



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

TESIS

**ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA
SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS
PRODUCTORAS DE MACA – JUNÍN - 2022**

PRESENTADO POR:

Mg. MARCO ANTONIO SURICHAQUI HIDALGO

CÓDIGO ORCID: 0000-0001-6692-8061

PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE DOCTOR EN ADMINISTRACIÓN

LIMA - PERÚ

2022



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

TESIS

**ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA
SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS
PRODUCTORAS DE MACA – JUNÍN - 2022**

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

**FORTALECIMIENTO DE LA FORMACIÓN TÉCNICO PROFESIONAL EN
CONEXIÓN AL TRABAJO Y EL CRECIMIENTO SOCIOECONÓMICO**

ASESOR

Dr. JORGE LUIS BRINGAS SALVADOR

CÓDIGO ORCID: 0000-0003-2011-4964

LIMA - PERÚ

2022

DEDICATORIA

A la memoria de mis padres
Isaac y Epifania Reyna.
Por forjarme como persona
de valores y disciplina

RECONOCIMIENTO

A mis distinguidos docentes

Por sus sabias enseñanzas.

ÍNDICE

CARATULA	i
LINEA DE INVESTIGACIÓN	ii
DEDICATORIA	iii
RECONOCIMIENTO	iv
ÍNDICE	v
ÍNDICE DE FIGURAS	xi
RESUMEN	xiii
ABSTRACT	xiv
RESUMO	xv
INTRODUCCIÓN	xvi
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	1
1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN	2
1.2.1 Delimitación espacial.....	2
1.2.2 Delimitación social.....	2
1.2.3 Delimitación temporal.....	3
1.2.4 Delimitación conceptual.....	3
1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN	3
1.3.1 Problema principal	3
1.3.2 Problemas secundarios.....	4
1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	4
1.4.1 Objetivo general	4
1.4.2 Objetivos específicos	4
1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN	5
1.5.1 Justificación.....	5
1.5.2 Importancia	6
1.6 FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.7 LIMITACIONES DEL ESTUDIO.....	7

CAPÍTULO II: MARCO FILOSÓFICO.....	8
2.1 ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA	8
2.1.1. Fundamentación epistemológica	8
2.1.2. Fundamentación ontológica	10
2.2. SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS.....	11
2.2.1 Fundamentación epistemológica	11
2.2.2 Fundamentación ontológica	13
CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	16
3.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA	16
3.1.1 Antecedentes internacionales	16
3.1.2 Antecedentes nacionales	19
3.2 BASES TEÓRICAS	21
3.2.1 La nueva economía	21
3.2.2 Estrategias de competitividad sistémica.....	28
3.2.3 Sostenibilidad de las pequeñas empresas	34
3.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS.....	38
CAPÍTULO IV: HIPÓTESIS Y VARIABLES	43
4.1 HIPÓTESIS GENERAL.....	43
4.2 HIPÓTESIS SECUNDARIAS.....	43
4.3 DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE VARIABLES.....	44
4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES.....	46
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	47
5.1 ENFOQUE, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	47
5.1.1 Enfoque de la investigación	47
5.1.2 Tipo de investigación	47
5.2 MÉTODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.....	48
5.2.1 Método de investigación	48
5.2.2 Diseño de investigación	49
5.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN	49
5.3.1 Población.....	49
5.3.2 Muestra.....	50

5.4	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	51
5.4.1	Técnicas	51
5.4.2	Instrumentos	51
5.4.3	Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación	52
5.5	PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS	58
5.6	ÉTICA DE LA INVESTIGACIÓN	58
CAPÍTULO VI: RESULTADOS		59
6.1	ANÁLISIS DESCRIPTIVO	59
6.1.1.	PRIMERA VARIABLE: ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA.....	59
6.1.2.	SEGUNDA VARIABLE: SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	84
6.2	ANÁLISIS INFERENCIAL	108
6.2.1	PRUEBA DE NORMALIDAD	108
6.2.2	CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL	109
6.2.3	CONTRASTACIÓN DE LA PRIMERA HIPOTESIS ESPECÍFICA	111
6.2.4	CONTRASTACIÓN DE LA SEGUNDA HIPOTESIS ESPECÍFICA	112
6.2.5	CONTRASTACIÓN DE LA TERCERA HIPOTESIS ESPECÍFICA	113
CAPÍTULO VII: DISCUSIÓN DE RESULTADOS.....		115
CONCLUSIONES.....		117
RECOMENDACIONES.....		118
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		119
A N E X O S.....		127
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA		128
ANEXO 2: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS		130
ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO		134
ANEXO 4: COPIA DE LA DATA PROCESADA		138
ANEXO 5: CONSENTIMIENTO INFORMADO		156
ANEXO 6: AUTORIZACIÓN DE LA ENTIDAD DONDE SE REALIZÓ EL TRABAJO DE CAMPO		157
ANEXO 7: DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DE LA TESIS		158

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Orígenes de la competitividad	10
Tabla 2	Paradigmas en las empresas del siglo XXI.....	26
Tabla 3	Operacionalización de variables	462
Tabla 4	Asociaciones de productores de maca - (APROMACA – PERÚ).....	506
Tabla 5	Índice de consistencia alfa de Cronbach	562
Tabla 6	Resumen de procesamiento del cuestionario.....	572
Tabla 7	Estadístico del nivel de fiabilidad según Alfa de Cronbach - Cuestionario 1.....	573
Tabla 8	Estadístico del nivel de fiabilidad según Alfa de Cronbach - Cuestionario 2.....	573
Tabla 9	Las pequeñas empresas productoras trabajan de manera formal	594
Tabla 10	Su empresa tiene un modelo de organización empresarial.....	616
Tabla 11	Los titulares de las pequeñas empresas están preparados para la competencia	627
Tabla 12	Tiene conocimiento de las empresas IFA: inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización.....	638
Tabla 13	Los trabajadores tienen conocimiento del proceso productivo de la maca.....	649
Tabla 14	Los trabajadores practican los programas preventivos de bioseguridad y buenas prácticas de manufactura.	65
Tabla 15	Las pequeñas empresas trabajan asociadas con otras similares .	661
Tabla 16	Desde la producción hasta el mercado están asociados bajo el clúster de empresas	672
Tabla 17	Existe vías de comunicación de los lugares de siembra al mercado de la maca	683
Tabla 18	Los servicios de comunicación satelital son eficientes	694
Tabla 19	Tiene conocimiento de la degradación de los suelos por la siembra de maca.....	705
Tabla 20	Tiene conocimiento de la cadena productiva de la maca	716
Tabla 21	Tiene conocimiento de las leyes que regulan la producción de maca.....	727
Tabla 22	Hace uso del certificado de origen otorgado por INDECOPI y otras certificaciones en la comercialización de maca.....	738
Tabla 23	Las instituciones estatales participan activamente en la producción de maca.....	749

Tabla 24	Existe una cadena global de valor que permita comercializar la maca a precios adecuados y sostenibles	75
Tabla 25	Están comprometidos las universidades e institutos en la innovación y mejora continua de la producción de maca.....	761
Tabla 26	Hay difusión de los trabajos de investigación hacia las pequeñas empresas productoras de maca	772
Tabla 27	Conoce el país que anualmente más acopia la producción de maca.....	783
Tabla 28	Beneficia los tratados de libre comercio en la exportación de maca.....	794
Tabla 29	Existe una política de estado de competitividad sistémica (empresa - gobierno – país) a largo plazo que permita enfrentar la hiper competencia global.....	805
Tabla 30	Existe una legislación que permita proteger la producción y comercialización de maca frente a la competencia desleal extranjera	816
Tabla 31	Existe confianza entre los productores y los compradores internacionales de maca.....	827
Tabla 32	Conoce los usos de la maca luego de industrializarse en China.	838
Tabla 33	Ha realizado un diagnóstico del mercado de la maca.....	849
Tabla 34	Tiene un nicho de mercado a donde enviar su producción de maca.....	85
Tabla 35	Conoce los requisitos mínimos para la exportación de maca.....	861
Tabla 36	Exporta directamente su producción de maca	872
Tabla 37	Ha realizado un análisis de los precios internacionales de la maca.....	883
Tabla 38	Conoce a las principales empresas competidores.....	894
Tabla 39	Está preparado para realizar el comercio digital	905
Tabla 40	Requiere de una empresa especializada para exportar su producción	916
Tabla 41	Conoce los INCOTERMS 2020	927
Tabla 42	Conoce las mayores dificultades en la exportación de productos orgánicos.....	938
Tabla 43	Conoce la tendencia futura del consumo de la maca.....	949
Tabla 44	Conoce las partidas arancelarias del Perú y país de destino en materia de exportación.....	95
Tabla 45	Tiene dificultades de las vías de comunicación de los centros de producción a los almacenes autorizados y/o puerto del Callao ..	961
Tabla 46	Existe operadores logísticos para la entrega.....	972

Tabla 47	Tiene acceso a las ruedas de negocios y ferias comerciales virtuales	983
Tabla 48	Utiliza los medios informáticos para el comercio internacional	994
Tabla 49	Las condiciones climáticas afectan la entrega oportuna de su producción al lugar de destino.....	1005
Tabla 50	Las condiciones geográficas afectan la entrega oportuna de sus productos al lugar de destino.....	1016
Tabla 51	Domina el marketing digital para negociar con el país de destino.....	1027
Tabla 52	Sabe los trámites y seguros para evitar la falsificación de su producto y tráfico de su marca en el país de destino	1038
Tabla 53	Conoce las particularidades que debe tener la presentación de sus productos en el país de destino	1049
Tabla 54	Conoce los operadores logísticos internacionales confiables.....	105
Tabla 55	Conoce el grado de aceptación de sus productos en el país de destino.....	1061
Tabla 56	Conoce la cultura alimentaria y médica del país de destino.....	1072
Tabla 57	Análisis estadístico	1083
Tabla 58	Prueba de Normalidad	1094
Tabla 59	Correlaciones	1095
Tabla 60	Correlaciones de la dimensión microeconómica y sostenibilidad.....	111
Tabla 61	Correlaciones de la dimensión mesoeconómica y sostenibilidad.....	112
Tabla 62	Correlaciones de la dimensión macroeconómica y sostenibilidad.....	113
Tabla 63	Correlaciones de la dimensión meta económico y sostenibilidad.....	1148
Tabla 64	Grado de relación según coeficiente de correlación.....	¡Error!

Marcador no definido.

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1	Los tres impulsores de la nueva economía	231
Figura 2	De la era industrial a la era del conocimiento	242
Figura 3	Empresas productoras trabajan de manera formal.....	605
Figura 4	Modelo de organización empresarial.....	616
Figura 5	Preparados para la competencia	627
Figura 6	Producción y ágiles en la comercialización.....	638
Figura 7	Proceso productivo de la maca	649
Figura 8	Buenas prácticas de manufactura	65
Figura 9	Asociadas con otras similares.....	66
Figura 10	Asociados bajo el clúster de empresas	67
Figura 11	Lugares de siembra al mercado de la maca	68
Figura 12	Comunicación satelital son eficientes.....	69
Figura 13	Degradación de los suelos por la siembra de maca	70
Figura 14	Cadena productiva de la maca	71
Figura 15	Regulan la producción de maca.....	72
Figura 16	Otras certificaciones en la comercialización de maca	73
Figura 17	Participan activamente en la producción de maca.....	74
Figura 18	Comercializar la maca a precios adecuados y sostenibles.....	75
Figura 19	Mejora continua de la producción de maca	76
Figura 20	Pequeñas empresas productoras de maca	77
Figura 21	Acopia la producción de maca.....	78
Figura 22	Libre comercio en la exportación de maca.....	79
Figura 23	Política de estado de competitividad sistémica	80
Figura 24	Producción y comercialización de maca	81
Figura 25	Compradores internacionales de maca	82
Figura 26	Industrializarse en China	83
Figura 27	Diagnóstico del mercado de la maca	84
Figura 28	Enviar su producción de maca.....	85
Figura 29	Exportación de maca	86
Figura 30	Producción de maca.....	87
Figura 31	Precios internacionales de la maca	88
Figura 32	Empresas competidores	89
Figura 33	Comercio digital	90
Figura 34	Exportar su producción.....	91
Figura 35	Conoce los INCOTERMS 2020	92
Figura 36	Exportación de productos orgánicos	93

