momento					
Generalmente tomo decisiones rápidas					
Me gusta que alguien me oriente en la dirección correcta cuando me enfrento a decisiones importantes					
Mi toma de decisiones requiere una cuidadosa reflexión					
Cuando tomo una decisión, confío en mis sentimientos y reacciones internas					
Al tomar una decisión, considero varias opciones en términos de un objetivo específico					
Evito tomar decisiones importantes hasta que siento presión					
A menudo tomo decisiones impulsivas					
Al tomar decisiones, confío en mis instintos					

Generalmente tomo decisiones que me parecen correctas					
A menudo necesito la ayuda de otras personas cuando tomo decisiones importantes					
Pospongo la toma de decisiones siempre que sea posible					
A menudo tomo decisiones en el calor del momento					
A menudo pospongo la toma de decisiones importantes					
Si cuento con el apoyo de los demás, me resulta más fácil tomar decisiones importantes					
Generalmente tomo decisiones importantes en el último momento					
Tomo decisiones rápidas					
Suelo tener una base racional para tomar decisiones					

Anexo N° 4: Validaciones.

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DEL ESTUDIO: Toma De Decisiones En Empresas Familiares Del Distrito Trujillo, 2022.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.

Escala Likert.

1. Nunca

2. Poco

3. A veces

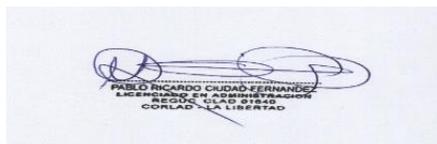
4. Casi siempre

5. Siempre

VARIABLES	DIMENSIONES	ÍTEMS	Opción de respuesta					CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
			1	2	3	4	5	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
								SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Toma de decisiones	Evitativo	1. Pospongo la toma de decisiones porque pensar en ellas me inquieta						X		X		X		
		2. Evito tomar decisiones importantes hasta que siento presión						X		X		X		
		3. Pospongo la toma de decisiones siempre que sea posible						X		X		X		

		4. A menudo pospongo la toma de decisiones importantes							X		X		X		
		5. Generalmente tomo decisiones importantes en el último momento							X		X		X		
	Dependiente	6. Raramente tomo decisiones importantes sin consultar a otras personas							X		X		X		
		7. Uso los consejos de otras personas para tomar mis decisiones importantes							X		X		X		
		8. Me gusta que alguien me oriente en la dirección correcta cuando me enfrente a decisiones importantes							X		X		X		
		9. A menudo necesito la ayuda de otras personas cuando tomo decisiones importantes.							X		X		X		
		10. Si cuento con el apoyo de los demás, me resulta más fácil tomar decisiones importantes							X		X		X		
	Intuitivo	11. Cuando tomo decisiones, tiendo a confiar en mi intuición							X		X		X		
		12. Cuando tomo una decisión, es más importante para mí sentir que la decisión es correcta que tener una razón racional para tomarla							X		X		X		
		13. Cuando tomo una decisión, confío en mis sentimientos y reacciones internas							X		X		X		
		14. Al tomar decisiones, confío en mis instintos							X		X		X		

		15. Generalmente tomo decisiones que me parecen correctas							X		X		X		
	Racional	16. Verifico dos veces mis fuentes de información para asegurarse de tener los hechos correctos antes de tomar decisiones							X		X		X		
		17. Tomo decisiones de forma lógica y sistemática							X		X		X		
		18. Mi toma de decisiones requiere una cuidadosa reflexión.							X		X		X		
		19. Al tomar una decisión, considero varias opciones en términos de un objetivo específico.							X		X		X		
		20. Suelo tener una base racional para tomar decisiones.							X		X		X		
	Espontaneo	21. Tomo decisiones rápidas							X		X		X		
		22. A menudo tomo decisiones en el calor del momento							X		X		X		
		23. A menudo tomo decisiones impulsivas							X		X		X		
		24. Generalmente tomo decisiones rápidas							X		X		X		
		25. Cuando tomo decisiones hago lo que me parece natural en el momento.							X		X		X		



Mg. Pablo Ricardo Ciudad Fernández
DNI N° 17873919

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: **Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.**

OBJETIVO: Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares.

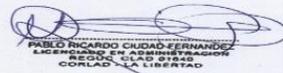
DIRIGIDO A: Empresas familiares.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: CIUDAD FERNANDEZ PABLO RICARDO

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : MAESTRO EN GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO



PABLO RICARDO CIUDAD FERNANDEZ
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN
REG. LAS PERAS
CORLAO - LA LIBERTAD

DNI N° 17873919

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DEL ESTUDIO: Toma De Decisiones En Empresas Familiares Del Distrito Trujillo, 2022.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.

