



# UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

### ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

Estudio de un modelo de planificación y desarrollo empresarial de la  
Asociación de Mototaxis Los Vencedores San Juan de Lurigancho, 2019

#### TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

#### AUTORAS:

Bravo Puca, Naisha Zuleica (ORCID: 0000-0003-0174-6501)

Davila Parra, Melanie Astrid (ORCID: 0000-0001-7348-4067)

#### ASESOR:

Mgr. Ruiz Villavicencio, Ricardo Edmundo (ORCID: 0000-0002-1353-1463)

#### LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LIMA – PERÚ

2019

### **Dedicatoria**

La presente tesis es dedicada a aquellas personas que buscan salir adelante, a pesar de los obstáculos que puedan tener en el camino.

### **Agradecimiento**

Queremos agradecer en primer lugar a Dios quien nos bendice día a día guiándonos por el camino correcto y fortaleciéndonos en el desarrollo de nuestros objetivos, a toda nuestra familia, en especial a nuestros padres que estuvieron a nuestro lado desde el inicio de esta aventura, a través de sus consejos, sacrificio y paciencia hacia nosotras, a nuestros docentes que fueron una pieza fundamental demostrándonos su compromiso total, brindándonos su apoyo mediante sus conocimientos y por ultimo a todas las personas que estuvieron presentes en la realización de la presente tesis, por medio de sus palabras motivadoras, sus conocimientos, consejos y dedicación para así poder concluir exitosamente este trabajo. Muchas gracias por todo.

# Índice

	<b>Pág.</b>
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice.....	iv
Índice de tablas .....	vi
Índice de gráficos .....	vii
Resumen .....	viii
Abstract.....	ix
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MÉTODO.....	26
2.1. Tipo y diseño de investigación .....	26
2.2. Operacionalización de variables.....	27
2.3. Población, muestra y muestreo .....	31
2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.....	33
2.5. Procedimiento .....	35
2.6. Métodos de análisis de datos.....	36
2.7. Aspectos éticos.....	36
III. RESULTADOS .....	37
IV. DISCUSIÓN.....	51
V. CONCLUSIONES .....	54
VI. RECOMENDACIONES .....	56
REFERENCIAS.....	57
ANEXOS .....	65
Anexo 1: Instrumento de medición.....	65
Anexo 2: Validación del instrumento .....	69
Anexo 3: Matriz de consistencia .....	75
Anexo 4: Tabla de especificaciones.....	76
Anexo 5: Detalle de confiabilidad del instrumento .....	77
Anexo 6: Base de datos .....	81
Anexo 7: Autorización de la empresa .....	82
Anexo 8: Sector de mototaxis en San Juan de Lurigancho 2018.....	83
Anexo 9: Ingresos y egresos .....	83

Anexo 10: Cuadro de asambleas .....	84
Anexo 11: Matriz de evidencias .....	85
Anexo 12: Gráficos .....	87
Anexo 13: Tablas cruzadas .....	89

## Índice de tablas

	<b>Pág.</b>
Tabla 1: Operacionalización de la variable modelo de planificación .....	29
Tabla 2: Operacionalización de la variable desarrollo empresarial .....	30
Tabla 3: Resumen de procesamiento de casos .....	37
Tabla 4: Fiabilidad con Alpha de Cronbach.....	37
Tabla 5: Resumen de procesamiento de casos .....	38
Tabla 6: Fiabilidad con Alpha de Cronbach.....	38
Tabla 7: Medida de tendencia central de la variable modelo de planificación .....	39
Tabla 8: Frecuencia de la variable modelo de planificación .....	39
Tabla 9: Medida de tendencia central de la variable desarrollo empresarial .....	40
Tabla 10: Frecuencia de la variable desarrollo empresarial .....	41
Tabla 11: Prueba de normalidad para la variable modelo de planificación .....	42
Tabla 12: Prueba de normalidad para la variable desarrollo empresarial .....	43
Tabla 13: Prueba de hipótesis general .....	44
Tabla 14: Prueba de hipótesis específica 1 .....	45
Tabla 15: Prueba de hipótesis específica 2.....	46
Tabla 16: Prueba de hipótesis específica 3.....	47
Tabla 17: Prueba de hipótesis específica 4.....	48
Tabla 18: Prueba de hipótesis específica 5.....	49
Tabla 19: Tabla cruzada de modelo de planificación y desarrollo empresarial .....	50
Tabla 20: Coeficiente de Aiken de la variable modelo de planificación.....	79
Tabla 21: Coeficiente de Aiken de la variable desarrollo empresarial.....	80
Tabla 22: Matriz de evidencias externas para la discusión .....	85
Tabla 23: Matriz de evidencias internas para la discusión.....	86
Tabla 24: Estrategia empresarial y desarrollo empresarial .....	89
Tabla 25: Dirección estratégica y desarrollo empresarial .....	90
Tabla 26: Análisis estratégico y desarrollo empresarial.....	91
Tabla 27: Tabla cruzada de: Formulación de estrategias y Desarrollo empresarial.....	92
Tabla 28: Implantación de estrategias y desarrollo empresarial .....	93

## Índice de gráficos

	<b>Pág.</b>
Gráfico 1: Tabla de frecuencias de la variable de modelo de planificación.....	87
Gráfico 2: Tabla de frecuencias de la variable desarrollo empresarial .....	88
Gráfico 3: Modelo de planificación y desarrollo empresarial .....	89
Gráfico 4: Estrategia empresarial y desarrollo empresarial .....	90
Gráfico 5: Dirección estratégica y desarrollo empresarial .....	91
Gráfico 6: Análisis estratégico y desarrollo empresarial.....	92
Gráfico 7: Formulación de estrategias y desarrollo empresarial .....	93
Gráfico 8: Implantación de estrategias y desarrollo empresarial .....	94

## Resumen

La investigación titulada Estudio de un modelo de planificación y desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis “Los Vencedores” San Juan de Lurigancho, 2019, realizada con el objetivo general fue establecer la relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial. La fundamentación teórica respecto al modelo de planificación y sus dimensiones: estrategias empresariales, dirección estratégica, análisis estratégico, formulación de estrategias e implementación de estrategias se basó en la teoría de Hernández (2016); del mismo modo para el desarrollo empresarial sus dimensiones: proceso de desarrollo, técnicas del desarrollo, modelos del desarrollo, aplicación del DO; se basó en la teoría de Chiavenato (2014). Se desarrolló empleando el método científico, en el cual se determinó que el estudio es de tipo básica, de nivel descriptivo, correlacional, no experimental de corte transversal y de enfoque cuantitativo, con una población de 137 socios, con una muestra de 48 socios, a los cuales se aplicó el cuestionario en base a la escala de likert, el cual consta de 30 preguntas para cada variable; la validación fue realizada a través de juicio de expertos, obteniendo un coeficiente de Aiken para la primera variable de 75.33% y para la segunda de 76.56%, con un nivel de confiabilidad de Alfa de Cronbach, para el modelo de planificación de 0.933 y para desarrollo empresarial de 0.819, el proceso estadístico fue en base al software SPSS versión 25. Asimismo, se empleó con el objetivo de realizar los gráficos y porcentajes de las tablas de frecuencias y tablas cruzadas, según lo expuesto en la investigación. Por otra parte, con respecto a los resultados obtenidos en el análisis estadístico, mediante la prueba de Rho Spearman se utilizó para la contratación de hipótesis entre las variables, en la cual se alcanzó una correlación positiva moderada 0,491, la cual se concluye que, si existe una relación significativa entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, San Juan de Lurigancho, 2019.

**Palabras clave:** planificación, gestión, estrategia



## Abstract

The research entitled Study of a business planning and development model of the Mototaxis Association "Los Vencedores" San Juan de Lurigancho, 2019, carried out with the general objective was to establish the relationship between the planning model and business development. The theoretical foundation for the planning model and its dimensions: business strategies, strategic management, strategic analysis, strategy formulation and strategy implementation was based on Hernandez's theory (2016); likewise for business development its dimensions: development process, development techniques, development models, OD application; was based on Chiavenato's theory (2014). It was developed using the scientific method, in which it was determined that the study is of basic type, descriptive level, correlational, non-experimental cross-sectional and quantitative approach, with a population of 137 partners, with a sample of 48 partners, to which the questionnaire was applied based on the likert scale, which consists of 30 questions for each variable; the validation was made through expert judgment, obtaining an Aiken coefficient for the first variable of 75.33% and for the second of 76.56%, with a Cronbach Alpha reliability level, for the planning model of 0.933 and for business development of 0.819, the statistical process was based on the SPSS software version 25. Likewise, it was used with the objective of making the graphs and percentages of the frequency tables and cross tables, as exposed in the investigation. On the other hand, with respect to the results obtained in the statistical analysis, the Rho Spearman test was used to contract hypotheses between the variables, in which a moderate positive correlation of 0.491 was reached, which concludes that there is a significant relationship between the planning model and the business development of the Asociación de Mototaxis Los Vencedores, San Juan de Lurigancho, 2019.

**Keywords:** planning, management, strategy

## **I. INTRODUCCIÓN**

En la actualidad, se puede observar el incremento de pequeñas empresas en el mercado global, muchas de ellas como producto de propuestas innovadoras, de las cuales se ha podido identificar que carecen de modelos de planificación en su estructura, que permita el desarrollo de las organizaciones. Asimismo, Vargas, Troches y Tequin (2017) indican el incremento del mercado en el rubro del transporte urbano con respecto al servicio de las mototaxis, debido a que, surge como una necesidad de transporte alternativo, con costos accesibles y que pueden dirigirse a lugares que los buses no tienen acceso, por lo cual cada día se incrementa los usuarios que hacen uso de este transporte, tal como sucede en la ciudad de Florencia. No obstante, muchas de esas organizaciones no mejoran su calidad de servicio y no tiene planes de crecimiento a futuro, debido a que la gestión que se está realizando sobre ellas es direccionada empíricamente por personas sin conocimiento alguno sobre administración, dificultando así su crecimiento empresarial. Por lo tanto, el contar con un modelo de planificación en su gestión, les permite poder estructurar adecuadamente a la empresa, y obtener un control efectivo sobre ellas, debido a que, mediante ello se logra determinar el fracaso o el éxito de las compañías.

Por lo tanto, según Vilchis, Félix y Díaz en la revista de geografía Norte Grande (2018) refieren sobre diversos modelos de planificación que logran adaptarse a las necesidades de las organizaciones, ya que, son utilizadas como herramientas que nos permitirán el alcance de los objetivos y de igual manera el poder integrar las visiones a corto, mediano y largo plazo. Sin embargo, Lopez y Soares (2017) nos indican que muchas empresas no tienen claro el camino que han de tomar para el logro de sus objetivos, debido al desconocimiento de la aplicación de herramientas idóneas, para el desarrollo del proceso de un modelo de planificación, que dará como resultado el desarrollo de la empresa, por lo tanto, es importante saber plantear correctamente las ideas que serán llevadas a cabo como tácticas puntuales utilizadas por la organización con el propósito de elevar su competitividad.

Por consiguiente, en un estudio realizado por Brinckmann, Dew, Read, Mayer y Grichnik en EE.UU por la editorial Elsevier (2019), referían acerca del papel que cumple el líder en la función de la comunicación de las metas y objetivos que se plantean alcanzar como un propósito futuro de la empresa, en la cual descubrieron que para obtener el éxito,

influyen factores como por ejemplo: los modelos de planes estratégicos que pueda mantener a la organización dentro del mercado adaptándolas a las nuevas necesidades que el consumidor actual pueda desarrollar.

Asimismo, los autores Valencia y Alfonso en un artículo publicado en la revista *Publicando* (2016) afirman que un factor de gran importancia para la gestión de las empresas son los modelos de planificación, estos pueden generar medios que faciliten el análisis del entorno. Por lo cual, para que una empresa se pueda mantener sólida, es necesario definir los objetivos que desean obtener a través de estrategias que serán plasmadas en el proceso de un modelo de planificación para el alcance de resultados positivos que impulsen el crecimiento continuo de las empresas. Debido a que, el ejercicio de una administración empírica, no garantiza periodos largos de continuidad en las organizaciones, dada su incapacidad de responder a entornos competitivos los cuales demandan un proceso de planificación y una gestión adecuada de los recursos teniendo claro los objetivos de la empresa.

En América Latina se ha determinado que el principal factor por el cual las nuevas empresas solo perduran en el mercado 2 años, es debido a la ausencia de planes de acción, cultura empresarial, análisis estratégico, previsión financiera, liderazgo y experiencia en el sector al cual desean dedicarse, entre otros. Por lo tanto, Duque, Orellana, Coello y Cordero en su artículo publicado en *Enfoque UTE* (2018) señalan que contar con objetivos claros guiará por el mejor camino a las empresas mediante la ejecución de un modelo de planificación, es por ello la importancia de poder realizarlos eficientemente, permitiendo disminuir los errores continuos que se detectan en el camino, y de esa manera las organizaciones logren alcanzar sus metas propuestas para su desarrollo empresarial.

Por otro lado, Gonzales (2013) en su tesis titulada *Planeación y control aplicado en las asociaciones de mototaxis del Progreso Jutiapa*, refiere que en la investigación se observó las asociaciones de mototaxis estudiadas del municipio Progreso en Guatemala, no tienen planes ni procedimientos para su desarrollo, dado el nivel de desconocimiento de gestión en las personas que conducen estas empresas, lo cual imposibilita su desarrollo en este mercado, por lo cual concluye que es primordial determinar un modelo de planificación que pueda llevarse a cabo, permitiendo su crecimiento.

En el ámbito nacional, se puede observar diversos negocios que han logrado desarrollarse gracias al buen desenvolvimiento en el mercado, así también, muchas de ellas han desaparecido debido a su deficiente gestión, dirigidas con mucha informalidad, estas organizaciones carecían de un propósito o dirección encaminados hacia su desarrollo, lo cual ha sido una gran desventaja. Las organizaciones actualmente requieren orientarse en función de los cambios del entorno, y a la adaptabilidad, en razón de la formación de su estructura y el nivel de desarrollo de sus departamentos y áreas a los modelos de gestión. La planificación es un factor muy importante para la formulación e implementación de estrategias, debido a que facilitan el incremento de las capacidades y conocimientos de los miembros de la compañía, reflejados en los procesos internos, este tipo de acciones están establecidos dentro de la gestión de las empresas, y se aplican para cualquier tipo de organización, los cuales permiten mejorar los resultados y originan el crecimiento de la empresa.

Según el informe de Global Entrepreneurship Monitor publicado en el Diario Gestión (2018) con respecto al desarrollo empresarial, menciona que nuestro país se mantiene en el puesto seis con respecto al emprendimiento en los negocios, indicándonos que el 43% de los peruanos sí estarían dispuestos a llevar a cabo su idea de negocios, no obstante, la otra parte hace referencia al nivel de fracaso que llegan a tener los negocios una vez que inician sus funciones en los primeros años en el mercado. Por lo tanto, Ponce y Zevallos en la revista de 360 de Ciencias de la Gestión (2017), con respecto a un modelo de planificación, mencionan que hoy en día se necesita que las empresas no solamente brinden calidad en sus servicios y/o productos, una organización eficaz no se produce de la noche a la mañana, se necesita de tiempo para que logre el éxito que se desea, pero de ello depende mucho el manejo de estrategias, el desempeño de sus colaboradores, entre otras acciones más que aporten un bien a la empresa, como es el direccionamiento y la innovación.

Por otro lado, Rodríguez (2016) en su tesis titulada *Gestión de calidad y formalización del Sector Transporte Urbano rubro mototaxis, distrito de Iquitos*, hace referencia que desde los años 80 el servicio de transporte de Mototaxis ha contribuido al desarrollo económico de la región, no obstante, se evidencia que existe un gran índice de informalidad, debido a que no cuentan con un modelo de planificación eficiente que les permita formalizar su organización. Por consiguiente, el investigador concluyó, que el 50% de ellos indicaron desconocer acerca de la ejecución de un plan estratégico y gestión de

calidad, el 60% de ellos ignorar los objetivos y normas establecidos por su organización; por la cual, es inevitable ejecutar un modelo de planificación en esta asociación que les permitirá seguir creciendo en este rubro.

En el ámbito local en la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, es una entidad dedicada al servicio de transportes ubicados en la Av. Santa Rosa en el distrito de S JL, iniciando sus actividades en este rubro desde hace 10 años, sin embargo, en este tiempo de creada como asociación, no han podido evolucionar como una empresa y solo se mantienen como una asociación de personas orientadas a la prestación de servicios de transporte, debido a la informalidad de la gestión de sus dirigentes, así como el desconocimiento en gestión de las empresas. La organización por ejemplo no presenta una planificación, así como también carece de: misión, visión y valores y objetivos. Además, se pudo verificar, que no tiene una estructura formal que permita identificar la asignación de funciones y responsabilidades para el cumplimiento del desempeño de sus miembros. Asimismo, se verifica la ausencia de: un modelo de gestión que facilite la conducción de la empresa, formulación de estrategias como: la realización del manual de organización y funciones, elaboración del manual de reglamento interno del trabajo, y determinar procesos que faciliten mejoras enfocadas en la calidad de servicio.

Por otra parte, la dirección que se viene aplicando, corresponde a un enfoque empírico, es decir, que sus autoridades no cuentan con los conocimientos que permitan una gestión eficaz de la organización, tal como se observa en el anexo 9, que muestra el balance general de ingresos y egresos, ya que, en el año 2013 se tuvo un total de ingresos de 68,956.35 soles, un total de egresos de 67,850.40 y un saldo neto de 1,105.95 soles, sin embargo, en los años siguientes se registra el declive continuo con respecto a la economía de la asociación, llegando así a obtener para el 2016 un ingreso de 60,289.50 soles y un total de egresos mayor que los ingresos obtenidos, representando un monto de 61,310.20 soles y un saldo negativo de 1,020.70 soles. Asimismo, para el periodo 2018 la asociación tuvo un ingreso de 72,264.15 soles y un total de egresos de 71,565 soles, con una utilidad 699.15 soles; en resumen la asociación ha demostrado un déficit financiero desde el año 2013 al 2016, no obstante, para los periodo 2017 y 2018 se ha observado un pequeño crecimiento, que no asegura que la asociación sea sostenible en el tiempo.

Por otro lado, no existen procedimientos de control que faciliten la supervisión y control para el seguimiento y la verificación del cumplimiento de las normas establecidas por la asociación, así también la deficiente comunicación interna entre los asociados, que no ha permitido llegar a acuerdos que favorezcan a la asociación tal como se verifica en el anexo 9, donde evidencia que en muchas de ellas no consideran correctas las diferentes propuestas de mejora, formuladas de forma empírica. Por consiguiente, en esta asociación es de vital importancia el poder determinar un modelo de planificación que permita el desarrollo empresarial.

Con respecto a los trabajos previos internacionales se encuentran a Duarte (2015). Tesis titulada *“La planeación estratégica y su efecto en la competitividad empresarial de las PYMES de la ciudad de El Paraíso, El Paraíso”*, para la obtención del grado de Magister en administración de empresas con orientación en finanzas en la Universidad Nacional Autónoma de Honduras. Su objetivo general es determinar el efecto que posee la planeación estratégica en la competitividad empresarial de las PYME's de la ciudad de El Paraíso. Las teorías soporte fueron la Planeación Estratégica (Steiner, 1979), (Bateman y Snell, 2012) y Competitividad Empresarial (Pérez Moya, 1997), (Barney, 1991). La metodología fue de tipo cuantitativo, considerando que su población son las empresas ubicados en El Paraíso, se excluyeron algunos que no cuentan con una gran cantidad de trabajadores, solo se tomó en cuenta 96 negocios, se investigó la totalidad de la población.

Por lo tanto, el tesista concluye que la planeación estratégica en las PYME's de la ciudad de El Paraíso, tiene un efecto positivo sobre la competitividad empresarial, debido a que, se determinó una correlación ( $R^2$ ) de un 0.344 y un  $R^2$  ajustado de 0.338, lo cual refiere que la competitividad empresarial de estas PYME's esta explicada en un 34.4% por la planeación estratégica. El aporte que brinda esta investigación es que las variables que utilizó, también son usadas en la presente investigación, además de que demostró el efecto que tiene la competitividad empresarial al ejecutar la planeación estratégica en las organizaciones, que sirvió de orientación para este trabajo.

Asimismo, Cáceres (2016). Tesis titulada *“Planificación estratégica como herramienta gerencial para el control administrativo financiero de proyectos de cotización con el sector público de la empresa Dicoil Constructores Integrales”*, para la obtención del

grado de Magíster en Gestión Financiera en la Universidad Técnica de Ambato-Ecuador. Su objetivo general diseñar un modelo de planificación estratégica, sustentado en la información recopilada con el fin de mejorar la eficiencia en los procesos constructivos y entrega oportuna de obras. Las teorías soporte fue para la primera variable (Martínez y Milla, 2015) y para la segunda variable (Marroquín, 2010). La metodología que usaron es cuantitativa; la población se trabajó con el número total de funcionarios que forman parte de la empresa DICOIL – Constructores Integrales, y se tomó una muestra de 188 trabajadores. El tesista concluye que, el diseño de un inadecuado Plan estratégico si influye en el retraso de entrega de obras de DICOIL-Constructores Integrales, mediante la prueba estadística de chi cuadrado de 38,03, a un nivel de significancia del 0.05.

El aporte de este trabajo contribuye a ser un modelo de investigación, por el cual se relaciona con el enfoque de este estudio, en que toda organización para que pueda obtener un desarrollo empresarial, debe de ejecutar una eficiente planificación.

Por otro lado, Cahuich (2016). Tesis titulada *“La influencia de la planeación estratégica en el nivel de la gestión financiera de las organizaciones sin fines de lucro del Corporativo Adventista en México”*, para la obtención del grado de Magíster en Administración en la Universidad de Montemorelos. Su objetivo general es determinar el grado de implementación de la planeación estratégica como predictor del nivel de calidad de la gestión financiera de las OSL del corporativo adventista en México. Las teorías soporte fue para la primera variable (Mintzberg, 1997) y para la segunda variable (Lopez & Diez, 2006). La metodología que usaron es cuantitativa - descriptiva, de campo, transversal y explicativa.; la población se trabajó con el personal del área contable de las organizaciones sin fines de lucro (OSL) del corporativo adventista en México y se encuestó a 116 empleados.