Figura 37	Tendencia futura del consumo de la maca.....	94
Figura 38	Conoce las partidas arancelarias del Perú y país	95
Figura 39	Producción a los almacenes autorizados y/o puerto del Callao....	96
Figura 40	Oportuna de la producción de maca	97
Figura 41	Negocios y ferias comerciales virtuales	98
Figura 42	Utiliza los medios informáticos	99
Figura 43	Producción al lugar de destino.....	100
Figura 44	Condiciones geográficas afectan la entrega oportuna	101
Figura 45	Domina el marketing digital	102
Figura 46	Trámites y seguros para evitar la falsificación de su producto...	103
Figura 47	Particularidades que debe tener la	104
Figura 48	Logísticos internacionales confiables	105
Figura 49	Grado de aceptación de sus productos.....	106
Figura 50	Cultura alimentaria y médica del país de destino	107

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre estrategias de competitividad sistémica y la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca. Con enfoque cuantitativo de nivel descriptivo relacional, la muestra estuvo conformada por 383 pequeños empresarios. Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la encuesta y los instrumentos fueron dos cuestionarios correspondientes a cada una de las variables de estudio a fin de medir la influencia de las dimensiones planteadas micro, meso, meta y macro económico sobre la sostenibilidad. El estadístico que se empleó para la contrastación de hipótesis fue la prueba Chi cuadrado de Pearson cuyos resultados nos mostraron que para un $\alpha = 0.05$, grados de libertad = 84 y un valor de significancia de 0,001; el resultado obtenido se encuentra en la región crítica por lo que se acepta la hipótesis de investigación. Por tanto, se concluyó que las estrategias de competitividad sistémica tienen relación con la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Palabras clave: Estrategias de competitividad sistémica, sostenibilidad

ABSTRACT

The objective of this research was to determine the relationship between systemic competitiveness strategies and the sustainability of small maca producing companies. With a quantitative approach of a relational descriptive level, the sample consisted of 383 small entrepreneurs. To collect the information, the survey technique was used and the instruments were two questionnaires corresponding to each of the study variables in order to measure the influence of the micro, meso, meta and macroeconomic dimensions on sustainability. The statistic used to test the hypothesis was Pearson's Chi-square test, the results of which showed us that for $\alpha = 0,05$, degrees of freedom = 84 and a significance value of 0,001; the result obtained is in the critical region, so the research hypothesis is accepted. Therefore, it was concluded that systemic competitiveness strategies are related to the sustainability of small maca producing companies – Junín – 2022.

Keywords: Systemic competitiveness strategies, sustainability.

RESUMO

O objetivo desta pesquisa foi determinar a relação entre as estratégias sistêmicas de competitividade e a sustentabilidade de pequenas empresas produtoras de maca. Com abordagem quantitativa de nível descritivo relacional, a amostra foi composta por 383 pequenos empresários. Para recolher a informação, foi utilizada a técnica de inquérito e os instrumentos foram dois questionários correspondentes a cada uma das variáveis de estudo de forma a medir a influência das dimensões micro, meso, meso e macro económicas na sustentabilidade. A estatística utilizada para testar a hipótese foi o teste Qui-quadrado de Pearson, cujos resultados nos mostraram que para $\alpha = 0,05$, graus de liberdade = 84 e valor de significância de 0,001; o resultado obtido está na região crítica, então a hipótese de pesquisa é aceita. Portanto, concluiu-se que as estratégias de competitividade sistêmica estão relacionadas com a sustentabilidade das pequenas empresas produtoras de maca – Junín – 2022.

Palavras-chave: Estratégias sistêmicas de competitividade, sustentabilidade.

INTRODUCCIÓN

La competitividad es un tema de suma importancia, medirla se ha convertido en una referencia comparativa entre los países del mundo; desde los mercantilistas, definir la fuente estratégica de la competitividad ha generado controversia; a lo largo de los años, los factores que determinan la estrategia nacional han ido cambiando en las diferentes naciones, dando como resultados un posicionamiento global que “refleja” las condiciones de sus habitantes, de sus empresas y de sus gobiernos.

Así, la competitividad sistémica ofrece una nueva visión y una estrategia distinta a la implementada hasta la actualidad, comenzando por erradicar la idea de un gobierno proteccionista que no permite a sus empresas desarrollarse eficientemente en términos de calidad y costos para poder competir internacionalmente. El modelo de empresas IFA (Inteligente en la organización, flexible en la producción y ágil en la comercialización) dentro de este nuevo enfoque proporciona las estrategias necesarias que una empresa requiere para ser sustentable y competitiva en un mundo globalizado.

El objetivo que persigue este trabajo se sustenta en la importancia de la implementación de un nuevo modelo que permita a un producto como es la maca exportarlo en condiciones de sostenibilidad y para ello se entiende que la competencia no es entre empresas, sino empresas – clústeres – regiones – gobierno contra empresas – clústeres – estados – naciones.

Se encuentra dividido en siete capítulos en base al esquema presentado por la universidad, del siguiente modo: I, se refiere al planteamiento del problema donde se expone la realidad problemática, delimitación de la investigación, los problemas de investigación, los objetivos, justificación e importancia de la investigación, factibilidad y limitaciones de estudio; II, trata sobre el marco filosófico; III se desarrolla el marco teórico conceptual donde se considera los antecedentes del problema, las bases teóricas o

científicas y la definición de términos básicos; IV, trata sobre la hipótesis general y específicas, las definiciones conceptuales y operacionales de las variables y el cuadro de operacionalización de variables; V, se desarrolla la metodología de la investigación que aborda el enfoque, tipo y nivel de investigación, los métodos y diseños, la población y muestra y las técnicas e instrumentos de recolección de datos; VI, se presentan los resultados de la investigación, desarrollando estadística descriptiva e inferencial; VII, los resultados se presenta contrastando con antecedentes similares, seguido de las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y los anexos sugeridos.

En síntesis, el reto del crecimiento competitivo, es lograr mantener la estabilidad de una economía en crecimiento y verdadero desarrollo, la clave es el manejo macroeconómico y la estrategia de competitividad sistémica, que pretendo realizar en la altiplanicie de Junín, a través de la producción y exportación de la maca.

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 DESCRIPCIÓN DE LA REALIDAD PROBLEMÁTICA

La **maca** (*Lepidium meyenii*) es una raíz cultivada desde tiempos remotos hasta la actualidad en la provincia de Junín y localidades circundantes; desde sus inicios fue aprovechado como un fruto alimenticio, posteriormente su consumo se expandió a nivel nacional e internacional, debido a las bondades nutricionales que ofrece la maca al ser consumido por el hombre. En los últimos años la siembra de maca se incrementó a extensiones considerables, generando mucha mano de obra tanto en la siembra como en la cosecha, se organizó diversas asociaciones de productores de maca para solicitar la participación directa de las instituciones del estado en el desarrollo tecnológico, certificación, búsqueda de mercados entre otros; no encontrando respuesta alguna, motivo por el cual, la producción y comercialización lo desarrollan las pequeñas empresas productoras en forma individual.

El problema fundamental que se viene observando en los últimos años en la siembra de maca son el incremento de los costos de producción, reducción del área agrícola, porque la degradación de los suelos es extrema después de la siembra y

tarda aproximadamente 20 años para su recuperación, no hay participación del estado en el desarrollo tecnológico; del mismo modo el mayor mercado es China; en los años 2014 y 2015 vinieron empresarios chinos a comprar en forma directa, pagaron altos costos por la maca en fruto seco, basados en los descubrimientos realizados en sus laboratorios; actualmente se valen de intermediarios para su acopio y envío a China y los precios que ofertan por la compra de maca solo permiten cubrir los costos de producción, lo cual a largo plazo no será sostenible.

De seguir desorganizados, la tendencia es el abandono de la producción de maca, desempleo masivo, abandono de las tierras agrícolas y migración hacia las ciudades.

Por consiguiente, se pretende diseñar estrategias de competitividad sistémica, que permita lograr sostenibilidad a las pequeñas empresas, con el pago justo al producto, organizar la cadena productiva con la participación directa del estado, desarrollar trabajos de investigación para regenerar los suelos.

1.2 DELIMITACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1 Delimitación espacial

El trabajo de investigación se realizó en el distrito de Junín, donde se encuentra la mayor concentración de siembra de maca, escenario que otorga las características excepcionales al producto y coincidentemente se encuentra ubicado en el distrito, provincia y región Junín.

1.2.2 Delimitación social

Abarco a todos los productores individuales que siembran maca, de ellos se obtuvo la muestra objetivo, quienes participaron respondiendo a la

información requerida en los cuestionarios, que sirvió para el tratamiento estadístico.

1.2.3 Delimitación temporal

Abarco cuatro meses; fecha de inicio: setiembre del 2022 y fecha de término de la investigación: diciembre del 2022, por haber trabajado con antelación la parte metodológica y de campo.

1.2.4 Delimitación conceptual

De los diferentes conceptos que abarcan la presente investigación se centró en:

- Estrategias de competitividad sistémica; modelo asociativo en la industria y la sociedad para que un grupo de empresas de diversa capacidad, bajo las condiciones actuales del mercado, puedan producir bienes y servicios cumpliendo las exigentes normas técnicas internacionales; amplíen los mercados e incrementen sus ingresos a largo plazo (Villarreal, 2010, pág. 6).
- Sostenibilidad de las pequeñas empresas; “la única forma de tener vigencia es a través de la innovación y el aprendizaje constante, al modelo organizativo, procesos, productos y comercialización” (De la Peña, 2005, pág. 01).

1.3 PROBLEMAS DE INVESTIGACIÓN

1.3.1 Problema principal

¿Cuál es la influencia de las estrategias de competitividad sistémica en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?

1.3.2 Problemas secundarios

- ¿Cuál es la influencia del modelo microeconómico empresarial en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?
- ¿Cuál es la influencia del modelo meso económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?
- ¿Cuál es la influencia del modelo macroeconómico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?
- ¿Cuál es la influencia del modelo meta económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?

1.4 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.4.1 Objetivo general

Demostrar la influencia de las estrategias de competitividad sistémica en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.

1.4.2 Objetivos específicos

- Determinar la influencia del modelo microeconómico empresarial en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022.
- Establecer la influencia del modelo meso económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

- Precisar la influencia del modelo macroeconómico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.
- Encontrar la influencia del modelo meta económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

1.5 JUSTIFICACIÓN E IMPORTANCIA DE LA INVESTIGACIÓN

1.5.1 Justificación

- **Teórica**

Se justifica porque los conceptos de estrategias competitivas y sostenibilidad son modelos económicos; aplicables al problema existente entre los productores de maca y el mercado global.

- **Práctica**

A través del proyecto de investigación se planteó demostrar que el problema existente de los productores de maca integrado al clúster propuesto y con la participación del estado, se puede generar sostenibilidad económica y social.

- **Metodológica**

En las instituciones académicas y de negocios, se viene desarrollando capacitación bajo las diversos medios y formas acerca de la competitividad, sostenibilidad que permita afrontar el exigente mercado global; de tal manera que existe estructuras metodológicas para su aplicación inmediata.

- **Social**

En el país, la producción de maca que se desarrolla en la altiplanicie de Junín, no es tecnificada y requiere de mano de obra intensiva, al igual que para el procesamiento; existen algunas plantas industriales de molienda de maca que se adecuaron por estar

diseñado para otros granos, ubicados en Lima, Huancayo, Concepción, preferentemente, pero no existe plantas procesadoras organizadas adecuadamente y con producción diversificada para ofertar al consumidor final. Por lo que se justifica tener nichos de mercado con las características requeridas del producto final; y en base a esto, diseñar el nuevo proceso productivo.

La siembra y transformación de maca, genera más de 10000 empleos directos y 2000 empleos indirectos, aproximadamente; cerrando contratos de la producción anticipadamente, se tendrá sostenibilidad económica, social y ambiental.

Las estrategias de negociación global, son a través de sistemas organizados, donde participan los productores y las entidades del Estado. Actualmente, no hay participación activa del estado, una evidencia es la no existencia de información estadística real de las exportaciones; toda la producción se exporta a través del contrabando por las fronteras y el puerto del Callao.

1.5.2 Importancia

La importancia de la investigación se centra porque permite diagnosticar y sugerir una posible solución al problema que afecta a los productores de Junín; a pesar de tener un producto bandera (maca) en sus manos y para ser competitiva requiere que en toda la cadena productiva participe, el estado como ente regulador y promotor del comercio y desarrollo; de este modo se hará sostenible.

1.6 FACTIBILIDAD DE LA INVESTIGACIÓN

Todas las investigaciones son importantes; porque ellas conducen a encontrar la verdad científica y la factibilidad de contrastarla con la realidad. Las pocas investigaciones pragmáticas realizadas con respecto al objeto de presente estudio

permiten profundizarnos en esta problemática y a través de la aplicación de determinadas propuestas, sugerir a la población objetivo una posible solución.