Escala Likert.

1. Nunca

2. Poco

3. A veces

4. Casi siempre

5. Siempre

VARIABLES	DIMENSIONES	ÍTEMS	Opción de respuesta					CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
			1	2	3	4	5	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
								SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Toma de decisiones	Evitativo	1. Pospongo la toma de decisiones porque pensar en ellas me inquieta						X		X		X		
		2. Evito tomar decisiones importantes hasta que siento presión						X		X		X		
		3. Pospongo la toma de decisiones siempre que sea posible						X		X		X		
		4. A menudo pospongo la toma de decisiones importantes						X		X		X		

		5. Generalmente tomo decisiones importantes en el último momento							X		X		X		
	Dependiente	6. Raramente tomo decisiones importantes sin consultar a otras personas							X		X		X		
		7. Uso los consejos de otras personas para tomar mis decisiones importantes							X		X		X		
		8. Me gusta que alguien me oriente en la dirección correcta cuando me enfrente a decisiones importantes							X		X		X		
		9. A menudo necesito la ayuda de otras personas cuando tomo decisiones importantes.							X		X		X		
		10. Si cuento con el apoyo de los demás, me resulta más fácil tomar decisiones importantes							X		X		X		
		Intuitivo	11. Cuando tomo decisiones, tiendo a confiar en mi intuición							X		X		X	
	12. Cuando tomo una decisión, es más importante para mí sentir que la decisión es correcta que tener una razón racional para tomarla								X		X		X		
	13. Cuando tomo una decisión, confío en mis sentimientos y reacciones internas								X		X		X		
	14. Al tomar decisiones, confío en mis instintos								X		X		X		
	15. Generalmente tomo decisiones que me parecen correctas								X		X		X		
	Racional	16. Verifico dos veces mis fuentes de información para asegurarse de							X		X		X		

		tener los hechos correctos antes de tomar decisiones												
		17. Tomo decisiones de forma lógica y sistemática						X		X		X		
		18. Mi toma de decisiones requiere una cuidadosa reflexión.						X		X		X		
		19. Al tomar una decisión, consideré varias opciones en términos de un objetivo específico.						X		X		X		
		20. Suelo tener una base racional para tomar decisiones.						X		X		X		
	Espontaneo	21. Tomo decisiones rápidas						X		X		X		
		22. A menudo tomo decisiones en el calor del momento						X		X		X		
		23. A menudo tomo decisiones impulsivas						X		X		X		
		24. Generalmente tomo decisiones rápidas						X		X		X		
		25. Cuando tomo decisiones hago lo que me parece natural en el momento.						X		X		X		



Mg. Hugo Manuel Cervantes Mendoza
DNI N° 41034487

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: **Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.**

OBJETIVO: Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares.

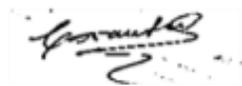
DIRIGIDO A: Empresas familiares.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MG. HUGO MANUEL CERVANTES MENDOZA

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : MBA



DNI N° 41034487

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

MATRIZ DE VALIDACIÓN POR JUICIO DE EXPERTO

TÍTULO DEL ESTUDIO: Toma De Decisiones En Empresas Familiares Del Distrito Trujillo, 2022.

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.

Escala Likert.

1. Nunca

2. Poco

3. A veces

4. Casi siempre

5. Siempre

VARIABLES	DIMENSIONES	ÍTEMS	Opción de respuesta					CRITERIOS DE EVALUACIÓN						OBSERVACIONES Y/O RECOMENDACIONES
			1	2	3	4	5	Relación entre la variable y dimensión		Relación entre la dimensión y el ítem		Relación entre el ítem y la opción de respuesta		
								SI	NO	SI	NO	SI	NO	
Toma de decisiones	Evitativo	1. Pospongo la toma de decisiones porque pensar en ellas me inquieta						X		X		X		
		2. Evito tomar decisiones importantes hasta que siento presión						X		X		X		
		3. Pospongo la toma de decisiones siempre que sea posible						X		X		X		