El tesista concluye que, los resultados de la investigación mostraron que la variable grado de implementación de la planeación estratégica predice de una manera significativa el nivel de gestión financiera, es decir, la variable incluida en el análisis, explica el 45.8% de la varianza de la variable dependiente, pues  $R^2$  es igual a .458; además, el valor del nivel crítico  $p$  igual a .000 indica que existe influencia significativa. Con base en los resultados anteriores, se rechazó la hipótesis nula. La planeación estratégica resultó ser una variable predictora positiva y fuerte de la gestión financiera ( $\beta = .680$ ,  $p = .000$ ). El aporte de este

trabajo es con respecto al modelo de solución que plantea para las empresas, las cuales pueden ser replicadas, para lograr o mejorar los resultados.

Respecto a los trabajos previos nacionales se encuentran a Alarcón (2018). Tesis titulada *“La planeación estratégica y su influencia en el desarrollo empresarial de las mypes de ciudad de dios – SJM, 2018”*, para obtener el grado académico de licenciado en administración en la Universidad César Vallejo, en Lima – Perú. Su objetivo general es determinar la influencia de la planeación estratégica en el desarrollo empresarial de las mypes de Ciudad de Dios – SJM, 2018. Las teorías soporte fueron la planificación estratégica de Chiavenato (2011) y desarrollo empresarial de Varela (2011). La metodología fue de tipo cuantitativo de tipo no experimental de corte transversal, teniendo una muestra de 60 personas. Asimismo, se concluyó en que existe una correlación de Pearson de 0.932 con un nivel de significancia menor a 0.05, lo cual indica que la planeación estratégica si influye significativamente en el desarrollo empresarial de las mypes de Ciudad de Dios – SJM, 2018.

El aporte de este trabajo influye en este estudio de tal manera que muestra, que refiere que para poder guiar por el mejor camino a una organización se debe tomar el tiempo necesario en poder establecer la misión, visión y objetivos, debido a que, es parte fundamental de la estructura de una organización, para ello es necesario ir proyectando nuevas estrategias que impacten de manera positiva y se logren complementar con los planes a futuro que logren desarrollarse.

Sandoval (2017). Tesis titulada *“Planeamiento Estratégico y el Desarrollo Empresarial de la Empresa Servicios de Mantenimiento Electromecánico E.I.R.L, en el distrito de San Juan de Lurigancho”*, para obtener el título profesional de administración en la Universidad César Vallejo, en Lima – Perú. Su objetivo general es determinar la relación existente entre el planeamiento estratégico y el desarrollo empresarial en la empresa: servicios de mantenimiento electromecánico EIRL del distrito de San Juan de Lurigancho-2017. Las teorías soporte fueron la planificación estratégica de Baraybar y desarrollo empresarial de Guizar. La metodología fue de tipo no experimental-descriptivo-correlacional, teniendo una muestra de 30 personas. Asimismo se concluyó que, la investigación demostró que existe relación entre el planeamiento estratégico y el desarrollo empresarial en la empresa servicios de mantenimiento electromecánico EIRL del distrito de San Juan de Lurigancho-2017, ya que, se obtuvo un nivel de significancia menor a 0,05, del



mismo modo, se obtuvo un índice de correlación igual a 0,582 lo que indica que existe una relación moderada entre las variables principales.

El aporte de este trabajo es importante para la realización de este proyecto, puesto que, indica que para contar con un personal altamente competente se necesita poder brindarles todos los conocimientos posibles para que sean capaces de resolver cualquier problema que se pueda presentar en el camino, para ello se requerirá de posibles estrategias que logren un cambio en el trabajador y que con el tiempo muestren resultados positivos en la organización.

Gamarra (2017). Tesis titulada *“Planificación Estratégica y su relación con el Desarrollo Empresarial en la empresa Teleatento del Perú SAC, Callao, año 2017”*, para obtener el título profesional de licenciada en Administración en la Universidad César Vallejo, en Lima – Perú. Su objetivo general es determinar la relación entre la Planificación Estratégica y el Desarrollo Empresarial en la empresa Teleatento del Perú SAC, Callao, año 2017. Las teorías soporte fueron la planificación estratégica de Bateman y Snell y desarrollo empresarial de Koontz O’Donnell. La metodología fue de tipo descriptiva-correlacional, teniendo una muestra de 132 colaboradores. Por lo tanto se concluyó que, existe relación entre la Planificación Estratégica, sus procesos administrativos y el Desarrollo Empresarial en la empresa Teleatento mediante el análisis de correlación de Tau\_b de Kendall, demostrando la existencia de relación entre ambas variables ( $p < 0.000$ ) y se obtuvo un índice de correlación de 0.693 que indica una correlación positiva moderada.

El aporte de este trabajo proporcionó información relevante sobre las dos variables que se trató en este estudio, sirviendo de modelo para la elaboración de recomendaciones para este estudio.

Gasco y Saucedo (2018). Tesis titulada *“Planeamiento estratégico de desarrollo económico local y las ventajas comparativas del sector hotelero en el distrito de Pimentel”*, para obtener el título profesional de Licenciado en Administración en la Universidad Señor de Sipan en Pimentel-Perú. Su objetivo general es determinar la existencia de la relación entre el planeamiento estratégico de desarrollo económico local y las ventajas comparativas en el sector hotelero en el distrito de Pimentel-2017. Las teorías soporte fueron para la primera variable (Luna, 2016) y para la segunda variables fue (Krugman, 2006). La

metodología fue de tipo cuantitativa, correlacional y de corte transversal, teniendo una muestra de 93 colaboradores, de los cuales 52 son trabajadores de hoteles y 41 son empleados de la municipalidad. El tesista concluye que, se determinó mediante el estudio realizado en el sector y el análisis de Pearson con un 0.857, que los factores de planeamiento estratégico se relacionan con las ventajas comparativas en el desarrollo económico local del sector hotelero en el distrito de Pimentel; con un nivel de significancia del 0.05, confirmando la hipótesis de trabajo y rechazando la hipótesis nula.

El aporte de este trabajo es importante para la realización del presente estudio, ya que, muestra la ejecución de un plan estratégico para contribuir con el incremento del sector hotelero en Pimentel, lo cual contribuye a ser un modelo de crecimiento de una organización, pudiendo ser replicadas por empresas que no cuentan con una planificación en su estructura.

Rosas (2016). Tesis titulada *“Planeamiento estratégico y su repercusión en la gestión empresarial del sector turismo de la región Puno, 2015 - 2016”*, para obtener el grado académico de Maestro en Administración en la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez en Juliaca - Perú. Su objetivo general es explicar la repercusión del planeamiento estratégico en la gestión empresarial del sector turismo de la región de Puno, 2015-2016. Las teorías soporte fueron el planeamiento estratégico de Luna (2014) y Martínez (2003). La metodología fue de tipo cuantitativa de corte transversal, se realizó un muestreo por criterio que fue de 100 empresas dedicadas al sector turismo entre ellas fueron 25 hoteles categorizados, 15 hostales categorizados, 10 hostales no categorizados, 25 restaurantes y 25 agencias de viaje. Por lo tanto, el tesista concluye que, el planeamiento estratégico repercute en la gestión empresarial donde a nivel de significancia del 5%, evidencia correlación directa y significativa, mediante la correlación de Pearson ( $r = .220$ ). Esto se puede afirmar que, a mayor planeamiento estratégico mayor gestión empresarial se desempeñará el turismo en la región de Puno.

El aporte de este trabajo es importante para la realización del enfoque de esta investigación, puesto que, muestra la importancia de saber la dirección que desea emprender la empresa, sobre todo con la ayuda de herramientas, procesos y planes de acción con la finalidad de obtener mayores resultados y ser más competitivos.

Quispe (2015). Tesis titulada “*Planificación estratégica y competitividad empresarial en el complejo recreacional Ponceca ecoturístico del distrito de Andahuaylas*”, para obtener el título profesional de licenciada en Administración de empresas en la Universidad Nacional José María Arguedas en Andahuaylas – Perú. Su objetivo general es determinar la relación que existe entre planificación estratégica y competitividad empresarial en el Complejo Recreacional Ponceca Ecoturístico del distrito de Andahuaylas. Las teorías soporte fueron la planificación estratégica de D’ Alessio (2008) y competitividad empresarial de Martínez (2007). La metodología fue de tipo cuantitativa, descriptivo, no experimental y de corte transversal, teniendo una muestra 300 clientes el complejo recreacional Ponceca Ecoturístico. Asimismo, el tesista concluye que existe una relación significativa entre planificación estratégica y competitividad empresarial en el Complejo Recreacional Ponceca Ecoturístico del distrito de Andahuaylas, 2015, con un nivel significancia del 0,000 que indica que rechaza la hipótesis nula y una correlación de Rho Spearman de 0,588, que indica una correlación positiva moderada.

El aporte de esta investigación, sirvió para aportar mayor validez a la investigación, debido a que, sus dos variables demostraron una relación significativa, recalando nuevamente que a mayor planificación estratégica que ejerce una empresa, mayor será su nivel de competitividad empresarial en el mercado.

Chiuca (2017). Tesis titulada “*Planificación estratégica para promover el desarrollo organizacional en la Municipalidad Provincial de Yungay 2017*”, para la obtención del grado de Maestro en Gestión Pública en la Universidad César Vallejo. Su objetivo general es determinar el efecto de la planificación estratégica para promover el desarrollo organizacional en la Municipalidad Provincial de Yungay. Las teorías soporte fue para la primera variable (Goodstein, 1998) y para la segunda variable Sánchez (2009). La metodología que usaron es cuantitativa; la población estuvo conformada por 160 colaboradores de la Municipalidad Provincial de Yungay y se efectuó una muestra de 30 personas.

El tesista concluye que, la planificación estratégica promueve significativamente el desarrollo organizacional, lo que significa que, a mayor nivel de inclusión de planificación estratégica en una gestión municipal, mayor será la mejora de la actitud de los colaboradores para promover el desarrollo organizacional, los resultados de la investigación mostraron que

la variable grado de implementación de la planeación estratégica predice de una manera significativa el nivel de gestión financiera, es decir, la variable influyente (grado de implementación de planeación estratégica), incluida en el análisis, explica el 45.8% de la varianza de la variable dependiente (nivel de gestión financiera), pues  $R^2$  corregida es igual a .458, además, el valor del nivel crítico  $p$  igual a .000 indicando que existe influencia significativa. Por consiguiente, se rechazó la hipótesis nula, y se aceptó la hipótesis alterna, indicando que la planeación estratégica resultó ser una variable predictora positiva y fuerte de la gestión financiera ( $\beta = .680$ ,  $p = .000$ ).

El aporte de este trabajo contribuye a ser un modelo de investigación, por el cual se relaciona con el enfoque que se desarrolló en este estudio, puesto que refiere que toda organización para que pueda obtener un desarrollo empresarial, debe de ejecutar una eficiente planificación.

Rivas (2018). Tesis titulada “*Gestión municipal y desarrollo empresarial de las mypes manufactureras del distrito de Andahuaylas, Apurímac – 2018*”, para obtener el título profesional de licenciada en Administración de empresas en la Universidad Nacional José María Arguedas en Andahuaylas – Perú. Su objetivo general es el grado de relación entre la Gestión Municipal y el Desarrollo Empresarial de las Mypes Manufactureras del Distrito de Andahuaylas, Apurímac- 2018. Las teorías soporte fueron la gestión municipal de USAID (2008) y desarrollo empresarial de Valera (2010). La metodología fue de tipo cuantitativa y diseño no experimental, teniendo una muestra de 87 Mypes Manufactureras. El tesista concluye que, en base a la relación entre La Gestión Municipal y el Desarrollo empresarial de las Mypes Manufactureras del Distrito de Andahuaylas, Apurímac – 2018, respaldado por el valor obtenido en el coeficiente de Rho Spearman de ( $r = .781$  y significancia de ,000); significa que existe una relación positiva alta de la V1 con la V2, es decir, que si la Gestión Municipal es buena repercutirá de manera positiva en el Desarrollo empresarial o de manera inversa (negativamente en ambos casos).

El aporte de este trabajo, sirvió para la propuesta de mejora que se planteó en esta investigación, debido a que, identifica una problemática similar a la de este trabajo, por la cual sus alternativas de solución, son eficaces para esta organización.

Por consiguiente, pasamos a definir nuestra primera variable, modelo de planificación, en la presente investigación tomamos como teórico base lo mencionado por Hernández quien define la planificación estratégica como el plan que agrupa las metas más preponderantes de una empresa con el fin de lograr el alcance de sus objetivos planteados, además de determinar las acciones que se llevaran a cabo (Hernández, 2016). Según lo mencionado el autor indica que la planificación estratégica es una herramienta muy efectiva que logra integrar diferentes aspectos, con el propósito de alcanzar propósitos u objetivos. Hernández en su libro considera las siguientes dimensiones: Primera dimensión la estrategia empresarial, se refiere a las tácticas empleadas por las empresas que buscan sacar ventaja de su competencia y posicionarse en el mercado (Hernández, 2016). Es una herramienta muy utilizada por las organizaciones, debido a que, se recurren a ellas para obtener una ventaja competitiva de su competencia y perdurar en el mercado (Correa, Sugahara y Rodríguez, 2015). Así también, Botha y Middelberg (2020) describen a la estrategia empresarial como el papel de la empresa en su entorno social, legal y político más amplio, además que define la misión, visión, valores y objetivos de la empresa, puesto que, es muy preponderante la ejecución de esta herramienta para el crecimiento de la organización.

Por consiguiente, este instrumento se emplea para el cumplimiento de objetivos, la cual se origina al crear valor en las organizaciones, es muy importante que la formulación de estas se realice de manera correcta para anticiparnos ante cualquier cambio externo. Asimismo, nuestro primer indicador: Segmentación, en la cual Egemen (2020) refiere que es la división de pequeños grupos con necesidades y características diferentes, de los cuales permitirán lograr satisfacer las necesidades de los consumidores. Segundo indicador: Alianzas estratégicas, Dhaundiyal y Coughlan (2020) nos menciona que son acuerdos llevados a cabo por dos o más personas con el propósito de alcanzar un objetivo en común. Además, la alianza estratégica es una forma de que las PYMES rompan las barreras del mercado a nivel nacional, debido a que, con sus competidores obtendrán mayores conocimientos y tecnología, así como la transferencia de las ventajas competitivas (Idris, Susita, y Buchdadi (2020). Segunda dimensión: dirección estratégica, es el aspecto fundamental que toda organización debe emplear para el cumplimiento de sus metas y objetivos, a través de estrategias que ayuden a alcanzarlos (Hernández, 2016). Por otra parte, es el instrumento mediante el cual a las organizaciones les permite conocerse y lograr

plantear sus metas y objetivos, para saber hacia dónde desea ir y hasta donde desean llegar. (Hernández y Rodríguez, 2016).

Del mismo modo, Jiménez y Casado (2016) definen la dirección estratégica como el camino, hacia donde se quiere dirigir la empresa, mediante una eficiente toma de decisiones y de esa manera contar con ventajas superiores a la competencia. En esta etapa son desarrolladas y puestas en marcha las estrategias que van a permitir a las organizaciones tener un buen desenvolvimiento y crecimiento en el mercado. Tercer indicador: Diseño organizativo, se refiere a los aspectos internos de la empresa, como su estructura, fortalezas y debilidades, etc. Cuarto indicador: Dirección, se refiere a la orientación que decide tomar la organización conjuntamente con el apoyo de cada uno de sus colaboradores, para llegar a cumplir los objetivos propuestos.

Quinto indicador: Control, es aplicado como técnica interna en las organizaciones para así poder llevar al cabo el seguimiento de errores y así mismo el rendimiento del personal. Tercera dimensión: El análisis estratégico, hace referencia al estudio del entorno tanto interno y externo que engloba a la empresa y las cuales pueden influir en su funcionamiento eficiente (Hernández, 2016). Por otra parte, permite a las organizaciones un mejoramiento interno y externo, debido a que se irá investigando cada aspecto de la empresa para lograr encontrar su punto de debilidad y tratar de disminuirlo (Robles, Serrano, Gaibor, Armijo y Fernandez (2017). Asimismo, Barao (2017) indica que primero se encarga de estudiar el entorno de la empresa para que de esa manera se pueda plantear las estrategias correctas y hacer uso de ellas. Es el proceso por el cual permite identificar la empresa mediante su misión, visión y objetivos, y de esa manera lograr una investigación interna y externa que permite percatarnos de los cambios positivos y negativos según el rubro en que se desarrolla la empresa.

Sexto indicador: Análisis interno, es un estudio realizado por la misma empresa hacia sus colaboradores, a través de ello se podrá determinar sus fortalezas y debilidades. Séptimo indicador: Análisis externo, es el estudio realizado por la organización hacia los factores exteriores que puedan influir a la empresa. Octavo indicador: Cultura empresarial, Samad, Alghafis y Al-Zuman (2018) nos manifiesta que son las normas, valores, tradiciones, etc., que son compartidas por los miembros de una misma empresa, además aparece como un

recurso intangible vital para un desempeño superior. Cuarta dimensión: Formulación de estrategias, Kim (2020) nos menciona que es el análisis en base al entorno de la organización, la cual se toma en cuenta al momento de realizar estrategias que ayuden al crecimiento de la organización. Además, consiste en reconocer el producto y/o servicio que se ofrece para de esa manera lograr orientar a la empresa al desarrollo. Asimismo, Nwachukwu, Chládková, y Fadeyi (2018) nos refieren que es de vital importancia para lograr un mayor crecimiento en el mercado, por lo tanto, son planteadas con la única función de que puedan ser llevadas a cabo para obtener resultados positivos. Es decir, es la elaboración de las estrategias que serán utilizadas con el fin de mejorar el desempeño en la organización, para ello se contará con distintas propuestas, las cuales serán analizadas para poder aplicar la que mejor se adecue y mayores resultados se obtengan.

Noveno indicador: Ventaja competitiva, Bianchi y Junior (2020) nos menciona que toda empresa, independientemente de su tamaño, deben garantizar productos y servicios de alta calidad como factores estratégicos de diferenciación ante su competencia, además, ello se origina cuando la organización demuestra superioridad ante las demás ya sea a través de estrategias que logren su excelencia. Salim, Saputra, Hayu y Febliansa (2021) infieren que las empresas tendrán una ventaja competitiva si pueden aplicar una estrategia de creación de valor que al mismo tiempo no puede ser creada por competidores potenciales. Por otra parte, Obeidat, Obeidat, Alrowwad, Alshurideh, Masa'deh y Abuhashesh (2020) mencionan que una empresa para obtener su ventaja competitiva necesita contratar empleados con habilidades únicas, que puedan optimizar su recursos intelectuales y físicos. Rabrenović, Mitrović, y Kovačević (2020) mencionan que es necesario identificar el grupo objetivo, el mercado, y destacar todas las peculiaridades y diferencias entre las empresas y los productos, debido a que, ello nos permitirá que el consumidor pueda diferenciar de una marca a otra. indicador: Evaluación, es el proceso en el cual se analizan las acciones a tomar y que consecuencias traería con el entorno donde se desarrollan.

Undécimo indicador: Selección, se eligen las decisiones más efectivas para el desarrollo de la organización. Quinta dimensión: Implantación de estrategias, luego de haber elaborado las posibles tácticas que ayuden el crecimiento de la empresa, se ponen en marcha y continua con el proceso de control, en la cual se evalúa que tan beneficioso resultó para la empresa o por lo contrario se originó algunas pérdidas (Hernández, 2016). Asimismo, se

origina a través de la necesidad de búsqueda de soluciones ante una contingencia, y se realiza una evaluación de su efectividad cuando esta es aplicada (Gaspareto y Henriqson, 2020). Por consiguiente, Sacramento (2018) nos indica que, las buenas estrategias no garantizan el éxito empresarial a menos que se implementen con efectividad. Por otra parte, Dos Santos (2019) indica que se ejecuta las estrategias cuando evalúan su entorno que los rodean y prevén posibles errores en su ejecución.

La aplicación de las estrategias se da como resultado de transformar el plan estratégico en acciones y posteriormente en resultados positivos, de ello dependen factores como el clima, cultura organizacional, entre otros. Duodécimo indicador: Decisión estratégica, ayuda a la organización a adaptarse a los cambios, empleando los recursos disponibles para su ejecución. Décimo tercer indicador: Adaptabilidad, se refiere adaptarse a los cambios que se pueden producir en la empresa. Décimo cuarto indicador: Puesta en práctica, se refiere a ejecutar la decisión en la organización, es decir, llevarla a cabo. Décimo quinto indicador: Control estratégico, es realizar un control sobre la decisión que se tomó después de ejecutarla, y si en caso presenta consecuencias para la empresa, ejecutar el plan de contingencia.

Por otra parte, la planificación es empleada como herramienta de medición y de mayor alcance que los gerentes realizan para sus organizaciones, mediante ello buscan analizar la situación actual de la empresa basándose en su entorno y de esa manera determinar un enfoque a largo plazo (Merino y Olaya, 2014). Además, indica sus dimensiones: Formulación de estrategias, son las diferentes opciones que se tiene para una acción identificada en el análisis estratégico; implementación de estrategias, es llevar a cabo las estrategias que se consideran efectivas para la organización; evaluación de estrategias, es evaluar los pros y contra de las estrategias implementadas, es decir medir la efectividad de dicha estrategia en el tiempo

Por otro lado, la planificación es un instrumento que es utilizada por la organización que aporta mayores resultados a través de su ejecución. Es decir, llevar a cabo los proyectos operativos que tiene la empresa para el logro de sus objetivos, además, el autor comenta que no solo se trata de ello sino además de proponer objetivos que sean medibles y alcanzables para ejecutar acciones determinadas y conocer las necesidades de sus recursos, para generar



la estabilidad en la empresa. La planificación estratégica es de vital importancia en todas las empresas ya que, permite mejorar su gestión sobre ellas, mediante la formulación de estrategias para el cumplimiento de sus objetivos organizacionales. Asimismo, indica acerca de sus etapas en las cuales para que la empresa pueda tener éxito será necesario de ejecutar o mejorar aspectos internos y externos, realizar estrategias y poder evaluarlas.