1.7 LIMITACIONES DEL ESTUDIO

El factor económico fue una limitante para desarrollar el trabajo de investigación con mayores evidencias, sin embargo, la necesidad de obtener alternativas de solución a un problema social, motiva el desarrollo de la investigación.

La mayor limitación a pesar de la rigurosa búsqueda en la nube electrónica, es la falta de trabajos de tesis con variables y dimensiones similares actualizados; de manera que, para la discusión de resultados, se utilizó algunas tesis con publicación con cinco años de antigüedad. A esto se suma la información estadística proveniente de las instituciones del estado en producción, transformación, mercados y comercialización de maca, están desactualizadas, representando un inconveniente para utilizarlo como referencia.

CAPÍTULO II: MARCO FILOSÓFICO

2.1 ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

2.1.1. Fundamentación epistemológica

2.1.1.1. *Estrategia*

Del latín “strategia”, y este del griego. Arte de dirigir las operaciones militares. También arte, traza para dirigir un asunto (www.rae.es, 2001).

Fue en el siglo XX cuando se empezó a usar este término en otros ámbitos distintos al militar, como en el caso empresarial, con la finalidad de adaptar los recursos y las maneras de guiar las actividades de una empresa, para obtener resultados eficaces (Porter, 2001, Pág. 23).

2.1.1.2. *Competitividad*

Entre las principales definiciones se encuentra de la Real Academia Española (1992), la cual define a la competitividad “como aquél que es capaz de competir o que tiene la capacidad de competir” (Labarca, 2007). Por su parte, la Comisión sobre la Competitividad Industrial de los Estados Unidos (1992), en Morales y Pech (2000), señala que la competitividad es la

capacidad de producir bienes y servicios que cumplan con las pruebas y reglamentos de los mercados internacionales, con el fin de que los ciudadanos logren un mejor nivel de vida a largo plazo.

Los orígenes de la competitividad se remonta a las teorías económicas y el comercio internacional desarrolladas por muchos investigadores, surgiendo diferentes aportes teóricos en diversas épocas y que posteriormente darían paso a la teoría de la competitividad encabezada por Porter a partir de los conceptos de ventajas comparativas de Smith; establece el concepto de las ventajas competitivas, considerado básico para la formulación de estrategias de negocios (Cho y Moon, 2002; Sepúlveda y Rojas, 1999).

2.1.1.3 *Competitividad sistémica*

De acuerdo a Esser et al (1996) “la competitividad sistémica, se caracteriza por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta) (Pág. 15).

Tabla 1*Orígenes de la competitividad*

Fecha	Visión filosófica	Descripción
Siglos VII y VI A.C.	Pensamiento económico pre-clásico	Jenofonte, Platón y Aristóteles División del trabajo, división social del trabajo y propiedad
Siglos XVII y XVIII	Mercantilistas Thomas Mun	Acumulación de metales preciosos como indicador de bienestar de una nación
1776	La ventaja absoluta Adam Smith	Basa la productividad en dos elementos fundamentales: la división del trabajo y la inversión
1817	La ventaja comparativa David Ricardo	Analiza la productividad en términos marginales. Ley de los rendimientos decrecientes
1919 - 1933	La dotación de factores Heckscher - Ohlin	La ventaja comparativa surge de las diferencias en la dotación de los factores
1953	La paradoja de Leontief	El modelo de Heckscher y Ohlin no se cumple en la vida real, por lo tanto no se puede generalizar
1961	La similitud del país Linder	Identificación de dos variables importantes la demanda local y las economías de escala
1966	El ciclo del producto Venon	Los productos tienen un ciclo de vida (introducción, crecimiento, madurez y declive) y las naciones y sus industrias deben adaptarse al mismo.
1979	Las economías de escala Krugman	Existencia de economías de escala, un país puede especializarse en la producción de un tipo de producto y tener un ahorro en costes

Fuente: Adaptado en base a la referencia de Choo y Moon (2002).

2.1.2. Fundamentación ontológica

2.1.2.1 Estrategia de competitividad sistémica

En la década del '80, el Instituto Alemán para el Desarrollo desarrolló otra teoría denominada "competitividad sistémica". Sostiene que: "las ventajas competitivas son creadas en forma dinámica por las empresas, los gobiernos y la sociedad mediante un

conjunto de estrategias, políticas públicas y relaciones institucionales” (Esser et. al, 1996, pág. 36).

La OCDE, afirmaba que la competitividad sistémica surgió como resultado de un proceso de ajuste económico estructural, basado en los siguientes elementos: 1) énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico; 2) Una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y abierto al aprendizaje e innovación en todas las áreas de la empresa y 3) en estrecha coordinación y colaboración, orientado a la innovación, apoyado por diversas instituciones (Esser et al, 1996, pág. 6).

La OCDE sólo refería a categorías económicas, obviando la participación de la dimensión política en el fomento de la competitividad, que para hacerlo dinámico necesariamente se desarrolló estrategias en los niveles de decisión e integración (Esser et al, 1996, pág. 6).

2.2. SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

2.2.1 Fundamentación epistemológica

2.2.1.1 Sostenibilidad

De acuerdo a García (2000) “La idea de *sostenibilidad* nunca ha sido extraña al hombre. Numerosas civilizaciones han intuido la necesidad de preservar los recursos para las generaciones futuras. Ejemplo, los indígenas norteamericanos denominan a un lago con un nombre que significa: «Nosotros pescamos en nuestro lado, vosotros pescáis en vuestro lado, y en medio no pesca nadie» (tomado de von Weizsäcker et al., 1997)” (Pág. 474).

El famoso discurso del jefe indio Seattle, probablemente escrito por un autor anónimo con ideas de los indios, es todo un canto a la

conservación de la naturaleza y una advertencia de las consecuencias de la ruptura de la trama de la vida. En la edad media, era común el aprovechamiento comunitario de los bosques. Fueron los alemanes quienes, una vez descubierto el carbón, utilizaron criterios sostenibles para la extracción de madera de los bosques (von Weizsäcker et al., 1997, Pág. 232).

“La sostenibilidad, como principio abstracto y objetivo práctico, constituye el horizonte prescriptivo del ecologismo político, la derivación lógica de su programa normativo. Sin embargo, el acuerdo académico y social en torno a su necesidad parece ser el único elemento indiscutible de un concepto esencialmente controvertido, objeto de muy diferentes aproximaciones. Más allá de la recurrente confusión entre sostenibilidad y desarrollo sostenible, se trata de un principio que no puede escapar de su condición de normativo, a pesar de su apariencia puramente técnica: la decisión sobre la sostenibilidad es una decisión sobre conflictos de valores” (Franco, 2013, pág. 122).

“Puede parecer paradójico que el contenido de la sostenibilidad, a pesar de ser el principio definitorio de la política verde en su dimensión práctica, está afectado de una persistente indefinición. Pero es una paradoja solo aparente; en realidad, no podría ser de otra manera. ¿Por qué? Para empezar, esta indefinición es una consecuencia lógica de la abrumadora cantidad de descripciones que se han ofrecido del concepto, desde que se incorporara a un debate público más amplio. Su sobrevenida discusión fuera del ámbito verde ha hecho aflorar múltiples puntos de vistas, a la vez que ha reinterpretado las aproximaciones a un principio cuya fijación semántica es ya imposible” (Franco, 2013, pág. 124).

De acuerdo a Franco (2013) “la sostenibilidad puede definirse como la ordenación de las relaciones del hombre con su medio ambiente: la consecución del equilibrio entre lo social y lo natural. Se trata de una sostenibilidad perseguida, más que lograda espontáneamente; implica, por tanto, una sociedad que organiza reflexivamente su relación con el entorno. Es un principio neutro, porque nada dice acerca del carácter de ese equilibrio, ni de la forma que reviste aquella ordenación: se formula un objetivo general, que precisa de una posterior definición” (Pág. 125).

Franco (2013) afirma que: “Si bien, se piensa que la sociedad sostenible necesita la cooperación ciudadana en el cumplimiento de sus normas, pero no necesariamente su participación política en el gobierno o la gestión. La necesidad de cooperación no debe confundirse con la exigencia de que la sostenibilidad sea participativa. Digamos que la participación de los ciudadanos es una parte imprescindible para el programa político del ecologismo, pero solo contingente para su programa de sostenibilidad. En realidad, la participación ciudadana podría incluso ser incompatible con la consecución y el mantenimiento de la sostenibilidad” (Pág. 128).

2.2.1.2 Pequeñas empresas

Son un tipo de organización mercantil, industrial o de otra índole que tiene un número reducido de trabajadores y registra ingresos moderados; denominado pymes (Wikipedia.com).

2.2.2 Fundamentación ontológica

2.2.2.1 Sostenibilidad de las pequeñas empresas

De acuerdo a Pérez (2009), “El concepto de pequeña empresa se deriva de clasificar a las organizaciones mercantiles en función

a su tamaño porque se considera que esta característica tiene efectos muy importantes sobre las otras dimensiones de la empresa, pero en su aplicación surge un problema: ¿Qué indicador de tamaño usar y cuál es el límite entre lo pequeño y lo grande? Hasta ahora los indicadores de tamaño comúnmente usados son el número de trabajadores y el monto de las ventas o de activos, pero no hay acuerdo en lo que se considera los límites entre la pequeña y gran empresa, prácticamente cada país tiene su propia definición de pequeña y gran empresa, incluso en un mismo país las definiciones de pequeña, mediana y grande varían según el sector” (Pág. 2).

De acuerdo a Pérez (2009), “las pequeñas empresas tienen ciertas ventajas como son:

- Los sistemas de producción son flexibles en relación a las convencionales.
- Permiten entablar una relación mucho más cercana con los clientes.
- Debido a su estructura sencilla, es fácil cambiar de nicho de mercado.
- Los puestos de trabajo son amplios, menos estrictos y abiertos al cambio.
- El mayor nivel de conocimiento específico y know how, alcanzado puede convertirse en una importante ventaja con respecto a la competencia.
- El tiempo requerido para la toma de decisiones estratégicas es menor, dado que los procesos de gestión resultan menos complejos” (Pág. 2).

Del mismo modo tienen ciertas desventajas y son:

- No cuentan con líneas específicas de producción, por tener procesos emergentes, experimentando constantes cambios y evoluciones.
- Presentan dificultades de respaldo financiero, lo cual impide iniciar negocios de gran envergadura.
- Requiere una constante revisión de su estructura, por estar siempre modificando, de lo contrario la tendencia es a la disolución de la empresa.
- La cercanía entre los trabajadores puede ser negativa si estos trasladan sus problemas personales a la oficina.
- El volumen de producción se refleja en la cuantía de los pedidos realizados, lo cual puede derivar en sobrecosto.
- Requiere constante marketing, para no pasar por desapercibido (Pérez, 2009, pág. 3).

CAPÍTULO III: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

3.1 ANTECEDENTES DEL PROBLEMA

3.1.1 Antecedentes internacionales

- **Paz (2018)**, en la tesis *Análisis de los factores del nivel meso de la competitividad sistémica en las PYMES del estado de Puebla*, para optar el Grado Académico de Master en Desarrollo Económico y Cooperación Internacional – Benemérita Universidad Autónoma de Puebla – México, cuyo objetivo es identificar y analizar los factores que influyen en la competitividad sistémica del nivel meso en las PYMES del estado de Puebla, incidencia en las empresas y vínculo con el desarrollo económico nacional. Se desarrolló la investigación descriptiva, utilizando el método inductivo – deductivo, con diseño no experimental, como instrumento de recolección de datos las encuestas. Los resultados obtenidos muestran que si bien las PYMES del estado de Puebla aún se encuentran bajo un entorno no favorable para su crecimiento; sin embargo, en cuatro años han logrado un crecimiento notable y confiable para realizar negocios y para seguir creciendo requiere la presencia del gobierno. Concluye: el nivel meso sí permite una investigación donde se desempeñan las PYMES de Puebla,

observando que bajo las condiciones actuales favorecen la creación y subsistencia de las mismas, sin brindar oportunidad de transformación, crecimiento y expansión.