		4. A menudo pospongo la toma de decisiones importantes							X		X		X		
		5. Generalmente tomo decisiones importantes en el último momento							X		X		X		
	Dependie nte	6. Raramente tomo decisiones importantes sin consultar a otras personas							X		X		X		
		7. Uso los consejos de otras personas para tomar mis decisiones importantes							X		X		X		
		8. Me gusta que alguien me oriente en la dirección correcta cuando me enfrento a decisiones importantes							X		X		X		
		9. A menudo necesito la ayuda de otras personas cuando tomo decisiones importantes.							X		X		X		
		10. Si cuento con el apoyo de los demás, me resulta más fácil tomar decisiones importantes							X		X		X		
	Intuitivo	11. Cuando tomo decisiones, tiendo a confiar en mi intuición							X		X		X		
		12. Cuando tomo una decisión, es más importante para mí sentir que la decisión es correcta que tener una razón racional para tomarla							X		X		X		
		13. Cuando tomo una decisión, confío en mis sentimientos y reacciones internas							X		X		X		
		14. Al tomar decisiones, confío en mis instintos							X		X		X		

		15. Generalmente tomo decisiones que me parecen correctas							X		X		X		
	Racional	16. Verifico dos veces mis fuentes de información para asegurarse de tener los hechos correctos antes de tomar decisiones							X		X		X		
		17. Tomo decisiones de forma lógica y sistemática							X		X		X		
		18. Mi toma de decisiones requiere una cuidadosa reflexión.							X		X		X		
		19. Al tomar una decisión, considero varias opciones en términos de un objetivo específico.							X		X		X		
		20. Suelo tener una base racional para tomar decisiones.							X		X		X		
	Espontaneo	21. Tomo decisiones rápidas							X		X		X		
		22. A menudo tomo decisiones en el calor del momento							X		X		X		
		23. A menudo tomo decisiones impulsivas							X		X		X		
		24. Generalmente tomo decisiones rápidas							X		X		X		
		25. Cuando tomo decisiones hago lo que me parece natural en el momento.							X		X		X		



Mg. Miguel Elías Pinglo Bazán
DNI N° 17873919

RESULTADO DE LA VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: **Cuestionario General decision making style questionnaire – GDMS.**

OBJETIVO: Identificar qué estilos de toma de decisiones utilizan los administradores de empresas familiares.

DIRIGIDO A: Empresas familiares.

VALORACIÓN DEL INSTRUMENTO:

Deficiente	Regular	Bueno	Muy bueno	Excelente
		X		

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: MIGUEL ELIAS PINGLO BAZAN

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR : MBA



DNI: 40717454

NOTA: Quien valide el instrumento debe asignarle una valoración marcando un aspa en el casillero que corresponda (x)

RUC	RAZON SOCIAL	UBIEGC	PROVINCIA	DISTRITO	ESTADO	CONDICION	TIPO	FECHA RUC	CIU	RUBRO	TIPO RUC
10413423321	JIMENEZ GONZALES AMELIA ROXANA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	10/05/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10762288988	JALCA GARAY DANIEL MAXS ANTHONY	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	29/04/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10437437811	JACOBO RODRIGUEZ CINTHYA GULIANA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	31/03/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10461953544	CABRERA VALENCIA DIEGO ALONSO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	15/03/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10460060040	GRACILIANO LLANOS JORGE RUBEN	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	28/01/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10453023147	PIZAN JULCA YEINER JOEL	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	13/01/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10416893166	BACILIO AGUILAR RENATO ALVARO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	5/01/2022	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10189029085	FLORES AGUILAR LARRY ERASMO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	30/11/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10188275805	PAJARES BAZAN DE GUEVARA NILDA FILOMENA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	5/11/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10472827230	PIEDRA GONZALEZ MAYTE JUANA LUISA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	26/10/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10478909565	VASQUEZ RISCO OEYMER	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	26/10/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10178212503	SALVATIERRA FRANCO RENZONZON ALEX	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	18/10/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10771289440	GARRIDO ORTECHO LUCIANA LORENA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	18/10/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10181689272	LIZA BLAS RUBEN DARIO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	12/08/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10490355940	LA ROSA POLO SUSAN CLAUDIA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	22/07/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10765039229	VILLEGAS LA BARRERA JOHAN OSWALDO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	8/06/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10400330081	JUAREZ TORIBIO VIOLETA HAYDEE	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	1/06/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10473868534	BONIFACIO FLORES YESICA MARISOL	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	26/05/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10750861267	AGUSTIN ZAMBRANO ANGHELINA CORAIMA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	20/05/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10178199540	VICITACION ALAYO ROGER SEGUNDO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	22/04/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10765362267	ALVAREZ GORMAS ANAI RAQUEL	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	11/04/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10444201521	MALQUI NAVARRO MARIA ELENA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	6/04/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10408224972	RUIZ REYES SANTOS JUSTINA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	29/03/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10701292214	VILLANUEVA DURAN SANDRA CELINA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	26/02/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10739298151	PAEDEDES SHUPINGAHUA MARIA ANGELICA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	22/02/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10479410823	VILLALOBOS RODRIGUEZ ANDREA DEL SOCORRC	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	2/02/2021	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
15607078910	PEREZ MALDONADO MARIA ALEJANDRA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	16/12/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10181683975	HARO VELASQUEZ CELZO NAZARIO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	11/12/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10486859208	BERMEO CONCHA CLARA ELISA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	30/11/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10454303224	YOCLLA VILELA IRMA FIORELLA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	18/11/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10764328359	GOICOICHEA BOCANEGRA MICAELA FERNANDA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	10/11/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10181997783	ASTO ROBLES MYRIAM LUZGARDA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	9/11/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10740603596	ALVAN PERALES ARTHURT YHOEL	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	23/10/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10181628575	TERRONES CUEVA EDUARDO JOVANY	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	3/09/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10416455088	MORILLO GOICOICHEA CARMEN LIZZIE	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	28/08/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10707799701	REYES ACOSTA JAELA ARACELI	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	24/08/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10406910721	CARMONA LEVVA MONICA DEL PILAR	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	13/03/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10437434081	CABALLERO ELORREAGA VILMA LUCIANA	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	7/03/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10180680077	PESANTES ARGOMEDO JULIO WILFREDO	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	27/02/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10178545251	LEVVA GUARNIZ DAVID ELIAS	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	12/02/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD
10329266571	GUTIERREZ AZAÑERO ROGGER EFRAIN	130101	TRUJILLO	TRUJILLO	ACTIVO	HABIDO	PERSONA NATURAL CON NEGOCIO	24/01/2020	52348	VTA. MIN. ARTICULOS DE FERRETERIA.	NRUS NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICAD

Anexo N.º 5
Base de datos de nuestra población.

Anexo N.º 6

Base de datos muestra.

Estás de acuerdo en participar.	GENERO	EVITATIVO					INTUITIVO					DEPENDIENTE					ESPONTANEO					RACIONAL				
		P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25
Sí	Femenino	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	3	4	5	5	5	4	5	4	5	5	2	2	3	2	2
Si	Masculino	3	2	2	2	3	3	2	2	4	3	2	4	4	3	3	4	3	1	2	5	2	2	4	3	3
Sí	Masculino	5	5	3	3	5	5	5	5	5	4	4	5	3	4	5	5	5	5	4	5	2	2	2	2	2
Sí	Masculino	5	4	5	4	4	5	2	4	5	5	4	5	3	3	5	4	5	5	5	5	2	2	2	2	2
Sí	Masculino	5	4	4	2	5	5	3	5	5	3	4	3	4	5	3	5	4	5	5	5	3	2	3	2	2
Sí	Femenino	2	4	3	5	2	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	4	3	2	4	3	2	2	4	2	4
Sí	Masculino	2	3	3	4	5	4	4	4	4	4	3	3	3	3	5	5	5	5	5	5	2	2	2	3	2
Sí	Femenino	4	3	4	4	5	5	5	4	5	3	4	5	3	3	5	5	5	4	5	5	2	2	2	3	2
Sí	Masculino	3	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	4	5	5	5	5	3	2	2	3	3
Sí	Masculino	4	5	4	5	5	5	3	5	5	3	4	5	3	4	5	5	5	5	5	5	3	2	3	3	3
Sí	Masculino	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	4	5	5	5	2	3	2	3	2
Sí	Masculino	5	5	3	4	5	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	5	5	2	2	2	2	2
Sí	Masculino	4	4	3	3	5	5	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	3	3	2	3
Sí	Masculino	5	5	3	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	3	5	4	4	5	5	5	3	3	3	3	3
Sí	Masculino	4	4	3	4	5	5	4	4	5	4	4	4	5	4	5	5	5	5	5	5	3	3	3	3	3
Sí	Masculino	4	4	4	3	5	5	4	4	4	4	4	5	5	3	5	5	4	5	5	4	1	1	1	2	1
Sí	Femenino	5	5	4	3	5	5	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	2	2	1	3	1