Según Castellanos (2015) hace referencia que la planificación es una herramienta de apoyo que consta de elementos que logran complementarse unos a otros e influyen en el éxito de los objetivos corporativos de la compañía. Las dimensiones mencionadas por el autor son: Formulación de estrategias, se puede dar mediante la elaboración de una lluvia de ideas entre el personal de la organización y tomar en cuenta aquellas que pueden originar mejores beneficios y nos pueda diferenciar de la competencia; ejecución de estrategias, ejecutar las estrategias que se obtuvo en la formulación anterior, para implementarlas en el plan estratégico de la empresa; y la evaluación de estrategias, es un proceso que permite a la compañía medir los efectos que se originan de emplear las estrategias.

Según lo referido por el autor la planificación estratégica es una herramienta muy útil de manera que refleja resultados positivos al ser aplicados de manera correcta, a través de ella podemos establecer metas y objetivos, además mediante ellas se analiza los factores externos e internos que permitan aprovechar las oportunidades que se logren presentar en el camino. Por otro lado, Carron, Mahshi, De Grauwe, Gay y Choudhuri en su libro *Strategic planning: concept and rationale* (2010) refiere que la planificación no solo debe considerarse por las empresas como una técnica que determina los objetivos futuros que deben lograrse y las estrategias que debemos tomar, sino también, requiere de un panorama global del propósito y dirección que sirva de guía para los líderes que permita la toma de decisiones diarias sobre las acciones a realizar para obtener resultados favorables.

Por otra parte, Twaissia y Aldehayyata (2021) nos refiere que, la planificación estratégica se considera un elemento esencial para aumentar y controlar el rendimiento de la organización. AlQershi (2021) nos menciona que es el mecanismo por el cual una organización determina su visión y estrategias, y toma decisiones sobre la asignación de su capital humano y otros recursos para apoyar esta estrategia. Asimismo, Vitomir y Antonijević (2015) comentan que, las etapas de la planificación estratégica para el desempeño corporativo,

sirven a las empresas para el logro a largo plazo de los objetivos establecidos, para ello es necesario dar varios pasos en esta dirección, como tener una formulación clara de los objetivos, debe definir cuidadosamente las condiciones internas y externas, así como planificar su estrategia a largo plazo, para realizar una evaluación de desempeño relacionada con los objetivos. Por otro lado, Neis, Fernandes y Maccari (2017) indican que los procesos de la planificación estratégica influyen en los elementos de la estructura organizacional y destaca los impactos que está entre las etapas de formulación e implementación de las estrategias, para obtener los resultados deseados.

Por consiguiente, pasamos a definir la siguiente variable, desarrollo empresarial tomamos como teórico base lo mencionado por Chiavenato quien define el desarrollo empresarial como aquello que consiste en generar un cambio en el personal de la empresa, así como mejorar la calidad de sus vínculos laborales, con el propósito de lograr el crecimiento continuo (Chiavenato, 2014). El desarrollo en las empresas es un factor muy importante, a través de ello se logra observar resultados mediante un análisis donde también se puede observar sus puntos débiles y de esa manera idear una solución pronta, el desarrollo de las empresas se origina de manera continua, debido a que cada vez las organizaciones van cambiando e innovando y los procesos se van mejorando con el tiempo. En otras palabras, el desarrollo empresarial se realiza a través de diversos factores que influyen durante su proceso para alcanzar resultados positivos que esperan las organizaciones (Moura, Comini & Sousa, 2015). Por otra parte, según Otenko y Parkhomenko (2019) infieren que implica la asignación de prioridades estratégicas, como la integridad, la prioridad de los objetivos económicos de la empresa, que consiste en los resultados económicos de las actividades que se origina a través del funcionamiento efectivo para alcanzar los objetivos de desarrollo a largo plazo y por último el grado máximo de la adaptabilidad a las condiciones cambiantes prevé el entorno interno y externo de la empresa.

Chiavenato (2014) en su libro considera las siguientes dimensiones: Primera dimensión: Proceso de desarrollo, son las etapas que ejecuta la empresa para el logro de objetivos y el crecimiento en el mercado. Es llevado a cabo tras herramientas estratégicas aplicadas por la organización lo cual conlleva a su crecimiento mediante la realización de las etapas del desarrollo. Además, se realiza con el fin de lograr detectar los futuros problemas que podrían generarse para lograr evitarlos y además de determinar, analizar e

implementar las herramientas necesarias que permitan el desarrollo de la organización. El desarrollo es un proceso que toma tiempo y genera cambios externos e internos en la empresa, de esa manera las organizaciones se van proyectando a crear una cultura enfocada a objetivos para aumentar su productividad y a la vez lograr ser más competente. Se puede resumir en tres fases: Recolección de datos, entendemos por ello a los diversos métodos y herramientas que son usados para un estudio en común; diagnóstico organizacional, es el estudio realizado a las organizaciones, a través de ello se evaluara la situación interna y externa de la compañía; y la acción de intervención, es la acción de actuar ante cualquier acontecimiento.

Primer indicador: Recolección de datos, esta herramienta es utilizada para obtener la información necesaria y de esa manera poder desarrollar los sistemas de información. Segundo indicador: Diagnostico organizacional, se refiere al análisis de la situación interna de organización que influye en su crecimiento. Tercer indicador: Acción de intervención, es el acto de intervenir o participar dependiendo dela circunstancia o actividad a realizarse. Segundad dimensión: Técnicas del desarrollo, son técnicas basadas en la conducta del individuo y la organización, que se emplea para mejorar la efectividad de sus procesos (Chiavenato, 2014). Son utilizadas como punto clave para el mejoramiento de la empresa, son aplicadas como herramienta básica que aportara ventajas ante la competencia (Naranjo, Ávila y Concepción, 2018). Por otra parte, sirven como apoyo para el equipo de trabajo, normalmente se utiliza la retroalimentación para mejorar cada propuesta hecha por una persona. Para lograr un cambio en las empresas se puede hacer uso de distintas técnicas, que son usadas como herramientas para el mejoramiento de las organizaciones, incrementar la eficacia en los trabajadores y lograr el desarrollo de las metas propuestas.

Cuarto indicador: Técnicas de intervención para individuos, esta técnica se basa en lograr mejorar las relaciones grupales a través de capacitaciones, con el objetivo de lograr el autoconocimiento, además son aplicadas para el desarrollo individual de los futuros líderes, para poder ejercer al máximo sus capacidades. Quinto indicador: Técnicas de intervención para dos o más persona, esta técnica es apropiada para evaluar las relaciones interpersonales, asimismo, se aplica en grupo para poder incrementar las competencias individuales que al final se transformara en equipo. Sexto indicador: Técnicas de intervención para crear y desarrollar equipos, se realiza mediante esta técnica se logra el poder determinar metas y

objetivos entre los grupos de trabajo, como también aporta al liderazgo y la toma de decisiones, además de incentivar el desenvolvimiento de los equipos para su mejora continúa. Séptimo indicador: Técnicas de intervención en las relaciones intergrupales, A través de esta técnica se dan las reuniones de confrontación, como una autoevaluación, y de esa manera poder evaluar la conducta de la otra persona.

Octavo indicador: Técnicas de intervención para la organización como un todo, entendemos por esta técnica que mientras el individuo cuente con un nivel mayor de conocimiento, será capaz de poder dirigir de manera correcta y actuar con creatividad, también favorecen al crecimiento de la organización en conjunto, vela por el desarrollo individual y en equipo de sus colaboradores. Tercera dimensión: Modelos del desarrollo, son pautas aplicadas a la dirección general de la empresa que permite obtener una eficiente gestión (Chiavenato, 2014). Estos modelos transmiten diferentes aspectos y conocimientos, y son aplicados por las empresas debido al impacto que logran causar sus resultados. Por otra parte, los modelos de desarrollo son técnicas que ayudan a lograr que las organizaciones se puedan adaptar a los cambios continuos que se dan con el fin de que se encuentren preparados ante cualquier problema que se presente (Amaya, Bernal, Cervera y Gutiérrez, 2017).

El desarrollo organizacional ayuda a mejorar el conocimiento para lograr el cambio que desean las organizaciones con el fin de potenciar las habilidades e incrementar la productividad en sus colaboradores. Se cuenta con tres principales modelos los cuales son: El modelo de Grid gerencial, este modelo refleja mediante una gráfica la comparación de los estilos de liderazgo; el modelo de Lawrence, este modelo indica que el éxito de las organizaciones dependerá de sus factores internos y externos; y el modelo de Reddin, se refiere a las funciones y obligaciones del administrador que deberán ser realizadas eficazmente, para alcanzar las exigencias del mercado. Noveno indicador: Eficacia gerencial, en la actualidad se requiere de ciertas características con las que debe contar un gerente para cumplir con los objetivos que demanda la organización. Nobakht, Ebrahimi, Babaei y Davar (2017) indican que actualmente las organizaciones pueden competir y adaptarse a situaciones en las que tienen empleados con capacidad, compromiso, habilidad y motivación. Es por ello que mejorar la motivación de los empleados es una de las técnicas

más efectivas para aumentar la productividad de los empleados. Entre estos, es inevitable contar con el papel efectivo de los gerentes y líderes en los cambios fundamentales en la organización. La eficacia gerencial es una parte inseparable de la creación de un entorno de capacitación para empleados hábiles.

Asimismo, Tasneem (2017) nos menciona que los líderes en diferentes entornos organizacionales juegan un papel crucial en el logro de los objetivos organizacionales, al establecer y ofrecer un ambiente motivador para sus empleados. Décimo indicador: Estilos gerenciales, se refiere al tipo de estilo de liderazgo que puede desempeñar el jefe de la organización para la dirección de sus colaboradores al cumplimiento del objetivo. Alma y Thelleza (2020) nos indica que los estudios han demostrado que la cultura tiene un impacto directo en los estilos, además que la función del papel de cada tipo conllevará a la organización al éxito influyendo profundamente en las creencias de sus colaboradores. Asimismo, Krishna (2017) menciona que, las organizaciones se enfrentan a un entorno siempre cambiante y el ritmo parece estar acelerándose, y los desafíos del siglo XXI requieren que los líderes sean ágiles y de naturaleza transformadora. Undécimo indicador: Habilidades gerenciales básicas, se basa en las capacidades que tiene el líder para direccionar a su compañía.

Holbert, Madhakomala, Sapparuddin, y Timotius (2021) mencionan que el desempeño está determinado por el papel de los líderes que influyen en todos los miembros de las organizaciones a través de direcciones claras. Asimismo, la satisfacción de los empleados en la mejora de su productividad también depende de las capacidades que pueda ejercer el líder. Abdul Sarpan y Ramlan (2018) nos refieren que la influencia del estilo de liderazgo, la motivación y la disciplina laboral tiene un efecto significativo en el desempeño de los empleados, por lo tanto, el líder debe contar con las capacidades de una comunicación asertiva, gestión de conflictos, empowerment, capacidad de delegar funciones, y trabajo en equipo. Duodécimo indicador: Relación entre la eficacia y la situación, se refiere al control, mediante indicadores que ejerce la empresa para que el cumplimiento de metas sea efectivo. Cuarta dimensión: Aplicación del DO, el desarrollo organizacional es el análisis completo de todas las áreas de la organización, de aspectos internos, como la cultura y clima organizacional, comunicación efectiva entre áreas, etc., se encarga de que todas ellas estén operativas eficientemente, para el funcionamiento de la empresa (Chiavenato, 2014).

Por otro lado, la aplicación del DO requiere de un conjunto de técnicas, procesos y herramientas que serán destinadas para el correcto orden interno y externo que conllevará al crecimiento de la empresa (Partezani, Cruz, Lorenzin, Dumet, Leite y Souza, 2015). En otra definición indica que, es el resultado que toda organización espera y se da mediante los instrumentos que serán aplicados en el proceso lo cual reflejara un cambio notorio para la empresa (Oliveira, Schmidt y Lazzari, 2016). Décimo tercer indicador: Interacción entre el individuo y la organización, se refiere a como el trabajador se identifica con la empresa para cumplir la meta organizacional. Décimo cuarto indicador: Necesidad de una adaptación continúa, indica que en la organización los colaboradores no se resisten al cambio, sino que se adaptan ello eficazmente. Décimo quinto indicador: Necesidad de participación y compromiso, refiere el nivel de compromiso que tiene el trabajador con la empresa.

Según Peña (2016), define el desarrollo empresarial como un crecimiento favorable que obtiene la organización por el control y mejoramiento continuo de sus procesos, a través de ello se lograra fortalecer las habilidades y destrezas, logando así disminuir los errores. El autor en su libro considera las siguientes dimensiones: Liderazgo y delegación de tareas, se origina al ceder las responsabilidades a otra persona con el propósito de encaminarlos a desarrollar sus habilidades; condiciones para el trabajo en equipo, toda organización practica el trabajo en equipo y para ello se requiere de un entorno agradable que logre establecer un buen clima laboral; y el desarrollo del management, se origina con la finalidad de administrar y gestionar de manera correcta, aprovechando los puntos fuertes y tratando de disminuir las debilidades de los trabajadores.

Para obtener un desarrollo más eficiente los directivos deben preocuparse por tres aspectos primordiales: aumentar su capacidad de respuesta, reestructurar continuamente sus procesos y apoyarse en sistemas de control adecuados. Por consiguiente, se considera que es importante la implantación de control en cada fase, puesto que, a medida que va creciendo la organización los errores van aumentando, para ello se debe de prever y poder corregirlo a tiempo.

Por otra parte, Camison, Montserrat y Villar (2014), refieren que el desarrollo o crecimiento de las empresas son importantes para la economía de cualquier país, por su capacidad de creación de empleo y su potencial innovador y emprendedor, por lo tanto, las

entidades públicas deberían contribuir al incremento de ellas. Las dimensiones que mencionan los autores son: Factores externos, nos referimos al entorno, todo aquello que influye en las organizaciones; factores de impulso inicial, indica que al iniciar una empresa se cuenta con elementos que nos servirán en el desarrollo de la organización, como sus recursos, planes estratégicos, etc; factores estratégicos, a través de las estrategias se logra posicionar a la empresa y la marca; y activos intangibles, son los que se generaran beneficios económicos futuros.

Por otra parte, según Durmaz & Ilhan (2015) mediante su publicación en la revista *International Journal of Business and Management*, indica que el desarrollo empresarial muestra como la organización ha ido evolucionando en el mercado como el aumento de la producción actual, los incrementos de ingresos por las ventas realizadas, mayor gama de productos, etc. Es decir, muestra lo que una organización quiere obtener mediante sus metas y objetivos, para lo cual debe ejecutar tareas y procesos para obtener una oportunidad de crecimiento en el mercado. El crecimiento se refiere a los avances técnicos y administrativos necesarios para alcanzar los objetivos. En otras palabras, explica un aumento en el tamaño y la cantidad de elementos empresariales, como la marca, la propiedad, la tecnología, el ser humano, etc.

Con respecto a la formulación del Problema, se planteó de la siguiente manera: ¿Cuál es la relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?; Asimismo, se determinó los problemas específicos: ¿Cuál es la relación entre la estrategia empresarial y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?; ¿Cuál es la relación entre la dirección estratégica y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?; ¿Cuál es la relación entre el análisis estratégico y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?; ¿Cuál es la relación entre la formulación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?; ¿Cuál es la relación entre la implantación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019?.

Por otra parte, se realizó la justificación de estudios, como es la justificación teórica, la cual se entiende como el objetivo académico que se quiere brindar al lograr una

investigación, mediante la utilización de recursos bibliográfico, asimismo se busca generar reflexión (Valderrama, 2014). Entendemos que se hace uso de esta justificación cuando el objetivo de la investigación es reflexionar sobre el conocimiento existente del tema. Asimismo, la presente investigación es de suma importancia, debido a que las teorías que se están utilizando son en base a autores como: Hernández (2016) para la variable modelo de planificación y Chiavenato (2014) para nuestra segunda variable de Desarrollo Empresarial, los cuales permitirán plantear la relación entre la planificación estrategia y desarrollo empresarial. Debido a que, una eficiente planificación en las empresas contribuye al crecimiento continuo de estas. Asimismo, este trabajo pretende servir de referencia a otros investigadores que desean realizar estudios con respecto a nuestras variables. Así también, entendemos por justificación práctica como el interés de brindar solución al problema de investigación mediante la proposición de estrategias que puedan ayudar a resolverlas (Valderrama, 2014).

Por consiguiente, este trabajo busca ser aplicado por la Asociación de Mototaxis Los Vencedores para el mejoramiento de gestión, debido a que, según lo planteado en la realidad problemática, formularemos recomendaciones que permitan corregir aquellas falencias que impiden su desarrollo, por lo cual se citaron investigaciones internacionales como nacionales que nos permitan tener una mayor visión acerca de la problemática que buscamos corregir en esta asociación. Por otra parte, según Valderrama indica que la justificación metodológica se refiere a la aplicación de técnicas que sirven de apoyo para corroborar la confiabilidad de su aplicación a nuestro objeto de estudio (2014). Por lo tanto, en esta investigación se ejecutará mediante una metodología científica que va desde el descubrimiento del problema, la propuesta de hipótesis y objetivos que permitan la relación de nuestras variables propuestas, con una investigación de tipo Descriptivo-Correlacional no experimental de tipo transversal.

Asimismo, se utilizará como instrumento de medición el cuestionario con escala tipo likert, la cual será aplicada a los socios de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, para poder obtener los resultados deseados para la comprobación de nuestra hipótesis general. La escala likert se basa en un grupo de ítems en forma de afirmaciones o juicios, por las cuales mediante una numeración el individuo estudiado reacciona anotando la numeración a su criterio, y con las cuales podamos evaluar la validación de nuestra investigación (Díaz y



Luna, 2015). Además de que se utilizará la información mediante su aplicación estadística que permita cuantificar las variables cualitativas para un eficiente análisis de los descubrimientos que obtendremos. Por otra parte, Lungo refiere que, la justificación social es la utilización que tiene la investigación con respecto a su sociedad (2016).

Por consiguiente, la información que se brinda en esta investigación será de mucha utilidad por la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, debido a que serán capaces de poder ejecutar una eficiente gestión que les permita poder crecer en el sector de servicios de transporte urbano. Además, servirá de modelo para algunas empresas del mismo sector que puedan estar teniendo las mismas deficiencias y buscan soluciones viables que puedan ayudarles a mejorar.

Con respecto a la hipótesis, es una proposición que no necesariamente tiene que ser verídica, puesto que se basa en información recolectada con anticipación. Su valor se establece en la habilidad de determinar más relaciones entre los hechos y definir por qué se originan (Espinoza, 2017). Por ello, se plantea que: El modelo de planificación se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018. A continuación, se detallan las hipótesis específicas: La estrategia empresarial se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018. La dirección estratégica se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018. El análisis estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018. La formulación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018. La implantación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018.

Respecto al objetivo lo definimos como consecuencias que se pretende conseguir mediante la realización de determinadas actividades para cumplirlos, que pueden ser empleadas en una empresa, proyecto o incluso en el ámbito personal (Maya, 2014). Por consiguiente, el propósito de esta investigación es establecer la relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores,

SJL 2019. Se detallan los objetivos específicos: Demostrar la relación entre la estrategia empresarial y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019. Establecer la relación entre la dirección estratégica y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019. Determinar la relación entre el análisis estratégico y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019. Evaluar la relación entre la formulación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019. Definir la relación entre la implantación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019.

## **II. MÉTODO**

### **2.1. Tipo y diseño de investigación**

Tipo de estudio:

Se define el tipo de estudio como una herramienta que facilitará la recolección de la información mediante el análisis que será aplicado en el proceso del estudio realizado (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Es decir, es un método y/o herramienta, mediante la cual se logrará el desarrollo de nuevas habilidades y conocimientos, que serán útiles en la finalidad del estudio.

Descriptiva:

Se entiende que la investigación descriptiva trata de explicar una realidad mediante las acciones y el comportamiento del objeto de estudio (Hernández, Fernández y Baptista, 2014).

Asimismo, sirve para estudiar el comportamiento de un fenómeno y sus componentes, sin influir sobre ellos, solo resaltando la situación más relevante para el estudio.

Nivel

Correlacional:

Su objetivo es dar a conocer la relación que cuenta entre dos o más conceptos, las cuales se pueden cuantificar, a través de los coeficientes de correlación.

El nivel correlacional trata de relacionar dos o más variables propuestas y de esa manera mediar si una de ellas depende más de la otra o si es que no guardan relación ninguna de ellas (Hernández, Fernández y Baptista, 2014)

Asimismo, la correlación señala la intensidad y la dirección de una relación lineal, esta técnica se utiliza generalmente para calcular la relación de dos o más variables. La investigación Correlacional determina el nivel de relación entre las variables, luego se mide cada una de ellas para después cuantificar su vinculación.

La presente investigación es descriptiva - correlacional, debido a que desea determinar la relación entre sus variables y la incidencia que tiene una sobre la otra.

Diseño

No experimental:

El diseño no experimental hace referencia a la incapacidad de poder alterar las variables de una investigación

Esta investigación se efectúa sin adulterar premeditadamente las variables, puesto que, se basa primordialmente en la observación del fenómeno en su contexto natural, para después analizarlos.

Transaccional o Transversal:

El diseño transversal recoge datos de una investigación en un periodo específico en el tiempo, cuyo objetivo es detallar las variables y estudiar los sucesos e interrelación. (Monterola y Otzen, 2014).

Además, se empleó un diseño transversal, debido a que se aplicará el cuestionario en un momento del tiempo por única vez.

La presente investigación utiliza un diseño no experimental, debido a que no alterará ninguna de sus variables y de corte transversal y será ejecutada en un momento específico del tiempo.

## **2.2. Operacionalización de variables**

Variable:

Las variables son características o conceptos que representan un elemento o conjuntos, que se busca realizar en una investigación, y suelen usarse en la unidad de análisis para ser medidas (Baena, 2014).