- **Calderón (2018)**, en la tesis “*Competencias empresariales para la internacionalización de pymes frutícolas de Guayaquil*”, para optar el título de Ingeniero en Comercio Exterior – Universidad de Guayaquil – Ecuador; cuyo objetivo fue analizar las estrategias de competencias empresariales para la internacionalización de pymes frutícolas de Guayaquil. Con enfoque cualitativo, desarrollo el método análisis - síntesis, tipo de investigación; descriptivo y diseño no experimental; concluye: la situación actual de las pymes frutícolas en cuanto a sus competencias empresariales; actualmente el gobierno ecuatoriano tiene el concepto de estos negocios y puede apoyar o fomentar varios programas de emprendimiento para la internacionalización de estas empresas, sin embargo, no hay apoyo a los propietarios de las pymes, teniendo en cuenta que estas organizaciones empresariales, genera empleos y producción en el país. No existen información estadística actualizada de las pymes frutícolas, tampoco se ha desarrollado un censo para el estudio por sectores y actividad laboral, la mayoría de los empleados del ministerio ignoran completamente el tema e incluso varias instituciones estatales desconocen los programas que serían útiles para las pymes.
- **Peñañiel (2018)**, en la tesis “*Análisis de la competitividad de las mipymes de frutas y hortalizas no tradicionales de Santa Elena hacia los mercados sostenibles*” para optar el título de Ingeniera en Comercio Exterior – Universidad de Guayaquil – Ecuador; tiene como objetivo: analizar la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas de frutas y hortalizas no tradicionales de la provincia de Santa Elena hacia los mercados sostenibles; con enfoque cuantitativo, utilizó el método inductivo, nivel descriptivo, diseño no experimental; concluyendo, en la

ciudad de Santa Elena la mayor parte de las micro empresas agrícolas están conformadas por familias; tienen necesidad de capacitarse continuamente en temas como calidad, sostenibilidad y exportación para incrementar su producción y tener acceso a mercados sostenibles; sin embargo, carecen de un plan de capacitación acerca de la sostenibilidad, visión a largo plazo, poca organización y asociatividad con el gobierno.

- **Delgado (2018)**, en la tesis “*Análisis de la competitividad de las mipymes productoras y exportadoras de pepino y espárragos hacia los mercados sustentables*”, para optar el título de Ingeniera en Comercio Exterior – Universidad de Guayaquil – Ecuador; tiene como objetivo: analizar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas productoras y exportadoras de pepinos y espárragos hacia los mercados sustentables; desarrolló el enfoque mixto, nivel exploratorio, método descriptivo – relacional y diseño no experimental; concluye: se identificó como principales factores de sustentabilidad la responsabilidad social, la gestión ambiental y los reportes de gestión con indicadores que se debe implementar y practicar en las empresas para llegar a un desarrollo sustentable y sostenible y alcanzar un nivel de calidad en el intercambio de productos, conservación de los recursos naturales y mejores condiciones de vida, pero lo mejor para estos casos es conocer cómo hacerlo y saber mantenerse estable.
- **Milla (2018)** en la tesis *Propuesta de un modelo sistémico para mejorar la mipyme en México* para optar el Grado de Doctora en Ciencias de la Administración – Universidad Nacional Autónoma de México, propone como objetivo general determinar los niveles micro, meso, meta y macro que inciden en la competitividad de la mipyme en Queretaro, con enfoque cuantitativo, descriptivo relacional, diseño no experimental. Los resultados obtenidos a nivel micro muestran las características del empresario y empresas y se analizan en un mapa de competitividad del BID, a nivel meso

se miden las políticas públicas del gobierno estatal (Querétaro) enfocadas a las MIPYMES y la creación de ventajas competitivas, a nivel macro se analizó la política presupuestaria, fiscal, de competencia, comercial y programas de apoyo federal. A nivel meta se miden las variables relacionadas con la política social: pobreza, desigualdad, informalidad y educación. Concluye: para la creación de competitividad sistémica debe haber una interacción entre los niveles micro, meso, meta y macro en las mipymes.

3.1.2 Antecedentes nacionales

- **Zuñiga (2018)** en la tesis *Las estrategias competitivas y el desarrollo empresarial en las Pymes comerciales de productos de consumo masivo en el cantón Milagro, Ecuador 2012 – 2016*, para optar el grado académico de Doctor en Administración – Universidad Nacional Mayor de San Marcos – Lima, cuyo objetivo es determinar el grado de influencia de las estrategias competitivas en el desarrollo empresarial de las pymes comerciales en el Milagro. Con enfoque cuantitativo, nivel descriptivo, diseño no experimental - longitudinal, los instrumentos utilizados son el cuestionario de tipo ordinal y la entrevista. Los resultados estadísticos obtenidos muestran las estrategias: liderazgo en costes y diferenciación no influyen en el desarrollo empresarial de las pymes comerciales, en cambio la estrategia de liderazgo si influye notablemente. Concluye: Las encuestas a los dueños de las pymes comerciales de productos de consumo masivo, demuestran inconsistencias, dejando ver los errores de su gestión, indican tener capacidad de atender a un mercado amplio, pero desean quedarse en un segmento; deja entrever que sus acciones sean dispersas, desgastando recursos limitados y frenando el desarrollo de los negocios.
- **Ordaya (2020)**, en la tesis *Implementación de la sostenibilidad empresarial en micro y pequeñas empresas: caso - programa de negocios*

competitivos para pymes – para optar el título de licenciada en Gestión Empresarial – Pontificia Universidad Católica del Perú – Lima, cuyo objetivo es integrar las micro y pequeñas empresas participantes en el programa de negocios competitivos pymes sostenibles; la metodología seguida tiene enfoque cualitativo, descriptivo, el instrumento utilizado fue la entrevista. Para obtener los resultados clasificó en grupos a las mypes a partir de los reportes y entrevistas, según el nivel logrado de sostenibilidad. Concluye: las pymes tienen dificultades para el desarrollo de la sostenibilidad, los obstáculos son tiempo y capacidad y los dueños o gerentes encuentran serios inconvenientes para su implementación, y el programa es una alternativa para capacitar e implementar.

- **Álvarez (2018)** en la tesis *Gestión empresarial y competitividad para el desarrollo sostenible de las pequeñas y medianas empresas del ámbito alimentos en el centro arqueológico de la ciudad de Cusco* - para optar el título de Licenciada en Administración – Universidad Inca Garcilaso de la Vega – Cusco, cuyo objetivo es la influencia de la gestión empresarial al limitado desarrollo de las mipymes de alimentos; desarrolló la metodología con enfoque cuantitativo, tipo aplicado, el instrumento fue la encuesta; los resultados obtenidos, 60% de las mipymes no planifican la gestión empresarial, no auditan, no tienen principios organizacionales, están regidos por la política de precios y entienden la importancia de la formalización para realizar negocios con empresas, a nivel internacional, acceder a programas de apoyo y consideran que la asociatividad es un fracaso por la falta de objetivos claros. Concluye: el 90% de empresas no planifica, no tiene una organización empresarial creando barreras para obtener créditos, implementar tecnología en la administración e innovar.
- **Quillahuaman (2018)** en la tesis *La asociatividad de pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las*

cadena de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo – Cusco 2015 para optar el Grado de Maestro en Gestión pública – Universidad Católica Sedes Sapientiae – Lima, tiene como objetivo demostrar que la asociatividad de los pequeños productores contribuye a la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas, el método seguido fue el descriptivo correlacional, diseño no experimental, transeccional, la técnica de recolección de datos fue la encuesta estructurada; el análisis de los resultados demuestran que no existe asociaciones formales, no hay cadenas productivas desde la producción hasta la comercialización, mejorar sus habilidades empresariales. Concluye: la asociatividad mejora los ingresos y la competitividad.

- **Arias (2021)** en la tesis *Influencia de los recursos estratégicos de gestión empresarial en la competitividad de las mypes del sector agroexportador en la región Tacna*, para optar el Grado Académico de Doctor en Administración – Universidad Privada de Tacna, cuyo objetivo fue diseñar un modelo de gestión empresarial con recursos estratégicos para mejorar la competitividad de las mypes del sector agroexportador. Con enfoque cuantitativo, tipo de investigación – básica, con diseño no experimental de investigación de corte transversal, nivel descriptivo correlacional, se utilizó el cuestionario para la recolección de datos; el análisis de los resultados se basó en la estadística paramétrica y no paramétrica, correlaciones y modelos de regresión. Concluye: los recursos estratégicos de gestión empresarial influyen significativamente en la competitividad de las mypes en la región Tacna.

3.2 BASES TEÓRICAS

3.2.1 La nueva economía

De acuerdo a Villarreal (2010): “La globalización con la apertura de mercados, resultado de la oferta de los servicios de las telecomunicaciones,

de información y conocimiento; y los cambios vertiginosos y continuos del mercado, presenta un nuevo paradigma a la economía.

Se ha identificado tres nuevos impulsores del sistema mundial del siglo XXI, que son:

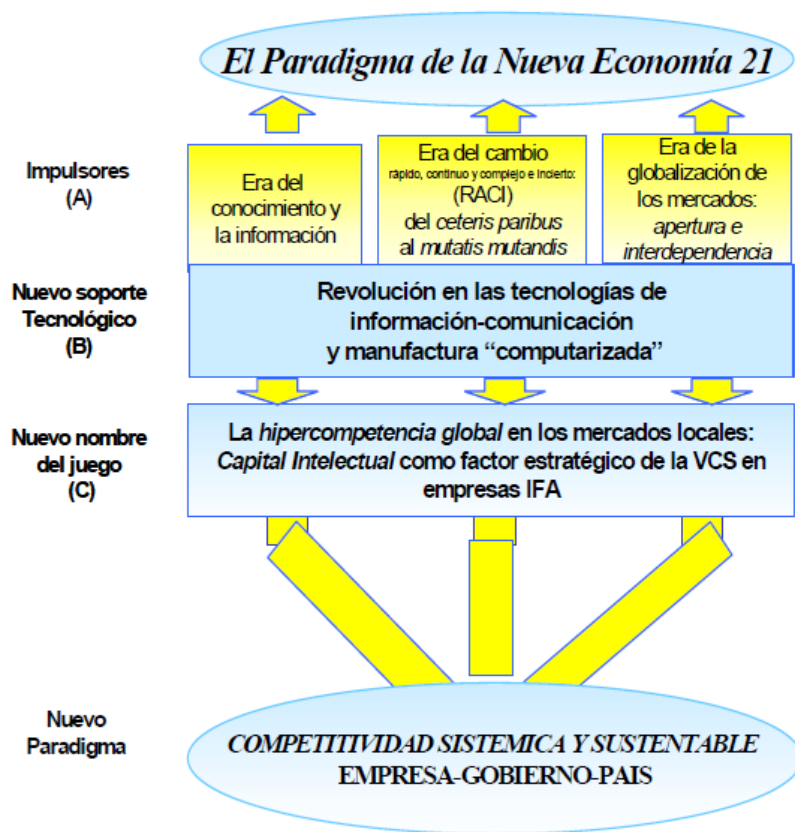
1. La era del conocimiento y de la mentefactura, donde el factor estratégico no reside ya en la mano de obra barata sino en la capacidad de aprender e innovar, detrás de la cual se genera una ventaja competitiva sustentable.
2. La era de los cambios rápidos, donde se señala que, “la única constante es el cambio y lo único cierto es la incertidumbre”, y que hay que “pasar del mundo del *ceteris paribus* (todas las cosas permanecen constantes) al del *mutatis mutandis* (todas las cosas cambian al mismo tiempo)” para mantenerse en los mercados internacionales y locales.
3. La era de la globalización de los mercados, que se observan en diferentes contextos: en la producción e inversión, a través de la fábrica “virtual”; en el comercio, a través de los tratados de libre comercio; en la información, vía Internet y los servicios provistos por las telecomunicaciones; y en las finanzas, por la gran movilidad de capitales (“dinero electrónico”).

Estos impulsores evidencian que las economías y las empresas deben funcionar de una manera distinta y que se enfrenten a un nuevo reto: ***la hipercompetencia global en el mercado local***, basada en el capital intelectual que construye una ventaja competitiva sustentable.

La hipercompetencia global en el mercado local, supone una velocidad de cambio de productos, mercados y tecnologías, ya no sólo en el mercado internacional sino en el nacional también, puesto que por la globalización ya no es necesario pasar las fronteras para competir internacionalmente, la competencia externa está dentro de “mi” territorio.

Es más, actualmente, no es suficiente constituir una empresa competitiva si ésta se mantiene aislada. En el mundo globalizado no se compete con el modelo tradicional de empresa contra empresa, sino de un nuevo esquema de cadena empresarial contra cadena empresarial, país contra país, región contra región” (Pág. 23).

