

ESCUELA DE POSGRADO PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL, San Miguel 2022

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestra en Ingeniería Civil Con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción

AUTORA:

Reategui Aguinaga, Mariana Dayann (orcid.org/0000-0001-7389-2511)

ASESORES:

Dra. Sánchez Ramírez, Luz Graciela (orcid.org/0000-0002-2308-4281)

Dr. Flores Rivas, Víctor Ricardo (orcid.org/0000-0002-0243-2267)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Dirección de Empresas de la Construcción

LÍNEA DE RESPONSAILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA – PERÚ 2023

DEDICATORIA

A mi mamá Elizabeth Aguinaga, mi papá Juan Díaz, a mi hermana Johani Díaz. Y mi pareja, por acompañarme en cada peldaño que subo para lograr mis objetivos. Siendo mi inspiración de cada día.

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Cesar Vallejo por seguir brindándome la oportunidad de crecer profesionalmente, a mis asesores y docentes de años anteriores que siempre están dispuestos a poder apoyar con su aporte académico, me llevo siempre los mejores recuerdos de esta maravillosa universidad.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTO	iii
ÍNDICE DE CONTENIDO	iv
ÍNDICE DE TABLAS	V
ÍNDICE DE FIGURAS	vi
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN	iv
II. MARCO TEÓRICO	4
III. METODOLOGÍA	11
3.1. Tipo y diseño de investigación	11
3.2. Variables y operacionalización	12
3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis	13
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	14
3.5. Procedimientos	15
3.6. Método de análisis de datos	15
3.7. Aspectos éticos	15
IV. RESULTADOS	16
VI. CONCLUSIONES	30
VII. RECOMENDACIONES	31
REFERENCIAS	32
ANEXOS	32

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Validez de los instrumentos por juicio de expertos	14
Tabla 2 Valor asignado al instrumento según Alpha de Cronbach	14
Tabla 3 Frecuencia y porcentaje de la variable metodología PMI	16
Tabla 4 Frecuencia y porcentaje de las dimensiones de la variable 1	17
Tabla 5 Frecuencia y porcentaje de la variable competitividad	18
Tabla 6 Frecuencia y porcentaje de las dimensiones variable 2	19
Tabla 7 Prueba de normalidad	20
Tabla 8 Correlación de la hipótesis general	21
Tabla 9 Correlación de la hipótesis específica 1	21
Tabla 10 Correlación de la hipótesis específica 2	22
Tabla 11 Correlación de la hipótesis específica 3	23

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Porcentajes distribuidos según la variable 1	16
Figura 2 Porcentajes distribuidos según las dimensiones de la variable 1	17
Figura 3 Porcentajes distribuidos según la variable 2	18
Figura 4 Porcentajes distribuidos según las dimensiones de la variable 2	19

RESUMEN

La presente investigación fue realizada con el objetivo determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022, desarrollada bajo una metodología de tipo básica, enfoque cuantitativo, alcance correlacional y diseño no experimental transversal, con una población de 42 trabajadores de la empresa Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP), siendo la muestra igual a la población. Como técnica se utilizó la encuesta y el instrumento fue el cuestionario, que contó con la validez mediante el juicio de expertos. Se obtuvo como resultado que, el nivel bueno de la metodología PMI fue promedio en un 85.7%; mientras que, la competitividad fue calificado en un 85.7% como bueno. Se concluyó que existe una relación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. Esto se demostró a través de una significancia de 0,001 inferior a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0,798. Por tanto, a mejor ejecución de la metodología PMI, mejor será la competitividad experimentada por la empresa.

Palabras clave: Metología PMI, competitividad, asesoría.

ABSTRACT

The present investigation was carried out with the objective of determining the relationship between the PMI methodology and the competitiveness of the company ADECIP EIRL San Miguel 2022, developed under a basic type methodology, quantitative approach, correlational scope and non-experimental cross-sectional design, with a population of 42 workers from the Civil Defense Consulting and EIRL Projects (ADECIP) company, the sample being the same as the population. The survey was used as a technique and the instrument was the questionnaire, which had the validity of expert judgment. It was obtained as a result that the good level of the PMI methodology was average at 85.7%; while, competitiveness was qualified and 85.7% as good. It was concluded that there is a relationship between the PMI methodology and the competitiveness of the company ADECIP EIRL San Miguel 2022. This was demonstrated through a significance of 0.001 less than 0.05 and a Rho Spearman correlation coefficient of 0.798. Therefore, the better the execution of the PMI methodology, the better the competitiveness experienced by the company.

Keywords: PMI methodology, competitiveness, consulting.

I. INTRODUCCIÓN

A nivel mundial, el empleo en la industria de la construcción represento alrededor del 18% del mercado laboral en 2019 y continuaron con esta participación incluso con el brote ocasionado por el Covid-19. En Macao, desde 2013, los desafíos importantes en el entorno de la construcción están relacionados con la falta de materiales (incluidos el acero, hormigón, y arena), equipos, contratistas especializados y personal de gestión de proyectos (Marques, dos Reis, Alves, & Gonçalves, 2023).

En cuanto a los proyectos de construcción, en India los cálculos muestran en función a una porción de 290 proyectos que existe un incremento de costos del 73% en promedio. Además, cerca del 40% de los proyectos reportaron carencias en su desempeño. En Nigeria, el 55 % de 137 proyectos tuvieron sobrecostos que oscilaron entre el 5 % y el 808 % sobre el costo estimado original. En Colombia, más del 50% de los proyectos terminaron con sobrecostos, y más del 80% terminaron con retrasos de entre 30 y 80 días. Naciones industrializadas como Reino Unido, aun teniendo las estrategias avanzadas y tecnologías de la información sobre control de proyectos entre otros, se demostró en muchos casos que no satisfacen la expectación en función a los costos y tiempos determinados. (Proaño-Narváez, Flores-Vázquez, Vásquez Quiroz, & Avila-Calle, 2022).

Se estima que, la práctica de gestión de proyectos en el sector de la construcción tiene una gran influencia en la sostenibilidad general de sus proyectos. La gestión de proyectos generalmente está orientada a objetivos y depende de la integración dinámica y la asociación de múltiples organizaciones durante un solo proyecto. En una cultura de gestión de proyectos que refleje valores, las prácticas seguirán mejorando para bien (Maqbool & Jowett, 2023).

En el Perú, son cada vez más la cantidad de proyectos de construcción en lo que refiere a la edificación de viviendas que se realizan, siendo también mayor la inversión que se destina en dicho rubro, la cual, de no ser enfocados de forma eficaz, traen como consecuencia mayor gasto económico y tiempo de inversión presupuestada al comienzo de toda obra. Se calcula en unos años, 35 ciudades importantes del Perú van a requerir 2'400.000 hogares (Córdova, 2021).

A su vez, el negocio de la edificación o construcción civil representa una de las más significativas para el país, esto como consecuencia del hecho que su índice de crecimiento está fuertemente vinculado al crecimiento de la economía nacional. Al hablar de un rubro de tal importancia se hace vital el manejar una gestión y administración cuidadosa a fin de garantizar una relación armónica y satisfactoria en lo que corresponde a la calidad, el tiempo y costo (Aguilar, 2019).

A su vez, se calcula que Perú pierde gracias a la ineficiencia en los factores administrativos en los proyectos un total del 40% de potenciales beneficios, superando dicha cifra el promedio registrado en Latinoamérica el cual se ubica en el 27%. A nivel técnico, está perdida es ocasionada a factores tales como el desconocimiento en cuanto a la gestión de proyectos y su aplicación a pesar de la existencia de múltiples técnicas que evocan a mejores gestiones tales como la PMI, IPMA, PRINCE2 y las Metodologías Ágiles. Dichas falencias ocasionan que el Perú se ubique en el lugar 88 de 141 naciones en de infraestructura, según el Reporte de Competitividad del Foro Económico Mundial (Villegas, 2021).

En la empresa Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP) es una empresa que lleva dos años en el ámbito de construcción formalmente es una empresa dedicada a la asesoría técnica legal especializada, elaboración de expedientes para la licencia de construcción, defensa civil y de servicios generales, líder en el rubro. Actualmente, la organización tiene un puesto ganado como empresa mediana, la cual cuenta con muchos factores positivos y grandes ganancias respecto a la competitividad en el rubro, pero es este factor competitividad el que presenta oportunidades de mejora para así elevar y afianzar una posición de mayor solidez en el mercado. La deficiente aplicación de metodologías a logrado generar un impacto negativo en su imagen, lo que trae consigo una desmejora en sus niveles de competitividad, perdiendo clientes, generando menos ingresos. Y no perder la posición de organización encargada del liderazgo en el ámbito de empresas de construcción.

De acuerdo a la realidad problemática general en esta investigación se formula la cuestión ¿Cuál es el enlace entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022? En la investigación se plantea las problemáticas especificas 1: ¿Cuál es la relación entre la metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022?; problema específico2: ¿Cuál es la relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022? ; Problema específico 3: ¿Cuál es

la relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022?

El presente estudio, se justifica a nivel teórico, debido a que presentó una revisión actualizada del material bibliográfico referente a las variables metodología PMI y la competitividad este enfoque se basa en poder tratar el problema con investigaciones a fin de poder seguir en el conocimiento de una línea de investigación. A nivel práctico, se desarrolló la metodología PMI a fin de demostrar como enmarcar una correcta gestión de proyecto que beneficie a las partes involucradas en el proceso para un mejor entendimiento del mismo y el desarrollo de un mejor nivel de competitividad en el mercado. A nivel metodológico, se aporta instrumentos de medición destinados a poder cuantificar a las variables metodología PMI y la competitividad para su mejor análisis, siendo los mismos debidamente verificados a través de criterio de especialistas y medido su fiabilidad para no tener duda alguna de su aplicabilidad tanto en esta como en futuras investigaciones que lo consideren pertinente.

Se presenta el objetivo general determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022, siendo los objetivos específicos; objetivo Específico 1:Determinar la relación entre la metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022;Objetivo Específico 2:Determinar la relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022;Objetivo Específico 3:Determinar la relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad de un proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Como hipótesis general se abordó si existe una relación entre metodología PMI y la competitividad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022; teniendo hipótesis específicas: hipótesis específica 1:Existe una relación entre la metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022; hipótesis específica 2:Existe una relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022; hipótesis específica 3:Existe una relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

II. MARCO TEÓRICO

Dentro de lo internacionalmente, se consideró como antecedentes a lo expresado por Barahona et al. (2023) en su publicación en Ecuador planteándose como objetivo enmarcar en que dimensión se familiariza el uso de buena planeación estratégica, con la capacidad de competencia. La metodología fue cuantitativa, se empleó como instrumento dos cuestionarios dirigidos a los trabajadores de una empresa pública municipal. Los resultados encontraron p-valor de 0,000 junto a un Rho igual a 0,992. Se concluyó que, se halla una alta correspondencia entre la planeación estratégica y los estándares competitivos.

Saltos et al. (2022) en su publicación en Ecuador planteándose como objetivo examinar procedimientos de cómo se gestionan con respecto a la marca y como ejecutan las compañías confeccionadoras textiles ecuatorianas para posicionarse en un nivel de competitividad empresarial. La metodología fue cuantitativo, no experimental de corte trasversal, se empleó como instrumento tres cuestionarios dirigidos a 321 empresas y 326 consumidores. En cuanto a los resultados, se obtuvo una representación de 0,001. Se determinó que, evidencia un enlace entre la gestión de marca y la competitividad.

Cabana et al. (2022) en su publicación en Chile planteándose como objetivo identificar y analizar variables claves en la generación de la capacidad competitiva de los pequeños negocios de la Región de Coquimbo – Chile. El estudio fue de enfoque cuantitativo y se empleó como instrumento el cuestionario aplicado a personal operativo de las Mipymes de la Región. En cuanto a la resolución, se logró conseguir que el coeficiente estandarizado y el t-value de los constructos fue superior a 1,96. Se concluyó que, existe relaciones causales significativas en las hipótesis planteadas.

Farida y Setiawan (2022) en su publicación en Reino Unido planteándose como objetivo examinar el efecto de las estrategias comerciales para mejorar las ventajas competitivas de las PYME El estudio fue de enfoque cuantitativo y se empleó como instrumento el cuestionario aplicado a 150 pymes del área de la industria de la construcción, compra y venta de inmuebles. En cuanto a los resultados, se obtuvo el valor de la tabla t count > t (2,139 > 1,975) y un coeficiente de trayectoria de 0,005. Se llegó a la conclusión de la existencia de la fuerte vinculación de la estrategia empresarial y la ventaja competitiva.

Marín (2022) en su trabajo tuvo como objetivo examinar cómo la gestión pública se vincula con la competitividad en una empresa municipal de Ambato. En cuanto a la metodología, se empleó un estudio cuantitativo dónde se implementó un cuestionario, como instrumento el cual fue dirigida a 84 personas. En cuanto a los resultados, el 45% de la muestra indicó que la ventaja competitiva se ubica a nivel de acuerdo, a nivel inferencial se encontró una significancia de 0,295. Se concluye que, la competitividad no influye en el compromiso organizacional.

A nivel nacional, se considera como antecedentes al estudio desarrollado por Gonzales (2023) en su investigación de maestría para la Universidad César Vallejo, se formuló como analizar cómo la dirección de proyectos incide en la rentabilidad de una empresa constructora limeña. La metodología empleada fue de enfoque cuantitativo, aplicada de nivel explicativo, se emplearon como instrumentos cuestionarios dirigidos a trabajadores del departamento de dirección de proyectos. En cuanto a los resultados, la muestra indicó con un 96% que el nivel de dirección de proyectos fue alto y con un 90% que la rentabilidad fue alta, a nivel inferencial se halló un p-valor de 0,012 y un Rho de 0,351. Se concluyó que, la dirección de proyectos impacta de manera óptima en la rentabilidad.

Mondéjar (2022) en su trabajo analizó cómo el planeamiento estratégico se vincula con la competitividad de las empresas constructoras chimbotanas. Como parte del método, se diseñó como estudio no experimental de tipo correlacional, dónde se utilizó de instrumento dos cuestionarios aplicados a 90 gerentes de empresas constructoras. En cuanto a los resultados, se observó que el 78% de la muestra manifestó que el planteamiento estratégico está a nivel destacado y el 74% que la organización tiene un nivel sobresaliente de competitividad, mientras que, a nivel inferencial se observó un p-valor de 0,000 junto a un Rho igual a 0,857 para la hipótesis general. Se concluyó que, hay un enlace significativo entre las variables.

Chirinos (2021), planteó analizar cómo la Ley de Contrataciones con Estado se asocia con la competitividad de las MYPES del sector construcción de Andahuaylas. Como parte del método, se rigió bajo un enfoque cuantitativo, aplicada, correlacional simple, en ella se utilizó como instrumento dos cuestionarios aplicados a 153 Gerentes de MYPES constructoras. En cuanto a los resultados, se observó que el 56,2% de la muestra manifestó que la Ley de contrataciones con el

Estado tiene un nivel regula y el 53% que las mypes tiene un nivel medio de competitividad, mientras que, a nivel inferencial se observó un p-valor de 0,01 junto a un Rho de 0,844 para la hipótesis general. Se concluyó con la existencia de vinculación entre las variables estudiadas.

Narro (2020) analizó cómo la gestión de proyectos con la guía Pmbok proyectos del PMI se vincula con INVIERTE.PE en los proyectos municipales de Curgos. A nivel metodológico, se planteó una investigación descriptiva correlacional. En función a los resultados, el 50% opinó que la gestión de proyectos se encuentra a nivel regular y el 56% de los proyectos se cataloga como aceptados, en cuanto a la parte inferencial, se observó un p-valor de 0,000 junto a un Rho igual a 0,843. Se concluyó que existe vinculación entre las variables antes mencionadas.

Salazar (2020) analizó como el plan estratégico se vincula con la Competitividad de una empresa constructora mediana. A nivel metodológico, tuvo un enfoque cuantitativo, básica de nivel correlacional, en ella se utilizó como instrumento dos cuestionarios aplicados a 52 colaboradores de tres áreas distintas. En cuanto a los resultados, el 42,3% indicó que el plan estratégico se encuentra a nivel muy eficiente y el 50% que la competitividad se ubicó a nivel alto, para la parte inferencial se encontró un p-valor de 0,000 junto a un Rho igual a 0,921. En conclusión, existe un vínculo positiva entre ambas variables.

En cuanto a la variable metodología PMI, esta se basa en la guía de los fundamentos para la dirección de proyectos (PMBOK) es una estandarización que identifica conceptualiza áreas de conocimiento, procesos, herramientas y técnicas. Es hasta el 2021, donde hubo una ruptura en el formato habitual de la publicación, acompañada de la ruptura de algunos paradigmas: se suprimieron los sectores de conocimiento y los grupos de procesos, para dar lugar a los dominios de principios y actuación; las mejores prácticas fueron trasladadas a un compendio digital denominado PMI Standard Plus (Cury, Domingues, & Oliveira, 2023).