La presente investigación está constituida por dos variables, los cuales indicaremos a continuación:

Para esta investigación se establecieron:

V1: El modelo de planificación

V2: Desarrollo Empresarial

Operacionalización de Variables:

La Operacionalización de variables facilita la ejecución de instrumentos de medida, mediante la realización de los indicadores e ítems. También muestra toda la ejecución como un índice de lo que se está realizando en esta investigación a través de un esquema, que otorga una visión global del proyecto de investigación, que facilita la lectura de las dimensiones (Reguant y Martínez, 2014).

Mediante la Operacionalización, se trata de explicar cómo se miden las variables que fueron seleccionadas para la investigación planteada.

Tabla 1.

*Operacionalización de la variable modelo de planificación*

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	PESO	ESCALA DE MEDICIÓN
Modelo de Planificación	Hernández (2016) define como “el plan que integra las principales metas y políticas de una organización, y a la vez establece la secuencia coherente de las acciones a realizar” (p. 128).	Esta variable se ha presentado en cuanto a su organización en 3 dimensiones que son evaluadas por un total de 15 indicadores, con los cuales se ha estructurado treinta ítems y para la recolección de información se empleará la técnica de la encuesta a través del instrumento de cuestionario tipo Likert.	Estrategia empresarial	Segmentación	1-2	15%	Ordinal
				Alianzas estratégicas	3-4		
			Dirección estratégica	Diseño organizativo	5-6	15%	Likert
				Dirección	7-8		
				Control	9-10		
			Análisis estratégico	Análisis Interno	11-12	15%	Nunca = 1
				Análisis Externo	13-14		
			Formulación de estrategias	Cultura empresarial	15-16	25%	Casi nunca = 2
				Ventaja competitiva	17-18		
				Evaluación	19-20		
				Selección	21-22	30%	Casi siempre = 4
			Implantación de estrategias	Decisión estratégica	23-24		
	Adaptabilidad	25-26					
	Puesta en practica	27-28					
	Control estratégico	29-30		Siempre = 5			

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

Tabla 2.

Operacionalización de la variable desarrollo empresarial

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADOR	ÍTEMS	PESO	ESCALA DE MEDICIÓN
Desarrollo Empresarial	Chiavenato (2014) quien define el desarrollo empresarial como aquello que “consiste en cambiar a las personas, así como a la naturaleza y la calidad de sus relaciones de trabajo” (p. 280)	Esta variable se ha presentado en cuanto a su organización en 3 dimensiones que son evaluadas por un total de 12 indicadores, con los cuales se ha estructurado treinta ítems y para la recolección de información se empleará la técnica de la encuesta a través del instrumento de cuestionario tipo Likert.	Proceso de desarrollo	Recolección de datos	1-2	23%	Ordinal
				Diagnostico Organizacional	3-4		
				Acción de Intervención	5-6		
			Técnicas del desarrollo	Técnicas de intervención para individuos	7-8	22%	El cuestionario está compuesto por 30 preguntas
				Técnicas de intervención para dos o más personas	9-10		
				Técnicas de intervención para crear y desarrollar equipos	11-12		
				Técnicas de intervención en las relaciones intergrupales	13-14		
				Técnicas de intervención para la organización como un todo	15-16		
				Técnicas de intervención para la organización como un todo	15-16		
			Modelos del desarrollo	Eficacia gerencial	17-18	25%	Casi siempre = 4
				Estilos gerenciales	19-20		
				Habilidades gerenciales básicas	21-22		
				Relación entre la eficacia y la situación	23-24		
Aplicación de DO	Interacción entre el individuo y la organización	25-26	30%	Siempre = 5			
	Necesidad de una adaptación continua	27-28					
	Necesidad de participación y compromiso	29-30					

FUENTE: ELABORACIÓN PROPIA

## **2.3. Población, muestra y muestreo**

### **Población**

Entendemos por población como una gran colección de elementos que serán investigados, con la finalidad de obtener una determinada información de ello (Ayala, 2019).

Es decir, es un conjunto de elementos con características específicas que se utilizarán en una investigación como objeto de estudio.

Es la agrupación de casos específicos que se tomará como referencia para la ejecución de la muestra, cumpliendo con los requisitos que el investigador desea emplear en su trabajo. Asimismo, este término no solo se refiere a conjunto de personas, sino también a animales, muestras biológicas, organizaciones, objetos.

La población de la presente investigación está conformada por los 137 socios de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores en SJL

### **Muestra**

La muestra se refiere a la agrupación de elementos delimitados anteriormente con ciertas características para la investigación, los cuales corresponden a una población específica. Al realizar una muestra de la población se pretende que al evaluarlos nos puedan indicar los mismos resultados que podríamos haber obtenidos en su totalidad. (Posada, 2016).

Por consiguiente, en la mayoría de estas investigaciones se ejecuta el muestreo, puesto que, va a permitir al investigador poder optimizar recursos y tiempo, así como minimizar el nivel de error que podría tener.

Asimismo, el tipo de muestreo probabilístico aleatorio simple refiere que todos los individuos de la población podrán ser elegidos al azar para la resolución de las encuestas (Otzen y Manterola, 2017).



Por ello, el tipo de muestreo que se empleó en esta investigación es probabilístico aleatorio simple, debido a que, todos los individuos de la población tienen la oportunidad de ser elegidos al azar.

La población está constituida por 137 socios de la Asociación de Mototaxis “Los Vencedores” del distrito de San Juan de Lurigancho.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot q}{(N - 1)E^2 + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

En dónde:

N: tamaño de la población

Z: nivel de confianza

p: probabilidad de éxito, o proporción esperada

q: probabilidad de fracaso

E: precisión (Error máximo admisible en términos de proporción)

Remplazando sus valores tenemos:

N= 137

Z= 1,96 (para un nivel de confianza del 95%)

p= 0,5

q= 0.5

E = 0.05

$$n = \frac{137 \cdot (1,96)^2 \cdot 0,95 \cdot 0,05}{(137 - 1)(0,05)^2 + (1,96)^2 \cdot 0,95 \cdot 0,05}$$

$$n = \frac{(137)(3,8416)(0,95)(0,05)}{(137)(0,0025) + (3,8416)(0,95)(0,05)}$$

$$n = 47.85$$

Para el presente estudio se tomó como muestra a 48 socios de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores.

- a. Criterios de inclusión: Todos los socios de la Asociación, que cuentan con línea y trabajan ellos mismos.
- b. Criterios de exclusión: Los socios de otra empresa de transporte.

## **2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad**

La encuesta:

Es un tipo de entrevista, donde se muestra un conjunto de preguntas que indicaran la opinión o actitudes de nuestro objeto de estudio, asimismo a los cuestionarios, se les debe indicar acerca del propósito del estudio, plantear efectivamente las interrogantes en base a las pautas generales para un mejor resultado.

Por consiguiente, a través de la entrevista se delimitó el porcentaje del modelo de planificación y desarrollo empresarial de la asociación de Mototaxis Los Vencedores en San Juan de Lurigancho, 2018.

### **Instrumentos de recolección de datos**

La técnica que se ha ejecutado en esta investigación es la encuesta. La encuesta es una técnica que permite la recolección de datos mediante la realización de preguntas a nuestro objeto de estudio, para obtener de forma sistemáticamente la información que permite corroborar nuestra problemática de investigación.

Asimismo, permite conocer sus opiniones, actitudes y comportamientos del entrevistado, que pueden contribuir a la investigación.

Este cuestionario se ejecutó en base a la escala de Likert que es un nivel de medición ordinal, que, mediante una serie de ítems en forma de afirmación, mediante las preguntas

elaboradas en el cuestionario permite conocer el juicio de los individuos (Matas, 2018). Este instrumento está confirmado por 30 preguntas para cada variable cinco categorías de escala de likert: Nunca (1), Casi Nunca (2), A veces (3), Casi Siempre (4) y Siempre (5).

Este método permite realizar una serie de preguntas orientadas a analizar el modelo de planificación y desarrollo empresarial de la asociación de Mototaxis Los Vencedores. Para el estudio de la información recogida se empleó mediante el software SPSS 25.

### **Validez**

La validez ayuda a reflejar la forma en que el instrumento empleado se alinea a las necesidades de una investigación, asimismo, nos ayuda a cuantificar de forma relevante y eficaz para la medición en la cual fue elaborado (Soriano, 2014).

Por consiguiente, el instrumento que se utilizó para recolectar la información en esta presente investigación fue sometido a juicio de docentes expertos en el área de investigación científica, mediante los indicadores de relevancia, pertinencia y claridad según sea el caso correspondiente, posteriormente aplicada a los socios de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores.

### **Coefficiente de Aiken**

Permite cuantificar la relevancia respecto de cada pregunta, que es evaluada por N jueces especializados en el tema, se divide entre los ítems de relevancia, pertinencia y claridad que se cuantifica desde 0.00 y 1.00. Si se obtiene mayor al 0.7 se puede aplicar el instrumento a la muestra (Galicia, Balderrama y Navarro, 2017).

### **Confiabilidad**

Para verificar el nivel de confiabilidad del instrumento que se empleó, se utilizara la prueba de Alfa de Cronbach en el software SPSS 25 para que podamos conocer su nivel de fiabilidad.

El coeficiente de Cronbach, indica la efectividad del instrumento de recopilación de datos, en la cual refiere que los rangos de valor son entre 0 y 1, es decir, si se logra un valor

0 la confiabilidad es nula, y si obtiene 1 indica una confiabilidad total, no obstante, si se consigue un coeficiente de 0.70 es una confiabilidad estable.

Asimismo, verifica la veracidad de los resultados obtenidos, luego de aplicarse el instrumento de medición.

Su fórmula mencionada por Cronbach (1951, citado en González & Pazmiño, 2015) es la siguiente:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left( 1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right)$$

Dónde:

- $\alpha$ = Alfa de Cronbach
- K= Número de ítems
- $V_i$ = Varianza de cada ítem
- $V_t$ = Varianza total

Niveles de confiabilidad

<b>Coeficiente</b>	<b>Criterio</b>
Coeficiente alfa > 9	Excelente
Coeficiente alfa > 8	Bueno
Coeficiente alfa > 7	Aceptable
Coeficiente alfa > 6	Cuestionable
Coeficiente alfa < 5	Inaceptable

## 2.5. Procedimiento

Para la ejecución de la presente investigación se logró delimitar las variables que evidencian la problemática de esta organización, mediante el análisis de la gestión de la junta directiva de los últimos cuatro años, en la cual se halló que se ejecuta una dirección empírica que retrasan su crecimiento en este rubro, para lo cual se realizó la búsqueda de autores que reafirmen nuestro marco teórico, para argumentar el objeto de estudio.

Toda la información y el desarrollo de esta investigación fueron con la ayuda de docentes especializados en el tema y línea de investigación, que indicaron el procedimiento a seguir para la demostración de la hipótesis. Asimismo, fue verificada mediante la utilización del programa estadístico SPSS que permitió corroborar la relación de las variables con las dimensiones.

## **2.6. Métodos de análisis de datos**

Para el estudio de los datos y el procesamiento estadístico de los mismos, se utilizó métodos estadísticos descriptivos e inferencial mediante el software SPSS 25. Es decir, para el análisis de datos se empleó la técnica hipotético deductiva y estadístico, en la cual la información recopilada es llevada al software SPSS 25, donde se reunió los datos con mayor preponderancia para este trabajo. Asimismo, la información recogida mediante la aplicación del cuestionario fue procesada y almacenada para ejecutar los cálculos correspondientes, los cuales indicó la información más relevante para exponerlas en esta investigación.

Para la validez del instrumento se utilizó el juicio por expertos, asimismo, para la prueba de normalidad se empleó KOLMOGOROV – SMIRNOVA, debido a que es una muestra menor a 50. Para la prueba de hipótesis se utilizó la correlación de Rho de Spearman.

## **2.7. Aspectos éticos**

Este estudio evitó cualquier tipo de plagio verificando la similitud que podría tener con otras investigaciones mediante el programa Turnitin utilizado por la Universidad César Vallejo, para poder demostrar su veracidad y originalidad del desarrollo de este trabajo. Asimismo, se utilizaron adecuadamente citas y referencias bibliográficas empleadas en base a las Normas Apa 2018. Las referencias y fuentes que se usaron en esta investigación serán verificadas, reflejando mediante los resultados su veracidad.

La asociación de Mototaxis Los Vencedores está informada acerca de la presente investigación, por la cual contamos con la aprobación los representantes para la utilización de su información para temas educativos. Por consiguiente, se respetó la privacidad de los encuestados manteniendo en anonimato sus nombres al ejecutar la técnica de recolección de datos, reservando sus pensamientos morales, religión o sociales.

### III. RESULTADOS

#### 3.1 Confiabilidad interna

##### Fiabilidad del instrumento para la variable modelo de planificación

Tabla 3.

*Resumen de procesamiento de casos*

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	48	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	48	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

#### **Interpretación**

De los 48 valores analizados, se validó la totalidad de ellos, no se excluyó ninguno de ellos, dado que, no manifiestan valores extremos.

Tabla 4.

*Fiabilidad con Alpha de Cronbach*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,930	30

#### **Interpretación**

De acuerdo a la prueba de fiabilidad a través del Alfa de Cronbach, se puede determinar que el instrumento es altamente confiable y, si se repitiera su aplicación en otras investigaciones con unidades muestrales diferentes, el valor sería el mismo. Para el instrumento analizado arrojó el valor de validez del 93%.

## Fiabilidad del instrumento para la variable desarrollo empresarial

Tabla 5.

### *Resumen de procesamiento de casos*

<b>Resumen de procesamiento de casos</b>			
		N	%
Casos	Válido	48	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	48	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

### **Interpretación**

De los 48 valores analizados, se validó la totalidad de ellos, no se excluyó ninguno de ellos, dado que, no manifiestan valores extremos.

Tabla 6.

### *Fiabilidad con Alpha de Cronbach*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,819	30

### **Interpretación**

De acuerdo a la prueba de fiabilidad a través del Alfa de Cronbach, se puede determinar que el instrumento es altamente confiable y, si se repitiera su aplicación en otras investigaciones con unidades muestrales diferentes, el valor sería el mismo. Para el instrumento analizado arrojó el valor de validez del 81.9%.

### 3.2 Estadística descriptiva

#### Estadística descriptiva para la variable modelo de planificación

Tabla 7.

*Medida de tendencia central de la variable modelo de planificación*

<b>Estadísticos</b>	
<b>Modelo de planificación</b>	
Media	3,90
Mediana	4,00
Moda	4
Desv. Desviación	,857
Varianza	,734

#### **Interpretación**

De acuerdo al análisis de los datos en la variable modelo de planificación, la media obtenida concluye que, el mayor porcentaje de las respuestas están dirigidas al nivel *casi siempre* de la escala de Likert. De acuerdo con ello, los encuestados afirmaron que el modelo de planificación está presente en el desarrollo empresarial. La desviación obtuvo el valor de 0.857, por lo tanto, el rango de respuestas está en *siempre y a veces*.

Tabla 8.

*Frecuencia de la variable modelo de planificación*

<b>Modelo de planificación</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI	5	10,4	10,4	10,4
	NUNCA				
	A VECES	5	10,4	10,4	20,8
	CASI	28	58,3	58,3	79,2
	SIEMPRE				
	SIEMPRE	10	20,8	20,8	100,0
	Total	48	100,0	100,0	



### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla de frecuencias obtenida, del 100% de los encuestados, el 58.3% afirmó que casi siempre se emplea modelo de planificación en el desarrollo empresarial. Asimismo, el 10.4% de ellos afirmó que casi nunca el modelo de planificación es aplicado en el desarrollo empresarial, así como el 10.4% indicó que a veces se ejecuta la planificación estratégica.

### **Estadística descriptiva para la variable desarrollo empresarial**

Tabla 9.

*Medida de tendencia central de la variable desarrollo empresarial*

<b>Estadísticos</b>	
<b>Desarrollo empresarial</b>	
Media	3,69
Mediana	4,00
Moda	4
Desv. Desviación	,657
Varianza	,432

### **Interpretación**

De acuerdo al análisis de los datos en la variable desarrollo empresarial, la media obtenida concluye que, el mayor porcentaje de las respuestas están dirigidas al nivel *casi siempre* de la escala de Likert. De acuerdo con ello, los encuestados afirmaron que el modelo de planificación está presente en el desarrollo empresarial. La desviación obtuvo el valor de 0.657, por lo tanto, el rango de respuestas varía significativamente incluyendo el criterio de a veces.

Tabla 10.

*Frecuencia de la variable desarrollo empresarial*

<b>Desarrollo empresarial</b>					
		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	CASI	5	10,4	10,4	10,4
	NUNCA				
	A VECES	5	10,4	10,4	20,8
	CASI SIEMPRE	38	79,2	79,2	100,0
	Total	48	100,0	100,0	

### **Interpretación**

De acuerdo a la tabla de frecuencias obtenida, del 100% de los encuestados, el 79.2% afirmó que casi siempre el desarrollo empresarial necesita del modelo de planificación en la institución estudiada. También el 10.4% de ellos afirmó que casi nunca y el otro 10.4% a veces el desarrollo empresarial hace uso de ella.

### **3.3 Prueba de normalidad**

#### **Prueba de normalidad para la variable Modelo de planificación**

Es una demostración de normalidad de la distribución de la variable, de los supuestos que nos ayuda a verificar si se logra aceptar la hipótesis nula de la hipótesis alterna

Prueba de hipótesis para determinar la distribución normal

Hipótesis nula	Valor $p > 0.05$	Los datos siguen una distribución normal
Hipótesis alterna	Valor $p < 0.05$	Los datos no siguen una distribución normal

Tabla 11.

*Prueba de normalidad para la variable modelo de planificación*

	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Modelo de planificación	48	100,0%	0	0,0%	48	100,0%

	Pruebas de normalidad					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Modelo de planificación	,340	48	,000	,794	48	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

**Interpretación.**

De acuerdo al análisis para la prueba de normalidad de los datos de la muestra, se puede inferir que por ser una muestra mayor o igual a 30, se aplicará la prueba Kolmogorov – Smirnov, el cual nos permite otorgar un nivel de significancia menor a 0.00, por lo tanto, se puede afirmar que la distribución de los datos no es normal. A partir de la conclusión se aplicó el estadígrafo de Rho de Spearman.

**Prueba de normalidad para la variable desarrollo empresarial**

Prueba de hipótesis para determinar la distribución normal

Hipótesis nula	Valor $p > 0.05$	Los datos siguen una distribución normal
Hipótesis alterna	Valor $p < 0.05$	Los datos no siguen una distribución normal

Tabla 12.

*Prueba de normalidad para la variable desarrollo empresarial*

	<b>Pruebas de normalidad</b>					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Modelo de planificación	,340	48	,000	,794	48	,000

	<b>Pruebas de normalidad</b>					
	Kolmogorov-Smirnov <sup>a</sup>			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Desarrollo empresarial	,474	48	,000	,518	48	,000

a. Corrección de significación de Lilliefors

### **Interpretación.**

De acuerdo al análisis para la prueba de normalidad de los datos de la muestra, se puede inferir que por ser una muestra mayor o igual a 30, se aplicará la prueba Kolmogorov – Smirnov, el cual nos permite otorgar un nivel de significancia menor a 0.00, por lo tanto, se puede afirmar que la distribución de los datos no es normal. A partir de la conclusión se aplicó el estadígrafo de Rho de Spearman.

### **3.4 Prueba de hipótesis**

Esta prueba nos permite verificar la hipótesis de nuestra investigación, entre la hipótesis nula, que es el enunciado que por lo general no se desea emplear y la hipótesis alterna, que el fin de la investigación, lo que se busca comprobar.

#### **Prueba de hipótesis general**

H0: El modelo de planificación no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

H1: El modelo de planificación se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

Tabla 13.

*Prueba de hipótesis general*

<b>Correlaciones</b>				
			Modelo de planificación	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Modelo de planificación	Coeficiente de correlación	1,000	,491**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	48	48
	Desarrollo empresarial	Coeficiente de correlación	,491**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	48	48

**Interpretación.**

De acuerdo a la prueba de hipótesis general para la variable Modelo de planificación y su relación con el Desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación alcanzo el 49%, demostrando una correlación moderada; por lo tanto, se puede afirmar que el modelo de planificación influye en el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporciono el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.000$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, indicando que existe relación entre las variables modelo de planificación y desarrollo empresarial

**Prueba de hipótesis específica 1**

H0: La estrategia empresarial no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018

H1: La estrategia empresarial se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018

Tabla 14.

*Prueba de hipótesis específica 1*

		<b>Correlaciones</b>		
			Estrategia empresarial	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Estrategia empresarial	Coefficiente de correlación	1,000	,599**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	48	48
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,599**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	48	48

**Interpretación**

De acuerdo a la prueba de hipótesis específica 1 de la dimensión estrategia empresarial y su relación con la variable 2 desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación alcanzo el 59%, demostrando una correlación positiva moderada; por lo tanto, se puede afirmar que ejecutar estrategias empresariales mejorara el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporciono el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.000$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, indicando que existe la relación entre la dimensión estrategia empresarial y la variable desarrollo empresarial.

**Prueba de hipótesis específica 2**

H0: La dirección estratégica no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

H1: La dirección estratégica se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

Tabla 15.

*Prueba de hipótesis específica 2*

<b>Correlaciones</b>				
			Dirección estratégica	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Dirección estratégica	Coefficiente de correlación	1,000	,158
		Sig. (bilateral)	.	,284
		N	48	48
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,158	1,000
		Sig. (bilateral)	,284	.
		N	48	48

**Interpretación**

De acuerdo a la prueba de hipótesis específica 2 de la dimensión dirección estratégica y su relación con la variable desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación es escasa; por lo tanto, se puede afirmar que no necesariamente ejecutar una dirección estratégica mejorara el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporcionó el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.284$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula, indicando que no existe la relación entre la dimensión dirección estratégica y la variable desarrollo empresarial.

**Prueba de hipótesis específica 3**

H0: El análisis estratégico no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

H1: El análisis estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

Tabla 16.