Figura 1
Los tres impulsores de la nueva economía



Fuente: Centro de Capital Intelectual y Competitividad – CECIC (2010)

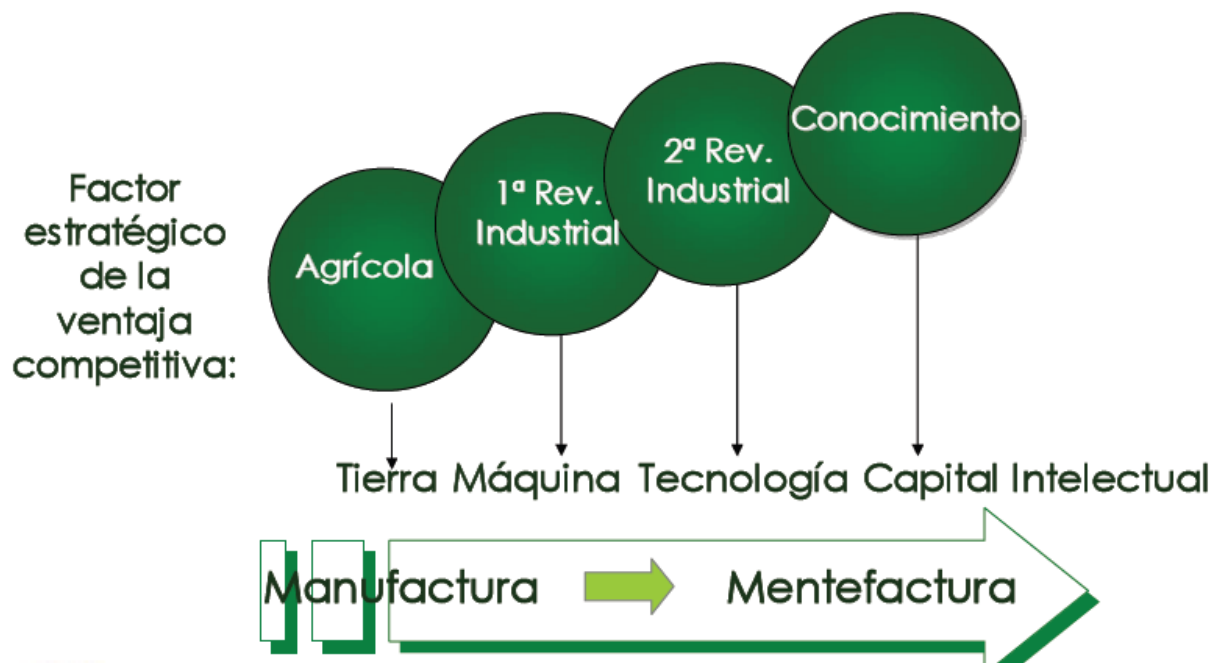
a) La era del conocimiento y la mentefactura

El mundo está pasando de la era industrial a la era del conocimiento, donde los factores generadores de competitividad, han ido cambiando de acuerdo a la era; así tenemos que, en la era agrícola, fue la tierra; en la primera Revolución Industrial, la máquina; en la segunda Revolución Industrial, la tecnología y desde los años 90,

es el capital intelectual el que genera la ventaja competitiva sustentable.

El capital intelectual se forma cuando se logra transformar la información en conocimiento y se aplica a la innovación.

Figura 2
De la era industrial a la era del conocimiento



Fuente: Conferencia René Villarreal – CECIC (2010)

- b) La era de los cambios rápidos
- Actualmente puede suceder que las ventajas que tiene a una compañía como líder sean temporales; si la empresa no aprende, responde e innova más rápido que su competencia, se hará cada vez más difícil mantener esta ventaja como competitiva, sustentable y sostenible en el tiempo.

c) La era de la globalización

Con la globalización las empresas de cualquier ciudad son globales y compiten con todas las presentes a nivel mundial, en cuatro ámbitos:

- En la producción: las partes de un producto se hacen en varios lugares del mundo, por lo tanto, ese producto se hace en todo el mundo, no existe un lugar físico donde se los fabrique.
- En la comercialización: se ha acrecentado por los tratados de libre comercio.
- En la información: El conocimiento en un mundo globalizado funciona como materia prima, éste se ha hecho accesible por el Internet y las telecomunicaciones.
- En el financiero, a través de la movilidad de dinero electrónico en grandes cantidades, entre países.

Luego de haber revisado los nuevos impulsores de la economía, se concluye que, para mantenerse en esta realidad, es necesario velocidad de respuesta y la suficiente flexibilidad para poder reaccionar a los cambios que se dan en el mercado, lo que obviamente implica tener una visión de futuro, donde se analice varios escenarios posibles. (Villarreal, 2007, Págs. 3 - 7).

En la tabla siguiente se puede observar los cambios de paradigma en la nueva economía del siglo XXI:

Tabla 2
Paradigmas en las empresas del siglo XXI

Vieja Economía		Nueva Economía
Producción masiva estandarizada:	Paradigma de manufactura y marketing	Producción flexible y personalizada:
Economía de escala de producción y mínimo costo		Economías de variedad y producto – servicio – solución integral al cliente
<ul style="list-style-type: none"> • Producto: uniforme y estandarizado • Ciclo de vida del producto: larga. • Precio: Costo por unidad + Margen de utilidad 		<ul style="list-style-type: none"> • Variable y personalizado • Vida corta del producto • Precio + valor percibido por el cliente
Competencia Darwinista	Competencia de mercado	Competencia cooperativa vía alianzas estratégicas: competidores, cliente y competidores.
Competencia tradicional entre empresa vía precio – calidad		
		Se busca la participación en el mercado y los clientes más rentables
Maximizar participación en el mercado		
Dotación de factores: Mano de obra barata	Fuente de Ventaja Competitiva	Innovación y Aprendizaje vía Capital Intelectual: Mano de obra Productiva
Organización con calidad	Tipo de organización	Organización Inteligente
CENTROS DE CALIDAD		CENTROS DE INNOVACIÓN

Fuente: Villarreal, R. - México Competitivo 2020

Ventajas comparativas y ventajas competitivas

El concepto de competitividad es utilizado de manera muy generalizada, y puede provocar una confusión en su significado. La competitividad, además, se aplica en diversos contextos y áreas, lo que puede confundir aún más para tener un concepto claro; así, entre los factores que se deben considerar para obtener una acepción cierta de competitividad se tiene:

- Los distintos enfoques donde se emplea: económico, social, cultural (y se utiliza para definirla y analizarla)
- Los distintos niveles (meta, macro, meso y micro) a los que se aplica
- La variedad de indicadores utilizados para medirla
- La multitud de factores que inciden sobre la misma

Adicionalmente, se confunde productividad con competitividad; no se tiene claro la diferencia entre ventaja comparativa y ventaja competitiva, entre otras.

Definiendo las *ventajas comparativas* que son de carácter estático y que están siendo sustituidas por las *ventajas competitivas* de carácter dinámico, basadas en la introducción de innovaciones tecnológicas, de gestión, en la incorporación de información y conocimiento y en la calidad de los recursos humanos involucrados.

La **ventaja comparativa**, se obtiene por disponibilidad de factores, que se deriva de costos o los clásicos del comercio internacional.

- Ejemplos: disponibilidad de materias primas, costo de insumos, cercanía a puertos, etc.
- La **ventaja competitiva**, se construye con habilidades particulares, no descansa en bajos costos de la mano de obra o en la disponibilidad de recursos naturales o bajas tasas de interés, sino en la captación de tecnología, creación de marcas, atracción de mercados, equipos de trabajo de alto rendimiento, entre otras.

Las ventajas competitivas adicionalmente, tienen diferentes estratos y pueden ser analizadas desde estas ópticas:

- a) **Ventaja competitiva básica**, es la ventaja que se obtiene a través de mejoras en costo, servicio y utilización de normas de calidad internacional.

Es el boleto de entrada a los mercados internacionales, es decir la condición básica para competir en mercados globalizados abiertos.

- b) **Ventaja competitiva revelada**, es aquella que se consigue cuando se iguala a la competencia, asegurando así que el producto, compañía o país esté posicionado en el mercado internacional. Esta ventaja puede ser superada por la competencia en cualquier momento.

- c) **Ventaja competitiva sustentable (VCS)**, aquella que se consigue cuando se ha acortado la brecha con el mejor o eres el mejor, y la distancia con el siguiente es amplia, por lo tanto, la VCS debe mantener esta visión tridimensional (Villarreal, 2010, pp. 24).

3.2.2 Estrategias de competitividad sistémica

3.2.2.1 Estrategia

Existe numerosas definiciones acerca del término estrategia, de acuerdo al contexto, espacio y tiempo que se quiere enfocar.

Según Mitzberg *et al.* (1997), la palabra estrategia data de los griegos y se deriva del término *strategos*, que significa un general; la cual, a su vez, proviene de raíces que traducen ejército y acuatrillar. El verbo griego *stratego* significa "planificar la destrucción de los enemigos a través del uso eficaz de los recursos" (Pág. 7).

Posteriormente, cuando las organizaciones adoptan un enfoque mecanicista, se inicia una nueva era donde el término empieza a hacer parte del léxico comercial en empresas que van surgiendo y los modelos estratégicos utilizados en el ámbito militar son trasladados a los negocios con gran acogida (Pulido, 2006). Según Bracker (1980), citado por Mintzberg *et al.* (1997), esto sucede después de la Revolución Industrial, ya que fue en la década de los ochenta del siglo XIX donde "se generó una infraestructura

industrial moderna y se empezó a desarrollar el actual concepto de competencia”. Éste, aunque incipiente aún para entonces, “viene a ser el antecedente más directo de concepción estratégica aplicada a las organizaciones de negocios” que hoy se conocen (Sanabria, 2004). De ahí en adelante, y como lo afirma Garrido (2003), el término estrategia ha ido progresivamente abriéndose paso en el campo de la gestión de las organizaciones hasta devenir en toda una línea de pensamiento (Castellanos, 2013, pág. 88).

De acuerdo con Mintzberg *et al.* (1997) “los primeros estudiosos modernos que ligaron el concepto de estrategia a los negocios fueron Von Neumann y Morgenstern en su obra sobre la teoría de juegos, publicada en 1947. En ésta ellos definieron la estrategia empresarial como la serie de actos que ejecuta una empresa, los cuales son seleccionados de acuerdo con una situación concreta” (Castellanos, 2013, pág. 89).

Kenneth Andrews (1971), citado por Mintzberg *et al.* (1997), propone que “la estrategia corporativa es un modelo de decisiones que determina y revela objetivos de la organización, que genera las normas de actuación y los planes para lograr los objetivos y que establece la variedad de negocios a los que se dedicará, el tipo de organización económica y humana que es y trata de ser y el carácter de la contribución económica y no económica que pretende hacer para sus accionistas, empleados, clientes y sociedad en general” (Castellanos, 2013, pág. 90).

3.2.2.2 *Competitividad sistémica*

Es una teoría formulada por un grupo de investigadores del instituto alemán del desarrollo (Klaus Esser, Wolfgang

Hillebrand, Dirk Messner, Jörg Meyer Stamer). La competitividad sistémica tiene como premisa la integración social, propone no solo reformas económicas, sino también un proyecto de transformación de la sociedad (Gracia, 2006, pág. 40).

En el marco de la organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, se han elaborado algunos trabajos que sistematizan los diferentes enfoques existentes sobre el fenómeno de la competitividad y los han resumido en un enfoque integral bajo el concepto de “competitividad estructural” (Anónimo 1992: 34 – 35). Los elementos medulares de este concepto son: la innovación representa un factor central para alcanzar el desarrollo económico, su base es una organización empresarial capaz de activar la capacidad de aprendizaje e innovación en todas áreas operativas de una empresa y en redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyadas por diversas instituciones en un contexto institucional, con capacidad para fomentar la innovación (Esser *et al.*, 1996, pág.40).

“Combinado con las aportaciones de la OCDE, la teoría de la competitividad sistémica reflexiona y argumenta que las exigencias del mercado internacional a las empresas nacionales son cada vez mayores. Es por ello que las empresas que actúan en el mercado mundial, se ven obligados a hacerlo en forma de clústeres industriales. Los clústeres son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, actúan en determinado campo y agrupan a una amplia gama de industrias.

Para lograr la eficiencia empresarial, se hace necesario un contacto estrecho y permanente con universidades, instituciones educativas, centros de investigación más desarrollo (I + D),

instituciones de información y extensión tecnológica, instituciones financieras, agencias de información para la exportación y organizaciones sectoriales no estatales” (Gracia, 2006, pág. 40).

Para Messner (1993), un entorno deficiente no impide en principio mejorar la competitividad empresarial; sin embargo, con la transición de un mercado interno protegido a una economía abierta, se genera la disyuntiva de elevar la eficiencia o salir del mercado. Por lo menos una parte de las empresas realiza los esfuerzos necesarios para mejorar con rapidez la competitividad; sin embargo, bajo la ausencia de un entorno eficaz, se limita la capacidad de las empresas para desarrollar una competitividad duradera y es que las empresas no pueden concentrarse en su actividad productiva por verse obligados a desarrollar productos y servicios internos que a otras empresas en países desarrollados les basta con adquirir o explotar como efectos externos. En consecuencia, no se produce el “upgrading” (avanzar en procesos tecnológicos avanzados, cuyo resultado será la fabricación de productos con mayor valor agregado), lo cual distingue a las empresas de eficiencia duradera (pp. 130 – 136).