Sí	Femenino	5	5	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	5	5	4	5	5	5	2	2	1	1	2
Sí	Masculino	4	4	4	3	5	5	4	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	2	1	2	2	2
Sí	Femenino	4	4	4	3	5	5	4	5	5	4	4	4	5	3	5	5	4	5	5	5	1	1	2	2	2
Sí	Masculino	5	4	3	3	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	4	5	5	5	4	2	1	1	2	1
Sí	Masculino	5	5	4	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	1	1	1	2	2
Sí	Masculino	4	5	3	3	5	5	4	5	5	4	4	5	5	4	5	5	4	5	5	5	1	2	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	5	5	5	5	4	5	4	3	4	5	5	3	5	4	5	5	3	5	2	2	1	2	2
Sí	Masculino	5	5	4	3	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	3	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	3	3	4	5	4	5	5	4	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	2	1	2	2
Sí	Masculino	4	4	3	3	5	5	4	5	5	4	5	5	1	4	5	5	5	5	5	5	2	3	4	1	2
Sí	Masculino	5	5	3	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	2	2	1	2
Sí	Femenino	4	5	3	3	5	5	4	5	5	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	3	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	4	3	5	5	4	5	5	5	4	4	5	3	5	5	4	5	5	5	2	2	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	3	3	5	5	4	4	5	4	5	5	4	4	5	5	5	5	5	5	2	3	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	3	3	5	5	4	4	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	5	2	2	2	2	2
Sí	Masculino	4	5	5	4	5	5	4	1	4	3	4	5	1	4	5	5	5	5	3	5	2	3	5	4	2
Sí	Masculino	5	5	3	3	5	5	4	5	5	4	4	5	5	3	5	4	4	5	5	5	2	2	1	2	2
Sí	Masculino	4	5	3	3	5	5	5	5	5	5	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	3	2	2	2
Sí	Femenino	5	5	4	3	5	5	5	5	5	5	4	5	4	3	5	5	4	5	5	5	2	3	3	2	2
Sí	Masculino	5	5	3	3	5	5	4	5	4	4	5	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	2	2	2	2
Sí	Femenino	4	4	3	3	5	5	4	5	5	5	4	5	5	3	5	5	4	5	5	5	2	3	2	2	2

Anexo N.º 7

Alfa de Cronbach

Nº Encuestas Piloto	Preguntas/ítems																									Total
	P 1	P 2	P 3	P 4	P 5	P 6	P 7	P 8	P 9	P 10	P 11	P 12	P 13	P 14	P 15	P 16	P 17	P 18	P 19	P 20	P 21	P 22	P 23	P 24	P 25	Sum fila (t)
1	4	3	4	2	4	4	2	4	5	5	3	4	2	4	4	5	4	5	4	5	4	5	4	5	2	97
2	3	2	2	2	4	3	2	4	3	4	4	2	3	2	1	4	3	3	2	2	2	3	3	5	3	71
3	5	4	5	2	5	5	2	5	5	3	2	5	2	5	5	5	4	4	3	4	3	5	5	5	2	100
4	5	4	2	2	5	5	2	4	5	3	2	4	2	4	5	5	5	3	5	5	4	5	4	5	2	97
5	5	4	3	3	3	5	2	5	4	4	3	5	2	4	5	5	3	5	4	5	2	3	5	5	2	96
6	4	3	4	2	4	2	2	4	3	4	4	3	2	4	2	4	4	4	3	4	5	5	2	3	4	85
7	4	3	4	2	3	2	2	5	5	3	2	4	3	3	5	4	4	3	3	5	4	5	5	5	2	90
8	5	4	5	2	5	4	2	5	5	3	2	4	3	3	4	5	3	3	4	5	4	5	5	5	2	97
9	5	4	4	3	4	3	2	4	5	5	2	4	3	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	5	3	100
10	5	4	3	3	5	4	2	5	5	3	3	5	3	5	5	5	3	4	4	5	5	5	5	5	3	104
11	5	5	4	2	4	4	3	4	4	5	2	4	3	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	5	2	100
12	5	5	4	2	4	5	2	4	4	5	2	4	2	5	5	5	4	3	3	5	4	5	5	5	2	99
13	5	5	5	3	5	4	3	5	4	5	3	5	2	4	5	5	4	4	3	5	3	5	5	5	3	105
14	5	5	4	3	4	5	3	4	4	5	3	4	3	5	5	5	4	3	3	5	3	5	5	5	3	103
15	5	4	4	3	4	4	3	5	5	5	3	4	3	4	5	5	4	4	3	5	4	5	5	5	3	104
PROMED IO	4.67	3.93	3.80	2.40	4.20	3.93	2.27	4.47	4.40	4.13	2.67	4.07	2.53	4.40	4.80	3.80	3.73	3.33	4.67	3.67	4.73	4.53	4.87	2.53	Varianza Total	
DESV EST S_i	0.62	0.88	0.94	0.51	0.68	1.03	0.46	0.52	0.74	0.92	0.72	0.80	0.52	0.85	1.24	0.41	0.56	0.70	0.72	0.82	0.90	0.70	0.92	0.52	0.64	Columnas
VARIANZ A por ítem	0.38	0.78	0.89	0.26	0.46	1.07	0.21	0.27	0.54	0.84	0.52	0.64	0.27	0.71	1.54	0.17	0.31	0.50	0.52	0.67	0.81	0.50	0.84	0.27	0.41	Varianzas totales de ítems S _i ²

SUMA DE VARIANZ AS de los ítems S_i^2	14.36
---	-------

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum S_i^2}{S_T^2} \right]$$

78.27

N° Ítems: 2
K= 5
Reemplazando:

$$\alpha = 0.851$$

Anexo N° 8

Porcentaje de similitud.