Asimismo, es un modelo ampliamente utilizado de gestión de proyectos basado en la experiencia previa. Esta norma no distingue entre proyectos pequeños y grandes, pero Los proyectos de tamaño pequeño, con sus cronogramas y presupuestos limitados, enfrentan desafíos utilizando la amplia estructura propuesta por esta norma. Se ha sugerido que la norma se puede adaptar a cada proyecto dentro de sus especificaciones (Zaheri, Rojhani, & Rowe, 2022). Aunado

a ello, es la metodología más popular entre organizaciones y empresas, y los estudios los han examinado para proporcionar recomendaciones de gestión para las generaciones futuras (Davidov, Ainbinder, Ayoubi, Avivi, & Eliyahu, 2023).

De otro modo para la especificación de la variable metodologica PMI, es entendida como la aplicación constante de saberes, capacidades, empleando nuevos métodos para satisfacer los requisitos para dirigir un proyecto. Normalmente contener, distinguir para adquirir todo lo que pueden requerir los clientes y poder equilibrar los pro y contra del proyecto, analizando así el alcance, los interesados y la integración (Project Management Institute, 2023).

Del mismo modo, es un conjunto de prácticas, técnicas, procedimientos y reglas usados por los que laboran en una disciplina, en este caso la metodología de gestión de proyectos puede impactar positivamente en el rendimiento del mismo. Aumenta la probabilidad de éxito del proyecto (Faheem & Iqbal, 2023). Sumado a ello, esta metodología permite una elaboración gradual lo que implica que la información sea más específica, con propuestos con precisión. Esto métodos de gestión de proyecto hace que el proyecto tenga un superior detalle a medida que el proyecto sigue su rumbo (Wittrich, 2022).

En cuanto a las dimensiones de la presente variable, se entenderá por nivel de gestión de alcance a un documento de especificación que incluye los detalles del trabajo y el proceso involucrado para crear o entregar el propósito del proyecto (Marnada, Raharjo, Hardian, & Prasetyo, 2022). Igualmente, es la solución para eliminar cualquier ambigüedad e incertidumbre, siendo el proceso que asegura que solo se realiza el trabajo requerido para llevar a cabo el proyecto (Ajmal, Khan, Gunasekaran, & Helo, 2022). De igual manera, este factor sirve como predictor del rendimiento del proyecto identificando elementos tales como la satisfacción del cliente y el margen de beneficio (Unegbu, Yawas, & Dan-Asabe, 2022).

Para la dimensión nivel de vinculación con los grupos de interés, se entiende por aquellas prácticas de responsabilidad social que logran contribuir alas satisfacción de las necesidades presentadas por el grupo de interés (Azuero, García, & Garibello, 2022). Asimismo, es visto de suma importancia en la evolución y avance de una estrategia de responsabilidad social de cualquier grupo de interés (Cevallos, 2022). De la misma forma, es el vínculo establecido con los grupos de interés a fin de conocer a profundidad el problema de desarrollo para reflejar las

soluciones sugeridas (Sons, 2023).

Por otra parte, la dimensión gestión de integración permite la unificación de elementos de forma satisfactoria, siendo de gran valor; debido a que, gestionar eficazmente los proyectos, inicia con el trabajo en equipo de personas dentro de un proyecto de construcción (Afshari, Mehran, & Tavakolian, 2022). De esta forma, es responsable de mantener el equilibrio entre las limitaciones del proyecto en competencia, tales como el alcance, tiempo, costo, calidad, recursos y riesgo centrándose en la coordinación de varios elementos del proyecto para garantizar un enfoque cohesivo y unificado (Weng, 2023).

Por ende, se encarga de la identificación, definición, combinación, uniformizar y la coordinación de varios procesos y actividades propias de la gestión de proyectos (Wassie & Jemila, 2022). De tal modo que, dentro de la dimensión nivel de gestión del alcance se estudió como indicador el alcance del proyecto, para el nivel de vinculación con grupos de interés se centró en el indicador interesados, mientras que, para la gestión de integración el indicador fue la propia integración de los elementos presentes en el proyecto.

Por otro lado, para el caso de la variable competitividad, fue estudiada a través de la teoría de la competitividad empresarial de Porter en la cual se destaca que la innovación juega un papel protagónico en este cambio constante y define a las empresas que invierten para no ser excluidos del mercado (Turgunpulatovich, 2022). Sumado a ello, esta teoría refuerza que el comportamiento pasivo de las industrias resulta perjudicial al momento de generar estrategias para hacer frente a un entorno que cambia rápidamente (Huu, 2022). Del mismo modo, se basa en el concepto de cadena de valor, que considera a una empresa como un conjunto de actividades interrelacionadas tales como la producción, ventas, servicio, entrega aunada a aquellas de apoyo entre las que se mencionan el personal, suministro, desarrollo tecnológico, entre otras (Khazratkulova & Bekbayeva, 2023).

Por ende, se entiende por competitividad a la ventaja a través de la capacidad empresarial para cambiar la curva de oferta y de esta forma obtener precios que resulten eficientes y competitivos (Machmud, Wuryaningrat, & Mutiarasari, 2022). Del mismo modo, es comprendida como aquel proceso de diferenciación en el mercado logrando destacar de sus competidores (Stocker & Várkonyi, 2022). Aunado a esto, es la capacidad de poder competir con otras

organizaciones a fin de captar la atención de un consumidor, resultando de mayor atractivo en comparación a los competidores (Wołowiec & Martyniuk, 2022).

La competitividad se conceptualizaría como el poder de elaborar bienes y servicios e innovar frente a otras empresas o industrias. En el caso industrial es su capacidad para competir con la misma industria para en diferentes mercados (Tutar & Adiguzel, 2023). Siendo un término multidimensional se puede relacionar con tres términos adicionales como son: país, sector y empresa. Por ejemplo, para un país se puede comparar por medio de indicadores macroeconómicos frente a otros, para un sector es la capacidad de expandirse y sobrevivir frente a otros sectores y para el caso de las empresas puede medirse la competitividad por medio del rendimiento de las ganancias (Aydoğan, 2023). También se puede definir la competitividad desde el campo de la investigación, la cual debe estar abierta a los cambios y desafíos externos para ser competitivos, siendo la competitividad un grupo de indicadores que caracterizan la eficiencia de las actividades educativas y científicas de una organización (Vasiliev, 2022).

La dimensión ciclo de vida del proyecto según Egan está formado por cuatro fases como son la fase de inicio, planificación, implementación y cierre. Al momento de definir el proyecto se debe tener planificadores y contratistas creíbles, ya que ayudara en la fase de inicio a tener un proyecto más eficiente (Sari, Wibowo, Praja, & Irawan, 2023). Es un enfoque usado en varios sectores de la industria, en el caso del sector construcción existen cuatro etapas en el ciclo de vida: fabricación de producto, construcción, operaciones y fin de vida. Para el caso del sector manufacturero las etapas del ciclo se denominan: diseño conceptual, diseño preliminar, diseño detallado y producción (Wardani, Wibowo, & Handayani, 2022). En el caso de obras de infraestructura el ciclo de vida del proyecto será igual a cada fase de la construcción, dado que cada fase es crítica es necesario un control y evaluación para pasar a la siguiente fase y pueden dividirse en: necesidades del proyecto, selección de proveedores, proceso de construcción y entrega del proyecto (Willar, Waney, & Senduk, 2019)

La dimensión gestión de tiempo en el caso de una organización o empresa se puede definir como el proceso de estructurar los horarios laborales de forma consciente para cumplir con las actividades de una manera más eficiente (Bocharova & Fedotova, 2023). También se puede decir que son los procesos

donde se administra el tiempo para lograr lo que desean los involucrados de un proyecto por medio de un conjunto de habilidades, herramientas, prácticas y principios, existe siete procesos que parten de la planeación de acuerdo a un cronograma y actividades, que faciliten calcular los recursos a emplear y el tiempo determinado para ello (Aksana, 2023). Según Rory la gestión del tiempo comprende las actividades que el director de proyectos realiza para terminar un proyecto dentro del plazo establecido, teniendo más control sobre la gestión de recursos y costos que sobre la gestión del tiempo (Amoah, 2022)

La dimensión gestión de calidad son los procesos relacionados con la calidad de un proyecto, medidos a través de herramientas de control y gestión de calidad, siendo los tres principales estándares la guía sobre gestión ISO 21500, la línea base de excelencia de proyectos de la Asociación Internacional de Gestión de Proyectos (IPMA) y el Cuerpo de conocimientos de gestión de proyectos PMBOK del PMI (Marion, Richardson, & Anantatmula, 2022). Según Zhang se puede dividir en explorativa y exploratoria, la primera controla los métodos de gestión de calidad mientras la segunda se distingue por la experimentación que genera soluciones de gestión de calidad innovadora (Ning & Gao, 2021). Aunque existen diferentes definiciones todas giran en torno a cumplir con requisitos mínimos para la entrega de un producto, teniendo en cuenta esto se puede identificar tres procesos: planificación de la calidad, aseguramiento de la calidad y control de calidad (Almarzooqi & Alkamali, 2023)

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

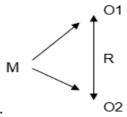
Los estudios básicos, también denominados teóricos son aquellos que se enfocan en la ampliación de la cognición mediante fundamentos expresamente teóricos, sin perseguir una finalidad aplicativa directa, puesto que, la información vertida complementa estudios más elaborados y aplicados (Valderrama & Jaimes, 2019). En este estudio, se abordó la problemática de la Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL.

Además, la investigación adoptó un enfoque cuantitativo, tal cual como lo muestra Hernández-Sampieri y Mendoza (2018); debido a que, dicho enfoque se centra en comprobar hipótesis planteadas, ya sea mediante una evaluación numérica y porcentual, o mediante la estadística. Los resultados obtenidos se presentaron de forma clara en gráficos y tablas, lo que facilitó una mejor comprensión de la información recolectada.

3.1.2. Diseño de investigación

Los estudios que poseen diseños no experimentales, se definen como aquellos en donde no es necesario intervenir de manera intencional a las variables o fenómenos, para no afectar los hallazgos finales (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). En dicho suceso, se examinó la metodología PMI y la competitividad sin buscar alterarlos intencionalmente. Adicional a ello, se recurrió al corte transeccional o denominado trasversal, puesto que, los datos respecto a las variables fueron recabados en un momento puntual.

Es relevante destacar que el alcance de la investigación se definió como correlacional, que de acuerdo con la clasificación de Ñaupas et al. (2018), tal alcance se emplea para brindar una explicación sobre la manera en que interactúan dos fenómenos entre sí; además de permitir vislumbrar si existe una influencia especifica de una sobre la otra. Con esta elección, la investigación adoptó un alcance o nivel correlacional que reveló la relación existente entre las variables analizadas, junto con sus dimensiones específicas, que se describieron detalladamente para facilitar la comprensión de los resultados. Mediante este enfoque, se examinaron las descripciones de las variables con el propósito de evidenciar la asociación entre ellas, llevando a cabo el correspondiente análisis



estadístico para respaldar los hallazgos.

M: Muestra de estudio

O1: Metodología PMI

O2: Competitividad

R: Relación

3.2. Variables y operacionalización

Variable 1: Metodología PMI

- Definición conceptual: es entendida como la aplicación constante de saberes, capacidades, empleando nuevos métodos para satisfacer los requisitos para dirigir un proyecto. Normalmente contener, distinguir para adquirir todo lo que pueden requerir los clientes y poder equilibrar los pro y contra del proyecto, analizando así el alcance, los interesados y la integración (Project Management Institute, 2023).
- Definición operacional: se evaluaron tres dimensiones mediante la aplicación de un método para encuestar y uso cuestionario. Usando un Cuestionario con Escala Likert y una Ficha de Análisis de Datos como plan para el analizar la información.
- Indicadores: alcance, los interesados y la integración.
- Escala de medición: la escala fue ordinal, tipo Likert de cinco opciones.

Variable 2: Competitividad

- Definición conceptual: se entiende por competitividad a la ventaja a través de la capacidad empresarial para cambiar la curva de oferta y de esta forma obtener precios que resulten eficientes y competitivos (Machmud et al., 2022)
- Definición operacional: Se llevó a cabo una evaluación de tres dimensiones utilizando la encuesta como técnica y el cuestionario como su instrumento. Para la determinación de los datos, se empleó un Cuestionario con Escala Likert y se utilizó una Ficha de Análisis de Datos como plan.
- **Indicadores:** fases de proyecto, gestión de tiempo y gestión de calidad.

• Escala de medición: la escala fue ordinal, tipo Likert de cinco opciones.

3.3. Población, muestra, muestreo, unidad de análisis

3.3.1. Población

La población representa el agregado de componentes que forman parte del objeto de estudio y comparten características comunes que pueden ser medidas (Ñaupas et al., 2018). En este caso, la población consistió en 42 trabajadores de la empresa Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP).

- Criterios de inclusión: se incorporaron a todos los miembros del área de producción de la empresa Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP).
- Criterios de exclusión: se descartaron a los miembros que no pertenecen al área de producción de la empresa Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP).

3.3.2. Muestra

Se considera a una fracción determinante de la población completa, que tienen las mismas similitudes y permite generalizar datos durante la recaudación averiguación del tema a tratar (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Así que, la porción extraída estuvo integrada por los 42 colaboradores de la empresa ADECIP EIRL.

3.3.3. Muestreo

Su función es facilitar la selección de la población y la muestra, y se divide en dos tipos principales: probabilístico y no probabilístico. En el caso del muestreo no probabilístico, nos centraremos en las características y el entorno particular de la investigación (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Por lo consiguiente, en el estudio se empleó un muestreo no probabilístico, focalizado en un grupo específico de trabajadores, con el objetivo de abordar las hipótesis generadas.

3.3.4. Unidad de análisis

La unidad de análisis hace hincapié en los individuos o elementos particulares que constituyen al conjunto poblacional y la muestra en una investigación, y su selección se basa en el contexto y particularidades específicas (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). En este caso, la unidad

de análisis consistió en un trabajador de la empresa ADECIP EIRL.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Lo empleado en este estudio hace referencia en recopilar información relevante sobre una o más variables de investigación, y la encuesta se considera la técnica cuantitativa más comúnmente empleada debido a su capacidad para administrar de manera efectiva preguntas secuenciales relacionadas con el estudio (Ñaupas et al., 2018). En consecuencia, se utilizó un cuestionario para recolectar datos relacionados con las variables del estudio, específicamente, se diseñó un cuestionario con preguntas de opción cerrada utilizando la escala Likert.

Según Ñaupas et al. (2018), la validez se refiere a la coherencia interna de un instrumento de medición, y puede ser evaluada mediante la opinión de expertos y calculada utilizando el coeficiente V de Aiken. En este estudio, se buscó validar los instrumentos de investigación mediante la opinión de tres expertos metodólogos, quienes confirmaron la adecuación y consistencia de dichos instrumentos.

Tabla 1Validez de los instrumentos por juicio de expertos

Especialistas o expertos	Especialidad	Calificación
Mg. Minaya Rosario, Carlos Danilo	Temático	Aplica
Mg. Huaman Baldeon Doris	Temático	Aplica
Dr. Aldo Fernando Rejas de Peña	Metodólogo	Aplica

En relación a la fiabilidad, se empleó el estadístico Alfa de Cronbach para medir la confiabilidad de los instrumentos utilizados. Es importante tener en cuenta que una confiabilidad aceptable y alta suele situarse dentro de rangos oscilantes entre 0,70 y 0,90 (Hernández-Sampieri & Mendoza, 2018). Para evaluar la dicho atributo, se realizó una prueba piloto con la participación de 10 trabajadores.

Tabla 2Valor asignado al instrumento según Alpha de Cronbach

Variable		Alfa de Cronbach
Variable 1		0.88
Variable 2		0.81

3.5. Procedimientos

Este estudio comenzó con la exploración de información de fuentes primarias para identificar la problemática y construir el instrumento de recolección de datos. Se elaboró el consentimiento informado y se entregaron las encuestas a la muestra de estudio, que luego las respondieron. Posteriormente, se solicitó la autorización del gerente de ADECIP EIRL, explicando la finalidad de la investigación y garantizando la confidencialidad y el uso académico de la información proporcionada. Tras completar la recopilación de data, ésta fue organizadas para su póstumo análisis estadístico mediante el software SPSS versión 29, y los resultados se presentarán en la sección correspondiente del informe final de tesis para una mejor comprensión.

3.6. Método de análisis de datos

La información fue analizada a través de la estadística descriptiva para obtener tablas y gráficos que representan las frecuencias y porcentajes estadísticos de las variables. Además, se aplicó la estadística inferencial, que involucra la prueba de normalidad para evaluar la tendencia de los datos. Dependiendo de si los datos siguen una distribución normal o no, se seleccionaron los coeficientes adecuados para calcular las correlaciones, como el coeficiente Rho de Spearman, el cual indica el grado de relación y su significancia.