3.2.2.3 Estrategias de competitividad sistémica

Villarreal (2010), expone; “En el nuevo escenario mundial existen nuevos conceptos de organización, nuevas tecnologías, producción rápida, aprendizaje constante, toma de decisiones práctica acorde al momento.

Las estrategias de competitividad sistémica, se basa en el conocimiento, la tecnología e innovación constante. Las empresas

tienen nuevos sistemas de organización, horizontal y menos jerarquizado; el trabajo en equipo y operan dentro de redes tecnológicas creadas por ellas mismas, formando un complejo industrial, un clúster.

Estrategias de competitividad sistémica es un concepto integral, producto de un patrón de complejas y dinámicas interacciones entre acciones coordinadas de gobiernos, instituciones, empresas y de toda la sociedad como conjunto” (Pág. 763).

Desde esta perspectiva es producto de la interacción de cuatro dimensiones o niveles determinantes:

- Meta
- Macro
- Meso
- Micro

3.2.2.4 Dimensiones e indicadores de la competitividad sistémica

Villarreal (2010), propone las siguientes dimensiones e indicadores (pág. 787).

- *Dimensión microeconómica*

Es el punto de partida de la competitividad sistémica. Las empresas tienen que enfrentar a la hipercompetencia global en los mercados internos. Esto requiere un nuevo modelo de gestión empresarial basado en los siguientes indicadores:

- a) Modelo de gestión empresarial; acorde a las características propias de la sociedad, espacio y tiempo, que permita su despeje económico.

- b) Capital empresarial: empresas IFA; inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización
- c) Capital laboral: con trabajadores de conocimiento multivalente y multihabilidades.

Atributos indispensables para encarar los tres impulsores de la nueva economía del siglo XXI: la era del conocimiento, el cambio continuo y la globalización de los mercados.

- *Dimensión meso económica*

Requiere un nuevo modelo industrial y productivo soportado por tres indicadores:

- a) Capital organizacional: articulación productiva entre empresas por medio de cadenas empresariales, formando conglomerados productivos o clústeres.
- b) Capital logístico: para desarrollar la competitividad, es importante la integración de la infraestructura vial, comunicaciones y energía.
- c) Capital intelectual: es el nuevo factor de competitividad en la era del conocimiento; requiere de ir más allá del concepto tradicional de desarrollo científico y tecnológico, para enfocarse en promover la innovación apoyado en nuevos enfoques de educación que privilegien el “aprender a aprender”, el “aprender a emprender” y el aprender haciendo” en los propios procesos del trabajo productivo.

Dimensión Macro económica

Se manifiesta en dos vertientes:

- a) Dinámica macroeconómica: o de crecimiento pleno y sostenido, está representado por el denominado diamante de las palancas del crecimiento, reguladas por el estado y está representado por el indicador:
 - Regulación de la actividad económica: basado en la legislación, tributación y control.
 - b) Eficiencia macroeconómica: es la clave para la competitividad de las empresas y está dado por los siguientes indicadores:
 - Cadena global de valor: como una forma de asociatividad para el crecimiento sostenido.
 - Innovación y desarrollo tecnológico: basado en la mejora continua en todo el proceso productivo.
- *Dimensión Meta económica*
Se refiere al modelo de apertura y la formación del capital comercial y está dado por los siguientes indicadores:
 - a) Tratados de libre comercio: aprovechando las fortalezas de estos convenios.
 - b) Capital institucional: caracterizado por dos indicadores:
 - Modelo de gestión gubernamental: dado por las políticas públicas diseñadas para cumplir las reglas de juego claras (programas preventivos ante prácticas de competencia desleal, dumping y costos mínimos de transacción).
 - Confianza: término acuñado para otorgarle validez a los contratos de partes.

3.2.3 Sostenibilidad de las pequeñas empresas

3.2.3.1 Sostenibilidad

De acuerdo a Villarreal (2010): “Para el sector empresarial, el concepto de sostenibilidad, representa un nuevo enfoque para hacer negocios. Al desarrollar sus actividades las empresas promueven la

inclusión social, optimizan la utilización de los recursos naturales y reducen el impacto sobre el medio ambiente, preservando la integridad del planeta para las generaciones futuras sin despreciar la viabilidad económica y financiera de la empresa” (pág. 238).

En los últimos años se ha dedicado un número creciente de estudios científicos al tema de la sostenibilidad empresarial. En este apartado presentaremos tres conceptos que creemos básicos para el posterior desarrollo del trabajo, el Triple Bottom Line enunciado por Elkington por primera vez en 1994, la Teoría de los Grupos de Interés y la rueda del cambio de Bob Doppelt (Sánchez, 2018, pág. 14).

- a) **Triple Bottom Line:** Esta frase fue usada por primera vez en 1994 por John Elkington. Sostuvo que las compañías debían preparar tres cuentas de resultados. Primero la tradicional, el beneficio de la empresa. Segundo, si la compañía es socialmente responsable de sus trabajadores en sus operaciones y la tercera es la conservación del planeta. El concepto *Triple bottom Line* se basa pues en la cuenta de las 3P: *Profit, People and Planet*.

Las empresas sólo pueden sobrevivir a mediano y largo plazo si resultan económicamente viables, medioambientalmente sostenibles y socialmente responsables.

- b) Teoría de los grupos de interés (Stakeholders): Entendido como la capacidad de una empresa de generar riqueza sostenible a largo tiempo; siempre en cuando mantenga relaciones con grupos de interés o individuos que

contribuyen voluntaria o involuntariamente a la creación de riqueza y sus beneficiarios y/o portadores de riesgo son los accionistas, empleados, clientes, comunidades locales, administración pública y proveedores.

- c) La rueda del cambio: Para lograr la sostenibilidad empresarial requiere que los procesos industriales sean económica, social y ecológicamente integrados, de manera que los productos y procesos sean seguros, saludables, regenerativos y mínima contaminación (Sánchez, 2018, Pp. 14 – 18).

3.2.3.2 Pequeñas empresas

Las micro y pequeñas empresas son unidades económicas constituido por una persona natural o jurídica, bajo diversas formas de organización o asociación empresarial contemplada en la legislación peruana; tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes y/o prestación de servicios.

3.2.3.3 Sostenibilidad de las pequeñas empresas

Villarreal (2020) expone: “La delimitación de la vida de un producto está en función del mercado; pero para tener vigencia en el tiempo requiere que las ventas generen utilidades para la empresa, los trabajadores accedan a una respuesta rápida a los cambios y todo el proceso productivo se realice respetando el medio ambiente. Si la empresa responde a estos aspectos, entonces será sostenible” (Pág. 853).

3.2.3.4 Dimensiones e indicadores de sostenibilidad de las pequeñas empresas

De acuerdo a Villarreal (2010) se tiene las siguientes dimensiones e indicadores (Pág. 767).

- *Potencial del mercado:* Los mercados son oportunidades que se presentan, y son efímeros debido al vertiginoso cambio de procesos y productos en los cuales no podemos quedar fuera de este mundo competitivo. Obedece a los siguientes indicadores:
 - Diagnóstico del mercado.
 - Costos de exportación.
 - Competencia.

- *Consideraciones legales:* La legislación nacional debe estar integrado a la cadena productiva y los convenios internacionales igualmente alineados a las políticas públicas del país. Tiene los siguientes indicadores:
 - Negocios internacionales.
 - Normas técnicas internacionales.
 - Política arancelaria.

- *Infraestructura de mercado:* Las comunicaciones juega un rol primordial en la entrega de productos al consumidor y es competencia del estado; su deficiencia representa un inconveniente para cumplir con los compromisos empresariales. Los indicadores propuestos son:
 - Vías de comunicación.
 - Comunicación satelital.
 - Condiciones climatológicas y geográficas

- *Cultura*: Cada país o continente, tiene vivencias propias y el ingreso a estos mercados con los productos que se oferta tiene un periodo de convencimiento que no tiene fecha determinada. Su vigencia puede ser momentánea. Tiene los siguientes indicadores:
 - Marketing digital
 - Envío personalizado
 - Aceptación de productos.

3.3 DEFINICIÓN DE TÉRMINOS BÁSICOS

Capital intelectual: Se define como el material intelectual, el conocimiento, la información, la propiedad intelectual y la experiencia, que puede utilizarse para crear valor. Es fuerza cerebral colectiva. Es difícil de identificar y aún más de distribuir eficazmente. Pero quien la encuentra y la explota, triunfa. El mismo autor afirma que en la nueva era, la riqueza es producto del conocimiento, éste y la información se han convertido en las materias primas fundamentales de la economía y sus productos más importantes (Osorio, 2003). El modelo identifica al Capital Intelectual como Capital Estructural, que crea valor para la empresa; Capital Cliente, son las relaciones de la organización que generan negocios y Capital Humano, son las aptitudes de los individuos para dar soluciones a los clientes (Stewart, 1998, pág. 7).

Clúster: El término «clúster» fue acuñado por Porter en su estudio sobre la ventaja competitiva de las naciones, en el que consideraba que la agrupación de empresas y su correspondiente especialización en determinadas actividades productivas contribuían favorablemente sobre la ventaja competitiva. Según el propio autor, un clúster es “*Un grupo de empresas e instituciones de apoyo concentradas en un territorio que compiten en un mismo negocio y que comparten características comunes y complementariedades*” (Porter, 1998, Pág. 43).

Competencia desleal: Comportamiento que resulta contrario a las exigencias de la buena fe y específicamente, los actos que crean confusión con la actividad, las prestaciones o el establecimiento ajeno; los actos de engaño; la entrega de obsequios con fines publicitarios y las prácticas análogas; los actos de denigración cuando realicen o difundan manifestaciones sobre la actividad, las prestaciones, el establecimiento o las relaciones mercantiles de un tercero que sean aptas para menoscabar su crédito en el mercado (panhispánico, 2020, pág. s.n.).

Competitividad sistémica: Se caracteriza y distingue, ante todo, por reconocer que un desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de una función de producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso). Además, la capacidad de vincular las políticas meso y macro está en función de un conjunto de estructuras políticas y económicas y de un conjunto de factores socioculturales y patrones básicos de organización (nivel meta) (Hernández, 2001, pág. 4).

Cultura país: Es todo aquello, material o inmaterial (creencias, valores, comportamientos y objetos concretos), que identifica a un determinado grupo de personas, y surgen de sus vivencias en una determinada realidad. Dicho de otro modo, cultura es la manera como los seres humanos desarrollamos nuestra vida y construimos el mundo o la parte donde habitamos (Océano, 2001, Pp. 651 – 840).

Dumping: Es un término anglosajón derivado del término “dump” que significa verter o derramar. Se utiliza como sinónimo de vender por debajo del precio de fabricación o coste de un producto con el ánimo de reventar el mercado y la competencia.

Inicialmente el dumping estaba relacionado como una práctica del comercio internacional (dumping internacional). De forma que una exportación se traslada a otro país por debajo del precio de coste para tratar de apartar a la competencia local. Sin embargo, actualmente el dumping surge en la totalidad de

los campos y mercados, tanto internacionales como locales. Aunque en mercados locales se conoce más comúnmente como precios predatorios (Economipedia, 2020, pág. s.n.).

Empresa IFA: Es una forma de desempeño empresarial donde posee tres cualidades que le permiten competir; ellos son:

- **Inteligente en la organización**, porque desarrolla tres atributos:
 - ✓ Forma y acumula capital intelectual como el factor estratégico de la competitividad sustentable.
 - ✓ La organización inteligente aprende y crea conocimiento e innovación productivos aplicados al negocio a través de la utilización plena del capital intelectual.
 - ✓ Desarrolla una nueva capacidad y velocidad de respuesta organizacional, capaz de enfrentar en menor tiempo que la competencia los cambios del mercado (competidores).
- **Flexible en la producción**, Se caracteriza por lo que hemos denominado las 3 M's: Multiproducto, Multiproceso y Multihabilidades. Para enfrentar un mundo de cambio continuo y permanente.
- **Ágil en la comercialización**, esto es, poder localizar el nicho-cliente, producto-servicio-solución integral más rápido que la competencia (Villarreal, 2010, págs. 10 – 11).

Índice de competitividad: busca identificar los factores que subyacen a una productividad y desempeño económico elevado de un país, aproximado por el PIB per cápita. El IC busca estimar las condiciones que hacen sostenible la productividad de un país.