The screenshot shows a web browser window with several tabs open. The active tab is titled 'Inicio de LTI'. The address bar shows the URL: ucv.blackboard.com/ultra/courses/_191428_1/outline/contentmarket/lti/launchFrame?toolHref=https://2F~2Fucv.blackboard.com~2Fwebapps~2Fblackboard~2Fexecut...

The main content area displays a 'Tablero de mandos de ejercicios' (Exercise Control Panel) for 'Turnitin Tesis 2da sesion'. Below this, a table lists the submitted work:

Titulo del trabajo	Cargado	Nota	Similitud
DOCUMENTO TURNITING.docx	21 Nov 2022 16:12 -05	--	6%

The similarity score is represented by a green bar and the text '6%'. There are also icons for uploading, downloading, and deleting the document.

The Windows taskbar at the bottom shows the search bar with the text 'Escribe aquí para buscar', several application icons (Edge, File Explorer, Mail, Word, Chrome), and system tray icons including the date and time: 14:31, 27/11/2022.

Figura 1: ESTILO DE TOMA DE DECISIONES

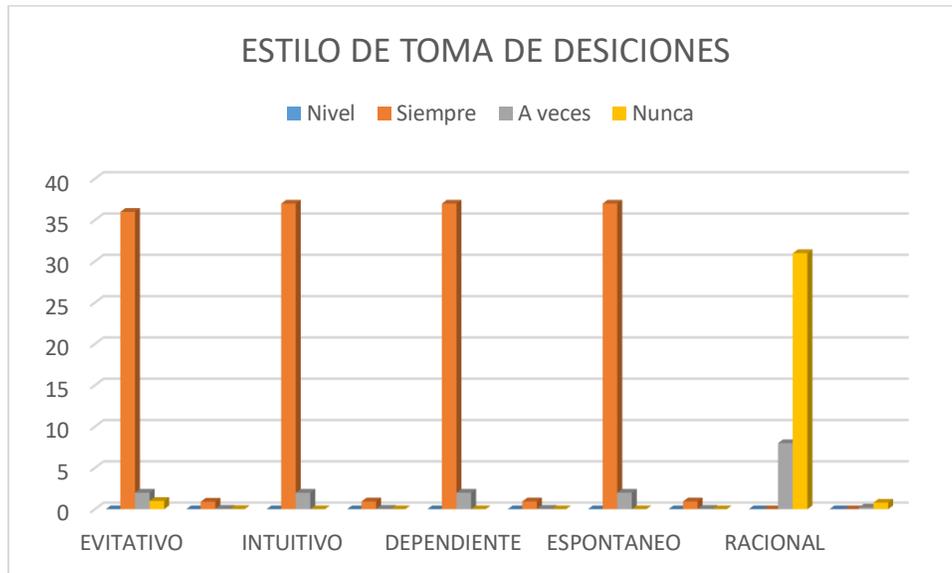


Figura 2: TOMA DE DECISIONES EVITATIVAS.