3.7. Aspectos éticos

Se desarrolló la investigación de acuerdo con los lineamientos para la elaboración de trabajos de investigación establecidos por la Universidad César Vallejo, conforme a la resolución de consejo universitario N° 036-2023-DPIF-VI-UCV. Además, se aplicaron las Normas de Redacción Científica de APA 7ma edición para la citación y referencia bibliográfica en todo el documento, lo que garantizó la confiabilidad y el respeto a la autoría de la bibliografía utilizada.

Asimismo, el estudio se adhirió a cinco principios éticos: autonomía, beneficencia, justicia y libertad. Se respetó la autonomía de cada participante, quienes tuvieron la libertad de elegir participar o no en el estudio. Se veló por el bienestar de los participantes durante el desarrollo del estudio, buscando su beneficencia. Además, se aseguró un trato justo e igualitario entre todos los participantes. Por último, el estudio se llevó a cabo sin ninguna imposición política, económica u otra, garantizando así su imparcialidad y objetividad.

IV. RESULTADOS

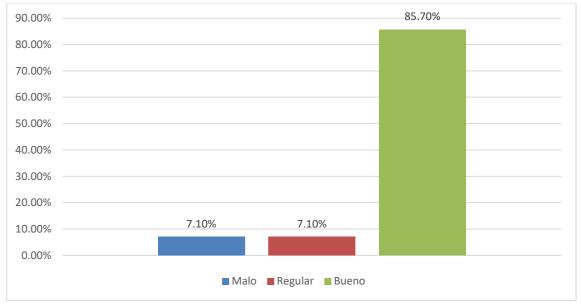
4.1. Análisis descriptivo

Tabla 3Frecuencia y porcentaje de la variable metodología PMI

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	3	7.1%
	Regular	3	7.1%
	Bueno	36	85.7%
	Total	42	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Figura 1
Porcentajes distribuidos según la variable 1



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 3 y figura 1, mostró que el 85.7% de los trabajadores de la empresa ADECIP EIRL mencionan un nivel bueno acerca de la metodología PMI y el 7.1% señalaron un nivel malo y regular correspondientemente. Por tanto, se infiere que la mayoría de los trabajadores perciben una óptima metodología PMI.

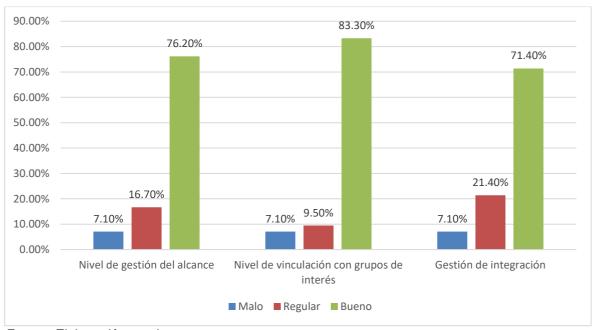
Tabla 4Frecuencia y porcentaje de las dimensiones de la variable 1

	Nivel de	gestión del	Nivel de	vinculación	Gestión de integració		
	al	alcance		con grupos de interés		Gestion de integración	
Niveles	f	%	f	%	f	%	
Malo	3	7.1%	3	7.1%	3	7.1%	
Regular	7	16.7%	4	9.5%	9	21.4%	
Bueno	32	76.2%	35	83.3%	30	71.4%	
Total	42	100,0	42	100,0	42	100,0	

Fuente: Elaboración propia.

Figura 2

Porcentajes distribuidos según las dimensiones de la variable 1



Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 4 y figura 2, de acuerdo a los resultados hallados, se observó en las dimensiones nivel de gestión del alcance, nivel de vinculación con grupos de interés y gestión de integración alcanzan el nivel bueno, teniendo un 76.2%, 83.3% y un 71.4% respectivamente; de igual manera, se observó un nivel regular con un 16.7%, 9.5% y un 21.4% respectivamente; de igual manera, se evidenció un mal nivel con un 7.1% para sus diferentes dimensiones. Por tanto, los resultados mostraron unas óptimas dimensiones de la respectiva variable.

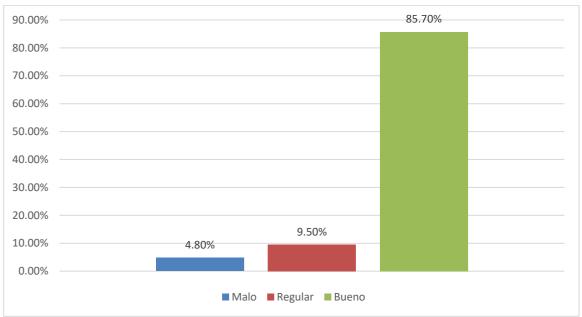
Tabla 5Frecuencia y porcentaje de la variable competitividad

-		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Malo	2	4.8%
	Regular	4	9.5%
	Bueno	36	85.7%
	Total	42	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3

Porcentajes distribuidos según la variable 2



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 5 y figura 3, mostró que el 85.7% de los trabajadores mencionan un nivel bueno acerca de la competitividad y el 9.5% y 4.8% señalaron un nivel regular y malo correspondientemente. Por tanto, se infiere que la mayoría de los trabajadores perciben una óptima competitividad.

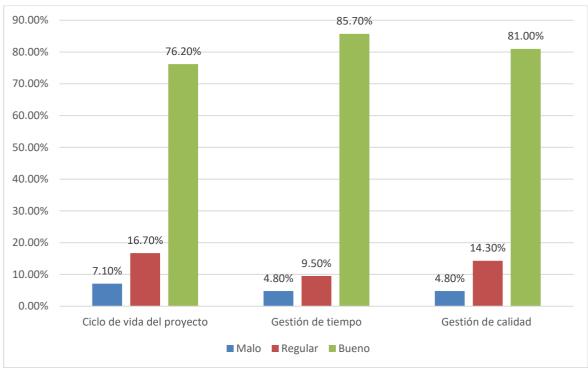
Tabla 6Frecuencia y porcentaje de las dimensiones variable 2

	Ciclo de vio	da del proyecto	Gestiór	n de tiempo	Gestiór	n de calidad
Niveles	f	%	f	%	f	%
Malo	3	7.1%	2	4.8%	2	4.8%
Regular	7	16.7%	4	9.5%	6	14.3%
Bueno	32	76.2%	36	85.7%	34	81.0%
Total	42	100,0	42	100,0	42	100,0

Fuente: Elaboración propia.

Figura 4

Porcentajes distribuidos según las dimensiones de la variable 2



Fuente: Elaboración propia.

La tabla 6 y figura 4, de acuerdo a los resultados hallados, se observó en las dimensiones ciclo de vida del proyecto, gestión de tiempo y gestión de calidad alcanzaron el nivel bueno, teniendo un 76.2%, 85.7% y 81% respectivamente; de igual manera, se observó un nivel regular con un 16.7%, 9.5% y 14.3% respectivamente; de igual manera, se evidenció un 7.1%, un 4.8% y un 4.8% en un nivel malo correspondientemente.

4.2. Análisis inferencial

Prueba de Normalidad

Para iniciar con el análisis inferencial fue necesario someter los datos por una prueba de normalidad; de acuerdo con la regla de decisión, si el valor es inferior a 0,05 se trata de una distribución anormal y si es mayor o igual al valor mencionado, se trata de una distribución con tendencia normal. Debido a que, la cantidad de muestra del estudio es inferior a 50 integrantes, le corresponde el test de Shapiro-Wilk, tal como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 7Prueba de normalidad

	Estadístico	gl	Sig.
Variable 1	.737	42	<.001
Variable 2	.771	42	<.001

^{*.} Esto es un límite inferior de la significación verdadera.

De acuerdo con los resultados de la tabla 7 se pudo determinar que las variables tratadas adoptan una distribución normal y no normal respectivamente, de esta forma se mencionó que la investigación es no normal; por ello, se decidió emplear el estadístico Rho de Spearman con la finalidad de corroborar las hipótesis.

Prueba de hipótesis general

H₀: No existe una relación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

H₁: Existe una relación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

a. Corrección de significación de Lilliefors

 Tabla 8

 Correlación de la hipótesis general

			Metodología PMI	Competitividad
Rho de	Metodología	Coeficiente de	1.000	.798**
Spearman	PMI	correlación		
		Sig. (bilateral)		<.001
		N	42	42
	Competitividad	Coeficiente de	.798**	1.000
		correlación		
		Sig. (bilateral)	<.001	
		N	42	42

^{**.} La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 8 muestra un p-valor inferior a 0,001 aunado a un coeficiente Rho igual a 0,798, indicando de esta manera una asociación positiva alta entre las variables; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula; es decir, se confirma la existencia de una asociación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Prueba de hipótesis específica 1

H₀: No existe una relación entre metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

H₁: Existe una relación entre metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Tabla 9Correlación de la hipótesis específica 1

			Metodología PMI	Ciclo de vida del proyecto
Rho de Spearman	Metodología PMI	Coeficiente de correlación	1.000	.694
		Sig. (bilateral)		<.001
		N	42	42
	Ciclo de vida del proyecto	Coeficiente de correlación	.694	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	
		N	42	42

^{**.} La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 9 muestra un p-valor inferior a 0,001 aunado a un coeficiente Rho igual a 0,694, indicando de esta manera una asociación positiva moderada entre la variable 1 y el ciclo de vida del proyecto; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula; es decir, se confirma la existencia de una asociación entre metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Prueba de hipótesis específica 2

H₀: No existe una relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

H₁: Existe una relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Tabla 10Correlación de la hipótesis específica 2

			Metodología PMI	Gestión del tiempo
Rho de Spearman	Metodología PMI	Coeficiente de correlación	1.000	.611
		Sig. (bilateral)		<.001
		N	42	42
	Gestión del tiempo	Coeficiente de correlación	.611	1.000
		Sig. (bilateral)	<.001	
		N	42	42

^{**.} La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 10 muestra un p-valor inferior a 0,001 aunado a un coeficiente Rho igual a 0,611, indicando de esta manera una asociación positiva moderada entre la variable 1 y la gestión del tiempo; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula; es decir, se confirma la existencia de una asociación entre metodología PMI y la gestión del tiempo en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Prueba de hipótesis específica 3

H₀: No existe una relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

H₁: Existe una relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

Tabla 11Correlación de la hipótesis específica 3

			Metodología PMI	Gestión de la calidad
Rho de	Metodología	Coeficiente de	1.000	.813
Spearman	PMI	correlación		
		Sig. (bilateral)		<.001
		N	42	42
	Gestión de la	Coeficiente de	.813	1.000
	calidad	correlación		
		Sig. (bilateral)	<.001	
		N	42	42

^{**.} La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

La tabla 11 muestra un p-valor inferior a 0,001 aunado a un coeficiente Rho igual a 0,813, indicando de esta manera una asociación positiva alta entre la variable 1 y la gestión de la calidad; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula; es decir, se confirma la existencia de una asociación entre metodología PMI y la gestión de la calidad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022.

V. DISCUSIÓN

Una vez expresados los resultados del presente trabajo de investigación el cual llevo por título metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL, San Miguel 2022 cuya muestra se conformó por 42 trabajadores de la empresa ADECIP EIRL se procede con la discusión, en la cual se procedió a la contrastación de los mismos con las teorías desarrolladas y los estudios considerados en el apartado antecedentes, los cuales están vinculados a las variables consideradas para el estudio. Por ende, se puede afirmar a nivel descriptivo que ambas variables gozan de un comportamiento bueno, mostrando una correcta aplicabilidad en la realidad según la visión de la muestra.

En función al objetivo general, el cual fue determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 para lo cual se planteó como hipótesis general que existe una relación entre metodología PMI y la competitividad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. A nivel descriptivo, los hallazgos señalaron que en cuanto a la variable metodología PMI el 85,7% que representó una frecuencia de 36 indicaron que se encuentra a nivel bueno, mientras que, para la variable competitividad el 85,7% que representó una frecuencia de 36 indicaron que se encuentra a nivel bueno.

A nivel inferencial, gracias a la implementación del estadístico Rho de Spearman debido al comportamiento de los datos demostrado en la prueba de normalidad, se determinó una significancia de 0,001 y un coeficiente de confiabilidad de 0,798, exponiendo de esta forma la evidencia de carácter estadístico para aceptar la hipótesis alterna, la cual indica la existencia de una asociación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022, siendo dicha relación considerada positiva alta según lo indicado por el coeficiente de correlación.

Lo mostrado anteriormente guarda relación con lo mencionado por la guía para la dirección de proyectos, siendo un manual que registra procedimientos para una correcta gestión de proyectos basada en experiencias que ayudan a un mejor desenvolvimiento (Zaheri, Rojhani, & Rowe, 2022). Aunado a lo expresado en la teoría de la competitividad de Porter, en la cual se señala que la innovación es

sumamente relevante para que toda empresa se mantenga a flote dentro de un mercado que se caracteriza por ser cambiante, por ende, el saber adaptarse e innovar cobra un indudable protagonismo en cuanto a la competitividad (Turgunpulatovich, 2022).

Sumado a ello, tendremos como definición de la variable metodología PMI que es un proceso de aplicación constante de factores tales como saberes y capacidades con la meta final de lograr satisfacer las necesidades expresadas al momento de tomar la dirección de un proyecto (Project Management Institute, 2023). Mientras que, en el caso de la variable competitividad, la misma fue entendida como aquella ventaja lograda mediante la capacidad empresarial que tiene la facultad para lograr un cambio en lo vinculado a la oferta, mejorando de esta forma la imagen que posee la empresa en la mente del consumidor (Machmud, Wuryaningrat, & Mutiarasari, 2022).

En función a ello, los resultados mostrados anteriormente concuerdan con lo mencionado por Barahona et al. (2023) quienes con un p-valor de 0,000 y un coeficiente de correlación de 0,992 demostraron la existencia de asociación entre la planificación estratégica y los niveles de competitividad, demostrando que la planificación estratégica como parte de las capacidades administrativas dentro de la organización resultan como un factor clave al momento de poder destacar dentro de un mercado y lograr ese cambio al respecto de la oferta.

Adicionalmente, esta lo mencionado por Cabana et al. (2022), quienes a través del coeficiente estandarizado y el t-value de los constructos siendo estos superiores a 1,96 concluyeron con la existencia de asociación entre el liderazgo transformacional con la competitividad empresarial. Con ello se expone que, la correcta aplicación de saberes y capacidades generan un impacto significativo en los niveles de competitividad de las empresas, a fin de promover esa ventaja en comparación a sus competidores dentro del mercado.

Aunado a ello, esta lo expresado por Saltos et al. (2022) quienes demostraron en su estudio con una significancia de 0,001 que existe asociación entre la gestión de marca y la competitividad. Corroborando de esta forma, como mediante la aplicación correcta de capacidades se establece un margen ventajoso

para la empresa evocando cierta ventaja dentro del mercado.

Por el contrario, los resultados discrepan a lo expresado en el estudio desarrollado por Marín (2022), donde con una significancia de 0,295 demuestra que, para su caso la competitividad no influye en el compromiso organizacional de la empresa. Ello señala que, un incorrecto enfoque de las capacidades de los integrantes de una empresa, sumado a variables externas pueden irrumpir en esa relación armónica e invalidar los esfuerzos por destacar dentro del mercado.

En cuanto al primer objetivo específico, el cual fue determinar la relación entre la metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 se encontró a nivel descriptivo que, para la dimensión ciclo de vida del proyecto el 76,2% que representó una frecuencia de 32 indicaron que se encuentra a nivel bueno. Entendiendo con esto que existe un buen manejo en lo que se vincula a esta dimensión de la variable competitividad en función a lo expresado por la muestra.

Mientras que, a nivel inferencial se determinó una significancia de 0,001 y un coeficiente de confiabilidad de 0,694, exponiendo mediante estadígrafos la aceptación de la hipótesis la alterna, la cual indica la existencia de una asociación entre metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 siendo dicha relación considerada positiva moderada según lo indicado por el coeficiente de correlación.

Esto es consecuente a lo expresado en la guía para la dirección de proyectos, la cual, a pesar de presentar ciertas limitaciones en función a la envergadura del proyecto, presenta desafíos en su aplicación a nivel general, sin embargo, es posible realizar adaptaciones para cubrir las necesidades del proyecto que se desea desarrollar (Zaheri, Rojhani, & Rowe, 2022). Sumado a lo expresado en la teoría de la competitividad empresarial de Porter, en la que se señala una interrelación entre actividades y apoyo resulta altamente beneficiosa para lograr generar ventajas dentro del mercado (Khazratkulova & Bekbayeva, 2023).

Por ende, se definió la dimensión ciclo de vida del proyecto a aquel conjunto de fases que integran a un proyecto iniciando por la fase inicial, para posteriormente llegar a la fase de planificación en la que se formularán las directrices del proyecto

para pasar a la fase de implementación en la que se pondrán en práctica para llegar a la fase de cierre (Sari, Wibowo, Praja, & Irawan, 2023).

En función a ello, los resultados mostrados anteriormente concuerdan con lo mencionado por Gonzales (2023) en donde con una significancia de 0,012 y un coeficiente de 0,351, confirmando cómo la dirección de proyectos incide de forma positiva en la rentabilidad. Resultado que refleja como a través de una correcta aplicación de una metodología se puede obtener beneficios palpables dentro de una empresa constructora a lo largo de sus proyectos.