Este indicador está dividido en dos grandes categorías: la primera, sofisticación de las operaciones y estrategias de las compañías, busca captar el conocimiento, tecnología y capital físico, así como las capacidades gerenciales que se reflejan en las operaciones y las estrategias que emplean las firmas. La segunda categoría, denominada calidad del entorno de negocios, recoge aspectos tales como

la calidad de la infraestructura, habilidades de la población, inventario de tecnología, reglamentación, e instituciones que constituyen el contexto en el cual se desarrollan los negocios (Sánchez, 2001, pág. 4).

Maca: (*Lepidium meyenii*) pertenece a la familia Brassicaceae y crece en los Andes centrales del Perú sobre los 4000 metros de altitud donde se cultiva desde hace más de 2000 años. Sus primeras descripciones aparecen en las crónicas de la conquista del Perú. Se han descrito hasta trece variedades que van del blanco al negro, se ha estudiado variedades, como la negra y la roja las cuales mostraron distintas propiedades. Estas diferencias de las propiedades biológicas parecen depender de las diferencias del suelo de cultivo, antes que de los morfotipos; sin embargo, contrasta el hecho que todas las variedades se presenten en un mismo suelo (Gonzales, 2014, pág. 2).

Mercado potencial: Se dice al público que no consume tu producto, pero tienen o pueden llegar a tener la necesidad de consumirlo en algún momento. Son clientes fundamentales para el crecimiento de la empresa, que quizá en algún momento ha adquirido un producto de otra línea o están prontos a comprar tu nuevo lanzamiento. Y la identificación de cada cliente potencial se debe realizar mediante la segmentación de mercado y definir cuál es tu público objetivo (Study, 2018, pág. s.n.).

Organización inteligente: Son las empresas que tienen a su personal en aprendizaje continuo y esta actitud les permite realizar innovación continua a los procesos y productos, generando una respuesta rápida a los cambios del mercado (Villarreal, 2010, 23).

Sostenibilidad: es un atributo de los sistemas abiertos a interacciones con su mundo externo. No es un estado fijo de constancia, sino la preservación dinámica de la identidad esencial del sistema en medio de cambios permanentes. Un número reducido de atributos genéricos pueden representar las bases de la sostenibilidad.

Todos los sistemas que tienen existencia material son abiertos y mantienen intercambios de energía, materia e información con su ambiente que son importantes para su funcionamiento. En consecuencia, el comportamiento de un sistema, "lo que hace", no sólo depende del sistema mismo sino también de los factores, elementos o variables provenientes del ambiente del sistema y que ejercen influencia en él (Gallopín, 2003, pág. 9).

Tratados de libre comercio: consisten en un acuerdo comercial regional o bilateral para ampliar el mercado de bienes y servicios entre los países participantes como continentes o básicamente en todo el mundo. Consiste en la eliminación o rebaja sustancial de los aranceles para los bienes entre las partes, y acuerdos en materia de servicios.”

Los tratados son regulados por la OMC – Organización Mundial de Comercio, quien vela para que se cumplan las normas y regulaciones propuestas en el tratado y que éste a su vez esté fundamentando en las leyes de comercio internacional (Lozano, 2016, pág. s.n.)

CAPÍTULO IV: HIPÓTESIS Y VARIABLES

4.1 HIPÓTESIS GENERAL

HG: Las estrategias de competitividad sistémica influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.

HO: Las estrategias de competitividad sistémica no influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.

4.2 HIPÓTESIS SECUNDARIAS

H1: El modelo microeconómico empresarial influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

H2: La aplicación del modelo meso económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

H3: La aplicación del modelo macroeconómico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022.

H4: La aplicación del modelo meta económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

4.3 DEFINICIÓN CONCEPTUAL Y OPERACIONAL DE VARIABLES

Variable Independiente: Estrategias de competitividad sistémica

Definición conceptual

Asociación de términos que se caracteriza por reconocer que el desarrollo industrial exitoso no se logra meramente a través de la producción en el nivel micro, o de condiciones macroeconómicas estables en el nivel macro, sino también por la existencia de medidas específicas del gobierno y de organizaciones privadas de desarrollo orientadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso) (Villarreal, 2010, pág. 246).

Definición operacional

La competitividad sistémica es producto de la interacción compleja y dinámica entre cuatro niveles económicos y sociales y son: **el nivel micro**; las empresas, buscan eficiencia, calidad, flexibilidad y rapidez de reacción; algunas articuladas en redes de colaboración mutua; **el nivel meso**, corresponde al Estado y los actores sociales, que desarrollan políticas de apoyo específico, fomentan la formación de estructuras y articulan los procesos de aprendizaje a nivel de la sociedad; **el nivel macro**, que ejerce presiones sobre las empresas mediante exigencias de desempeño; y **el nivel meta**, se estructura con sólidos patrones de organización jurídica, política y económica, para la integración estratégica (Villarreal, 2010, pág. 246).

X1: Microeconómica.

X2: Mesoconómica

X3: Macroeconómica

X4: Metaeconómica

Variable Dependiente: Sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras

Definición conceptual

Es un concepto muy amplio, complejo y multi dimensional para la cual no hay una receta única ni se puede resolver con una sola acción.

Ante esta nueva realidad es necesario plantear nuevos modelos de gestión, no sólo de las empresas, sino de sus objetivos y estrategias para que la prosperidad de éstas sea compatible con una calidad de vida sostenible (Villarreal, 2010, pág. 267).

Definición operacional:

La sostenibilidad de las pequeñas empresas se dará cuando analiza e interactúa el potencial del mercado, cumple las obligaciones legales, considera la infraestructura del mercado e investiga la cultura país de destino de los productos (Villarreal, 2010, pág. 267).

Y1: Potencial del mercado

Y2: Consideraciones legales

Y3: Infraestructura de mercado

Y4: Cultura

4.4 OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 3

Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores	Items	Escala de medición
X: Estrategias de competitividad sistémica	X1: Microeconómico	Modelo de gestión empresarial	1,2	Ordinal 5=Siempre 4=Casi siempre 3=A veces 2=Rara vez 1=Nunca
		Capital empresarial	3,4	
		Capital laboral	5,6	
	X2: Mesoconómico	Capital organizacional	7,8	
		Capital logístico	9,10	
		Capital intelectual	11,12	
	X3: Macroeconómico	Regulación de la actividad económica	13,14	
		Cadena global de valor	15,16	
		Innovación y desarrollo tecnológico	17,18	
	X4: Metaeconómico	Tratados de libre comercio	19,20	
		Modelo de gestión gubernamental	21,22	
		Confianza	23,24	
Y: Sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras	Y1: Potencial de mercado	Diagnóstico del mercado	25,26	
		Costos de exportación	27,28	
		Competencia	29,30	
	Y2: Consideraciones legales	Negocios internacionales	31,32	
		Normas técnicas internacionales	33,34	
		Política arancelaria	35,36	
	Y3: Infraestructura de mercado	Vías de comunicación	37,38	
		Comunicación satelital	39,40	
		Condiciones climatológicas y geográficas	41,42	
	Y4: Cultura país	Marketing digital	43,44	
		Envío personalizado	45,46	
		Aceptación de productos	47,48	

CAPÍTULO V: METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

5.1 ENFOQUE, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

5.1.1 Enfoque de la investigación

Investigación con énfasis cuantitativo; considerado como método tradicional cuyo objetivo es la medición y generalización de resultados, donde la científicidad de las ciencias sociales está dada por utilizar la misma metodología que las ciencias naturales (Bernal, 2016, pág. 97).

5.1.2 Tipo de investigación

La tesis es de tipo básica; se pretende analizar a través de los cuestionarios y diagnóstico la problemática; probar las hipótesis de este estudio. Este trabajo corresponde a la denominada *Competitividad sistémica y sostenibilidad*, que consiste en el estudio sobre estrategias en modos de producción y comercialización, en la aplicación de tecnologías de la información y comunicación, y la oferta de actividades a desarrollar, para las pequeñas empresas productoras de maca, para proponer acciones encaminadas hacia una mayor competitividad. (Vera *et al*, 2018, pág. 14).

5.1.3 Nivel de investigación

Selltiz *et al* (2017), plantean que podemos ubicar dos modalidades de investigaciones a nivel descriptivo:

En primer lugar, aquellos estudios cuyo objetivo es la, “(...) descripción, con mayor precisión de las características de un determinado individuo, situaciones o grupos con o sin especificación de hipótesis acerca de la naturaleza de tales características (...)” (Selltiz *et al*, 2017, pág. 68).

Estas investigaciones podríamos denominar de corte fotográfico, su diferencia con los estudios exploratorios es muy somero; con estos estudios, según los autores se podrían ubicar en un primer escalón, como una primera aproximación de ver la realidad social.

La segunda modalidad de investigaciones a nivel descriptivo – relacional; son los estudios cuyo alcance se extiende hasta la “(...) determinación de la frecuencia con que algo ocurre o está asociado o relacionado con otro factor (...)” (Selltiz *et al*, 2017, pág. 68).

Debido a la colección de datos y organización de la información de la presente investigación, es descriptiva – correlacional. (Selltiz *et al*, 2017, pág. 68).

5.2 MÉTODO Y DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

5.2.1 Método de investigación

La presente investigación tiene como finalidad, comprender la naturaleza de los hechos, explicar el origen o las causas que lo generan, y para ello se parte de dos premisas; una universal (leyes y teorías científicas) y otra empírica (que sería el hecho observable que genera el problema y motiva la indagación), para llevarla a una contrastación empírica.

El método de investigación, es el hipotético-deductivo, porque se inicia de premisas generales para llegar a una conclusión particular, que es la hipótesis a falsar para contrastar su veracidad, en caso no solo permite el incremento de la teoría inicial (generando así un avance cíclico en el conocimiento), sino también el planteamiento de soluciones a problemas tanto de corte teórico o práctico (llamado también pragmático, aplicativo o tecnológico), en tanto no, podría impulsar su reformulación hasta agotar los intentos para hacerla veraz, o abandonarla y replantearla sobre la base de otros preceptos teóricos que indiquen una alternativa a la anterior (Sánchez, 2018, pág. 108).

5.2.2 Diseño de investigación

Asimismo, la tesis se caracteriza por tener el diseño no experimental, donde el método hipotético tiene como propósito medir o especificar las propiedades, dimensiones o características de las variables a estudiar, y deduce o intenta medir el grado de asociación existente entre las variables en un contexto particular, para luego analizar la manera cómo interactúan entre sí (Hernández *et al.*, 2015, pág. 158).

5.3 POBLACIÓN Y MUESTRA DE LA INVESTIGACIÓN

5.3.1 Población

Los productores de maca se encuentran geográficamente situados en la altiplanicie de Junín, que comprende todos los poblados que circundan el lago de Junín (Junín, Uco, Huayre, Carhuamayo, Ninacaca, Shelby, Pari, Ondores, Paccha, Sasicucho, Huamanripa); se suman los distritos de la provincia de Tarma (San Pedro de Cajas, Palcamayo, Huaricolca), todos inscritos como productores agropecuarios en la Dirección Regional de Agricultura de Junín, agrupados en asociaciones por sugerencia de la institución en mención; pero que la producción y comercialización lo realizan de manera individual, tal como se puede observar en la tabla 3.

Tabla 4*Asociaciones de productores de maca - (APROMACA – PERÚ)*

No	ASOCIACIÓN	SOCIOS
1	Asociación de productores de maca ecológica	54
2	Asociación de productores de maca Junín - Pasco	190
3	Asociación de productores y transformadores de maca "Nación Pumpush"	237
4	Asociación Agraria "Meseta de Bombón"	162
5	Asociación de productores maca del valle del Mantaro	135
6	Asociación de productores de maca RP	138
7	Asociación de productores de maca Villa de Pasco	142
8	Asociación de productores – industriales de maca y productos alto andinos	117
TOTAL		1 175

Fuente: Ministerio de Agricultura – Junín

5.3.2 Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se realizó el cálculo correspondiente en base al total de productores individuales, cuya fórmula se precisa a continuación:

$$n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2(N-1) + Z^2 PQ} \quad (\text{Ec. 1})$$

Dónde:

n = Tamaño de muestra

Z² = Nivel de confianza: 1.96 (95% de nivel de confianza)

N = Tamaño de la población seleccionada

P = q = Probabilidad de éxito o no éxito = 50%

E² = Error muestral = (0.05)²

Reemplazando los datos en la fórmula tenemos:

$$n = \frac{(1.96)^2 * N * (0.50) * (0.50)}{(0.05)^2 (N - 1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 * 1175 * (0.50) * (0.50)}{(0.05)^2 * (1175-1) + (1.96)^2 * (0.5) * (0.5)}$$

$$n = 383$$

La muestra obtenida es **383**, que representa a los productores individuales donde se realizará el trabajo de campo.