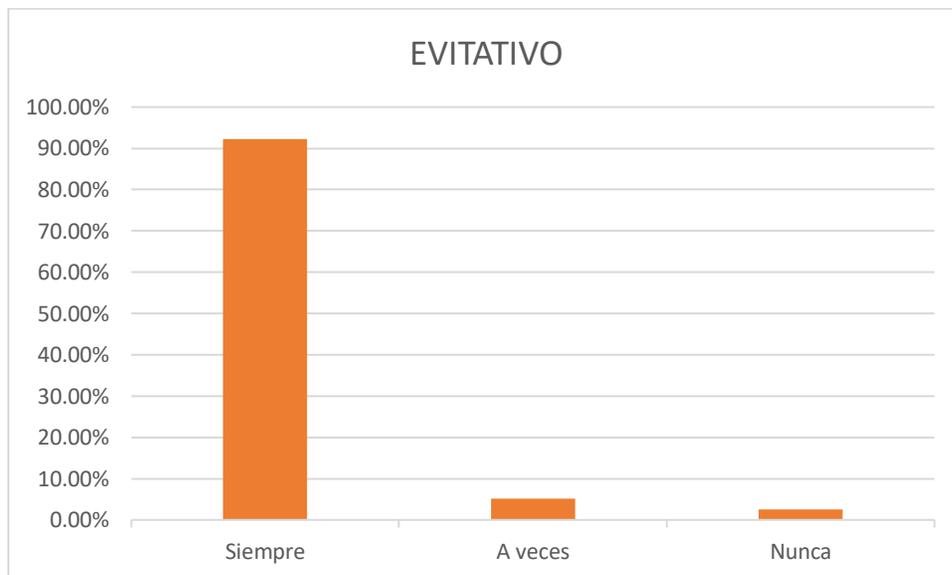


Figura 3: TOMA DE DECISIONES INTUITIVAS.

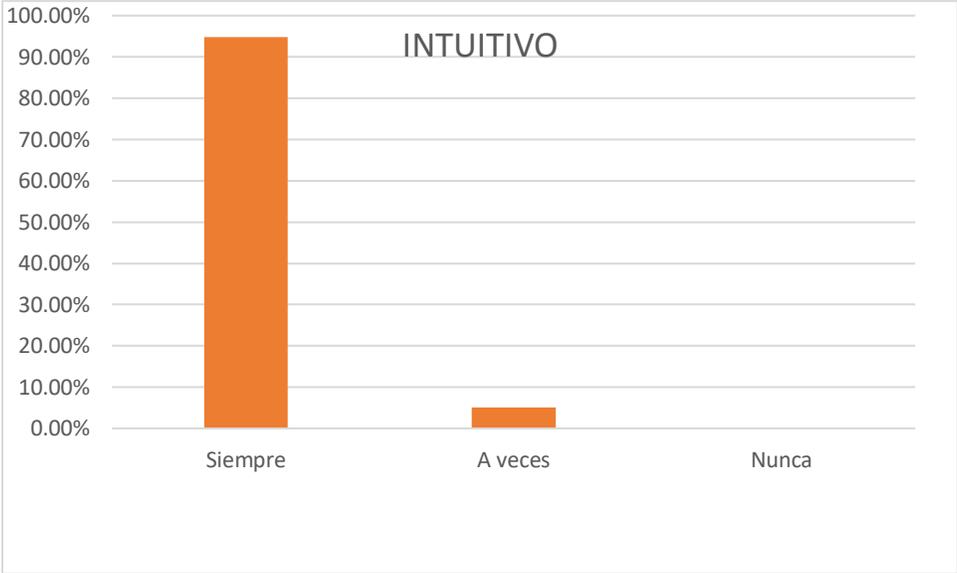


Figura 4: TOMA DE DECISIONES DEPENDIENTES.

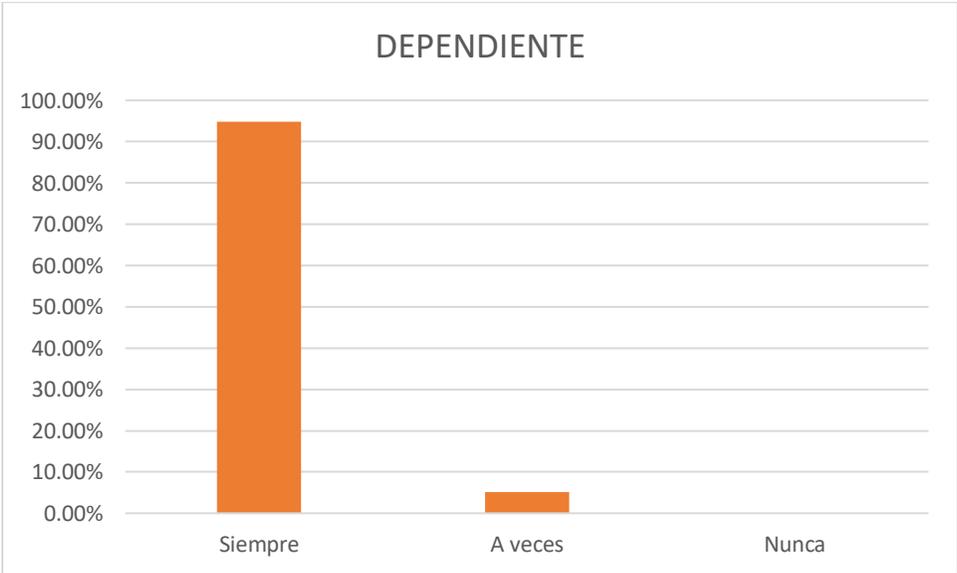


Figura 5: TOMA DE DECISIONES ESPONTANEAS.