Asimismo, esta lo expresado en el estudio desarrollado por Narro (2020) donde se halló un p-valor de 0,000 y Rho igual a 0,843, demostrando mediante estadígrafos la existencia de asociación la guía Pmbok proyectos del PMI con el PMI del INVIERTE.PE. Esto expone de una forma muy práctica que el correcto desarrollo de la metodología PMI adaptada a los proyectos logra resultados satisfactorios en cuanto a las fases de los mismos, reflejando que la metodología puede ser adaptada a diferentes tipos de proyectos.

En cuanto al segundo objetivo específico, el cual fue determinar la relación entre la metodología PMI y la gestión del tiempo de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 se encontró a nivel descriptivo que, para la dimensión gestión de tiempo del proyecto el 85,7% que representó una frecuencia de 36 indicaron que se encuentra a nivel bueno. Entendiendo con esto que, durante el funcionamiento de la empresa se tiene un buen manejo de los tiempos en los que concierne a las actividades desarrolladas durante las jornadas laborales.

Mientras que, a nivel inferencial se determinó una significancia de 0,001 y un coeficiente de confiabilidad de 0,611, exponiendo con estadígrafos la confirmación de la hipótesis de alterna, la cual indica que existe una relación entre metodología PMI y la gestión del tiempo en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 siendo dicha relación considerada positiva moderada según lo indicado por el coeficiente de correlación.

Esto es consecuente a lo expresado en la guía de los fundamentos para la dirección de proyectos, donde se resalta que de acuerdo los cronogramas se pueden presentar dificultades para la implementación de esta metodología, sin

embargo, la norma cuenta con elementos destacables y flexibles que permite ser adaptada a las necesidades y características del proyecto en sí mismo (Zaheri, Rojhani, & Rowe, 2022). Aunado a lo expresado en la teoría de la competitividad empresarial de Porter, en la que se indica la importancia que tienen la interrelación de actividades y los factores que las involucran para generar un efecto positivo e innovador del cual depende su supervivencia dentro de un mercado cambiante (Khazratkulova & Bekbayeva, 2023).

En cuanto a la definición de la dimensión gestión del tiempo, será comprendida como aquel proceso de planificación y dirección de aprovechamiento del tiempo destinado a aquellas actividades a desarrollar, generando un entorno de eficiencia en el cual se pueda sacar el mayor provecho al intervalo de tiempo destinado a las labores propias que desempeñan los colaboradores de la empresa (Bocharova & Fedotova, 2023).

En función a ello, los resultados mostrados anteriormente concuerdan con lo mencionado por Gonzales (2023) en donde con una significancia de 0,002 y un coeficiente de 0,429 afirmo la incidencia positiva de la planificación de la dirección de manera directa en la rentabilidad de la empresa Constructora 3G Proyectos SAC. Demostrando con ello que, una correcta planificación de los recursos durante las jornadas trae como consecuencia efectos positivos para la empresa, considerando dentro de los elementos de la planificación el tiempo destinado a las actividades.

Aunado a ello, esta lo demostrado por Salazar (2020) en donde con una significancia de 0,000 y un coeficiente de 0,899 acepto que el plan estratégico se relaciona positivamente con la eficiencia y eficacia de la empresa. Esto indica que, el cumplimiento del cronograma de actividades propuesto logra un impacto positivo en el desarrollo del proyecto, dichos hallazgos fueron traducidos en favor de la empresa en lo referente al plan estratégico y el desarrollo de sus objetivos.

En cuanto al tercer objetivo específico, el cual fue la relación entre la metodología PMI y la gestión de la calidad de un proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022, se encontró a nivel descriptivo que, para la dimensión gestión de la calidad el 81% que representó una frecuencia de 34 indicaron que se

encuentra a nivel bueno. Entendiendo con esto que, la calidad durante el proceso de desarrollo de los proyectos cumple con las exigencias en función a lo expresado por la muestra.

Mientras que, a nivel inferencial, se determinó una significancia de 0,001 y un coeficiente de confiabilidad de 0,813, exponiendo de esta forma con estadígrafos la aceptación por la hipótesis alterna, la cual indica la existencia de una asociación positiva entre metodología PMI y la gestión de la calidad en la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 siendo dicha relación considerada positiva alta según lo indicado por el coeficiente de correlación.

Esto es consecuente a lo expresado en la guía para la dirección de proyectos, en la cual la calidad es la traducción de la correcta aplicabilidad de los procesos durante el proyecto (Zaheri, Rojhani, & Rowe, 2022). sumado a lo expresado en la teoría de la competitividad empresarial de Porter, en la que se indica lo vital que resulta la innovación para desarrollar la tan anhelada ventaja del mercado (Khazratkulova & Bekbayeva, 2023).

En cuanto a la dimensión gestión de la calidad, esta fue definida como el proceso mediante el cual se logra cumplir los requisitos mínimos al momento de entregar un producto siguiendo procesos que van desde la planificación hasta el control de calidad en donde dicho factor es medido antes de ser entregado al consumidor final (Almarzooqi & Alkamali, 2023).

En función a ello, los resultados mostrados anteriormente concuerdan con lo mencionado por Gonzales (2023) en donde con una significancia de 0,021 y un coeficiente de 0,581 afirmo que las actividades como el monitoreo y control de la dirección de proyectos tienen incidencia positiva en la rentabilidad de la empresa. Expresando que, el control de calidad trae beneficios evidentes ara la empresa.

Aunado a ello, esta lo demostrado por Salazar (2020) en donde con una significancia de 0,000 y un coeficiente de 0,902 acepto que el plan estratégico se relaciona positivamente con la satisfacción del cliente de la empresa. Esto expone que, un elemento como la satisfacción del cliente en la cual subyace la calidad al cumplir con las expectativas aporta significativamente a la empresa.

VI. CONCLUSIONES

Primera: Se concluyó que existe una relación entre metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. Esto se demostró a través de una significancia de 0,001 inferior a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0,798. Por tanto, a mejor ejecución de la metodología PMI, mejor será la competitividad experimentada por la empresa.

Segunda: Se concluyó que existe una relación entre metodología PMI y el ciclo de vida del proyecto de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. Esto se demostró a través de una significancia de 0,001 inferior a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0,694. Por tanto, a mejor ejecución de la metodología PMI, mejor será el ciclo de vida del proyecto experimentado por la empresa.

Tercera: Se concluyó que existe una relación entre metodología PMI y la gestión del tiempo de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. Esto se demostró a través de una significancia de 0,001 inferior a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0,611. Por tanto, a mejor ejecución de la metodología PMI, mejor será la gestión del tiempo experimentada por la empresa.

Cuarta: Se concluyó que existe una relación entre metodología PMI y la gestión de la calidad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022. Esto se demostró a través de una significancia de 0,001 inferior a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho Spearman de 0,813. Por tanto, a mejor ejecución de la metodología PMI, mejor será la gestión de la calidad experimentada por la empresa.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: A la gerencia el desarrollar jornadas de supervisión para rectificar el correcto desarrollo y adaptación de la metodología PMI en los proyectos con el fin de mantener altos niveles de competitividad observados.

Segunda: A la gerencia, el mantener la fluidez observada durante las diferentes etapas que componen el ciclo de vida de los proyectos a fin de conservar el correcto funcionamiento observado durante el estudio.

Tercera: Al área de planificación, el realizar jornadas de capacitación a fin de mantenerse actualizado sobre las posibles oportunidades de mejoras para la gestión del tiempo con el objetivo de mejorar el aprovechamiento de las jornadas laborales.

Cuarta: A la dirección de la empresa, incentivar al personal al culminar los proyectos en función a la calidad observada en los mismos, para mantener un personal que garantice el satisfacer las demandas planteadas.

REFERENCIAS

- Afshari, A., Mehran, Y., & Tavakolian, E. (2022). Impact of integration management on mashhad construction projects management performance. *EMC, 1*(1). https://www.researchgate.net/profile/Ali-Afshari-7/publication/362802857_IMPACT_OF_INTEGRATION_MANAGEMENT_ON_MASHHAD_CONSTRUCTION_PROJECTS_MANAGEMENT_PERFORMANCE/links/62ffb08fceb9764f720b283a/IMPACT-OF-INTEGRATION-MANAGEMENT-ON-MASHHAD-CONSTRUCTION-PROJE
- Aguilar, J. (2019). Implementación de la metodología Project Management Institute (PMI) en el proyecto de edificación del coliseo cerrado de la UNTRM de Amazonas. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Toribio Rodríguez de Mendoza de Amazonas]. https://repositorio.untrm.edu.pe/handle/20.500.14077/1745
- Ajmal, M., Khan, M., Gunasekaran, A., & Helo, P. (2022). Managing project scope creep in construction industry. *Engineering, Construction and Architectural Management,* 29(7), 2786-2809. https://osuva.uwasa.fi/bitstream/handle/10024/15262/Osuva_Ajmal_Khan_Gunasekaran_Helo_2022.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Aksana, M. (2023). Evaluation of Time Overruns and Time Management Techniques in Road Construction Projects in Erbil City. *Journal of Engineering and Sustainable Development*, 27(4), 499-510. doi:10.31272/jeasd.27.4.7
- Almarzooqi, S., & Alkamali, W. (2023). Project Quality and Project Risk Management: Correlations and Interdependencies. *International Journal of Business Analytics and Security (IJBAS), 3*(1), 137-153. doi:10.54489/ijbas.v3i1.208
- Amoah, R. (2022). Application of Project Time Management and Resource Management to a Novel Blended Wing Unmanned Aerial Vehicle (BWB UAV)

 Design. *Open Access Library Journal, 9*(e9163), 1-23. doi:10.4236/oalib.1109163
- Aydoğan, M. (2023). Internal Factors Affecting Competitiveness in Agribusinesses:

 A Case Study in the Hazelnut Sector in Ordu and Giresun Provinces of
 Turkey. *Erwerbs-Obstbau*, 65(4), 795 805. doi:10.1007/s10341-022-00784-

- Azuero, A., García, M., & Garibello, D. (2022). Práticas de Responsabilidade Social Corporativa centradas nas partes interessadas nas PMEs do Valle do Cauca: literatura vs. prática. *Entramado, 18*(2). http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1900-38032022000200204&script=sci_arttext
- Barahona, R., Martínez, A., & Haro, A. (2023). Planificación estratégica y niveles de competitividad en la empresa pública municipal para la gestión integral de residuos sólidos . *Prometeo Conocimiento, 3*(2). doi:https://prometeojournal.com.ar/index.php/prometeo/article/view/22
- Bocharova, N., & Fedotova, I. (2023). Tme Management in Project Management. *Economics and enterprise management, 41*, 63. doi:10.30977/ETK.2225-2304.2023.41.41
- Cabana, S., Rivera, M., Véliz, R., & Aguilera, M. (2022). Influencia del liderazgo y otras variables críticas en la competitividad de Mipymes chilenas. *Contaduría y administración, 67*(4), 48-71. doi:https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S0186-10422022000400048&script=sci_arttext
- Carrasco, S. (2019). Metodología de la investigación científica: pautas meodológicas para diseñar y elaborar el proyecto de investigación. Lima: Editorial San Marcos.
- Cevallos, F. (2022). Sistema de gestion de grupos de interes. https://titula.universidadeuropea.com/bitstream/handle/20.500.12880/3368/t fm_Franklin%20Cevallos%20Moreno.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chirinos, C. (2021). Ley de contrataciones con el Estado y competitividad de las MYPES en el sector construcción Andahuaylas, 2020. Tesis de maestría, Universidad César Vallejos. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/69477/Chirino s_ACA-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Córdova, W. (2021). Modelo de gestión para la dirección de proyectos de edificaciones, basado en la metodología PMBOK® del PMI. caso construcción de un edificio de departamentos de 20 pisos desarrollado por la empresa CÓRDOVA COMPANY EIRL. [Tesis de maestría, Universidad

- Privada Antonio Guillermo Urrelo]. http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/1677
- Cury, M., Domingues, L., & Oliveira, J. (2023). Tailoring: a case study on the application of the seventh principle of PMBOK 7 in a public institution.

 Procedia Computer Science, 1(1).

 https://pdf.sciencedirectassets.com/280203/1-s2.0-S1877050923X00039/1-s2.0-S1877050923004805/main.pdf?X-Amz-SecurityToken=IQoJb3JpZ2luX2VjEDMaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIHmGwjbyUo b%2Bo9OGZ2bPFCroOIAn%2BE%2FO47VKquvnTQL6AiEAwOAU5IZgGu kavd6kVH%2FDeUoxHtqRK5BMrOvt
- Davidov, P., Ainbinder, I., Ayoubi, N., Avivi, B., & Eliyahu, L. (2023). Implementation of Project Management Knowledge Areas by Project Managers. *Journal of Engineering, Project, and Production Management, 13*(2), 138-147. http://www.ppml.url.tw/EPPM_Journal/volumns/13_02_May_2023/ID_513_1 3_2_138_147.pdf
- Faheem, F., & Iqbal, S. (2023). Relationship Of Organizational Culture and Project Management Methodology with Moderating Role of Teamwork in Banking Industry of Pakistan. *Bahria University Journal Of Management & Technology*, 6(1). https://bjmt.bahria.edu.pk/index.php/ojs/article/view/57
- Farida, I., & Setiawan, D. (2022). Business Strategies and Competitive Advantage:

 The Role of Performance and Innovation. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 8*(3).

 doi:https://doi.org/10.3390/joitmc8030163
- Gonzales, W. (2023). Dirección de proyectos y su influencia en la rentabilidad de la empresa constructora 3G Proyectos SAC., Lima 2022. Tesis de maestría, Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/114120/Gonz ales_PWG-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernandez Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación:*Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (Primera edición). Mexico: McGraw Hill Education.
- Hernández-Sampieri, R., & Mendoza, C. (2018). *Metodología de la investigación:* las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta (Primera ed.). McGraw Hill

- Education.
- Huu, A. (2022). Improving the Dynamic Competitiveness of Enterprises: Research in the Field of Tourism. *Journal of Economics, Finance and Management Studies*, *5*(8). https://ijefm.co.in/v5i8/Doc/12.pdf
- Khazratkulova, L., & Bekbayeva, F. (2023). The Experience of Developed Countries in Increasing the Competitiveness of Joint-Stock Companies and the Prospects for its Implementation in Uzbekistan. *AMERICAN Journal of Public Diplomacy and International Studies, 1*(1). http://grnjournal.us/index.php/AJPDIS/article/view/35
- Kinsey, E., Hecht, A., Dunn, C., Levi, R., Leer, M., Herrero, C., & Niesen, P. (2020). Column (5) reports the share of households responding that they received free food from any source over the prior 7 days—e.g., from food pantries, a school or children's program, from neighbors, and so on.10 Across the U.S., 7.3% of households reported re. AJPH American Public Health Association, 110(11), 1635-1643. doi:https://doi.org/10.2105/AJPH.2020.305875
- Machmud, R., Wuryaningrat, N., & Mutiarasari, D. (2022). Technopreneurship-Based Competitiveness and Innovation at Small Business in Gorontalo City.