*Prueba de hipótesis específica 3*

<b>Correlaciones</b>			
		Análisis estratégico	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Análisis estratégico	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	48
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,750**
		Sig. (bilateral)	,000
		N	48

**Interpretación**

De acuerdo a la prueba de hipótesis específica 3 de la dimensión análisis estratégico y su relación con la variable 2 desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación alcanzo el 75%, demostrando una correlación alta; por lo tanto, se puede afirmar que realizando eficientemente un análisis estratégico mejorará el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporciono el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.00$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, indicando que existe la relación entre la dimensión análisis estratégico y la variable desarrollo empresarial.

**Prueba de hipótesis específica 4.**

H0: La formulación de estrategias no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018

H1: La formulación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018



Tabla 17.

*Prueba de hipótesis específica 4*

<b>Correlaciones</b>				
			Formulación de estrategias	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Formulación de estrategias	Coefficiente de correlación	1,000	,172
		Sig. (bilateral)	.	,244
		N	48	48
	Desarrollo empresarial	Coefficiente de correlación	,172	1,000
		Sig. (bilateral)	,244	.
		N	48	48

**Interpretación**

De acuerdo a la prueba de hipótesis específica 4 de la dimensión formulación de estrategias y su relación con la variable desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación supero el 100%, demostrando una correlación baja; por lo tanto, se puede afirmar que no necesariamente ejecutar la formulación de estrategias mejorara el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporcionó el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.244$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis alterna y se acepta la hipótesis nula, indicando que no existe la relación entre la dimensión formulación de estrategias y la variable desarrollo empresarial.

**Prueba de hipótesis específica 5.**

H0: La implantación de estrategias no se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

H1: La implantación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2019

Tabla 18.

*Prueba de hipótesis específica 5*

<b>Correlaciones</b>			
		Implantación de estrategias	Desarrollo empresarial
Rho de Spearman	Implantación de estrategias	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,624**
		N	48
	Desarrollo empresarial	Coeficiente de correlación	,624**
		Sig. (bilateral)	1,000
		N	48

**Interpretación**

De acuerdo a la prueba de hipótesis específica 5 de la dimensión implantación de estrategias y su relación con la variable 2 desarrollo empresarial, se puede inferir que el nivel de correlación alcanzo el 62%, demostrando una correlación moderada; por lo tanto, se puede afirmar que la implantación de estrategias mejorará el desarrollo empresarial de esta Asociación.

La significancia bilateral que proporcionó el análisis a través de la prueba de correlación, permitió conocer que el valor  $p=0.000$ ; por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna, indicando que existe la relación entre la dimensión implantación de estrategias y la variable desarrollo empresarial.

## Tablas cruzadas

Tabla 19.

*Tabla cruzada de modelo de planificación y desarrollo empresarial*

<b>Tabla cruzada Modelo de planificación *Desarrollo empresarial</b>					
% del total					
		Desarrollo empresarial			
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	Total
Modelo de planificación	DEFICIENTE	10,4%			10,4%
	REGULAR			18,8%	18,8%
	EFICIENTE		10,4%	60,4%	70,8%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

### **Interpretación.**

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la planificación contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la planificación es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 70,8% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la planificación, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la planificación.

#### IV. DISCUSIÓN

El objetivo de la investigación fue establecer la correlación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores en el distrito de San Juan de Lurigancho, dado que la planificación estratégica según Hernández (2016) indica que es un plan que agrupa los objetivos de la empresa que desea cumplir en base a sus metas, por la cual se plantean estrategias para alcanzarlos. Asimismo, el desarrollo empresarial según Chiavenato (2015) refiere que son procesos y acciones que permite el crecimiento empresarial de la organización. Por consiguiente, de acuerdo al análisis de datos se confirmó que siguiendo un modelo de planificación la Asociación de Mototaxis Los Vencedores incrementara su desarrollo empresarial.

En esta investigación la información expuesta fue recopilada mediante el instrumento del cuestionario a través de la escala de likert, realizando 30 preguntas para cada variable, aplicados a los socios de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores en SJL. Obteniendo así para la variable modelo de planificación con un coeficiente de V. Aiken de 75.33% siendo aceptable para su aplicación, asimismo alcanzó un nivel de confiabilidad de cronbach de 93% siendo excelente para este estudio. Del mismo modo, para la segunda variable desarrollo empresarial, alcanzo un coeficiente de V. Aiken de 76.56% siendo aceptable para su aplicación, además, alcanzó un nivel de confiabilidad de Cronbach de 81.9 % siendo bueno para esta investigación.

De acuerdo con la hipótesis general planteada para la investigación se afirmó que existe relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial en la Asociación de Mototaxis “Los Vencedores”, el análisis determinó que el nivel de correlación entre las variables de estudio alcanzó el 0.491; con un nivel de significancia menor al 0.05; lo cual confirmó la hipótesis planteada. Asimismo, se confirma que las variables en otros ámbitos de estudio también manifiestan el mismo comportamiento, puesto que, en Duarte (2015) alcanzó un coeficiente de correlación de regresión lineal de 0.344 comprobando la relación significativa en las variables planificación estratégica y desarrollo empresarial. Además, Alarcón (2018) alcanzó el nivel de correlación de Pearson de 0.932, indicando una relación significativa entre sus variables.

En el estudio realizado por Sandoval (2017) alcanzo un coeficiente de correlación de regresión lineal de 0.582 confirmando la relación entre las variables planeamiento estratégico y desarrollo empresarial. También en la investigación de Gamarra (2017) alcanzó un coeficiente de correlación de Tau\_b de Kendallm de 0.693 comprobando la correlación en las variables planificación estratégica y desarrollo empresarial. Igualmente, en la investigación de Gasco y Saucedo (2017) se alcanzó un coeficiente de correlación de 0.857 con un nivel de significancia de 0,000; comprobando la relación de sus variables. Así también, en el estudio de Quispe (2015) alcanzó un coeficiente de correlación de 0.588 con un nivel de significancia de 0,000; confirmando la relación de su variable. Y en la investigación de Chiuca (2017) alcanzo un coeficiente de regresión lineal de correlación de 0.515 con un nivel de significancia de 0,000 comprobando la correlación de sus variables. Como se pudo observar en los resultados sobre los antecedentes de los antecedentes, se confirmó que la variable planificación estratégica si influye directamente en el desarrollo empresarial

Con respecto a las dimensiones de esta investigación, se evidenció para la estrategia empresarial, del 100% de los encuestados el 68,8% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la estrategia empresarial, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la estrategia empresarial. De la misma forma para la dimensión dirección estratégica se evidenció que del 100% de los encuestados, el 60,4% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la dirección estratégica, no obstante, el 18,8% opinaron que el desarrollo empresarial es regular con respecto a la dirección estratégica. De la misma forma para la dimensión análisis estratégico, el 47,9% indicaron que el desarrollo empresarial se desempeña de forma regular con respecto al análisis estratégico, no obstante, el 20,8% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto al análisis estratégico. Así también, la dimensión de formulación de estrategias el 60,4% indicó que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la formulación de estrategias, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la formulación de estrategias.

Y para la dimensión implantación de estrategias indicó que del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la implantación de estrategias contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la

implantación de estrategias es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Por lo tanto, se puede considerar que de acuerdo a los resultados obtenidos indicaron que efectivamente las dimensiones, estrategia empresarial, análisis estratégico e implantación de estrategias si se relacionan con la variable desarrollo empresarial. Sin embargo, las dimensiones dirección estratégica y formulación de estrategias, no necesariamente guardan relación con la variable desarrollo empresarial, ya sea porque no son necesarias para esta población, así como, se puede utilizar otras dimensiones que puedan contribuir al modelo de planificación que permita el desarrollo empresarial de la organización.

Finalmente, la investigación en base a los datos analizados obtenidos mediante los antecedentes y su teoría propuesta dio como resultado que la hipótesis acerca del modelo de planificación y desarrollo empresarial si influyen directamente. Sin embargo, también se evidenció que algunas dimensiones empleadas en este trabajo no necesariamente puedan ser utilizadas en ámbitos específicos, y que, en cambio, puedan ser ejecutados para otro tipo de población.

## V. CONCLUSIONES

De acuerdo al análisis de resultados producto del manejo de la información obtenida en la unidad de estudio se ha obtenido las siguientes conclusiones:

1. De acuerdo a la hipótesis general para comprobar el modelo de planificación y su relación con el desarrollo empresarial se ha obtenido un grado de correlación de ( $Rho=0.491$ ; Sig. (Bilateral) = 0.000; concluyendo que existe un grado de correlación moderado argumentando que si aplica el modelo de planificación en la organización podrá desarrollarse en el mercado. También, se concluye la investigación rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna el cual confirma que existe relación entre las variables de estudio, dado que, el valor obtenido es menos a 0.005. Por lo tanto, si esta asociación ejecuta el modelo de planificación en su gestión, podrá mejorar su estructura su diseño y proceso internos que contribuyan a su crecimiento en este rubro.
2. Se comprobó que existe una correlación positiva moderada ente la dimensión estrategia empresarial y la variable desarrollo empresarial obteniendo un grado de correlación de ( $Rho=0.599$ ; Sig. (Bilateral) = 0.000; concluyendo que si se desarrolla estrategias en su gestión permitirá el desarrollo y mejorará la rentabilidad de la asociación. También, concluye la investigación rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna el cual confirma que existe relación entre las variables de estudio, dado que, el valor obtenido es menos a 0.005. Por consiguiente, si se llega a ejecutar estrategias en su planificación, permitirá que esta asociación puede perdurar en este rubro.
3. Se comprobó que no existe una correlación entre la dimensión dirección estratégica y su relación con el desarrollo empresarial obteniendo un grado de correlación de ( $Rho=0.158$ ; Sig. (Bilateral) = 0.284; aceptando la hipótesis nula. Por consiguiente, en el caso de esta hipótesis es inversamente proporcional, por la cual, a mayor dirección estrategia que pueda emplear la empresa, no necesariamente se incrementa su desarrollo empresarial, debido a que, el líder al tener un conocimiento empírico sobre la planificación no emplea eficazmente el desarrollo de esta asociación, debido que, son posiciones subjetivas y depende del resultado que pueda obtenerse.
4. Se comprobó que existe una correlación entre la dimensión análisis estratégico y su relación con el desarrollo empresarial se ha obtenido un grado de correlación de ( $Rho=0.750$ ; Sig. (Bilateral) = 0.000; concluyendo que existe un grado de correlación significativo argumentando que, si se desarrolla un exhaustivo análisis del entorno de la

organización, le permitirá continuar con el desarrollo de su asociación. Asimismo, concluye la investigación rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna el cual confirma que existe relación entre las variables de estudio, dado que, el valor obtenido es menor a 0.005.

5. Se comprobó que no existe una correlación entre la dimensión formulación de estrategias y su relación con el desarrollo empresarial, debido a que se obtuvo un grado de correlación ( $Rho=0.172$ ; Sig. (Bilateral) = 0.244; demostrando que para esta dimensión se aceptan la hipótesis nula y se rechaza la hipótesis alterna afirmando que en este caso la dimensión no tiene relación con la variable dependiente del estudio. Por consiguiente, en el caso de esta hipótesis es inversamente proporcional, por la cual, a mayor formulación de estrategias que pueda emplear la asociación, no necesariamente se incrementa su desarrollo empresarial, debido a que, las estrategias que se estarían realizando, no estarían considerando su entorno y no serían eficaces.
6. Se comprobó que la dimensión implantación de estrategias y su relación con el desarrollo empresarial se ha obtenido un grado de correlación de ( $Rho=0.624$ ; Sig. (Bilateral) = 0.000; concluyendo que existe un grado de correlación significativo argumentando que, luego de seleccionar las estrategias que se llevaran a cabo, deben de ponerse en marcha para poder competir en el mercado y tiene que realizar un control constante de su ejecución, que permitirá que esta asociación pueda incrementar su crecimiento. Además, concluye la investigación rechazando la hipótesis nula y aceptando la hipótesis alterna el cual confirma que existe relación entre las variables de estudio, dado que, el valor obtenido es menor a 0.005. Por lo tanto, si se implementan diversas estrategias en la asociación, considerando su análisis interno, permitirá obtener un mayor desarrollo.



## VI. RECOMENDACIONES

Finalmente, en base a la investigación desarrollada se hace las recomendaciones propuestas a esta asociación, con el objetivo de mejorar y desarrollar un modelo de planificación que contribuya a su desarrollo empresarial

- Emplear un modelo de planificación en base a la estructuración de una visión, misión, valores organizacionales, que permitan a la Asociación de Mototaxis tener una mejor organización, además de la implementación de manuales de funciones, que determinen las tareas a realizar por la junta directiva y las cuales deben ser difundidas hacia los socios.
- Implementar las matrices FODA, EFE Y EFI en la Asociación, que permita una visión más amplia acerca del entorno y desarrollar tácticas que ayuden a que esta organización pueda convertirse en una empresa y mejore su crecimiento en el rubro.
- Establecer estrategias que mejoren la calidad de servicio que brindan a sus usuarios, para obtener una mayor captación, es decir, implementación de un uniforme que los represente con el logo de su asociación, higiene en sus unidades de trabajo y establecer un cuadro de pasajes en base a sus rutas frecuentes.
- Establecer una mejor comunicación entre los socios y la junta directiva por la cual se pueda transmitir las normas y sanciones, comunicados y otra información preponderante, asimismo, recibir capacitaciones acerca de temas financieros, realizadas por las empresas con las cuales tienen alianzas como son las entidades financieras.
- Ejecutar una toma de decisiones, en base al análisis tanto interno y externo de la Asociación, tomando en cuenta a sus grupos de interés, ya que, permitirá tener un panorama amplio de la situación y pueda prever posibles consecuencias al ejecutarla.
- Poner en marcha un sistema de control de estrategias que permitan verificar la efectividad, así como, disponer de un plan de contingencia para algún imprevisto.

## REFERENCIAS

- Abdul, R., Sarpan, S. y Ramlan, R. (2018). Effect of Leadership Style, Motivation and Work Discipline on Employee Performance in PT. ABC Makassar. *International Review of Management and Marketing*, 8(6), 67-71. <https://doaj.org/article/95938a1e0afc4e26abe6dff961a3d23e>
- Alarcón, A. (2018). *La planeación estratégica y su influencia en el desarrollo empresarial de las mypes de ciudad de dios – SJM, 2018* (Tesis pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú.
- Alma, L. y Thelleza, S. (2020). Organizational culture influenced by leadership styles: the case of private businesses in Kosovo. *Problems and Perspectives in Management*, 18(3), 306-314. doi:10.21511/ppm.18(3).2020.25
- AlQershi, N. (2021). Strategic thinking, strategic planning, strategic innovation and the performance of SMEs: The mediating role of human capital. *Management Science Letters*, 11(3), 1003-1012. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.9.042>
- Amaya, C., Bernal, W., Cervera, H. y Gutiérrez, J. (2017). Productive development model of the fisheries chain Spanish. *DYNA*, 84(203), 220-225. <https://dx.doi.org/10.15446/dyna.v84n203.56139>
- Ayala, G. (2019). Estadística Básica. *Universidad de Valencia*. <https://www.uv.es/ayala/docencia/nmr/nmr13.pdf>
- Baena, G. (2014). *Metodología de la Investigación. Serie integral por competencias*. México: Grupo Editorial Patria.
- Barao, E. (2017). Análise dos principais desafios e entraves para a cooperação técnica internacional em saúde Brasil-Moçambique. *Ciência & Saúde Coletiva*, 22(7), 2267-2276. <https://dx.doi.org/10.1590/1413-81232017227.03502017>
- Bianchi, E. y Junior, S. (2020). e-Qualifácil: Preparing Small Businesses for a Quality Management System. *BAR - Brazilian Administration Review*, 17(1). <https://dx.doi.org/10.1590/1807-7692bar2020180154>
- Botha, L. y Middelberg, S. (2020). Corporate political activity as part of enterprise strategy in South African agribusinesses. *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 23(1), 1-12. <https://dx.doi.org/10.4102/sajems.v23i1.3219>
- Brinckmann, J., Dew, N., Read, S., Mayer, K. y Grichnik, D. (2019). Of those who plan: A meta-analysis of the relationship between human capital and business planning, Long

Range Planning. Elsevier.

<https://www.sciencedirect.com/science/article/abs/pii/S002463011630200X>

- Cáceres, A. (2016). *Planificación estratégica como herramienta gerencial para el control administrativo financiero de proyectos de cotización con el sector público de la empresa DICOIL constructores integrales* (Tesis de maestría). Universidad Técnica de Ambato, Ambato, Ecuador.
- Cahuich, J. (2016). *La influencia de la planeación estratégica en el nivel de la gestión financiera de las organizaciones sin fines de lucro del Corporativo Adventista en México* (Tesis de maestría). Universidad de Morelos, Morelos, México.
- Camisón, J., Montserrat, L. y Villar, P. (2014). *Los factores de crecimiento de las empresas de base tecnológica e innovadoras de la comunidad Valenciana*. España: Universidad Jaume I
- Carron, G., Mahshi, K., De Grauwe, A., Gay, D. y Choudhuri, S. (2010). Strategic planning: concept and rationale. Francia: Unesco.  
<https://unesdoc.unesco.org/ark:/48223/pf0000189757>
- Castellanos, L. (2015). *Estrategia y planificación estratégica*. Venezuela: Ediciones Venezuela
- Chiavenato, I. (2014). *Teoría general de la Administración 8° ed.* México: Interamericana Editores
- Chiuca, M. (2017). *Planificación estratégica para promover el desarrollo organizacional en la Municipalidad Provincial de Yungay 2017* (Tesis de maestría). Universidad Cesar Vallejo, Huaraz, Perú.
- Correa, C., Sugahara, C. y Rodrigues, J. (2015). Estrategia empresarial e innovación tecnológica de las industrias brasileñas. *Invenio*, 18(35),65-84.  
<http://www.redalyc.org/pdf/877/87742317005.pdf>
- De Moura, A., Comini, G. y Sousa, A. (2015). The international growth of a social business: A case study. *Revista de Administração de Empresas*, 55(4), 444-460. Recuperado de <https://dx.doi.org/10.1590/S0034-759020150408>
- Dhaundiyal, M. y Coughlan, J. (2020). Understanding strategic alliance life cycle: a 30 year literature review of leading management journals. *Business: Theory and Practice*, 21(2), 519-530. <https://doi.org/10.3846/btp.2020.11530>

- Díaz, A. & Luna, A. (2014). *Metodología de la investigación educativa: Aproximaciones para comprender sus estrategias*. México, Tlaxcala: Universidad Autónoma de Tlaxcala.
- Duarte, L. (2015). *La planeación estratégica y su efecto en la competitividad empresarial de las PYMES de la ciudad de El Paraíso, El Paraíso* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional Autónoma de Honduras, Honduras.
- Duque, G., Orellana, I., Coello, M. y Cordero-Moreno, D. (2018). Análisis de la metodología para determinación de tarifas en servicio de transporte comercial de taxis convencionales y ejecutivos. *Enfoque UTE*, 9(4), 194-207. <https://doi.org/10.29019/enfoqueute.v9n4.343>
- Durmaz, Y. y Ilhan, A. Growth Strategies in Businesses and A Theoretical Approach. *International Journal of Business and Management*, 10(4). [https://www.researchgate.net/publication/283644997\\_Growth\\_Strategies\\_in\\_Businesses\\_and\\_A\\_Theoretical\\_Approach](https://www.researchgate.net/publication/283644997_Growth_Strategies_in_Businesses_and_A_Theoretical_Approach).
- Egemen, M. (2020). A framework for buyers' house selection criteria vs. post-occupancy residential satisfaction levels in North Cyprus. *International Journal of Strategic Property Management*, 1-15. <https://doi.org/10.3846/ijspm.2020.13725>
- Espinoza, E. (2017). La hipótesis en la investigación. *Mendive*, 16(1), 122-139. <http://mendive.upr.edu.cu/index.php/MendiveUPR/article/view/1197>
- Galicia, L., Balderrama, J. y Navarro, R. (2017). Validez de contenido por juicio de expertos: propuesta de una herramienta virtual. *Apertura (Guadalajara, Jal.)*, 9(2), 42-53. <https://doi.org/10.32870/ap.v9n2.993>
- Gamarra, E. (2017). *Planificación Estratégica y su relación con el Desarrollo Empresarial en la empresa Teatento del Perú SAC, Callao, año 2017* (Tesis de pregrado). Universidad Cesar Vallejo, Lima, Perú.
- Gasco, D. & Saucedo, R. (2017). *Planeamiento estratégico de desarrollo económico local y las ventajas comparativas del sector hotelero en el distrito de Pimentel* (Tesis de pregrado). Universidad Señor de Sipan, Chiclayo, Perú.
- Gaspareto, M. y Henriqson, E. (2020). Business Model Analysis from the Activity System Perspective: A Design Science Research. *BAR - Brazilian Administration Review*, 17(1). <https://doi.org/10.1590/1807-7692bar2020190049>