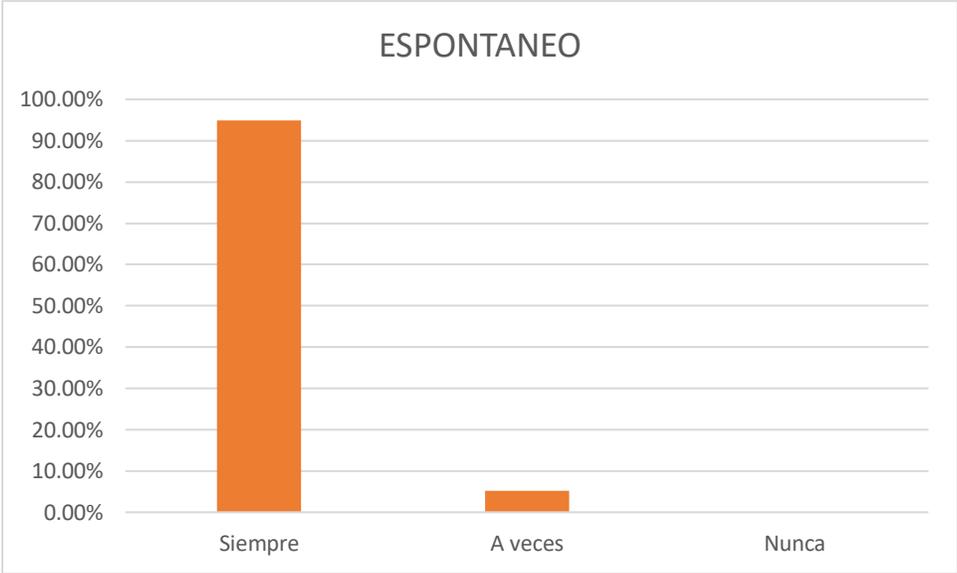
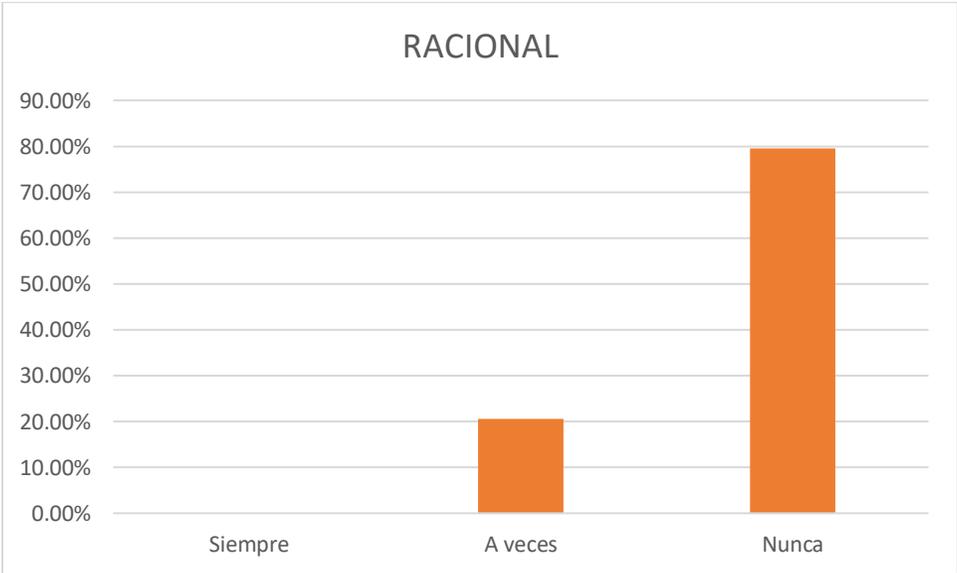


Figura 6: TOMA DE DECISIONES RACIONALES.





UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, PINGLO BAZAN MIGUEL ELIAS, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - TRUJILLO, asesor de Tesis titulada: "Toma De Decisiones En Empresas Familiares Del Distrito Trujillo, 2022", cuyo autor es REYES REYES SANTOS MAGDALENA, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 7.00%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

TRUJILLO, 26 de Noviembre del 2022

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
PINGLO BAZAN MIGUEL ELIAS DNI: 40717454 ORCID: 0000-0001-7130-0156	Firmado electrónicamente por: MPINGLO el 02-12- 2022 11:48:47

Código documento Trilce: TRI - 0456139