 International Journal of Sustainable Development & Planning, 17(4).

 https://www.researchgate.net/profile/Nikolas-Wuryaningrat/publication/362292936_Technopreneurship-Based_Competitiveness_and_Innovation_at_Small_Business_in_Gorontalo
 _City/links/64749fa0a25e543829dc073e/Technopreneurship-Based-Competitiveness-and-Innovatio
- Maqbool, R., & Jowett, E. (2023). Conserving a sustainable urban environment through energy security and project management practices. *Environmental Science and Pollution Research*, 1(1). https://link.springer.com/article/10.1007/s11356-022-21721-w
- Marín, P. (2022). La gestión pública y la competitividad en la EP-Empresa Municipal Mercado Mayorista Ambato en tiempos de crisis. Tesis de maestría, Universidad Técnica de Ambato. https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/36952/1/063%20ADP.pd f
- Marion, J., Richardson, T., & Anantatmula, V. (2022). Managing Quality in Aviation

- Projects. *EMJ Engineering Management Journal*, 34(1), 144 156. doi:10.1080/10429247.2020.1858642
- Marnada, P., Raharjo, T., Hardian, B., & Prasetyo, A. (2022). Agile project management challenge in handling scope and change: A systematic literature review. *Procedia Computer Science*, 1(1), 290-300. https://pdf.sciencedirectassets.com/280203/1-s2.0-S1877050921X00208/1-s2.0-S187705092102367X/main.pdf?X-Amz-Security-Token=IQoJb3JpZ2luX2VjEDUaCXVzLWVhc3QtMSJHMEUCIQCW5i4%2Fi5rCS5N%2FwkgLM8s9XGY11icYaK39xMlbJEJ%2FTQIgbLCVmhL68Adwi7%2BVmdeD%2Bp2IAHcbPqCOrD
- Marques, J., dos Reis, J., Alves, J., & Gonçalves, M. (2023). Effectiveness analysis of waterfall and agile project management methodologies—a case study from macau's construction industry. *Revista Gestão em Análise, 12*(1), 23-38. https://periodicos.unichristus.edu.br/gestao/article/viewFile/2508/1703
- Mondéjar, M. (2022). Planeamiento estratégico y su relación con la competitividad de las empresas del rubro de la construcción, Chimbote 2022. Tesis de maestría, Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/101856
- Narro, S. (2020). La gestión de proyectos y su relación con el PMI del INVIERTE.PE en los proyectos de la Municipalidad Distrital de Curgos en el 2019. Tesis de maestría, Universidad César Vallejos. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/42761
- Ning, Y., & Gao, S. (2021). A resilience framework to explorative quality management in innovative building projects. *Journal of Engineering and Technology Management JET-M, 62*(101654). doi:10.1016/j.jengtecman.2021.101654
- Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). Metodología de la investigación Cuantitativa Cualitativa y redacción de la tesis (Quinta edición). Bogotá: Ediciones de la U.
- Proaño-Narváez, M., Flores-Vázquez, C., Vásquez Quiroz, P., & Avila-Calle, M. (2022). Earned Value Method (EVM) for Construction Projects: Current Application and Future Projections. *Buildings*, *12*(3). https://www.mdpi.com/2075-5309/12/3/301

- Project Management Institute. (2023). *Foundational Standards*. https://www.pmi.org/pmbok-guide-standards/foundational
- Salazar, H. (2020). Plan estratégico y competitividad de empresas constructoras medianas, caso de estudio: Rey Construcciones Generales S.A.C, San Martín de Porres 2020. Tesis de maestría, Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/53576/Salaza r_MHI-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Saltos, G., Araque, W., & Saltos, C. (2022). Gestión de marca y competitividad empresarial: Un estudio explicativo de procesos fundamentales*. *Revista Venezolana de Gerencia, 1*(7), 186-202. doi:https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvg/article/view/38051 /42009
- Sari, E., Wibowo, M., Praja, A., & Irawan, A. S. (2023). Project Delivery Systems:

 The Partnering Concept in Integrated and Non-Integrated Construction

 Projects. Sustainability (Switzerland), 15(1), 1-14. doi:10.3390/su15010086
- Sons, F. (2023). Estrategias de Gestión de la Política Pública de Salud Mental aplicable al Municipio de la Plata–Huila, según lineamientos del estándar de Gestión de Proyectos PMI. [Tesis de maestría, Universidad Nacional Abierta y a Distancia]. https://repository.unad.edu.co/bitstream/handle/10596/55786/ysonsf.pdf?se quence=1
- Stocker, M., & Várkonyi, L. (2022). Impact of market orientation on competitiveness:

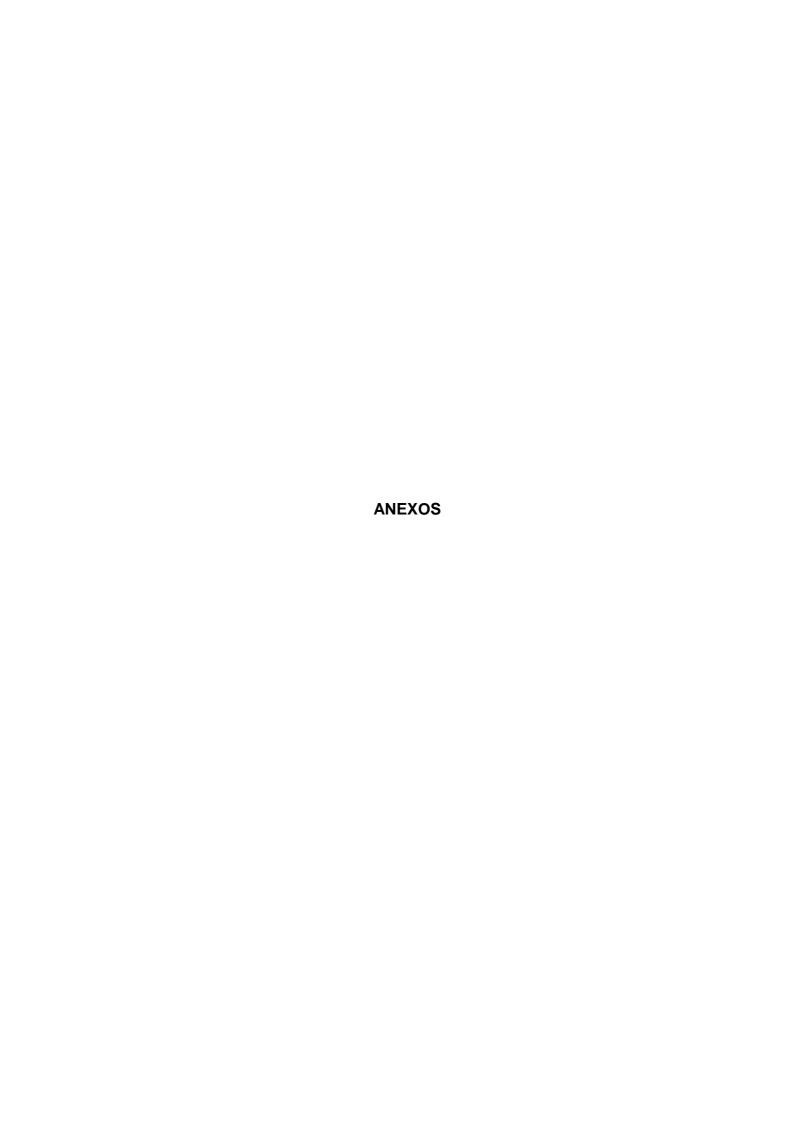
 Analysis of internationalized medium-sized and large enterprises.

 Entrepreneurial Business and Economics Review, 10(1), 81-95.

 https://www.ceeol.com/search/article-detail?id=1063265
- Turgunpulatovich, A. (2022). The concept of forming the competitiveness of small business entities and its essence. Asia pacific journal of marketing & management review issn, 11(7). http://gejournal.net/index.php/APJMMR/article/view/858
- Tutar, H., & Adiguzel, M. (2023). Visula Mapping and Bibliometric Aanalysis of Publications on Global Competitiveness. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, *21*(45), 1008-1031. doi:10.46928/iticusbe.1056891
- Unegbu, H., Yawas, D., & Dan-Asabe, B. (2022). An investigation of the relationship

- between project performance measures and project management practices of construction projects for the construction industry in Nigeria. *Journal of King Saud University-Engineering Sciences*, 34(4), 240-249. https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1018363920303226
- Valderrama, S., & Jaimes, C. (2019). *El desarrollo de la tesis: descriptiva-comparativa, correlacional y cuasiexperimental* (Primera ed.). Lima: Editorial San Marcos.
- Vasiliev, A. (2022). Designing the University Competitiveness Management System: Functions, Levels, Objects. *International Journal of Instruction*, *15*(4), 1053-1070. doi:10.29333/iji.2022.15456a
- Villegas, J. (2021). La gestión de proyectos como alternativa para el desarrollo del país. https://ucsp.edu.pe/gestion-de-proyectos-alternativa-desarrollo-pais/
- Wardani, S., Wibowo, M., & Handayani, N. (2022). Barriers for Implementing Reverse Logistics in the Construction Sectors. *Journal of Industrial Engineering and Management*, *15*(3), 385 415. doi:10.3926/jiem.3539
- Wassie, & Jemila. (2022). Assesment of project management practice and challenge of construction project the case study of yotek construction building project. [Tesis doctoral, Universidad ST Mary]. http://repository.smuc.edu.et/bitstream/123456789/7256/1/Jemila%20Wassie%20Final%20Thesis.pdf
- Weng, J. (2023). Putting Intellectual Robots to Work: Implementing Generative AI Tools in Project Management. https://archive.nyu.edu/bitstream/2451/69531/2/Putting%20Intellectual%20 Robots%20to%20Work%20-%20Implementing%20Generative%20AI%20Tools%20in%20Project%20Management%20White%20Paper%20By%20Conor%20Weng%20%20.pdf
- Willar, D., Waney, E., & Senduk, N. (2019). The execution of infrastructure project life-cycle. *MATEC Web of Conferences, 258*(02017), 1-9. doi:0.1051/matecconf/201925802017
- Wittrich, A. (2022). Ethical decision-making in the work of project. *Business and Management,* 1(1), 1-10. https://www.econstor.eu/bitstream/10419/259007/1/18_820_BM%202022% 205%20sekcija.pdf

- Wołowiec, T., & Martyniuk, V. (2022). Local Tax Strategy and Its Components and the Formation of Investment Competitiveness of the Municipality. *Biuletyn Stowarzyszenia Absolwentów i Przyjaciół Wydziału Prawa Katolickiego Uniwersytetu Lubelskiego,* 19(2), 239-257. https://ojs.academicon.pl/bsa/article/view/4483
- Zaheri, A., Rojhani, M., & Rowe, S. (2022). The Evaluation of PMBOK Framework for the Management of Small-sized Projects. *International Journal of Industrial Engineering & Production Research*, 33(1), 1-17. http://ijiepr.iust.ac.ir/article-1-1180-en.pdf



Anexo 1. Tabla de operacionalización de variables

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL	OPERACIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICION
VARIABLE 1 METODOLOGÍA PMI	Es entendida como la aplicación constante de saberes, capacidades, empleando nuevos métodos para satisfacer los requisitos para dirigir un proyecto. Normalmente contener, distinguir para adquirir todo lo que pueden requerir los clientes y poder equilibrar los pro y contra del proyecto, analizando así el alcance, los interesados y la integración (Project Management Institute, 2023).	integración. La escala de medición es ordinal y se utilizará la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario.	NIVEL DE GESTIÓN DEL ALCANCE NIVEL DE VINCULACIÓN CON GRUPOS DE INTERÉS GESTION DE INTEGRACIÓN	El alcance Los interesados La integración	1,2,3,4,5 6,7,8,9,10 11,12,13,14,15	Ordinal
VARIABLE 2 COMPETITIVIDAD	Se entiende por competitividad a la ventaja a través de la capacidad empresarial para cambiar la curva de oferta y de esta	La variable Competitividad será medida con tres dimensiones, Ciclo de vida de un proyecto, gestión de tiempo y gestión de	CICLO DE VIDA DEL PROYECTO	Fases de proyecto Secuenciar	16,17,18,19,20 21,22,23,24,25	Ordinal
	forma obtener precios que resulten eficientes y	calidad. La escala de	GESTION DE TIEMPO	actividades	, , -, , -	

competitivos (Machmud et al., 2022)	utilizará la técnica de la encuesta y como instrumento el cuestionario.	GESTION DE CALIDAD	Aseguramiento de calidad	26,27,28,29,30	

Anexo 2. Evaluación por juicio de expertos

CARTA DE PRESENTACIÓN

Estimado Dr. Aldo Fernando Rejas de la Peña

Presente

Asunto: VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS A TRAVEZ DE JUICIO DE EXPERTOS

Me es grato comunicarme con usted para expresarle mis saludos y asimismo hacer conocimiento que, siendo estudiante de la universidad/escuela de: Postgrado de maestría requiero validar los instrumentos con los cuales recogeré la información necesaria para desarrollar la investigación para optar el título/grado de Maestro en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción.

La investigación se titula: "Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL, San Miguel 2022", y siendo imprescindible contar con los docentes especializados para poder aplicar los instrumentos en mención, he considerado conveniente recurrir a usted, ante su connotada experiencia en tema de finanzas, costos y presupuestos.

El expediente de validación cuenta con la siguiente documentación:

- Carta de presentación
- Definiciones conceptuales de las variables, dimensiones e indicadores
- Matriz de consistencia
- Matriz de operacionalización de las variables
- Certificado de validez de contenido de los instrumentos

Expresándole mis sentimientos de respeto y consideración, me despido de usted, no sin antes agradecerle por la atención que dispense a la presente.

Atentamente

Firma

Mariana Dayann Reategui Aguinaga D.N.I.: 72730825

<u>DEFINICIONES CONCEPTUALES DE VARIABLES, DIMENSIONES E</u> INDICADORES

Variable 1: Metodología PMI

Proyect Management Institute (2020) La metodología PMI, se refiere a la aplicación constante de saberes, capacidades, empleando nuevos métodos para satisfacer los requisitos para dirigir un proyecto. Normalmente contener, distinguir para adquirir todo lo que pueden requerir los clientes y poder equilibrar los pro y contra del proyecto, analizando así el alcance, los interesados y la integración. La metodología PMI influye en estas restricciones como objetivo primordial concluir el trabajo exitosamente. Esta metodología permite una elaboración gradual lo que implica que la información sea más específica, con propuestos con precisión. Esto métodos de gestión de proyecto hace que el proyecto tenga un superior detalle a medida que el proyecto sigue su rumbo.

- a) Nivel de gestión de alcance; según Umaña (2018) Al delimitar el nivel de gestión de alcance se refiere a una gestión el cual se pueda desarrollar la manera de describir específicamente un proyecto y el producto de este. Precisar alcance es fundamental para que el proyecto se desarrolle con éxito. Se va preparando, elaborando inicialmente con entregables que son principal, plantillas y requerimientos que se establecen al principio del proyecto. La gestión de alcance del proyecto son procesos que son adquiridos para afirmar que el proyecto pueda incluir lo requerido para su culminación con aprobación. Su objetivo principal es dar a conocer y organizar que se extrae o no se extrae en el proyecto. Se desarrolla a base de organización de procesos en los que se recopila toda parte requisitoria de los clientes Como por ejemplo, recopilar, definir, verificar y controlar el alcance.
 - Alcance; según Medina (2019) cuando se refiere al alcance de un proyecto es poder obtener sus límites, para que el objetivo de lo planteado pueda ser definido y lograr grandes resultados. Cuando de obtiene el alcance se consolida la finalidad del proyecto siendo este beneficioso para el entregable final.
- b) Nivel de vinculación con grupos de interés; según nos dice Ramos (2018) el nivel de vinculación con los grupos de interés en el proyecto de

construcción se le llama interesado al ser humano y organización, la cual se encuentra directamente relacionada con el proyecto. Ejemplo pueden ser la organización ejecutante, patrocinador o clientes. Estos se encuentran involucrados de tal manera que en el transcurso del proyecto puedan verse perjudicados de manera positiva o negativa en la ejecución hasta la terminación del proyecto. También estos pueden tener influencia en el proyecto y las culminaciones. Para un proyecto de construcción es de relevante importancia reconocer a los interesados para así analizar y tener conocimientos de su influencia en el proyecto, su interés y a lo largo sus expectativas. Con ello se logra realizar estrategias que puedan generar más positivismo en resultados y eliminar impactos negativos.

- Los interesados; según Traña Reyes, J,L: Mendoza Espinoza,
 H,J y Espinoza Arcia, J,A(2020) son las personas, conjuntos u organizaciones las cuales de alguna manera se vean afectadas de acuerdo a la ejecución de un proyecto, son aquellos que pueden tener influencias en los entregables que se dan o proyecto terminado.
- c) Gestión de integración; según Guerrero (2018) La gestión de integración puede contar con descripciones de unificación, reunión, así como también permite realizar acciones la cuales puedan integrar y son de alta importancia para culminar un proyecto de manera satisfactoria. La gestión de integración pretende en tomar decisiones relevantes en la asignar recursos para poder dar un balance a los objetivos y contrapuestas alternativas. Cumpliendo así con su objetivo de brindar una descripción general de los procesos, y para ello se debe cumplir, realizar el acta de constitución de aquel proyecto, evaluar y gestionar un plan el cual tenga a dirección el proyecto que se desarrolla, gestionando, dirigiendo, dando un monitoreo y poder así controlar las actividades en cada fase.
 - Integración; según Mejía (2022) indica que este proceso de integración se refiere a poder realizar una coordinación de elementos los cuales se apliquen para adquirir satisfactoriamente nuestros objetivos. El primer proceso o tarea que se aplica en un

proyecto suele ser el de integración ya que se realiza al principio de un proyecto, se realiza una vista del proyecto se justifica.

Variable 1: Competitividad

Díaz Muñoz, G, A; Quintana Lombeida, M, D y Fierro Mosquera, D (2020) La competitividad es un producto el cual se presenta como rivalidad consecutivamente en contexto a este proyecto se ve estas rivalidades entre empresas las cuales buscan perfeccionar la manera de cumplir sus proyectos favorablemente y los clientes puedan volver a adquirir sus servicios. Mediante un proceso de gestión en el que nos enfocamos en los clientes, proveedores, grupos de interés. Una empresa en un proyecto se define competitividad a la capacidad de poder implementar estrategias e ingresar a las empresas al mercado.