- Gestión. (3 de Julio de 2018). *Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo. Gestión*. <https://gestion.pe/economia/peru-pais-mayor-espiritu-emprendedor-america-latina-quinto-mundo-237414>
- González, J. & Pazmiño, M. (2015). Cálculo e interpretación del Alfa de Cronbach para el caso de validación de la consistencia interna de un cuestionario, con dos posibles escalas tipo Likert. *Revista Publicando*, 2(1). 2015, 62-77. [https://www.researchgate.net/publication/272682754\\_Calculo\\_e\\_interpretacion\\_del\\_Alfa\\_de\\_Cronbach\\_para\\_el\\_caso\\_de\\_validacion\\_de\\_la\\_consistencia\\_interna\\_de\\_un\\_cuestionario\\_con\\_dos\\_posibles\\_escalas\\_tipo\\_Likert](https://www.researchgate.net/publication/272682754_Calculo_e_interpretacion_del_Alfa_de_Cronbach_para_el_caso_de_validacion_de_la_consistencia_interna_de_un_cuestionario_con_dos_posibles_escalas_tipo_Likert)
- Gonzalez, M. (2013). *Planeación y control aplicado en las asociaciones de mototaxis de el Progreso, Jutiapa* (Tesis de pregrado). Universidad Rafael Landivar, Jutiapa.
- Hernández, M. (2016). *Administración de Empresas 2º ed.* España, Madrid: Ediciones Pirámide
- Hernández, M. y Rodríguez, Y. (2016). La Dirección Estratégica y el Cuadro de Mando Integral como herramienta de apoyo a la Gestión Empresarial en la Empresa de Proyectos de Arquitectura e Ingeniería de Matanzas. *Revista de Arquitectura e Ingeniería*, 10(2), 3. <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6368190>
- Hernández, R., Fernandez, C. y Baptista, M. (2014). *Metodología de la investigación 2º ed.* México: Mc Graw Hill Edition.
- Holbert, J., Madhakomala, R., Saparuddin, S. y Timotius, E. (2021). The influence of leadership styles on employees' job satisfaction in public sector organizations in Indonesia. *Management Science Letters*, 11(4), 1393-1398. [10.5267/j.msl.2020.10.035](https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.10.035)
- Idris, F., Susita, D. y Buchdadi, A. (2020). Enhancing the small medium enterprises competitive advantage through SMEs strategic alliances. *Management Science Letters*, 10, 2113-2118. [10.5267/j.msl.2020.1.018](https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.1.018)
- Jiménez, J y Casado, G. (2016). Competitive Intelligence in the Tourism Sector, with special focus on Southern Europe. *Tourism & Management Studies*, 12(1), 136-144. <https://dx.doi.org/10.18089/tms.2016.12114>
- Kim, S. (2020). Advanced Mathematical Business Strategy Formulation Design. *Mathematics* 2020, 8(10), 1642. <https://doi.org/10.3390/math8101642>

- Krishna, K. (2017). Leadership Styles, Organisation Culture, and Employee Performance. *International Review of Management and Marketing*, 7(4), 191-200. <https://doaj.org/article/a89598632734453c9c1e0ea40c0511cc>
- Lopez, A. y Soares, F. (2017). Tourism planning and development: The case of Portugal's Norte región. *Tourism & Management Studies*, 13(4), 20-29. [http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2182-84582017000400003&lng=pt&tlng=en](http://www.scielo.mec.pt/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2182-84582017000400003&lng=pt&tlng=en).
- Lungo, I. (2016). Justificaciones sobre las desigualdades sociales. Notas sobre el caso salvadoreño. *Estudios sociológicos*, 34(101), 407-422. [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-64422016000200407](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-64422016000200407)
- Manterola, C. y Otzen, T. (2014). Estudios Observacionales: Los Diseños Utilizados con Mayor Frecuencia en Investigación Clínica. *International Journal of Morphology*, 32(2), 634-645. <https://dx.doi.org/10.4067/S0717-95022014000200042>
- Matas, A. (2018). Diseño del formato de escalas tipo Likert: un estado de la cuestión. *Revista Electrónica de Investigación Educativa*, 20(1), 38-47. <https://doi.org/10.24320/redie.2018.20.1.1347>
- Maya, E. (2014). *Métodos y técnicas de Investigación: Una propuesta ágil para la presentación de trabajos científicos en las áreas de arquitectura, urbanismo y disciplinas afines*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Merino, J. y Olaya, C. (2016) *Administración de Empresas*. Perú, Tumbes: Universidad Nacional de Tumbes.
- Naranjo, Y., Avila, M. y Concepción, J. (2018). Las estrategias como herramienta en el desarrollo científico de Enfermería. *Revista Archivo Médico de Camagüey*, 22(4), 564-580. [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1025-02552018000400564&lng=es&tlng=es](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1025-02552018000400564&lng=es&tlng=es).
- Neis, D., Fernandes, M. y Maccari, E. (2017). Strategic Planning Process and Organizational Structure: Impacts, Confluence and Similarities. *BBR - Brazilian Business Review*, 14(5),479-492. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=123052461002>
- Nobakht, M., Ebrahimi, M., Babaei, M. y Davar, S. (2017). Identifying productive leadership model to increase employees' job motivation. *International Review*, 2017(3), 57-63. 10.5937/intrev1704057N

- Nwachukwu, C., Chládková, H. y Fadeyi, O. (2018). Strategy formulation process and innovation performance nexus. *International Journal for Quality Research*, 12(1), 147-164. <https://doi.org/10.18421/IJQR12.01-09>
- Obeidat, U., Obeidat, B., Alrowwad, A., Alshurideh, M., Masa'deh, R. y Abuhashesh, M. (2020). The effect of intellectual capital on competitive advantage: The mediating role of innovation. *Management Science Letters*, 11, 1331-1344. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.11.006>
- Oliveira, D., Schmidt, Q. y Lazzari, D. (2016). Implementation of the integrality principle in technical nursing courses at schools in the sus network. *Texto & Contexto - Enfermagem*, 25(4). <https://dx.doi.org/10.1590/0104-07072016003470015>
- Otenko, I. y Parkhomenko, N. (2019). Strategies of Business Systems Development in Global Environment. *Scientific Annals of Economics and Business*, 66(2), 153-166. <http://dx.doi.org/10.2478/saeb-2019-0010>
- Otzen, T. & Manterola C. (2017). Técnicas de muestreo sobre una población a estudio. *Int. J. Morphol.*, 35(1), 227-232. <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf>
- Partezani, R., Cruz, M., Lorenzin, A., Dumet, J., Leite, A. & Souza, F. (2015). Doctoral Theses from Nursing Postgraduate Programs in Brazil and their Association with the Millennium Development Goals. *Revista Latino-Americana de Enfermagem*, 23(3), 395-403. <https://dx.doi.org/10.1590/0104-1169.0667.2565>
- Peña, E. (2016). *Desarrollo Emprendedor. El emprendedor y su papel en cada etapa del emprendimiento. Siglo 21. Universidad siglo 21.* <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/12822/Desarrollo%20e%20emprendedor.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Ponce, F. y Zevallos, E. (2017). La innovación en la micro y la pequeña empresa (MYPE): no solo factible, sino accesible. 360. *Revista de Ciencias de la Gestión*, 1(2), 46-68. <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/360gestion/article/view/19050/19264>.
- Posada, G. (2016). *Elementos básicos de estadística descriptiva para el análisis de datos.* Medellín: Fundación Universitaria Luis Amigó. [http://www.funlam.edu.co/uploads/fondoeditorial/120\\_Ebook-elementos\\_basicos.pdf](http://www.funlam.edu.co/uploads/fondoeditorial/120_Ebook-elementos_basicos.pdf)
- Progreso, Jutiapa. Universidad Rafael Landívar, Jutiapa.

- Quispe, D. (2015). *Planificación estratégica y competitividad empresarial en el complejo recreacional ponceda ecoturístico del distrito de ANDAHUAYLAS, 2015* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas, Perú.
- Rabrenovic, M., Mitrović, R. y Kovačević, B. (2020). The relationship between strategic management and public relations and their implications for financial operations. *International Review*, 2020(1-2), 89-93. <https://scindeks-clanci.ceon.rs/data/pdf/2217-9739/2020/2217-97392001089R.pdf>
- Reguant, M. y Martínez-Olmo, F. (2014). *Operacionalización de conceptos/variables*. Barcelona: Dipòsit Digital de la UB. <http://diposit.ub.edu/dspace/bitstream/2445/57883/1/Indicadores-Repositorio.pdf>
- Rivas, B. (2018). *Gestión municipal y desarrollo empresarial de las MYPES manufactureras del distrito de Andahuaylas, Apurímac – 2018* (Tesis de pregrado). Universidad Nacional José María Arguedas, Andahuaylas, Perú.
- Robles, R., Serrano, H., Serrano, G., Gaibor, G., Armijo, F. & Fernandez, A. (2017). Retos de la planificación estratégica en instituciones de salud. *Revista Cubana de Investigaciones Biomédicas*, 36(3). Recuperado de [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0864-03002017000300018&lng=es&tlng=pt](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0864-03002017000300018&lng=es&tlng=pt).
- Rodríguez, J. (2016). *Gestión de calidad y la formalización de las Mypes en el sector transporte urbano, rubro mototaxis del distrito de Iquitos, año 2016* (Tesis de pregrado). Universidad Católica los ángeles de Chimbote, Iquitos, Perú.
- Rosas, N. (2016). *Planeamiento Estratégico Y Su Repercusión En La Gestión Empresarial Del Sector Turismo De La Región Puno, 2015 – 2016* (Tesis de maestría). Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez, Juliaca, Perú.
- Sacramento, K. (2018). O que sabemos sobre a implementação das estratégias de internacionalização e o que nas falta?. *Internext*, 13(2), 59-70. <http://dx.doi.org/10.18568/1980-4865.13259-70>
- Salim, M., Saputra, F., Hayu, R y Febliansa, M. (2021). Marketing performance of bread and cake small and medium business with competitive advantage as moderating variable. *Management Science Letters*, 11(4), 1421-1428. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.10.024>



- Samad, S., Alghafis, R. y Al-Zuman, A. (2018). Examining the effects of strategic management and organizational culture on organizational performance. *Management Science Letters*, 8(12), 1363-1374. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2018.9.003>
- Sandoval, L. (2017). *Planeamiento Estratégico y el Desarrollo Empresarial de la Empresa Servicios de Mantenimiento Electromecánico E.I.R.L, en el distrito de San Juan de Lurigancho* (Tesis de pregrado). Universidad César Vallejo, Lima, Perú
- Soriano, A. (2014). *Diseño y validación de instrumentos de medición*. Universidad Don Basco. [http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/2105/1/2%20disenoyvalidacion\\_dialogos14.pdf](http://www.redicces.org.sv/jspui/bitstream/10972/2105/1/2%20disenoyvalidacion_dialogos14.pdf)
- Tasneem, F. (2017). The Role of Leadership Styles In Building and Sustaining Corporate Reputation – Empirical Investigation On Islamic Banks In Jordan. *International Review of Management and Marketing*, 7(3), 227-232. <https://doaj.org/article/e9924d677bd04227add896d645d63139>
- Twaissia, N. y Aldehayyata, J. (2021). Do stakeholders matter? Stakeholders as moderators in the relationship between formal strategic planning and organizational performance. *Management Science Letters*, 11(4), 1175-1188. <https://doi.org/10.5267/j.msl.2020.11.021>
- Valderrama, S. (2014). *Pasos Para Elaborar Proyectos de Investigación Científica*. Perú: Editorial San Marcos.
- Valencia, G. y Alfonso, M. (2016). El reto de la planificación estratégica en las Pymes. *Revista Publicando*, 3(8), 335-344. <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/5833399.pdf>
- Vargas, L., Trochez, K. y Tequin, D. (2017). Impacto económico, social y financiero que tiene el mototaxismo en la ciudad de Florencia Caquetá. *Revista Face*, 17(2), 206-2016. <https://doi.org/10.24054/01204211.v2.n2.2017.2955>
- Vilchis, I., Félix, C. y Díaz, C. (2018) Modelo dinámico adaptativo para la toma de decisiones sostenibles en el ciclo hidrosocial urbano en México 1. *Revista de geografía Norte Grande*, (71), 59-90. <https://dx.doi.org/10.4067/S0718-34022018000300059>
- Vitomir, J. y Antonijević, T. (2015). Strategic planning of corporate performance of the bank. *Anali Ekonomskog Fakulteta u Subotici*, 2015(33), 281-293. <https://doaj.org/article/ade77846f5ec47eaa42746ff79c006e8>

## ANEXOS

### Anexo 1: Instrumento de medición

#### 1. ENCUESTA

##### Encuesta N°1 – Variable I

### “ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACION DE MOTOTAXI LOS VENCEDORES - SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2019”

#### 1. Datos del encuestado

Sexo: ..... Edad: ..... Fecha:.....

2. **INSTRUCCIONES:** A continuación, encontrarás afirmaciones sobre maneras de pensar, sentir y actuar. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una X según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

#### OPCIONES DE RESPUESTA:

S = Siempre  
CS = Casi Siempre  
AV = Algunas Veces  
CN = Casi Nunca  
N = Nunca

N°	PREGUNTAS	S	CS	AV	CN	N
1	¿Usted tiene conocimiento de su público objetivo?	S	CS	AV	CN	N
2	¿La Asociación ha fortalecido su relación con sus usuarios potenciales respecto al servicio que ofrecen?	S	CS	AV	CN	N
3	¿Creen que es factible la alianza que cuentan con la comisaria La Huayrona?	S	CS	AV	CN	N
4	¿Tienen alianzas estratégicas con empresas privadas?	S	CS	AV	CN	N

5	¿Tiene conocimiento sobre el organigrama de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
6	¿Conoce usted las fortalezas o debilidades que la asociación cuenta?	S	CS	AV	CN	N
7	¿Usted se encuentra de acuerdo con la actual gestión administrativa?	S	CS	AV	CN	N
8	¿El liderazgo que ejerce el presidente es el adecuado?	S	CS	AV	CN	N
9	¿La junta directiva difunde eficazmente las normativas y acciones disciplinarias a cada uno de los socios?	S	CS	AV	CN	N
10	¿Considera usted que cuentan con un plan de trabajo, claro, conciso y eficiente en la asociación?	S	CS	AV	CN	N
11	¿Usted conoce la misión y visión de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
12	¿Sus objetivos personales están alineados a los dela asociación?	S	CS	AV	CN	N
13	¿Conoce usted acerca de la normativa del código Túpac que puede afectar a la asociación?	S	CS	AV	CN	N
14	¿El mercado en el que opera la asociación está en crecimiento?	S	CS	AV	CN	N
15	¿Considera que el ambiente de trabajo refleja la cultura organizacional de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
16	¿Considera que los eventos realizado por la asociación cómo aniversarios, día dela madre, navidad, entre otros, lo motivan a usted a que pueda desempeñarse mejor en sus labores?	S	CS	AV	CN	N
17	¿Considera que su imagen personal y la de su movilidad son adecuadas para el servicio que ofrece?	S	CS	AV	CN	N
18	¿La calidad de atención que cuenta su asociación con sus clientes se diferencia de su competencia?	S	CS	AV	CN	N
19	¿Para la ejecución de una decisión, ustedes toman en cuenta el entorno donde laboran?	S	CS	AV	CN	N
20	¿Para la toma de decisiones consideran las posibles consecuencias que podrían tener?	S	CS	AV	CN	N
21	¿Las estrategias que ustedes emplean son en base a la aprobación en consenso o solo por la junta directiva?	S	CS	AV	CN	N
22	¿Alguna vez ha propuesto estrategias que busquen mejorar la rentabilidad de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
23	¿Alguna vez usted ha propuesto una idea en mejora de la organización y se ha llevado a acabo?	S	CS	AV	CN	N
24	¿Ustedes realizan reuniones para buscar estrategias que puedan mejorar el servicio que ofrecen hacia sus usuarios?	S	CS	AV	CN	N
25	¿Si se realizaran cambios drásticos en beneficio de la Asociación usted estaría de acuerdo?	S	CS	AV	CN	N
26	¿Los cambios que se han realizado dentro de la asociación han sido efectivas?	S	CS	AV	CN	N
27	¿Cuándo en la asociación se ha determinado ejecutar una acción, ha sido empleada por todos los trabajadores?	S	CS	AV	CN	N
28	¿Al ejecutar una acción, se delegan las funciones hacia los encargados de forma eficiente?	S	CS	AV	CN	N
29	¿Ejecutan un tipo de control sobre las acciones que se llevaran a cabo en la asociación, para medir los posibles beneficios y consecuencias que podría traer?	S	CS	AV	CN	N
30	¿Los resultados que han obtenido sobre acciones en mejora de la asociación han sido positivos?	S	CS	AV	CN	N

**Gracias por completar el cuestionario**

Encuesta N°2 – Variable II

“ENCUESTA A LOS SOCIOS DE LA ASOCIACION DE MOTOTAXI LOS VENCEDORES - SAN JUAN DE LURIGANCHO, 2019”

1. Datos del encuestado

Sexo: ..... Edad: ..... Fecha:.....

2. **INSTRUCCIONES:** A continuación, encontrarás afirmaciones sobre maneras de pensar, sentir y actuar. Lee cada una con mucha atención; luego, marca la respuesta que mejor te describe con una X según corresponda. Recuerda, no hay respuestas buenas, ni malas. Contesta todas las preguntas con la verdad.

**OPCIONES DE RESPUESTA:**

S = Siempre  
 CS = Casi Siempre  
 AV = Algunas Veces  
 CN = Casi Nunca  
 N = Nunca

Nº	PREGUNTAS	S	CS	AV	CN	N
1	¿Realizan juntas para contribuir con el desarrollo y eficacia de la organización?	S	CS	AV	CN	N
2	¿Conoce usted las funciones que ejecuta la junta directiva?	S	CS	AV	CN	N
3	¿Participa de las actividades informativas y recreacionales que organiza la Asociación?	S	CS	AV	CN	N
4	¿Verifican los resultados de las capacitaciones que son realizadas a los trabajadores?	S	CS	AV	CN	N
5	¿Cree usted que los trabajadores conforman un equipo sólido?	S	CS	AV	CN	N
6	¿Manifiesta sus opiniones ante cualquier problema?	S	CS	AV	CN	N
7	¿Se realizan capacitaciones constantes en su área de trabajo para el desarrollo de sus habilidades?	S	CS	AV	CN	N
8	¿Los colaboradores de la asociación tienen claras sus	S	CS	AV	CN	N

	responsabilidades individuales?					
9	¿Los trabajadores defienden y reclaman sus derechos de forma adecuada?	S	CS	AV	CN	N
10	¿Se respetan las opiniones de cada uno de los socios y concesionarios?	S	CS	AV	CN	N
11	¿Cada colaborador tiene las herramientas necesarias para el correcto desempeño de su trabajo?	S	CS	AV	CN	N
12	¿La asociación predispone un clima laboral favorable?	S	CS	AV	CN	N
13	¿Se cuenta con movilidades en buenas condiciones para elaborar eficientemente el trabajo?	S	CS	AV	CN	N
14	¿Si las metas no son logradas, los trabajadores hacen un análisis para ver en qué se ha fallado?	S	CS	AV	CN	N
15	¿Reciben retroalimentación sobre su desempeño laboral?	S	CS	AV	CN	N
16	¿La asociación se preocupa por el bienestar de cada uno de sus colaboradores?	S	CS	AV	CN	N
17	¿Los socios y concesionarios de la organización comparten sus ideas o planes, para la mejora de la Asociación?	S	CS	AV	CN	N
18	¿Los objetivos personales de los socios se alinean a los de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
19	¿Los colaboradores evalúan las consecuencias antes de tomar decisiones?	S	CS	AV	CN	N
20	¿La asociación se asegura de que la gente se sienta tratada con justicia y equidad?	S	CS	AV	CN	N
21	¿Los socios y concesionarios cuentan con la habilidad para comunicarse de forma oral y escrita con otras personas?	S	CS	AV	CN	N
22	¿La asociación transmite la información hacia ustedes de forma efectiva?	S	CS	AV	CN	N
23	¿Se emplea la supervisión para poder evitar futuros problemas que logren perjudicar a la asociación?	S	CS	AV	CN	N
24	¿Utilizan algún tipo de indicador para medir la atención que brindan a sus usuarios?	S	CS	AV	CN	N
25	¿La asociación demuestra tener interés por el desempeño de sus trabajadores?	S	CS	AV	CN	N
26	¿Cuándo tienen dudas las resuelven consultando unos a otros?	S	CS	AV	CN	N
27	¿Comprendo los cambios externos y detecto nuevas oportunidades?	S	CS	AV	CN	N
28	¿Están conscientes los socios de cuál es la fuente de recolección y manejo de información que desean, para poder contribuir a tomar decisiones sólo y en cooperación?	S	CS	AV	CN	N
29	¿Existe una excelente capacidad de liderazgo dentro de la asociación?	S	CS	AV	CN	N
30	¿Demuestras tu compromiso total hacia la asociación?	S	CS	AV	CN	N

**Gracias por completar el cuestionario**















DIMENSION 4: APLICACION DEL CO		Significancia												
24	¿Utilizan algún tipo de indicador para medir la asociación que brindan a sus usuarios?													
25	INDICADOR 13: INTERACCION ENTRE EL INDIVIDUO Y LA ORGANIZACION ¿La asociación demuestra tener interés por el desempeño de sus trabajadores?													
26	¿Cuándo tienen dudas las necesidades consultando unos a otros?													
27	INDICADOR 14: NECESIDAD DE UNA ADAPTACION CONTINUA ¿Comprendo los cambios externos y detecto nuevas oportunidades?													
28	¿Están conscientes los socios de cuál es la fuente de recolección y manejo de información que desean, para poder contribuir a tomar decisiones sólidas y ser cooperativas?													
29	INDICADOR 15: NECESIDAD DE PARTICIPACION Y COMPROMISO ¿Existe una excelente capacidad de liderazgo dentro de la asociación? ¿Demuestran su compromiso social hacia la asociación?													