- a) Ciclo de vida de un proyecto; según nos dicen Almaguer Torres, R, M; Pérez Campaña, M y Aguilera García, L (2021) El ciclo de vida de un proyecto, se puede definir como una organización de pasos, procedimientos, fases, que siguen una secuencia, la cuales se desarrollan para determinar una gestión, un control de un proyecto u organización. Un ciclo de vida se puede entender, gestionar, tratar, registrar con ayuda de una metodología la cual en este proyecto se emplea la metodología PMI el cual dentro de ella se puede realizar una organización durante todo el cumplimiento de la actividad de inicio, ejecución y cierre.
 - Fases de un proyecto; según Moya, Oscar Lucero, (2021) nos indica que un proyecto de construcción siempre incluye fases las cuales las podemos dividir en, fase de planificación, fase de licitación, fase de ejecución, fase de seguimiento y control y fase de cierre y entrega. Las cuales se deben tener en cuenta que es importante terminar cada fase para que el proyecto se gestione con éxito.
- b) **Gestión de tiempo**; según **Salazar**, **A (2018)** La gestión de tiempo de un proyecto se refiere a organización de procesos los cuales puedan

administrar las tareas a lo largo de lo que duren hasta finalizar a tiempo. Por ello, estos procesos son determinados para conseguir que las tareas se culminen satisfactoriamente, esto se divide en definir, secuenciar, estimar, controlar las actividades. Desarrollando un cronograma de obra para poder así controlar el proyecto. Estos procesos que se realizan todo cuentan con la finalidad de que se culmine el proyecto como lo planteado en el cronograma de obra inicial.

- Secuenciar actividades; según Miranda, (2022) se refiere a la
 ejecución y planificación que tenemos en un control de tiempo, en el
 cual se mide el tiempo según las actividades planeadas, cuya meta
 es poder tener los entregables con productividad y gran eficiencia.
 Ayudado con cronogramas de obra midiendo así el tiempo.
- c) Gestión de calidad; según Carrera Endara,C, F;Ligña Cumba,C; Moreno Cueva, G y Morales Carrera, R, (2018) La gestión de calidad del proyecto se define en procesos los cuales incluyen las actividades que la organización realiza durante el proceso de ejecución del proyecto. Cada proceso realizado debe cumplir con el factor calidad que se ha planteado para satisfacer necesidades del cliente, por ello se incluye un sistema de gestión de calidad en las obras, las cuales también planifican, asegurando la calidad y con un control establecido. Con ello también estos factores dan a conocer la importancia del cliente para su satisfacción y puede prever las mejoras continuas y responsabilidad de proyecto.
 - Aseguramiento de calidad; según Carrera Endara C, F, A; Ligña Cumbal, C, H; Moreno Cueva, G, R y Morales Carrera, Ruben,
 (2018) se refiere a una agrupación de adquiridas informaciones, habilidades, instrumentos e individuos que se componen con el objetivo de poder hacer que los clientes se sientan satisfechos y poder cumplir con los requisitos conforme la ley y normativas cumpliendo parámetros establecidos.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE METODOLOGÍA PMI

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertine	encia¹	Releva	ancia ²	Cla	ridad ³	Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Nivel de gestión de alcance	1 Si	2 No	Si	No	Si	No	
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?	Х		Х		Х		
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?	Х		Х		X		
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?	Х		Х		Х		
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?	X		х		х		
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?	Х		Х		X		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de vinculación con grupos de	Si	No	Si	No	Si	No	
	interés	5	NO	31	NO	Si	NO	
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?	Х		Х		X		
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?	Х		х		х		
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?	х		х		Х		
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?	х		х		х		
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?	Х		Х		Х		
	DIMENSIÓN 3:Gestión de Integración	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?	х		х		х		
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?	х		х		х		
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?	Х		Х		Х		
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?	X		х		х		
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?	х		х		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable () **Apellidos y nombres del juez validador:** Dr. Aldo Fernando Rejas de Peña **DNI:** 43246299

Especialidad del validador: Investigador, Administración y Educación.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado 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

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertir	encia¹	Relev	ancia ²	Claric	dad ³	Sugerencias
	DIMENSIÓN 5: Ciclo de vida de un proyecto	Si	No	Si	No	Si	No	
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?	Х		Х		Х		
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?	х		х		x		
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?	Х		Х		Х		
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?	Х		Х		Х		
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?	х		х		x		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de tiempo	Si	No	Si	No	Si	No	
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?	х		Х		Х		
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?	х		х		x		
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?	Х		Х		Х		
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?	х		Х		Х		
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?	х		х		х		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?	х		х		х		
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?	х		х		х		
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?	х		х		х		
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?	х		х		х		
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?	х		х		Х		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable () Apellidos y nombres del juez validador: Dr. Aldo Fernando Rejas de Peña DNI: 43246299

Especialidad del validador: Investigador, Administración y Educación.

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado 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

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grade o Título	Institución	Solicitar corrección
REJAS DE LA PEÑA, ALDO FERNANDO DNI 43246299	DOCTOR EN GESTIÓN PÚBLICA Y GOBERNABILIDAD Fecha de diploma: 11/07/22 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 01/10/2016 Fecha egreso: 27/01/2022	UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO S.A.C. PERU	
REJAS DE LA PEÑA, ALDO FERNANDO DNI 43246299	LICENCIADO EN ADMINISTRACION Y CIENCIAS POLICIALES Fecha de diploma: 09/06/17 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	ESCUELA DE OFICIALES DE LA POLICÍA NACIONAL DEL PERÚ PERÚ	
REJAS DE LA PEÑA, ALDO FERNANDO DNI 43246299	BACHILLER EN ADMINISTRACION Y CIENCIAS POLICIALES Fecha de diploma: 23/12/15 Modulidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 01/04/1996 Fecha egreso: 01/01/1999	ESCUELA DE OFICIALES DE LA POLICÍA NACIONAL DEL PERÚ PERU	
REJAS DE LA PEÑA, ALDO FERNANDO DNI 43246299	MAGISTER EN PSICOLOGIA EDUCATIVA Fecha de diploma: 28/09/15 Modulidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJO PERU	
REJAS DE LA PEÑA. ALDO FERNANDO DNI 43246299	LICENCIADO EN EDUCACION SECUNDARIA FORMACION LABORAL : ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD Fecha de diploma: 04/05/2006 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD PRIVADA DE SAN PEDRO PERU	
REJAS DE LA PEÑA, ALDO FERNANDO DNI 43246299	BACHILLER EN EDUCACION Fecha de diploma: 04/07/2005 Modalidad de estudios: - Fecha matricula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD PRIVADA DE SAN PEDRO PERU	

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE METODOLOGÍA PMI

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertine	Pertinencia ¹		ancia ²	Claridad ³		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Nivel de gestión de alcance	1 Si	2 No	Si	No	Si	No	
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?	Х		Х		Х		
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?	Х		х		х		
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?	х		Х		X		
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?	Х		х		х		
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?	Х		Х		Х		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de vinculación con grupos de	Si	No	Si	No	Si	No	
	interés	31	NO	31	NO	31	NO	
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?	Х		Х		Х		
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?	х		х		х		
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?	х		х		х		
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?	х		х		х		
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?	Х		Х		Х		
	DIMENSIÓN 3:Gestión de Integración	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?	х		х		х		
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?	х		х		х		
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?	Х		Х		Х		
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?	х		х		х		
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?	х		х		х		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable () **Apellidos y nombres del juez validador:** HUAMAN BALDEON DORIS **DNI:** 09795922

Especialidad del validador: construcción

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

ORIS LINA HUAMAN BALDEC INGENIERA CIVIL

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertir	nencia¹	Relev	ancia 2	Clari	idad ³	Sugerencias
	DIMENSIÓN 5: Ciclo de vida de un proyecto	Si	No	Si	No	Si	No	
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?	Х		Х		Х		
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?	х		х		X		
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?	Х		Х		Х		
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?	Х		Х		X		
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?	х		х		x		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de tiempo	Si	No	Si	No	Si	No	
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?	Х		Х		Х		
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?	х		х		x		
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?	Х		Х		Х		
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?	Х		Х		Х		
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?	х		х		X		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?	х		х		х		
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?	х		х		х		
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?	х		х		х		
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?	х		х		Х		
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?	х		х		x		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable () **Apellidos y nombres del juez validador:** HUAMAN BALDEON DORIS **DNI:** 09795922

Especialidad del validador: construcción

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

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

INGENIERA CIVIL

Firma del experto Informante.

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
HUAMAN BALDEON, DORIS LINA DNI 09795922	MAESTRA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN Fecha de diploma: 11/05/18 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matricula: 04/09/2015 Fecha egreso: 10/06/2017	UNIVERSIDAD PRIVADA CÉSAR VALLEJÓ PERU
HUAMAN BALDEON, DORIS LINA DNI 09795922	INGENIERA CIVIL Fecha de diploma: 12/05/2004 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD RICARDO PALMA PERU
HUAMAN BALDEON, DORIS LINA DNI 09795922	INGENIERO CIVIL Fecha de diploma: 12/05/2004 Modalidad de estudios: -	UNIVERSIDAD RICARDO PALMA PERU
HUAMAN BALDEON, DORIS LINA DNI 09795922	BACHILLER EN INGENIERIA CIVIL Fecha de diploma: 25/07/2001 Modalidad de estudios: - Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD RICARDO PALMA PERU

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE METODOLOGÍA PMI

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertinencia ¹		Releva	ancia ²	Claridad ³		Sugerencias
	DIMENSIÓN 1: Nivel de gestión de alcance	1 Si	2 No	Si	No	Si	No	
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?	Х		Х		Х		
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?	Х		Х		X		
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?	Х		Х		X		
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?	X		х		х		
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?	х		Х		Х		
	DIMENSIÓN 2: Nivel de vinculación con grupos de interés	Si	No	Si	No	Si	No	
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?	Х		Х		х		
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?	х		х		х		
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?	х		х		х		
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?	х		х		х		
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?	Х		Х		Х		
	DIMENSIÓN 3:Gestión de Integración	Si	No	Si	No	Si	No	
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?	х		х		х		
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?	х		х		х		
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?	х		Х		Х		
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?	х		х		х		
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?	Х		х		х		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: MINAYA ROSARIO, CARLOS DANILO **DNI**: 06249794

Especialidad del validador: MAGÍSTER EN DIRECCIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado 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.

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE COMPETITIVIDAD

N°	DIMENSIONES / ITEMS	Pertir	nencia¹	Relev	ancia 2	Clari	dad ³	Sugerencias
	DIMENSIÓN 5: Ciclo de vida de un proyecto	Si	No	Si	No	Si	No	
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?	Х		Х		Х		
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?	х		х		x		
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?	х		Х		Х		
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?	х		х		Х		
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?	х		х		х		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de tiempo	Si	No	Si	No	Si	No	
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?	х		Х		Х		
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?	х		х		x		
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?	Х		Х		Х		
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?	х		Х		X		
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?	х		х		X		
	DIMENSIÓN 6: Gestión de calidad	Si	No	Si	No	Si	No	
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?	х		х		х		
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?	х		х		х		
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?	х		х		Х		
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?	х		х		Х		
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?	х		х		Х		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Si tiene suficiencia

Opinión de aplicabilidad: Aplicable (x) Aplicable después de corregir () No aplicable ()

Apellidos y nombres del juez validador: MINAYA ROSARIO, CARLOS DANILO **DNI**: 06249794

Especialidad del validador: MAGÍSTER EN DIRECCIÓN EN LA CONSTRUCCIÓN

¹Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

²Relevancia: El ítem es apropiado para presentar el componente o dimensión específica del constructo.

³ Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el anunciado 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.

REGISTRO NACIONAL DE GRADOS ACADÉMICOS Y TÍTULOS PROFESIONALES

Graduado	Grado o Título	Institución
MINAYA ROSARIO, CARLOS DANILO DNI 06249794	MAESTRO EN DIRECCIÓN DE LA CONSTRUCCIÓN Fecha de diploma: 17/08/17 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: 05/08/2013 Fecha egreso: 24/10/2014	UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS S.A.C. PERU
MINAYA ROSARIO, CARLOS DANILO DNI 06249794	TITULO PROFESIONAL DE INGENIERO CIVIL Fecha de diploma: 18/01/96 Modalidad de estudios: PRESENCIAL	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA PERU
MINAYA <mark>ROSARIO, CARLOS</mark> DANILO DNI 06249794	BACHILLER INGENIERIA CIVIL Fecha de diploma: 05/08/94 Modalidad de estudios: PRESENCIAL Fecha matrícula: Sin información (***) Fecha egreso: Sin información (***)	UNIVERSIDAD NACIONAL DE INGENIERÍA PERU

Anexo 3. Cuestionarios

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA METODOLOGÍA PMI CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

Seleccione la opción más apropiada marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente de las columnas de la derecha. Por favor, seleccione sólo una respuesta por frase.

N°	DIMENSIONES / ITEMS		ESCALA					
IN.			2	3	4	5		
	Nivel de gestión de alcance							
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?							
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?							
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?							
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?							
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?							
	Nivel de vinculación con grupos de interés							
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?							
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?							
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?							
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?							
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?							
	Gestión de Integración							
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?							
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?							
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?							
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?							
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?							

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

Seleccione la opción más apropiada marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente de las columnas de la derecha. Por favor, seleccione sólo una respuesta por frase.

N°	DIMENSIONES / ITEMS		ESCALA						
N			2	3	4	5			
	Ciclo de vida del proyecto								
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?								
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?								
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?								
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?								
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?								
	Gestión de tiempo								
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?								
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?								
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?								
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?								
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?								
	Gestión de calidad								
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?								
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?								
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?								
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?								
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?								

Anexo 4. Consentimiento

Consentimiento Informado

Título de la investigación:

Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 **Investigadora:**

Mariana Dayann Reategui Aguinaga

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022", cuyo objetivo es determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 Esta investigación es desarrollada la estudiante del Programa académico Maestría en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP)

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente

- Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022
- 2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 15 minutos y se realizará en el ambiente de la empresa ADECIP.Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista seráncodificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzarán a la instituciónal término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la

persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con la Investigadora Mariana Dayann Reategui Aguinaga, email: mreateguia@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor email: gsanchezr@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Pierina Vanessa Mendoza Moncada

Fecha y hora: 03 de Agosto del 2023, 12:00pm

Pierina Vanessa Mendoza Moncada Encuestada

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA METODOLOGÍA PMI CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

Seleccione la opción más apropiada marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente de las columnas de la derecha. Por favor, seleccione sólo una respuesta por frase.

N°	DIMENSIONES / ITEMS		ESCALA			
14	DIMENSIONES / ITEMS	1	2	3	4	5
	Nivel de gestión de alcance					
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?				X	
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?					X
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?		x			
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?		X			
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?					Х
	Nivel de vinculación con grupos de interés					
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?					х
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?				x	
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?				x	
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?			x		
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?					Х
	Gestión de Integración					
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?				X	
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?				x	
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?				Х	
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?				X	
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?				X	

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

Seleccione la opción más apropiada marcando con un aspa (x) en la casilla correspondiente de las columnas de la derecha. Por favor, seleccione sólo una respuesta por frase.

N°	DIMENSIONES / ITEMS			ESCALA						
N.	DIMENSIONES / ITEMS		2	3	4	5				
	Ciclo de vida del proyecto									
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?				x					
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?				X					
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?				x					
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?					X				
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?					x				
	Gestión de tiempo									
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?				х					
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?			X						
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?				x					
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?		X							
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?					X				
	Gestión de calidad									
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?		x							
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?			x						
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?				х					
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?			x						
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?			X						

Consentimiento Informado

Título de la investigación:

Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 **Investigadora**:

Mariana Dayann Reategui Aguinaga

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022", cuyo objetivo es determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 Esta investigación es desarrollada la estudiante del Programa académico Maestría en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP)

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente

- Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022
- 2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 15 minutos y se realizará en el ambiente de la empresa ADECIP.Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista seráncodificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzarán a la instituciónal término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con la Investigadora Mariana Dayann Reategui Aguinaga, email: mreateguia@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor email: gsanchezr@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Cristian Santiago Calero Sifuentes

Fecha y hora: 03 de Agosto del 2023, 12:00pm

Cristian Santiago Calero Sifuentes Encuestado

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA METODOLOGÍA PMI CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

N°	DIMENSIONES / ITEMS	ESCALA						
IN	DIMENSIONES / TIEMS	1	2	3	4	5		
	Nivel de gestión de alcance							
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?					X		
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?					X		
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?					х		
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?					X		
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?					Х		
	Nivel de vinculación con grupos de interés							
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?					Х		
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?				X			
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?				X			
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?					X		
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?					х		
	Gestión de Integración							
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?				X			
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?				x			
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?				х	1		
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?					x		
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?					х		

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

N°	DIMENSIONES / ITEMS		E	SCAL	-A	
17	DIMENSIONES / ITEMS	1	2	3	4	5
	Ciclo de vida del proyecto					
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?					X
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?				X	
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?				x	
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?					X
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?					X
	Gestión de tiempo					
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?				х	
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?				X	
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?				x	
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?			x		
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?					Х
	Gestión de calidad					
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?			x		
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?			x		
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?				х	
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?				X	
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?				X	

Consentimiento Informado

Título de la investigación:

Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 **Investigadora**:

Mariana Dayann Reategui Aguinaga

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada "Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022", cuyo objetivo es determinar la relación entre la metodología PMI y la competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022 Esta investigación es desarrollada la estudiante del Programa académico Maestría en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción de la Universidad César Vallejo del campus Lima Norte, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad y con el permiso de la institución Asesoría en Defensa Civil y Proyectos EIRL (ADECIP)

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente

- Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada: Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL San Miguel 2022
- 2. Esta encuesta tendrá un tiempo aproximado de 15 minutos y se realizará en el ambiente de la empresa ADECIP.Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista seráncodificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de No maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzarán a la instituciónal término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con la Investigadora Mariana Dayann Reategui Aguinaga, email: mreateguia@ucvvirtual.edu.pe y Docente asesor email: gsanchezr@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo participar en la investigación antes mencionada.