Observaciones: \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador Dr. Mg: Dr. Gerardo Villa Silvino DNI: 70596867

Especialidad del validador: Administrador

23 de 04 del 2019

Referencia: El bien corresponde al concepto libros, Manuals, diapositivas específicos del contenido "Claves" se enciende en dificultad alguna el encargo del bien, se condico, estado y físico

Nota: Se otorga se dice silencio cuando las leyes pleneadas sea silencio para medir la dimensión

Firma del Experto Informante.  
Especialidad

### Anexo 3: Matriz de consistencia

Estudio de un modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores SJL 2018					
PROBLEMA	OBJETIVO	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES / INDICADORES	METODOLOGÍA
<p><b>GENERAL:</b></p> <p>¿Cuál es la relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿Cuál es la relación entre la estrategia empresarial y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</li> <li>• ¿Cuál es la relación entre la dirección estratégica y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</li> <li>• ¿Cuál es la relación entre el análisis estratégico y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</li> <li>• ¿Cuál es la relación entre la formulación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</li> <li>• ¿Cuál es la relación entre la implantación de la estrategia y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018?</li> </ul>	<p><b>GENERAL:</b></p> <p>Establecer la relación entre el modelo de planificación y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Demostrar la relación entre la estrategia empresarial y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• Establecer la relación entre la dirección estratégica y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• Determinar la relación entre el análisis estratégico y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• Evaluar la relación entre la formulación de estrategias y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• Definir la relación entre la implantación de la estrategia y el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> </ul>	<p><b>GENERAL:</b></p> <p>El modelo de planificación se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La estrategia empresarial se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• La dirección estratégica se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• El análisis estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• La formulación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> <li>• La implantación de la estrategia se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018</li> </ul>	<p>V.I. Planificación estratégica</p> <p>V.D. Desarrollo Empresarial</p>	<p><b>Estrategia empresarial</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Campo de actividad</li> <li>-Capacidades distintivas</li> <li>-Ventaja Competitiva</li> <li>-Efecto sinérgico</li> </ul> <p><b>Dirección estratégica</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Dirección</li> <li>-Control</li> </ul> <p><b>Análisis estratégico</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Análisis interno</li> <li>-Análisis externo</li> </ul> <p><b>Formulación de estrategia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Estrategia de liderazgo en costes</li> <li>-Estrategia de diferenciación</li> <li>-Evaluación</li> <li>-Selección</li> </ul> <p><b>Implantación de estrategias</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Diseño organizativo</li> <li>-Factor Humano</li> <li>-Cultura Empresarial</li> <li>-Sistemas administrativos de apoyo</li> </ul> <p><b>Proceso de desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Recolección de datos</li> <li>-Diagnostico Organizacional</li> <li>-Acción de Intervención</li> </ul> <p><b>Técnicas del desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Técnicas de intervención para individuos</li> <li>-Técnicas de intervención para dos o más personas</li> <li>-Técnicas de intervención para crear y desarrollar equipos</li> <li>-Técnicas de intervención en las relaciones intergrupales</li> <li>-Técnicas de intervención para la organización como un todo</li> </ul> <p><b>Modelos del desarrollo</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Eficacia gerencial</li> <li>-Estilos gerenciales</li> <li>-Habilidades gerenciales básicas</li> <li>-Relaciones entre la eficacia y la situación</li> </ul> <p><b>Aplicación del DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Interacción entre el individuo y la organización</li> <li>-Necesidad de una adaptación continua</li> <li>-Necesidad de participación y compromiso</li> </ul>	<p><b>DISEÑO</b></p> <p>No experimental/ transversal</p> <p><b>TIPO</b></p> <p>Aplicada</p> <p><b>Nivel</b></p> <p>Explicativo- Causal</p> <p><b>POBLACIÓN</b></p> <p>137 socios</p> <p><b>MUESTRA</b></p> <p>48 socios</p> <p><b>TÉCNICA</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>INSTRUMENTO</b></p> <p>Cuestionario</p> <p><b>MÉTODO DE INVESTIGACIÓN</b></p> <p>Descriptivo</p> <p><b>PROCESAMIENTO DE DATOS</b></p> <p>SPSS 22</p>

**Anexo 4: Tabla de especificaciones**

VARIABLES	DIMENSIONES	PESO	INDICADORES	CANTIDAD DE ÍTEMS
<b>MODELO DE PLANIFICACIÓN</b>	Estrategia empresarial	15%	Campo de actividad	1-5
			Capacidades distintivas	
			Ventaja competitiva	
			Efecto sinérgico	
	Dirección estratégica	15%	Dirección	6-7
			Control	
	Análisis estratégico	15%	Análisis interno	8-13
			Análisis externo	
	Formulación de estrategias	25%	Estrategia de liderazgo en costes	14-19
			Estrategia de diferenciación	
			Evaluación	
			Selección	
Implantación de estrategias	30%	Diseño Organizativo	20-31	
		Factor Humano		
		Cultura empresarial		
		Sistemas administrativos de apoyo		
<b>DESARROLLO EMPRESARIAL</b>	Proceso de Desarrollo	23%	Recolección de datos	1-6
			Diagnostico Organizacional	
			Acción de Intervención	
	Técnicas del desarrollo	22%	Técnicas de intervención para individuos	7-16
			Técnicas de intervención para dos o más personas	
			Técnicas de intervención para crear y desarrollar equipos	
			Técnicas de intervención en las relaciones intergrupales	
			Técnicas de intervención para la organización como un todo	
	Modelos del Desarrollo	25%	Eficacia gerencial	17-24
			Estilos gerenciales	
			Habilidades gerenciales básicas	
			Relación entre la eficacia y la situación	
	Aplicación del DO	30%	Interacción entre el individuo y la organización	25-30
			Necesidad de una adaptación continua	
			Necesidad de participación y compromiso	

## Anexo 5: Detalle de confiabilidad del instrumento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Usted tiene conocimiento de su público objetivo	112,21	380,849	,885	,923
La Asociación ha fortalecido su relación con sus usuarios potenciales respecto al servicio que ofrecen	111,71	414,892	,602	,929
Creer que es factible la alianza que cuentan con la comisaria La Huayrona	112,63	397,941	,696	,926
Tienen alianzas estratégicas con empresas privadas	112,96	387,658	,775	,925
Tiene conocimiento sobre el organigrama de la asociación	112,79	391,062	,467	,930
Conoce usted las fortalezas o debilidades que la asociación cuenta	112,42	424,248	,013	,935
Usted se encuentra de acuerdo con la actual gestión administrativa	112,25	382,404	,848	,924
El liderazgo que ejerce el presidente es el adecuado	111,63	412,537	,820	,928
La junta directiva difunde eficazmente las normativas y acciones disciplinarias a cada uno de los socios	111,90	410,138	,599	,928
Considera usted que cuentan con un plan de trabajo, claro, conciso y eficiente en la asociación	112,63	393,176	,726	,926
Usted conoce la misión y visión de la asociación	113,13	378,069	,773	,924
Sus objetivos personales están alineados a los dela asociación	112,44	379,911	,886	,923
Conoce usted acerca de la normativa del código Túpac que puede afectar a la asociación?	114,33	404,184	,323	,932
El mercado en el que opera la asociación está en crecimiento?	112,06	437,464	-,248	,938
Considera que el ambiente de trabajo refleja la cultura organizacional de la asociación	112,54	383,105	,797	,924
Considera que los eventos realizado por la asociación cómo aniversarios, día dela madre, navidad, entre otros, lo motivan a usted a que pueda desempeñarse mejor en sus labores	111,73	413,563	,661	,929
Considera que su imagen personal y la de su movilidad son adecuadas para el servicio que ofrece	112,02	387,127	,777	,925
La calidad de atención que cuenta su asociación con sus clientes se diferencia de su competencia	112,15	391,489	,645	,927
Para la ejecución de una decisión, ustedes toman en cuenta el entorno donde laboran	112,13	385,941	,813	,924
Para la toma de decisiones consideran las posibles consecuencias que podrían tener	112,52	418,595	,137	,933
Las estrategias que ustedes emplean son en base a la aprobación en consenso o solo por la junta directiva	112,50	420,809	,239	,931
Alguna vez ha propuesto estrategias que busquen mejorar la rentabilidad de la asociación	113,69	383,666	,682	,926
Alguna vez usted ha propuesto una idea en mejora de la organización y se ha llevado a acabo	113,23	386,734	,598	,927
Ustedes realizan reuniones para buscar estrategias que puedan mejorar el servicio que ofrecen hacia sus usuarios	113,08	380,887	,674	,926
Si se realizaran cambios drásticos en beneficio de la Asociación usted estaría de acuerdo	112,50	414,426	,204	,932
Los cambios que se han realizado dentro de la asociación han sido efectivas	112,94	394,273	,742	,926
Cuándo en la asociación se ha determinado ejecutar una acción, ha sido empleada por todos los trabajadores	113,75	405,383	,345	,931
Al ejecutar una acción, se delegan las funciones hacia los encargados de forma eficiente	111,81	426,751	-,030	,932
Ejecutan un tipo de control sobre las acciones que se llevaran a cabo en la asociación, para medir los posibles beneficios y consecuencias que podría traer	112,08	411,312	,411	,929
Los resultados que han obtenido sobre acciones en mejora de la asociación han sido positivos	112,35	382,872	,861	,924

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Realizan juntas para contribuir con el desarrollo y eficacia de la organización	106,33	190,780	,749	,797
Conoce usted las funciones que ejecuta la junta directiva	106,42	214,674	,081	,820
Participa de las actividades informativas y recreacionales que organiza la Asociación	106,46	187,020	,826	,793
Verifican los resultados de las capacitaciones que son realizadas a los trabajadores	106,73	185,776	,819	,793
Cree usted que los trabajadores conforman un equipo sólido	107,15	186,595	,684	,797
Manifiesta sus opiniones ante cualquier problema	107,21	220,551	-,122	,831
Se realizan capacitaciones constantes en su área de trabajo para el desarrollo de sus habilidades	107,02	184,148	,885	,790
Los colaboradores de la asociación tienen claras sus responsabilidades individuales	106,10	217,797	-,039	,823
Los trabajadores defienden y reclaman sus derechos de forma adecuada	107,44	203,996	,324	,814
Se respetan las opiniones de cada uno de los socios y concesionarios	107,25	189,723	,642	,800
Cada colaborador tiene las herramientas necesarias para el correcto desempeño de su trabajo	106,54	187,360	,834	,794
La asociación predispone un clima laboral favorable	106,65	193,553	,667	,801
Se cuenta con movilidades en buenas condiciones para elaborar eficientemente el trabajo	106,23	184,734	,933	,790
Si las metas no son logradas, los trabajadores hacen un análisis para ver en qué se ha fallado	108,15	249,021	-,798	,854
Reciben retroalimentación sobre su desempeño laboral	107,42	197,099	,483	,807
La asociación se preocupa por el bienestar de cada uno de sus colaboradores	107,21	190,637	,808	,796
Los socios y concesionarios de la organización comparten sus ideas o planes, para la mejora de la Asociación	107,44	221,443	-,165	,828
Los objetivos personales de los socios se alinean a los de la asociación	107,23	192,436	,749	,799
Los colaboradores evalúan las consecuencias antes de tomar decisiones	106,92	196,844	,518	,806
La asociación se asegura de que la gente se sienta tratada con justicia y equidad	106,60	224,627	-,328	,829
Los socios y concesionarios cuentan con la habilidad para comunicarse de forma oral y escrita con otras personas	106,85	187,872	,748	,796
La asociación transmite la información hacia ustedes de forma efectiva	106,85	212,340	,070	,825
Se emplea la supervisión para poder evitar futuros problemas que logren perjudicar a la asociación	107,23	202,180	,296	,815
Utilizan algún tipo de indicador para medir la atención que brindan a sus usuarios	107,58	200,716	,338	,813
La asociación demuestra tener interés por el desempeño de sus trabajadores	107,23	188,819	,802	,795
Cuándo tienen dudas las resuelven consultando unos a otros	107,00	234,511	-,523	,841
Comprendo los cambios externos y detecto nuevas oportunidades	107,83	242,525	-,707	,848
Están conscientes los socios de cuál es la fuente de recolección y manejo de información que desean, para poder contribuir a tomar decisiones sólo y en cooperación	106,73	220,244	-,118	,829
Existe una excelente capacidad de liderazgo dentro de la asociación	106,50	209,106	,270	,816
Demuestras tu compromiso total hacia la asociación	105,83	218,695	-,111	,822

## Confiabilidad externa

Tabla 20.

### *Coefficiente de Aiken de la variable modelo de planificación*

Validez vasado en el contenido a través de la V de Aiken				
N° Items		X	DE	V Aiken
Ítem 1	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 2	Relevancia	4	0.00	1.00
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 3	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	4	0.00	1.00
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 4	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	4	0.00	1.00
Ítem 5	Relevancia	4	0.00	1.00
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 6	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 7	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 8	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 9	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 10	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 11	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 12	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 13	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 14	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 15	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 16	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 17	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 18	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 19	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 20	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 21	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 22	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 23	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 24	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	4	0.00	1.00
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 25	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 26	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 27	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 28	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 29	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 30	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
		316	49.07	75.33

Se obtuvo un coeficiente de 75.33%, siendo aceptable para poder aplicar el instrumento.



Tabla 21.

*Coefficiente de Aiken de la variable desarrollo empresarial*

<i>Validez vasado en el contenido a través de la V de Aiken</i>				
N° Items		X	DE	V Aiken
Ítem 1	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 2	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 3	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 4	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 5	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 6	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 7	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 8	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 9	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 10	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 11	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 12	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 13	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	4	0.00	1.00
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 14	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 15	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 16	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 17	Relevancia	4	0.00	1.00
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 18	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 19	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 20	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 21	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 22	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 23	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 24	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 25	Relevancia	4	0.00	1.00
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
Ítem 26	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 27	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 28	Relevancia	3.666667	0.58	0.89
	Pertinencia	4	0.00	1.00
	Claridad	3.333333	0.58	0.78
Ítem 29	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.666667	0.58	0.89
	Claridad	3.333333	1.15	0.78
Ítem 30	Relevancia	3.333333	0.58	0.78
	Pertinencia	3.333333	0.58	0.78
	Claridad	3.666667	0.58	0.89
		319.666667	50.23	76.56

Se obtuvo un coeficiente de 76.56%, siendo aceptable para poder aplicar el instrumento.



## Anexo 7: Autorización de la empresa

### ASOCIACIÓN DE MOTOTAXIS LOS VENCEDORES

FUNDADO EL 14 DE ABRIL DE 1993

R.U.C. 20433349998

San Juan de Lurigancho, 20 de Abril de 2019

Señores:

Universidad César Vallejo

Escuela profesional de Administración

Yo, Edgar Clemente Bravo Mori; identificado con DNI N° 09515018, en mi calidad de presidente de la Asociación de Mototaxis "Los Vencedores", autorizo a Bravo Puca Naisha Zuleica y Dávila Parra Melanie Astrid; estudiantes de Administración de la Universidad Cesar Vallejo Lima Este, a utilizar información confidencial de la organización para el desarrollo de esta investigación de tesis titulada: "Análisis de la planificación estratégica y desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis "Los Vencedores" San Juan de Lurigancho, 2018". Como condiciones contractuales, las estudiantes están obligadas a (1) no divulgar ni usar para fines personales la información (documentos, expedientes, escritos, estados financieros) que, con objeto de la relación de trabajo, le fue suministrada; (2) no proporcionar a terceras personas, verbalmente o por escrito, directa o indirectamente, información alguna de las actividades y/o procesos de cualquier clase que fuesen observados en la empresa durante la duración del proyecto y (3) no utilizar completa o parcialmente ninguno de los productos (documentos, metodología, proceso y demás) relacionados con el proyecto. Las estudiantes asumen que toda información y resultado de la investigación será de uso exclusivamente académico.

El material suministrado por la empresa será la base para la construcción de un estudio de caso. La información y resultado que se obtenga del mismo podría llegar a convertirse en una herramienta didáctica, que apoye la formación de las estudiantes de la escuela profesión de administración.

En caso de que alguna de las condiciones anteriores sean infringidas, las estudiantes quedan sujeto a la responsabilidad civil por daños y perjuicios que causen a la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, así como a las sanciones de carácter penal o legas a que se hicieran acreedoras.

Atentamente,



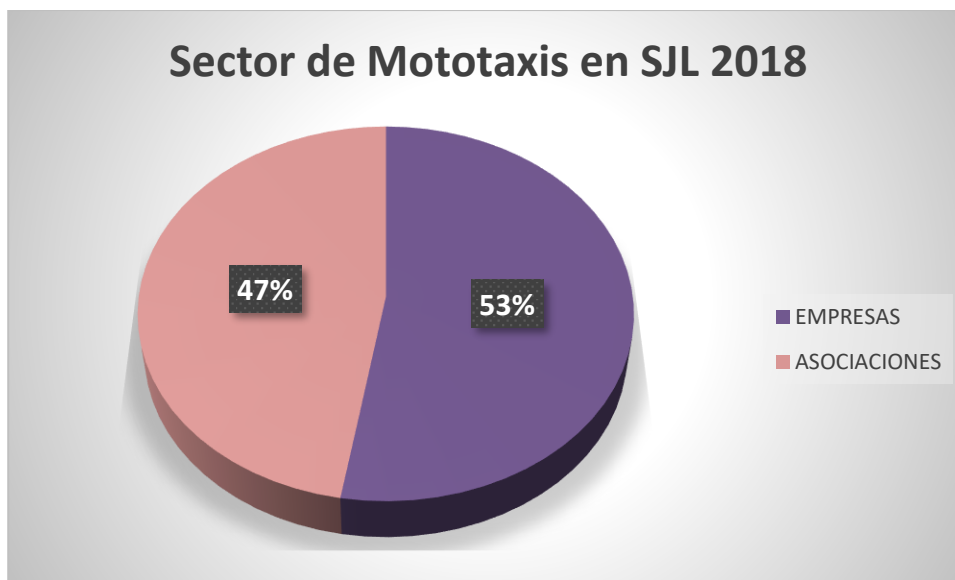
\_\_\_\_\_  
PRESIDENTE

BRAVO MORI EDGAR CLEMENTE



Mz. B Lote 16 Santa Fe de Totorita San Juan de Lurigancho - Lima

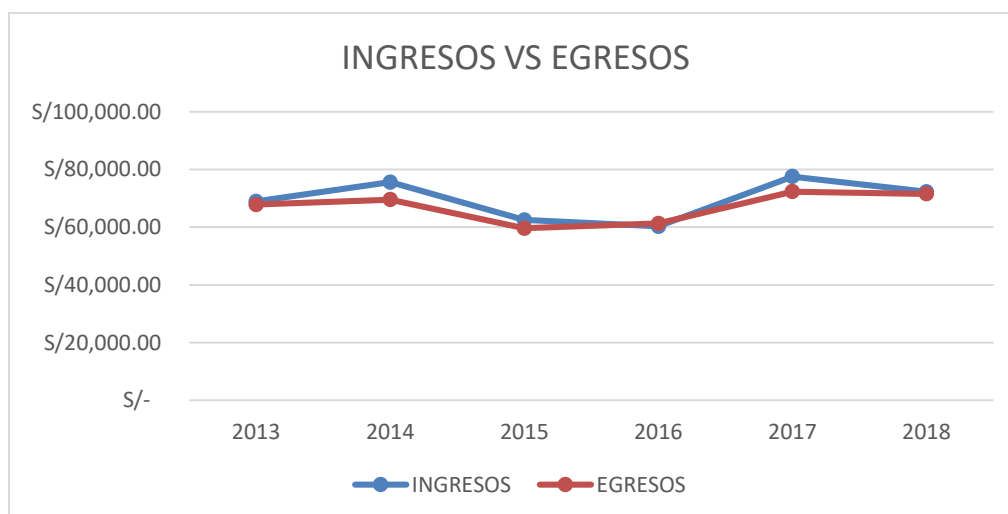
### Anexo 8: Sector de mototaxis en San Juan de Lurigancho 2018



Fuente: Asociación de Mototaxis Los Vencedores

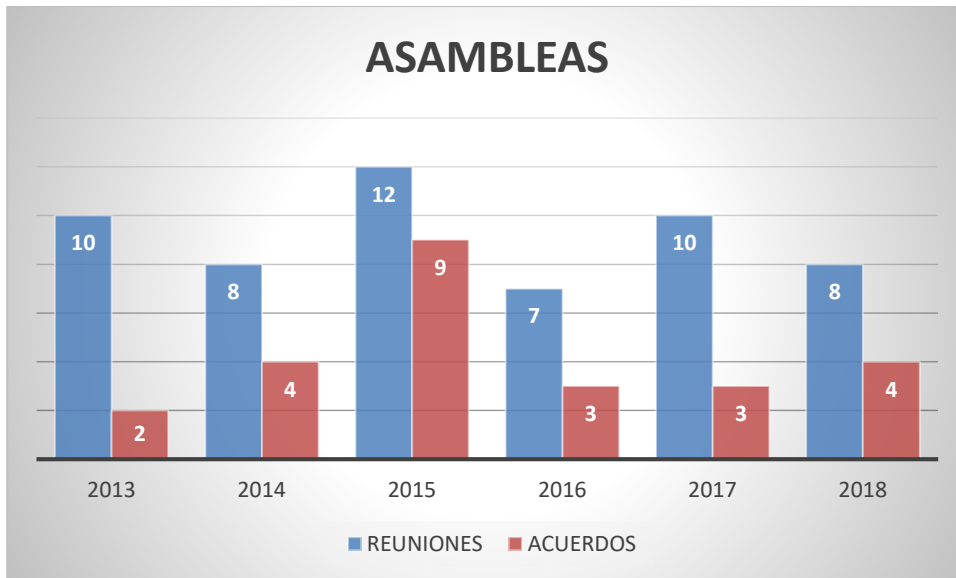
### Anexo 9: Ingresos y egresos

	2013	2014	2015	2016	2017	2018
INGRESOS	S/. 68,956.35	S/ 75,586.54	S/ 62,530.86	S/ 60,289.50	S/ 77,517.30	S/ 72,264.15
EGRESOS	S/. 67,850.40	S/ 69,548.96	S/ 59,635.14	S/ 61,310.20	S/ 72,293.90	S/ 71,565.00
SALDO	S/. 1,105.95	S/ 6,037.58	S/ 2,895.72	-S/ 1,020.70	S/ 5,223.40	S/ 699.15



Fuente: Asociación de Mototaxis Los Vencedores

## Anexo 10: Cuadro de asambleas



Fuente: Asociación de Mototaxis Los Vencedores

Se ejecutan reuniones o asambleas en las cuales se puedan debatir las acciones que tomara la asociación, sin embargo, en muy pocas de esas reuniones se pueden llegar a un acuerdo debido a la falta de comunicación que se tiene en ambas partes.

## Anexo 11: Matriz de evidencias

Tabla 22.

*Matriz de evidencias externas para la discusión*

<b>VARIABLES: Control de inventarios y rentabilidad</b>		
<b>Autor (año)</b>	<b>Hipótesis</b>	<b>Prueba estadística</b>
<b>Duarte(2015)</b>	Existe un efecto de la planeación estratégica en la competitividad empresarial de las PYME's de la ciudad de El Paraíso, El Paraíso.	<b>Regresión Lineal</b> Coeficiente= 0,344, Sig. (Bilateral)= 0,000; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Alarcon (2018)</b>	La planeación estratégica influye significativamente en el desarrollo empresarial de las mypes de Ciudad de Dios – SJM, 2018.	<b>Rho de Spearman:</b> Correlación bilateral= 0.932, Sig. (Bilateral)= 0.000; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Sandoval (2017)</b>	Existe una relación directa y significativa entre el planeamiento estratégico y el desarrollo empresarial en la Empresa: Servicios de Mantenimiento Electromecánico E.I.R.L. del distrito de San Juan de Lurigancho - 2017	<b>Rho de Spearman:</b> Correlación bilateral=0.582, Sig. (Bilateral)= 0.001; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Gamarra (2017)</b>	Existe relación entre la Planificación Estratégica y el Desarrollo Empresarial en la empresa Teleatento del Perú SAC, Callao, 2017.	<b>Tau_b de Kendallm:</b> Correlación bilateral=0. 0,693, Sig. (Bilateral)= 0.000; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Gasco y Saucedo (2018)</b>	Existe relación entre el planeamiento estratégico de desarrollo económico local y Ventajas comparativas en el sector hotelero en el distrito de Pimentel-2017.	<b>Rho de Spearman:</b> Correlación bilateral=0.857, Sig. (Bilateral)= 0.000; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Quispe (2015)</b>	Existe relación significativa entre planificación estratégica y competitividad empresarial en el Complejo Recreacional Ponceca Ecoturístico del distrito de Andahuaylas, 2015.	<b>Rho de Spearman:</b> Correlación bilateral=0.588, Sig. (Bilateral)= 0.000; ( $p \leq 0.05$ )
<b>Chiuca (2017)</b>	La planificación estratégica promueve el desarrollo organizacional en la Municipalidad Provincial de Yungay – 2017.	<b>Regresión Lineal</b> Coeficiente= 0,515 Sig. (Bilateral)= 0,000; ( $p \leq 0.05$ )

Tabla 23.

*Matriz de evidencias internas para la discusión*

VARIABLES Y DIMENSIONES	HIPÓTESIS	RESULTADOS
Hipótesis general Planificación estratégica y desarrollo empresarial	El modelo de planificación se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018.	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.491, Sig. (Bilateral)= 0.000; (p ≤0.05)
Hipótesis específica 1 Estrategia empresarial y desarrollo empresarial	La estrategia empresarial se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.599, Sig. (Bilateral)= 0.008; (p ≤0.05)
Hipótesis específica 2 Dirección estratégica y desarrollo empresarial	La dirección estratégica se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.158, Sig. (Bilateral)= 0.284; (p ≤0.05)
Hipótesis específica 3 Análisis estratégico y desarrollo empresarial	El análisis estratégico se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.750, Sig. (Bilateral)= 0.001; (p ≤0.05)
Hipótesis específica 4 Formulación de estrategias y desarrollo empresarial	La formulación de estrategias se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxi Los Vencedores, SJL 2018	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.172, Sig. (Bilateral)= 0.244; (p ≤0.05)
Hipótesis específica 5 Implantación de estrategias y desarrollo empresarial	La implantación de la estrategia se relaciona significativamente con el desarrollo empresarial de la Asociación de Mototaxis Los Vencedores, SJL 2018.	<b>Rho de Spearman</b> Correlación bilateral=0.624, Sig. (Bilateral)= 0.001; (p ≤0.05)

## Anexo 12: Gráficos

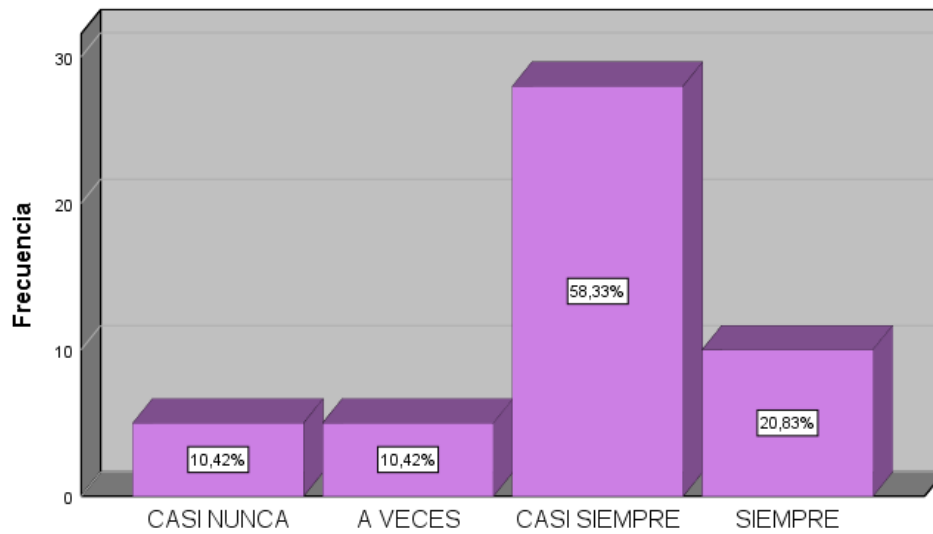


Gráfico 1. *Tabla de frecuencias de la variable de modelo de planificación*

### **Interpretación.**

De acuerdo al gráfico del análisis descriptivo para la variable, se puede observar que el nivel casi siempre obtuvo el 58.33 % de las respuestas concentradas, representada por 28 socios. También el 10.42% de ellos manifestaron que, casi nunca se el modelo de planificación en el desarrollo empresarial, así como a veces se estaría ejecutando en la asociación.



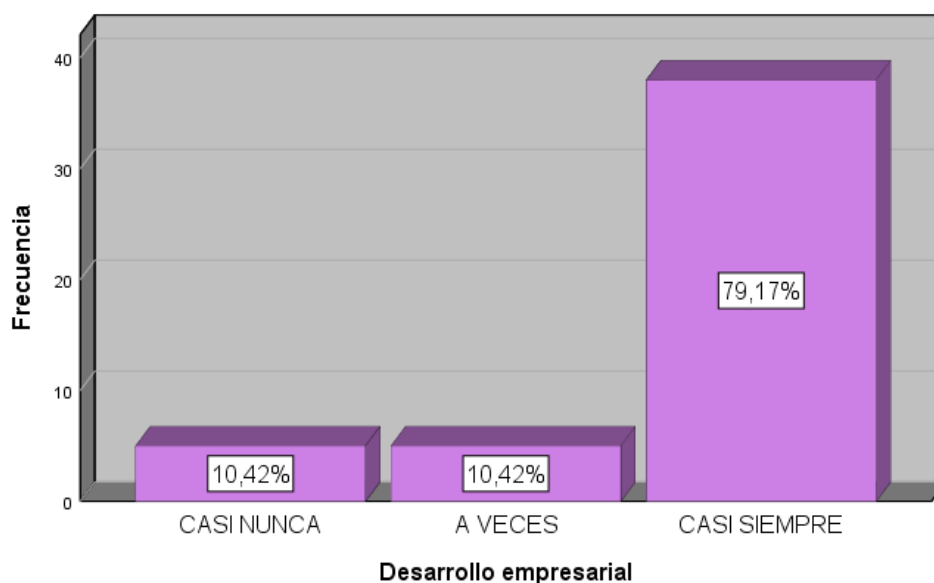


Gráfico 2. *Tabla de frecuencias de la variable desarrollo empresarial*

### **Interpretación.**

De acuerdo al gráfico del análisis descriptivo para la variable, se puede observar que el nivel casi siempre obtuvo el 79.17 % de las respuestas concentradas, representada por 24 socios. También el 8.3310.42% de ellos manifestaron que, casi nunca y el 10.42% afirmó que a veces el desarrollo empresarial hace uso de la planificación.

**Anexo 13: Tablas cruzadas**

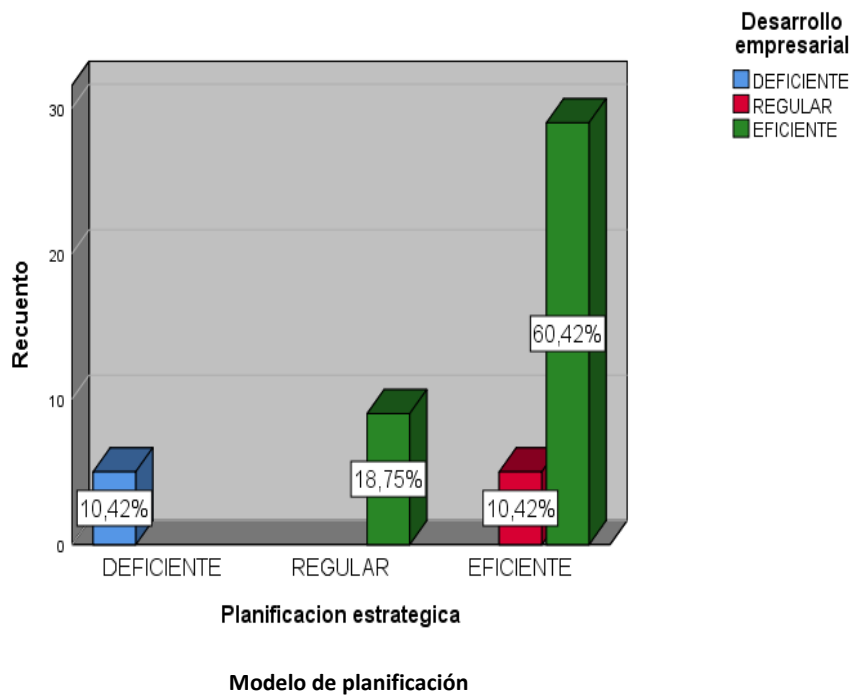


Gráfico 3. Modelo de planificación y desarrollo empresarial

Tabla 24.

*Estrategia empresarial y desarrollo empresarial*

<b>Tabla cruzada Estrategia empresarial*Desarrollo empresarial</b>					
% del total					
		Desarrollo empresarial			Total
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	
Estrategia empresarial	DEFICIENTE	10,4%			10,4%
	REGULAR			20,8%	20,8%
	EFICIENTE		10,4%	58,3%	68,8%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

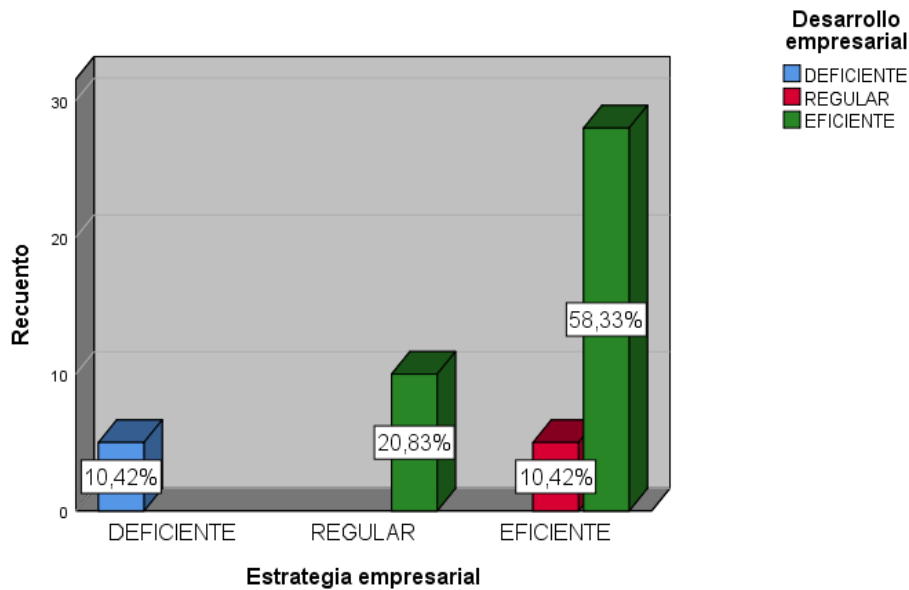


Gráfico 4. *Estrategia empresarial y desarrollo empresarial*

### Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la estrategia empresarial contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la estrategia empresarial es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 68,8% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la estrategia empresarial, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la estrategia empresarial.

Tabla 25.

### *Dirección estratégica y desarrollo empresarial*

<b>Tabla cruzada Dirección estratégica*Desarrollo empresarial</b>					
% del total					
		Desarrollo empresarial			Total
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	
Dirección estratégica	DEFICIENTE	10,4%		10,4%	20,8%
	REGULAR			18,8%	18,8%
	EFICIENTE		10,4%	50,0%	60,4%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

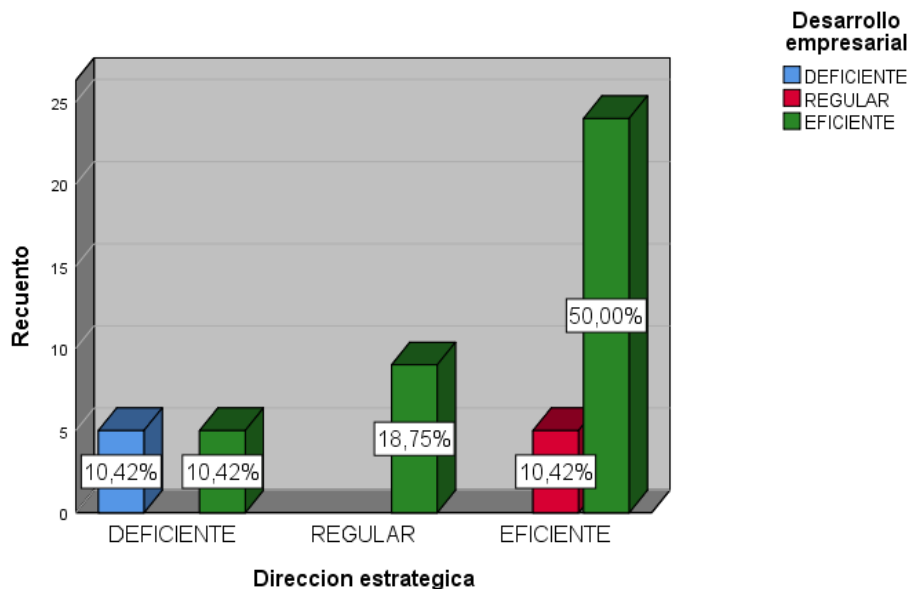


Gráfico 5. Dirección estratégica y desarrollo empresarial

### Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la dirección estratégica contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la dirección estratégica es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 60,4% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la dirección estratégica, no obstante, el 18,8% opinaron que el desarrollo empresarial es regular con respecto a la dirección estratégica.

Tabla 26.

### Análisis estratégico y desarrollo empresarial

Tabla cruzada Análisis estratégico*Desarrollo empresarial					
% del total					
		Desarrollo empresarial			Total
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	
Análisis estratégico	DEFICIENTE	10,4%		10,4%	20,8%
	REGULAR		10,4%	37,5%	47,9%
	EFICIENTE			31,3%	31,3%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

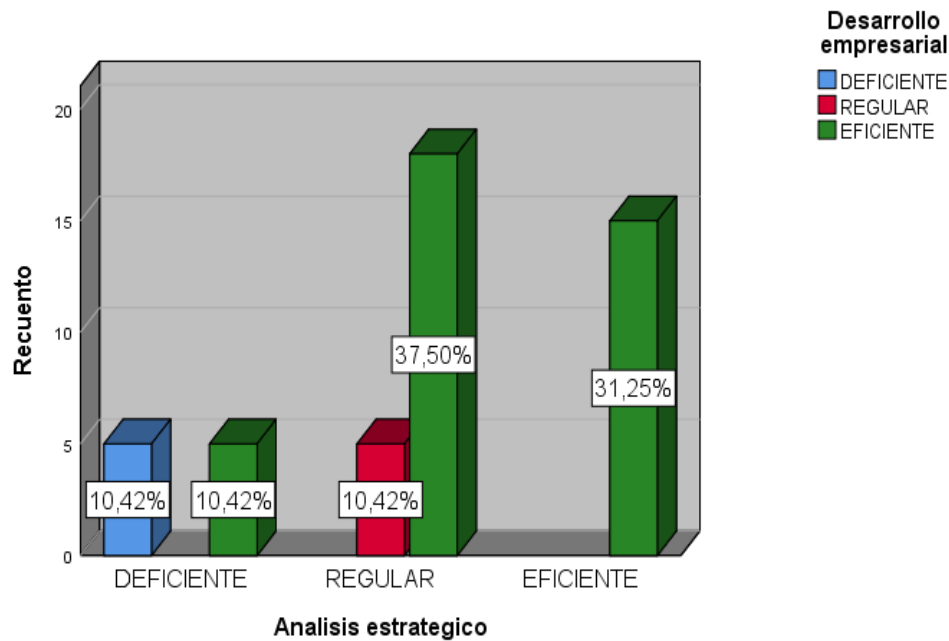


Gráfico 6. Análisis estratégico y desarrollo empresarial

### Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que el análisis estratégico contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que el análisis estratégico es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 47,9% indicaron que el desarrollo empresarial se desempeña de forma regular con respecto al análisis estratégico, no obstante, el 20,8% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto al análisis estratégico.

Tabla 27.

Tabla cruzada de: Formulación de estrategias y Desarrollo empresarial

<b>Tabla cruzada Formulación de estrategias*Desarrollo empresarial</b>					
% del total					
		Desarrollo empresarial			Total
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	
Formulación de estrategias	DEFICIENTE	10,4%			10,4%
	REGULAR			29,2%	29,2%
	EFICIENTE		10,4%	50,0%	60,4%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

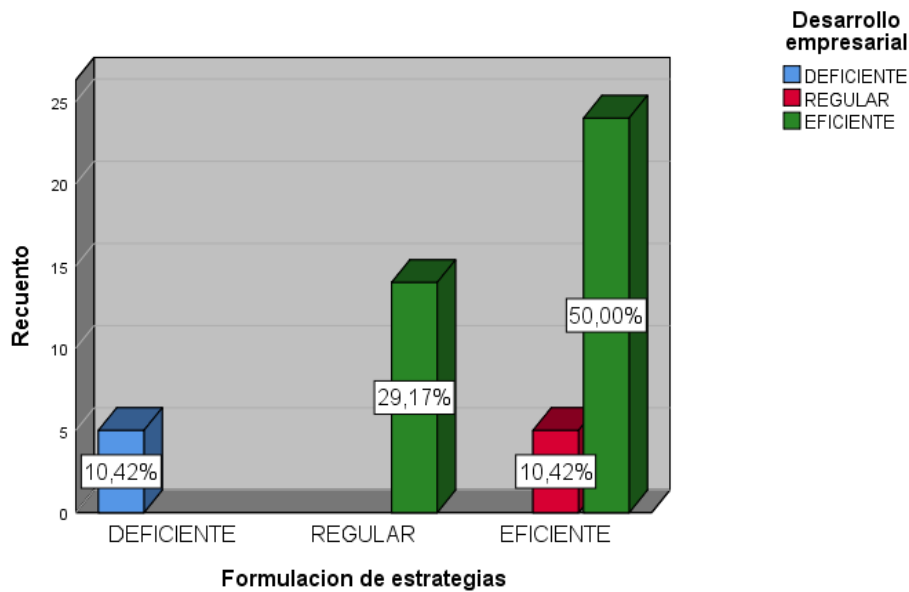


Gráfico 7. *Formulación de estrategias y desarrollo empresarial*

### Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la formulación de estrategias contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la formulación de estrategias es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 60,4% indicaron que el desarrollo empresarial si depende de la eficiencia de la formulación de estrategias, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la formulación de estrategias.

Tabla 28.

### *Implantación de estrategias y desarrollo empresarial*

Tabla cruzada Implantación de estrategias *Desarrollo empresarial					
% del total		Desarrollo empresarial			Total
		DEFICIENTE	REGULAR	EFICIENTE	
Implantación de estrategias	DEFICIENTE	10,4%			10,4%
	REGULAR		10,4%	39,6%	50,0%
	EFICIENTE			39,6%	39,6%
Total		10,4%	10,4%	79,2%	100,0%

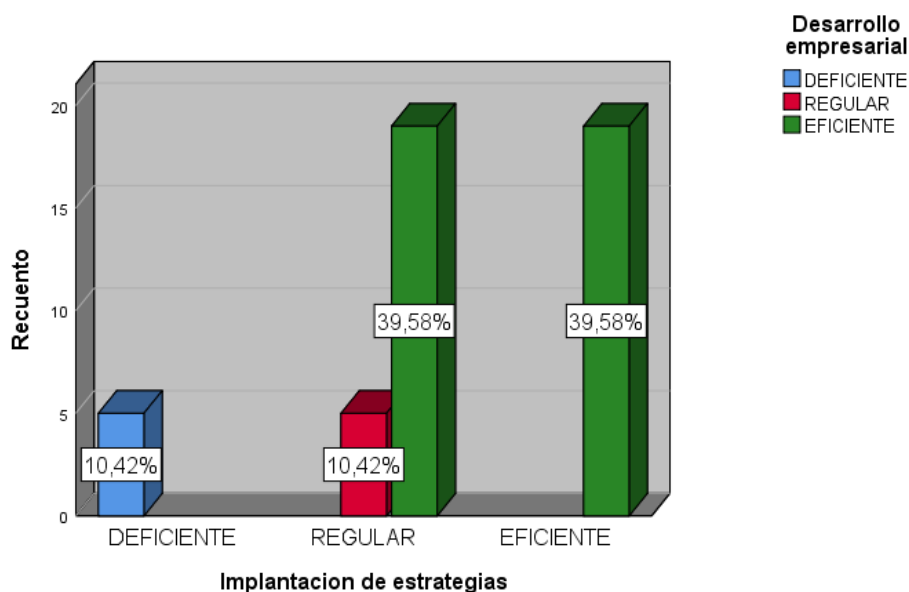


Gráfico 8. *Implantación de estrategias y desarrollo empresarial*

### Interpretación

Del 100% de los encuestados, el 79,2% confirmaron que la implantación de estrategias contribuye al desarrollo empresarial, sin embargo, el 10,4% de los encuestados consideró que la implantación de estrategias es deficiente en relación al desarrollo empresarial. Del mismo modo, el 50 % indicaron que el desarrollo empresarial se desempeña de forma regular con respecto a la implantación de estrategias, no obstante, el 10,4% opinaron que el desarrollo empresarial es deficiente con respecto a la implantación de estrategias.