Nombre y apellidos: Charles Jeremy Mantari Aguinaga

Fecha y hora: 03 de Agosto del 2023, 12:00pm

Charles Jeremy Mantari Aguinaga Encuestado

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA METODOLOGÍA PMI CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

N°	DIMENSIONES / ITEMS	ESCALA						
IN.	DIMENSIONES / ITEMS	1	2	3	4	5		
	Nivel de gestión de alcance							
1	¿Considera que la empresa toma acciones de descripción de actividades desde el inicio de proyecto?				X			
2	¿Considera que la empresa desarrolla las actividades con éxito?					X		
3	¿Considera que los entregables al inicio del proyecto son suficientes para que este se desarrolle con eficacia?			X				
4	¿Considera que las restricciones al inicio del proyecto son estudiadas para que este se desarrolle con eficacia?			X				
5	¿Considera que la empresa desarrolla las mejores estrategias para lograr el éxito?					Х		
	Nivel de vinculación con grupos de interés							
6	¿La empresa cuenta con clientes de distintas partes del Perú?					х		
7	¿La empresa toma en consideración las preferencias del cliente?				x			
8	¿La empresa considera la opinión del cliente y organización contratista?				x			
9	¿Considera que la empresa elabora estrategias de acuerdo a los intereses de los clientes y organizaciones?				x			
10	¿La relación de empresa, cliente podría mejorar si se realiza más comunicación activa?					х		
	Gestión de Integración							
11	¿Considera que la empresa incluye características de unificación?				х			
12	¿Considera que la empresa incluye características de consolidación?				x			
13	¿Considera que la empresa incluye características de articulación?				х			
14	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a la asignación de recursos?				x			
15	¿Considera que la empresa implica que se pueda tomar decisiones en cuanto a balancear objetivos y alternativas contrapuestas?				X			

INSTRUMENTO DE MEDICIÓN DE LA COMPETITIVIDAD CUESTIONARIO

Introducción: Estimado colaborador, el presente cuestionario tiene por finalidad recoger

información relevante sobre la gestión de stock de medicamentos de la Red de Salud Bellavista, con el objeto de contribuir en la mejora de la misma; por lo que

le pido responder con sinceridad.

Instrucciones: A continuación, aparece una serie de frases relativas a la manera de cómo se

está llevando la gestión de stock de medicamentos. Nos gustaría que Ud. juzgase en qué situación se encuentra según las frases descritas. Teniendo en

cuenta que:

TOTALMENTE EN DESACUERDO	EN DESACUERDO	NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO	DE ACUERDO	TOTALMENTE DE ACUERDO
1	2	3	4	5

N°	DIMENCIONES / ITEMS		E	SCAL	Α	
N.	DIMENSIONES / ITEMS	1	2	3	4	5
	Ciclo de vida del proyecto					
16	¿Considera que en la empresa se ha desarrollado las fases de un proyecto para su correcta culminación?			x		
17	¿Considera que en la empresa se desarrolla un correcto control de actividades?				X	
18	¿Considera que en la empresa se desarrolla de acuerdo a un cronograma el inicio, desarrollo y final?				x	
19	¿Considera que en la empresa podría mejorar el desarrollo de actividades?					X
20	¿Considera que en la empresa debería aplicar un método de mejora para cada fase del proyecto?					X
	Gestión de tiempo					
21	¿En la empresa se desarrollan informes de avances por actividades realizadas?				х	
22	¿Se planifica los trabajos a realizar antes de ser ejecutados?				x	
23	¿Se realiza seguimiento de actividades planificadas?				x	
24	¿Los proyectos a realizar se han culminado todos de acuerdo al cronograma de trabajo?			x		
25	¿Considera que se podría mejorar respecto al tiempo de entrega de una actividad?					х
	Gestión de calidad					
26	¿La empresa impulsa una filosofía de calidad, mediante capacitación u orientaciones?				x	
27	¿Existen normas de calidad debidamente documentadas?				х	
28	¿Los servicios con la empresa cumplen con las normas técnicas del sector?				х	
29	¿Se realiza el seguimiento de las acciones correctivas realizadas para la mejora de la calidad y la retroalimentación?				x	
30	¿Involucra los controles necesarios para identificar y medir los defectos de la calidad?				X	

VARIABLE METODOLOGIA PMI

¿Considera que la emp	¿Considera que la emp	¿Considera que los ent	¿Considera que las res	¿Considera que la emp	¿La empresa cuenta c	¿La empresa toma en	¿La empresa considera	¿Considera que la emp	¿La relación de empres	¿Considera que la emp	¿Considera que la emp	¿Considera que la emp	¿Considera que la emp	¿Considera que la empr
De acuerdo				De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
En desacuerdo			Totalmente desacuerdo											
	Totalmente de acuerdo				Ni de acuerdo ni en de					Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo	
De acuerdo		Totalmente de acuerdo					Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerdo
De acuerdo		En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des			Ni de acuerdo ni en des	
De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	En desacuerdo	De acuerdo			Ni de acuerdo ni en des		
	Totalmente de acuerdo Totalmente desacuerdo							De acuerdo		Ni de acuerdo ni en des	En desacuerdo	De acuerdo En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo Totalmente desacuerdo
	Totalmente desacuerdo Totalmente desacuerdo													
	Totalmente desacuerdo													Totalmente desacuerdo
De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		Ni de acuerdo ni en des
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
De acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	
Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en de:		Ni de acuerdo ni en de		Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des
De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des			Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo					Ni de acuerdo ni en des
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo
Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo			Totalmente de acuerdo								Totalmente de acuerdo
De acuerdo	Totalmente desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en desa
De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des			De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de		De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Ni de acuerdo ni en des				De acuerdo
Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo						Totalmente de acuerdo
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerd	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Totalmente de acuerdo							De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Totalmente de acuerdo							Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo			De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Totalmente de acuerdo		Ni de acuerdo ni en des				De acuerdo			Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerdo
	Totalmente de acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	
De acuerdo	De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerde					Totalmente de acuerdo				
De acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo				De acuerdo	De acuerdo		Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo	
	Totalmente de acuerdo											De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	Totalmente de acuerdo		De acuerdo			Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerdo				Ni de acuerdo ni en des
Ni de acuerdo ni en des			Ni de acuerdo ni en des				Ni de acuerdo ni en des			Ni de acuerdo ni en des		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo
	S Totalmente desacuerdo			De acuerdo		Ni de acuerdo ni en de		En desacuerdo	En desacuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		Ni de acuerdo ni en des
Totalmente de acuerdo			Ni de acuerdo ni en des				Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo	
Totalmente de acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerd		De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo				Ni de acuerdo ni en des
Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo
De acuerdo	Totalmente de acuerdo			Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerdo
	Totalmente de acuerdo							Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo
De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo			De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo			Ni de acuerdo ni en des: Ni de acuerdo ni en des:
						Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo				
De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerd	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 4 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 7 4 1 4	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 4 1 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 1 5	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 14 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 5 4 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde De acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 4 1 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 1 5	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 1 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 3 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 14 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 1 3	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 2 1 4 4 4 3	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en de: 5 4 1 5 4 4 1 5 4 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Portugues de la cuerdo 7 4 1 4 5 5 4	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 8 4 1 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 1 5 4 3 3	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 11 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 3 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 14 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 1 3	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en det En desacuerdo Si de acuerdo ni en det En desacuerdo SERT 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 4 4 4 4 3 3 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 5 4 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 4 4	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde De acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 8 4 1 5 5 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 4 1 5 4 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 3 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 5 4 3 3	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 1 3 5 3 3 3	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 4 4 4 4 3 3 4 4 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en de: 5 4 1 5 4 4 1 5 4 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Portugues de la cuerdo 7 4 1 4 5 5 4	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 8 4 1 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 4 1 5 4 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 11 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 4 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 13 14 1 1 3 5 5 3 3 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en det En desacuerdo Si de acuerdo ni en det En desacuerdo SERT 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 4 4 4 4 3 3 4 4 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en de: 5 4 1 5 4 4 1 5 4 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Portugues de la cuerdo 7 4 1 4 5 5 4	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 8 4 1 5 5 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 4 1 5 4 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 3 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 4 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 1 3 5 3 3 3	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en det En desacuerdo Si de acuerdo ni en det En desacuerdo SERT 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3 3 5 5 2 2 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 4 4 4 4 3 3 4 4 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en de: 5 4 1 5 4 4 1 5 4 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Portugues de la cuerdo 7 4 1 4 5 5 4	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 8 8 4 1 5 5 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 4 1 5 4 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 5 5 4 4 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 4 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 13 14 1 1 3 5 5 3 3 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 1 3 5 2 3 3 1 1 1	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 4 4 4 3 4 3 1 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 5 4 1 5 4 3 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 6 2 1 3 5 4 4 3 1 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Personale de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 3 1 1 1 1	De acuerdo Region de la cuerdo De acuerdo D	Totalmente de acuerdo De acuerdo 9 4 4 1 3 2 4 1 1 1	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 5 5 5 4 5 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 5 4 4 2 2 1 1	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 3 5 5 3 3 4 4 4 4 1 1 3 4 4 4 4 1 1 3 3 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 2 1 3 5 2 3 1 1 1 1 5 5	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1 4 4 4 4 3 3 3 1 1 1 1 5 5 5	Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de 5 4 4 1 5 6 4 4 1 1 5 5 6 4 4 1 5 5 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 1 3 5 4 4 4 3 5 5 1 1 5 5 5 5 6 6 6 7 7 7 8 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 7 4 4 5 5 4 4 1 1 5 5 5 6 7 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 11 5 5 4 1 1 1 1 5 5 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 5 4 5 5 4 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 1 3 5 2 3 3 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1 4 4 4 3 3 4 1 1 1 1 1 1 5 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 5 4 1 5 4 3 1 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 1 3 5 4 4 4 3 5 5 1 1 5 5 5 5 6 6 6 7 7 7 8 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Personale de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 3 1 1 1 1	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 1 1 1 1 1 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 5 4 5 5 4 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 3 5 5 3 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 1 3 5 2 3 1 1 5 5 5 5 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de Acuerdo Ni de Carlo Ni de Carl	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 3 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 11 5 5 5 1 1 1 1 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 5 4 5 5 4 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 1 3 3 5 5 3 3 4 4 2 1 1 1 5 5	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 2 1 3 5 2 3 1 1 1 1 5 5	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4	Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de 5 4 4 1 5 6 4 4 1 1 5 5 6 4 4 1 5 5 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 3 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 7 4 4 5 5 4 4 1 1 5 5 5 6 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 1 1 1 1 1 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 5 4 5 5 4 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 3 5 5 3 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 1 3 5 2 3 1 1 5 5 5 5 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de Acuerdo Ni de Carlo Ni de Carl	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 3 3 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 1 1 1 1 1 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 5 4 4 5 4 5 5 4 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 1 3 3 5 5 3 3 4 4 2 1 1 1 5 5	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 1 3 5 2 3 1 1 5 5 5 5 4	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 2 2 2 1 1 4 4 4 3 3 4 4 5 5 4 4 4 5 5 5 6 4 4 4 5 5 5 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de acuerdo ni en des Se de Carlo Ni de Acuerdo Ni de Carlo Ni de Carl	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo 6 6 7 7 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 11 5 5 5 5 1 1 1 5 5 4 4 5 1 1 1 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Italiamente de acuerdo De acuerdo 12 44 45 55 44 44 55 44 44 45 44 44 44 45 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo De ac	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 2 1 3 3 5 2 2 3 1 1 1 5 5 4 4 4 3 5 5	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1 1 4 4 4 3 3 4 4 5 5 4 4 5 5 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo. Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en dei Se de acuerdo. Ni de acuerdo ni en dei Se de acuerdo. Ni de acuerdo ni en dei Se de A 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 3 3 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 1 1 3 3 5 5 4 4 4 4 5 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 10 5 11 5 5 5 4 11 11 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 33 15 5 33 33 22 11 5 44 44 43 33	Totalmente de acuerdo Italiamente de acuerdo De acuerdo 12 44 45 55 44 44 55 44 44 45 44 44 44 45 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 1 3 3 5 3 3 4 2 2 1 5 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 2 1 3 5 5 2 3 1 1 5 4 4 4 4 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des Auguerdo ni en de Auguerdo ni en des Auguerdo ni en de Auguerdo ni en des Auguerdo ni en de Auguerdo ni en de Auguerdo ni en	Totalmente de acuerdo. Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de: 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 6 2 2 3 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo Porto Porto	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 33 15 5 33 33 22 11 5 44 44 43 33	Totalmente de acuerdo Italiamente de acuerdo De acuerdo 12 44 45 55 44 44 55 44 44 45 44 44 44 45 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44 44	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 3 5 5 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 3 3 5 5 4 4 4 4 4 3 3 5 5 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 3 1 5 5 6 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Companyo de Compan	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 3 1 1 5 5 4 4 4 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo De acuerdo D	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 1 4 5 4 4 4 5 4 4 5 4 5 4 5 6 4 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 13 4 4 1 1 3 3 3 3 4 4 2 2 2 1 1 5 5 4 4 4 1 1 3 3 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 2 1 3 3 5 2 2 3 1 1 1 5 5 4 4 4 3 5 5	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo. Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de: 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo De acuerdo D	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 10 5 11 5 5 5 4 11 11 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 11 33 15 5 33 33 22 11 5 44 44 43 33	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 1 4 5 4 4 4 5 4 4 5 4 5 4 5 6 4 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 4 4 1 3 5 5 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 3 3 5 5 4 4 4 4 4 3 3 5 5 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en de: En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 3 1 5 5 6 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1 1 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Companyo de Compan	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 3 1 1 5 5 4 4 4 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 1 4 5 4 4 4 5 4 4 5 4 5 4 5 6 4 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo De acuerdo 13 13 4 4 1 1 3 3 3 3 4 4 2 2 2 1 1 5 5 4 4 4 1 1 3 3 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 3 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 6 4 4 3 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des 4 2 1 1 1 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Companyo de Compan	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 12 4 4 1 4 5 4 4 4 5 4 4 5 4 5 4 5 6 4 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Ni de acuerdo ni en des Totalmente de acuerdo	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 2 1 3 3 5 2 2 3 1 1 4 4 3 3 5 4 4 4 3 3 3 4 4 4 4 4 3 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en de Carerdo Ni d	Totalmente de acuerdo ni control da mente de acuerdo ni control da mente de acuerdo ni control de acuerdo ni c	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 10 5 11 5 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 5 4 5 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 3 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 4 4 4 3 5 5 6 4 4 3 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en des de Carerdo Ni de acuerdo ni en de Carerdo Ni d	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Companyo de Compan	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 1 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 5 4 5 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 14 5 4 3 3 4 11 1 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 1 3 5 2 2 3 1 1 5 5 6 4 4 4 4 4 5 6 6 6	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Ni de acuerdo ni en des acuerdo ni en des acuerdo ni en des acuerdo ni en de acuer	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Composito de	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Be acuerdo Reference de acuerdo Be acuer	Totalmente de acuerdo	De acuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 5 4 5 5 4 5 4 5 5 4 5 5 4 5 5 6 7 1 5 5 6 7 5 7 5 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 14damente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Company Company Company	De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 5 1 5 4 3 3 4 1 1 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 2 1 3 3 5 2 2 3 1 1 4 4 3 3 5 4 4 4 3 3 3 4 4 4 4 4 3 3	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Ni de acuerdo ni en des acuerdo ni en des acuerdo ni en des acuerdo ni en de acuer	Totalmente de acuerdo ni control da mente de acuerdo ni control da mente de acuerdo ni control de acuerdo ni c	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Be acuerdo Reference de acuerdo Be acuer	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 10 5 11 5 5 5 4 5 4 5 4 4 5 4 5 4 5 5	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Company Company Company	De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 5 1 5 4 3 3 4 1 1 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo ERT 3 2 1 1 3 5 2 2 3 1 1 5 5 6 4 4 4 4 4 5 6 6 6	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des Augusto Ni de acuerdo Ni de Augusto Ni de August	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des Se de Composito de	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7 4 1 4 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Be acuerdo 8 8 4 4 1 5 5 5 4 4 4 4 5 5 4 4 4 5 5 4 4 5 5 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 5 5 4 5 5 4 5 4 5 5 4 5 5 4 5 5 6 7 1 5 5 6 7 5 7 5 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 14damente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des Company Company Company	De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 5 1 5 4 3 3 4 1 1 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 2 1 1 1 3 5 5 5 4 4 4 3 3 5 4 4 4 4 3 3 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des Augusto Ni de acuerdo Ni de Augusto Ni de August	Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de seu entre de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7	Be acuerdo 8 8 4 4 1 5 5 5 4 4 4 4 5 5 4 4 4 5 5 4 4 5 5 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 11 5 5 5 11 5 4 4 5 4 5 4 5 5 4 4 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 14damente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 5 1 5 4 3 3 4 1 1 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo
De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo NVEL ESCALA DE LIK 2 4 4 5 5 1 1 5 4 5 5 4 5 6 4 7 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des En desacuerdo SERT 3 2 1 1 3 5 2 2 1 1 1 3 5 5 5 4 4 4 3 3 5 4 4 4 4 3 3 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo Ni de acuerdo ni en des Augusto Ni de acuerdo Ni de Augusto Ni de August	Totalmente de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de seu entre de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de de acuerdo. Ni de acuerdo ni en de	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 7	Be acuerdo 8 8 4 4 1 5 5 5 4 4 4 4 5 5 4 4 4 5 5 4 4 5 5 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 10 5 5 11 5 5 5 11 5 4 4 5 4 5 4 5 5 4 4 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 12damente de acuerdo 14damente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 14 5 5 1 5 4 3 3 4 1 1 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 5 4 4 5 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo

4	4	4		5 5	5	4	4	4	4	5 5	5	4	5	4
5	5	5		5 5	5	5	5		5	5 5	4	4	4	4
3	5	4	4	4 5	3	5	4		3	5 5	3	5	4	. 3
3	4	5		3 4	5	5	3		5	5 3	4	5	4	. 5
3	1	5	2	2 4	3	3	2	2	2	2 4	4	4	3	3
5	4	5		3 5	3	5	5		3	4 5	5	4	5	4
5	4	4		5 5	5	4	4		5	3 5	4	3	5	3
5	4	5	4	4 5	4	. 5	4		4	5 4	. 5	4	3	5
4	5	3	4	4 3	4	. 4	5		1	3 5	4	5	5	5
5	5	5		5 5	3	5	4		5	4 4	. 5	5	4	4
5	5	4		5 5	4	4	4	ŧ	5	5 5	5	4	3	3
4	5	5		5 3	5	5	4	4	1	5 5	4	5	5	3
4	5	4		5 5	5	5	4		5	4 5	5	3	4	. 5
5	5	3	4	4 5	5	5	5		5	5 5	5	5	4	. 5
4	4	2		3 3	4	4	4		1	4	4	4	4	. 4

VARIABLE COMPETITIVIDAD

1	6 17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	3 29	30
	e ¿Considera que en la e													
Ni de acuerdo ni en de			Totalmente de acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
Totalmente desacuero	do Totalmente desacuerdo											Totalmente desacuerde	Totalmente desacuerd	o Totalmente desacuerdo
De acuerdo			Totalmente de acuerdo			De acuerdo		Totalmente de acuerdo					Ni de acuerdo ni en de	
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo					Totalmente de acuerdo								o Totalmente de acuerdo
Ni de acuerdo ni en de			Totalmente de acuerdo			Ni de acuerdo ni en des			Ni de acuerdo ni en des			De acuerdo		s Ni de acuerdo ni en des
De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	es Ni de acuerdo ni en des				De acuerdo		Ni de acuerdo ni en de		Ni de acuerdo ni en des					Ni de acuerdo ni en des
En desacuerdo					Ni de acuerdo ni en de:				Ni de acuerdo ni en des		En desacuerdo		Ni de acuerdo ni en de	
Totalmente desacuero	do Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerdo	Totalmente desacuerde	Totalmente desacuerd	Totalmente desacuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo													
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
Totalmente de acuero	do De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerde	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de	s De acuerdo
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo				Totalmente de acuerd	
Totalmente de acuero	do Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	do Ni de acuerdo ni en des			De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des		En desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		De acuerdo		Totalmente de acuerdo				De acuerdo	De acuerdo
Totalmente desacuero	do Ni de acuerdo ni en des				Ni de acuerdo ni en de:	Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo					s Ni de acuerdo ni en des
	do Totalmente de acuerdo													
De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Ni de acuerdo ni en de:	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	s De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo		De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo
	do Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde	Totalmente de acuerd	Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero		De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo								o Totalmente de acuerdo
	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo				De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo		De acuerdo			Totalmente de acuerdo
De acuerdo		Totalmente de acuerdo		De acuerdo	Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo		Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo
Ni de acuerdo ni en de	es Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerd	o Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde	De acuerdo	De acuerdo
De acuerdo	Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo					Totalmente de acuerdo					
Ni de acuerdo ni en de	es Ni de acuerdo ni en des	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des	s De acuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Ni de acuerdo ni en de	s Ni de acuerdo ni en de	s En desacuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de	s De acuerdo	De acuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de	Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero	do Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerd	o Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero	do De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	s De acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerd	d De acuerdo
De acuerdo			Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo			Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerde	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero	do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde	Totalmente de acuerd	d Totalmente de acuerdo
	es Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Totalmente de acuero	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de:	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde	De acuerdo	
Totalmente de acuero De acuerdo	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo o Ni de acuerdo ni en des De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo o Ni de acuerdo ni en des De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK 6 17	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo o Ni de acuerdo ni en des De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK 6 17	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 20 4 1	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1	Totalmente de acuerdo o Ní de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK 6 17	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 20 4 1	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo o Ní de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK 6 17	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 20 4 1 5	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	o De acuerdo
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo NIVEL ESCALA DE LIK 6 17 4 1 1 1 1 4 3	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 1 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 20 4 1 5 3	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 1 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 26 3 1 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	De acuerdo Totalmente de acuerd	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 1 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 20 4 1 5 3	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 5	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 1 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 26 3 1 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 1 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 20 4 1 5 4 4 3	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 4	Totalmente de acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 26 3 1 5 5 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 5 5 5 4 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 20 4 1 5 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 5	Totalmente de acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo 1	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 1 5 5 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 20 4 1 5 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 4	Totalmente de acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo 1	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 26 3 1 5 5 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 5 5 5 4 4 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 20 4 4 1 5 3 4 4 3 3 4 3 3	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 4	Totalmente de acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo ni en dei De acuerdo 1	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 200 4 1 5 5 3 3 4 4 4 3 3 3 1 1 1 1 1 1 1	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo C Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 5 6 6 7 7 8 7 8 8 8 8 8 9 8 9 8 9 9 9 9 9 9 9	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 5 5 5 1 1 5 5 5 5 4 3 3 3 1 5 5 5 5 5 5 5 5 5 6 6 6 7 6 7 6 7 6 7 6	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 244 3 3 3 1 1 5 5 5 4 4 4 4 4 2 2 1 1 1 5 5 5 5 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo 200	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 4 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 28 4 4 5 4 4 5 3 4 1 5 3 3 3 1 5 5 3 3	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerde Totalmente de acuerde	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo do Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo De acuerdo NNVEL ESCALA DE LIK 6 17 3 4 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 19 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 4 4 2 1 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19 19 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 244 3 3 3 1 1 5 5 4 4 4 4 4 5 5	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 5 4 5 3 4 5 3 4 4 4 3 3 4 4 5 3 3 1 5 3 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	© De acuerdo Totalmente de acuerdo 30
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 19. 19. 5 5 5 5 5 5 5 5 4 4 5 5 5 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 33 11 55 4 22 11 55 4 24 25 44 26 44 55 44 55	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 256 4 1 4 5 3 4 3 4 4 4 3 4 4 4 3 4 5 5 5 6 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 4 4 6 4 4 6 4 4 7 6 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 4 4 1 1 5 4 4 5 5 5 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 28 4 4 1 5 4 4 5 5 3 4 3 4 4 3 4 5 5 3 4 5 5 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 43 3 44 44 44 33 44 44 33	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 29 4 4 5 5 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuerdo De acuerdo REEMPLAZANDO A 1.	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Compositorio de Com	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 2 1 1 5 4 4 5 4 5 5 4 4 4 4 5 4 4 4 5 5 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 5 3 4 5 3 4 4 5 3 4 4 5 5 5 5 4 4 4 5 4 4 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 21 15 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 4 4 6 4 4 6 4 4 7 6 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuerdo De acuerdo REEMPLAZANDO A 1.	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 1 5 4 4 1 1 5 4 4 5 5 5 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 5 3 4 5 3 4 4 5 3 4 4 5 5 5 5 4 4 4 5 4 4 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 43 3 44 44 44 33 44 44 33	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 4 4 6 4 4 6 4 4 7 6 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuerdo De acuerdo REEMPLAZANDO A 1.	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Compositorio de Com	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 2 1 1 5 4 4 5 4 5 5 4 4 4 4 5 4 4 4 5 5 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 5 3 4 5 3 4 4 5 3 4 4 5 5 5 5 4 4 4 5 4 4 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 21 15 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 4 4 6 4 4 6 4 4 7 6 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuerdo De acuerdo REEMPLAZANDO A 1.	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Compositorio de Com	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 2 1 1 5 4 4 5 4 5 5 4 4 4 4 5 4 4 4 5 5 6 6 6 6	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 5 3 4 5 3 4 4 5 3 4 4 5 5 5 5 4 4 4 5 4 4 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 21 15 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 4 4 6 4 4 6 4 4 7 6 7 8 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuerdo REEMPLAZANDO A 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 5 4 5 4 5 4 5 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 6 6 7 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 244 33 11 55 44 42 11 11 55 44 45 55 55 55 44 44 55 55 44 44 55 44 55 44 55 44 55 44 45 44 56 44 57 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 48 58 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 255 4 4 1 1 5 5 3 3 4 5 5 3 3 4 5 5 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 44 44 43 34 44 44 43 35 55 55 56	Totalmente de acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 5 4 5 4 5 4 5 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 255 4 4 1 1 5 5 3 3 4 5 5 3 3 4 5 5 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo Totalmente de acuerdo 2 28 4 4 5 5 6 6 6 7 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7 8 7	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3
Totalmente de acuero De acuerdo REEMPLAZANDO A 1:	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acue	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 244 33 11 55 44 42 11 11 55 44 45 55 55 55 44 44 55 55 44 44 55 44 55 44 55 44 55 44 45 44 56 44 57 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 58 44 48 58 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48 48	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 255 4 4 1 1 5 5 3 3 4 5 5 3 3 4 5 5 5 5 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 44 44 43 34 44 44 43 35 55 55 56	Totalmente de acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3
Totalmente de acuerc De acuerdo REEMPLAZANDO A 1	es Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo NVEL ESCALADE LIK 6 17 3 4 4 1 1 1 1 3 3 2 4 4 3 3 3 2 2 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Companyo de	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 244 33 11 55 54 44 44 45 55 44 55 55 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo a	Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 44 44 43 34 44 44 43 35 55 55 56	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3
Totalmente de acuerc De acuerdo REEMPLAZANDO A 1	es Totalmente de acuerdo De acuer	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 2 1 1 5 4 4 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en dei De acuerdo 25 4 4 1 3 4 4 3 3 4 4 5 5 5 4 4 4 4 4 4 4 4	Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 44 44 43 34 44 44 43 35 55 55 56	Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo	C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3
Totalmente de acuerdo REEMPLAZANDO A 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Compositorio de Com	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 5 4 5 5 5 5 4 4 4 4 5 4 5 5 5 5 5 5 5 6 4 4 4 5 6 4 5 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1 4 5 3 3 4 4 5 5 5 5 5 5 5 4 4 4 4 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 11 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8
Totalmente de acuerdo REEMPLAZANDO A 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	es Totalmente de acuerdo De acuerdo De acuerdo NVEL ESCALADE LIK 6 17 3 4 4 1 1 1 1 3 3 2 4 4 3 3 3 2 2 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3 3	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo 24 3 1 5 4 4 2 1 1 5 4 4 5 6 6 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1 4 5 3 3 4 4 5 5 5 5 5 5 5 4 4 4 4 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 266 33 41 55 55 44 44 43 34 44 44 43 35 55 55 56	Totalmente de acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8
Totalmente de acuerdo REEMPLAZANDO A 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo ni en de Compositorio de Com	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 5 4 5 5 5 5 4 4 4 4 5 4 5 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1 4 5 3 3 4 4 5 5 5 5 5 5 5 4 4 4 4 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 11 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 30 4 1 1 3 4 5 5 3 4 4 1 5 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 4 5 5 5 6 6 6 7 7 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8 8
Totalmente de acuerdo REEMPLAZANDO A 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	es Totalmente de acuerdo de Totalmente de	Totalmente de acuerdo	De acuerdo Ni de acuerdo ni en des	Totalmente de acuerdo	Ni de acuerdo ni en de Totalmente de acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo	De acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo 24 3 3 1 5 5 5 4 4 2 1 1 5 5 4 4 5 4 5 5 5 5 4 4 4 4 5 4 5 4	Totalmente de acuerdo Ni de acuerdo ni en des De acuerdo 25 4 4 1 4 5 3 3 4 4 5 5 5 5 5 5 5 4 4 4 4 5 5 5 5	Totalmente de acuerdo 26 33 11 55 55 33 32 11 55 44 44 44 44 44	Totalmente de acuerdo Totalmente de acuerdo De acuerdo		C De acuerdo C De	C De acuerdo Totalmente de acuerdo 3

	_		_	_						_	_			
4	5	4	3	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	4
3	3	4	3	5		i 1	2	2	4	2	3	3	3	2
5	5	5	5	5	4	3		5	4	5	5	3	4	4
5	5	5	4	5	4	5	4	5	4	5	5	4	3	5
5	3	5	4	4	3	3		5	5	5	5	4	5	5
5	4	5	5	5	3	5	4	3	4	4	5	4	5	4
4	5	5	5	4	3	5		4	5	5	4	5	5 4	5
5	5	5	3	5	5	5		4	5	4	5	4	5	4
5	5	5	5	4	5	3		5	5	5	5	5	5	5
3	5	5	4	5	3	5		4	5	5	5	5	5 4	5
5	5	4	3	5	5	5		5	3	5	5	5	5	4
4	4	4	4	4		1		1	1	4	1	1	1	5



Anexo 6

AUTORIZACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PARA PUBLICAR SU IDENTIDAD ENLOS RESULTADOS DE LAS INVESTIGACIONES

Datos Generales

Nombre de la Organización:	RUC:		20607142689	
Asesoría en Defensa Civil y proyectos EIR				
Nombre del Titular o Representante legal:				
Nombres y Apellidos		DNI:		
Juan Fernando Diaz Flores			80117340	

Consentimiento:

De conformidad con lo establecido en el artículo 7º, literal "f" del Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo (*), autorizo [x], no autorizo [] publicar LA IDENTIDAD DE LA ORGANIZACIÓN, en la cual se lleva a cabo la investigación:

Nombre del Trabajo de Investigación			
Matadalanía DMI v la Compatitividad de la ampresa ADECIE	DEIDL Con Minual 2000		
Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL, San Miguel 2022.			
Nombre del Programa Académico:			
Maestra en Ingeniería Civil con Mención en Dirección de Empresas de la Construcción			
Autor: Nombres y Apellidos	DNI:		
Mariana Dayann Reategui Aguinaga	72730825		

En caso de autorizarse, soy consciente que la investigación será alojada en el Repositorio Institucional de la UCV, la misma que será de acceso abierto para los usuarios y podrá ser referenciada en futuras investigaciones, dejando en claro que los derechos de propiedad intelectual corresponden exclusivamente al autor (a) del estudio.

Lugar y Fecha: 12 de Junio del 2023

Firma:

Juan Fernando Diaz Flores

(*) Código de Ética en Investigación de la Universidad César Vallejo-Artículo 7º, literal " f " Para difundir o publicar los resultados de un trabajo de investigación es necesario mantener bajo anonimato el nombre de la institución donde se llevó a cabo el estudio, salvo el caso en que haya un acuerdo formal con el gerente o director de la organización, para que se difunda la identidad de la institución. Por ello, tanto en los proyectos de investigación como en los informes o tesis, no se deberá incluir la denominación de la organización, pero sí será necesario describir sus características.

Anexo 8. Captura de aprobación de examen CRAI de Concytec.

MARIANA DAYANN REATEGUI AGUINAGA







ESCUELA DE POSGRADO

MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, SANCHEZ RAMIREZ LUZ GRACIELA, docente de la ESCUELA DE POSGRADO MAESTRÍA EN INGENIERÍA CIVIL CON MENCIÓN EN DIRECCIÓN DE EMPRESAS DE LA CONSTRUCCIÓN de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis Completa titulada: "Metodología PMI y la Competitividad de la empresa ADECIP EIRL, San Miguel 2022", cuyo autor es REATEGUI AGUINAGA MARIANA DAYANN, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 24.00%, 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 Completa 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.

LIMA, 02 de Agosto del 2023

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma	
SANCHEZ RAMIREZ LUZ GRACIELA	Firmado electrónicamente	
DNI: 32771174	por: LGSANCHEZR el 11-	
ORCID: 0000-0002-2308-4281	08-2023 16:03:31	

Código documento Trilce: TRI - 0636220