5.4 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

5.4.1 Técnicas

Se realizó a través de:

Documental: Recurriendo a las fuentes primarias y secundarias y obtener información de investigaciones similares.

Encuesta: Con la participación de los productores de maca, se resolvió los cuestionarios, respondiendo a la escala de Likert, para luego de una rigurosa clasificación resumirlos en tablas y gráficos expuestos en los acápites posteriores.

Al acudir directamente a los actores sociales para conocer su situación, sus opiniones o su conducta se evitó distorsiones e interpretaciones subjetivas.

Debido a su posibilidad de agrupar los datos en forma de cuadros estadísticos fue más accesible la medición de las dimensiones en estudio. Cuantificando las variables, se operacionalizó con mayor precisión, permitiendo el uso de medidas de correlación y otros recursos matemáticos.

5.4.2 Instrumentos

Se utilizó el cuestionario como instrumento de recolección de datos.

Cuestionario: método que utiliza un instrumento o formulario impreso, destinado a obtener respuestas sobre el problema en estudio y que el sujeto investigado llena por sí mismo. Aplicado a grupos o individuos estando presente el investigador, incluso puede enviarse por correo a los destinatarios

La elaboración formal del cuestionario abarcó dos aspectos básicos: la redacción de las preguntas y la determinación de los aspectos formales del cuestionario (Hueso, 2012, pág. 24).

La definición de cada pregunta fue excluyente, comprensible y antes de aplicarse, se realizó una prueba piloto.

Los aspectos formales fueron básicos en la elaboración de cuestionarios; en efecto, la calidad de las respuestas para no verse afectada por la redacción de las preguntas, como también por su orden y ubicación en el cuestionario (Hueso, 2012, pág. 32).

Durante el proceso de investigación se utilizó:

- Cuestionario cerrado para la prueba piloto.
- Cuestionario resuelto por los productores de maca.

Para la organización y simplificación del cuestionario, se utilizó el programa estadístico Excel.

Trillo y Porto (1999), “la confiabilidad de los cuestionarios fue aprobado por el coeficiente alfa de Cronbach (0.80) y adaptado según el estudio, lo que indica una alta homogeneidad y equivalencia de respuesta a todos los ítems a la vez y para todos los encuestados” (Pág. 35).

Adicionalmente, se calculó los coeficientes alfa para cada dimensión, para que la integración de las respuestas sea lo más consistente.

Prueba piloto: Se desarrolló para validar la pertinencia de los Ítems del cuestionario y hacer las correcciones del caso si fuese necesario.

5.4.3 Validez y confiabilidad de los instrumentos de investigación

La recolección de datos en la realización de los trabajos de investigación se centró en la construcción de los instrumentos a emplear con esta finalidad, de manera que permitan recabar información válida y confiable.

El valor de un estudio depende de esta información, que refleje la veracidad del evento investigado, dándole una base real para obtener un producto investigativo de calidad.

El acopio de información y organización del mismo permite tomar decisiones acertadas; pero nos enfrentamos al problema de qué tipo de instrumento usar o si realmente hay un cuestionario que nos ayude a tomar decisiones. En este sentido, un instrumento es el medio que utiliza el investigador para recolectar y registrar la información. Resulta importante saber si el instrumento a diseñar nos ayudará a contar con información útil y fidedigna sobre el problema de estudio, en cuyo caso ¿cuál será el adecuado para usarlo?, ¿cómo hacer la selección del instrumento y de las partes que la formen?

Existen lineamientos específicos a tomar en cuenta en la evaluación de un cuestionario; las cuales son: validez, confiabilidad y utilidad práctica.

- **Validez:** Se dice que un instrumento es válido, cuando mide realmente el indicador, la propiedad o atributo que debe medir, es el grado de seguridad que debe tener un instrumento, que nos permitirá lograr resultados equivalentes o iguales, en sucesivos procesos de recolección de datos y mediciones realizadas, por terceros (Quiroz, 2003, pág. 13). Existe tres tipos de validez:
 - a) **Validez predictiva:** “se asocia con la visión de futuro, determinar hasta dónde se puede anticipar el desempeño futuro de una persona en una actividad determinada. La validez predictiva se estudia comparando los puntajes de un instrumento con una o más variables externas denominadas variables de criterio. Se establece una correlación, la cual se interpreta como **índice de validez**” (Corral, 2009, pág. 236).

b) **Validez de contenido:** Es el grado en que un instrumento refleja un dominio específico del contenido que se quiere medir; se trata de determinar hasta donde los ítems de un instrumento son representativos del universo.

“La validez de contenido no puede no se expresa en forma cuantitativa, es una cuestión de juicio, se estima de manera subjetiva, usualmente denominado **juicio de expertos**. Se recurre a ella para conocer la probabilidad de probable error en la configuración del instrumento. Mediante el juicio de expertos se pretende tener estimaciones razonables; las mejores conjeturas, sin embargo, estas estimaciones deben ser confirmadas o modificadas a lo largo del tiempo” (Corral, 2009, pág. 230).

Para determinar la validez de contenido, se procede del siguiente modo:

- Seleccionar al menos tres expertos o jueces, para evaluar de manera independiente la relevancia y coherencia de los ítems con el contenido teórico, claridad en la redacción y/o sesgo en la formulación de los mismos.
- Remitir a cada experto la información escrita suficiente sobre el propósito de la prueba (objetivos), conceptualización del trabajo de investigación, tabla de especificaciones o de operacionalización de las variables del estudio.
- Cada experto recibirá un instrumento de validación que contenga: congruencia ítem – dominio, claridad o sesgo y observaciones.
- Finalmente, se recogen y analizan los instrumentos de validación y se toma decisiones (Corral, 2009, pág. 232).

c) **Validez de constructo:** intenta responder la pregunta ¿hasta dónde el instrumento mide realmente un rasgo determinado y con cuánta eficiencia lo hace? Para estudiar este tipo de validez es necesario que exista una conceptualización clara del rasgo estudiado basado en una teoría determinada (Corral, 2009, pág. 235).

El término *constructo* se usa en psicología para referirse a algo que no es observable, pero que literalmente es *construido* por el investigador para resumir o explicar las regularidades o relaciones que él observa en la conducta. Por tanto, la mayoría de los nombres de rasgos se refieren a constructos. Para las preguntas acerca de si el instrumento revela algo significativo respecto de las personas, se usa el término *validez de constructo* (Corral, 2009, pág. 235).

El cuestionario fue validado por cuatro doctores, bajo la ficha de juicio de expertos, adjunta en el anexo 3; con la calificación porcentual de 81,00; 81,00; 84,00 y 85,00; haciendo un promedio de 82,50 otorgando una calificación media de **BUENO**.

- **Confiabilidad:** responde a la pregunta ¿con cuánta exactitud los ítems, reactivos o tareas representan al universo de donde fueron seleccionados? El término confiabilidad “...designa la exactitud con que un conjunto de puntajes de pruebas mide lo que tendrían que medir” (Eber, 1977, citado por Fuentes, op. Cit., pág. 103).

Antes de iniciar el trabajo de campo, es imprescindible probar el cuestionario sobre una pequeña población. Esta *prueba piloto* ha de garantizar las mismas condiciones de realización que el trabajo de campo real. Recomendable un pequeño grupo de sujetos que no

pertenezcan a la muestra seleccionada pero sí a la población o un grupo con características similares a la muestra en estudio (Corral, 2009, pág. 238).

Entre la diversidad de métodos para determinar la confiabilidad se optó por el coeficiente Alfa de Cronbach”. Se calcula por medio de la varianza de los ítems y la varianza del puntaje total (Hernández et al, 2003, pág. 289)

$$\alpha = \frac{k}{(k - 1)} \left[\frac{1 - \sum S_i^2}{S_t^2} \right] \quad (Ec. 2)$$

Donde:

α : coeficiente de confiabilidad del cuestionario.

K: número de ítems del instrumento.

S_i^2 : varianza total del instrumento.

S_t^2 : Sumatoria de las varianzas de los ítems.

Alfa de Cronbach, es un índice cuyo valor varía de cero a uno, de consistencia interna como se muestra en la tabla adjunta.

Tabla 5

Índice de consistencia alfa de Cronbach

Intervalo al que pertenece el coeficiente alfa de Cronbach	Valoración de la fiabilidad de los ítems analizados
0 : 0.5	Inaceptable
0.5 : 0.6	Pobre
0.6 : 0.7	Débil
0.7 : 0.8	Aceptable
0.8 : 0.9	Bueno
0.9 : 1	Excelente

Fuente: Alfa de Cronbach

“Alfa de Cronbach sirve para comprobar el instrumento que se está evaluando y que produce resultados consistentes y coherentes. Explicado de otra forma, en que su aplicación repita al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales.” (Alfa de Cronbach, 2009, pág. 7).

Este proceso conduce a la búsqueda de una mejora continua en el proceso de investigación; luego de varios tratamientos, consejos y reformulaciones de las preguntas alcanzamos el siguiente nivel de índices de los ítems.

Tabla 6

Resumen de procesamiento del cuestionario

		N	%
Preguntas	Válidos	24	100,00
	Excluidos	0	0,00
	Total	24	100,00

Tabla 7

Estadístico del nivel de fiabilidad según Alfa de Cronbach - Cuestionario 1

Alfa de Cronbach	N de elementos
.813	24

Tabla 8

Estadístico del nivel de fiabilidad según Alfa de Cronbach - Cuestionario 2

Alfa de Cronbach	N de elementos
.912	24

5.5 PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

Para el procesamiento y análisis de datos se hizo uso de los softwares Excel y SPSS 25, para organizar los datos obtenidos de los cuestionarios y sintetizarlos en tablas y gráficos que posteriormente permite analizar dichos resultados y contrastarlos con algunos trabajos de investigación que guardan similitud como antecedentes directos.

5.6 ÉTICA DE LA INVESTIGACIÓN

Durante la organización del plan de tesis, se ha tenido en cuenta seguir el esquema sugerido por la universidad, los conceptos considerados en el desarrollo de las partes se encuentran referenciado, resaltando la fuente y se encuentra en la sección bibliográfica.

Del mismo modo se ha utilizado en la redacción APA, versión 7.0. La organización del cuestionario, se ha construido teniendo en cuenta, los valores éticos, lenguaje sencillo y las preguntas organizadas en forma secuencial, al igual que para la encuesta y aplicación del cuestionario, el equipo de encuestadores se presentó con la cordialidad, respetando el tiempo y el estado de ánimo de los encuestados.

CAPÍTULO VI: RESULTADOS

6.1 ANÁLISIS DESCRIPTIVO

6.1.1. PRIMERA VARIABLE: ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

DIMENSIÓN 1: MICROECONÓMICO

Tabla 9

Las pequeñas empresas productoras trabajan de manera formal

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	60	15,67
Casi siempre	45	11,75
A veces	68	17,75
Rara vez	56	14,62
Nunca	154	40,21
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia.

Figura 3.

Empresas productoras trabajan de manera formal



Interpretación: En la tabla se observa que el 16% son pequeñas empresas formales, 12% se formalizan de acuerdo a las circunstancias de comercialización, 18% a veces se formalizan cuando se presenta un mercado exigente y el 40% produce sin ninguna organización.

Tabla 10.

Su empresa tiene un modelo de organización empresarial

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	78	20,37
Casi siempre	27	7,05
A veces	25	6,53
Rara vez	23	6,01
Nunca	230	60,05
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 4.

Modelo de organización empresarial



Interpretación: 20% de las empresas tienen un modelo de organización, 7% espontáneamente tiene un modelo de organización y el 60% no tiene modelo alguno de organización.

Tabla 11.

Los titulares de las pequeñas empresas están preparados para la competencia

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	65	16,97
Casi siempre	14	3,66
A veces	12	3,13
Rara vez	59	15,40
Nunca	233	60,84
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 5.

Preparados para la competencia



Interpretación: 17% de los titulares de las empresas están preparados para la competencia, 4% casi siempre, 3% a veces, 61% no está preparado para la competencia.

Tabla 12.

Tiene conocimiento de las empresas IFA: inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	65	16,97
Casi siempre	39	10,18
A veces	13	3,39
Rara vez	89	23,24
Nunca	177	46,21
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 6.

Producción y ágiles en la comercialización



Interpretación: 17% tiene conocimiento de las empresas IFA, 10% tiene alguna idea, 4% desea conocer y 46 % no tiene idea.

Tabla 13.

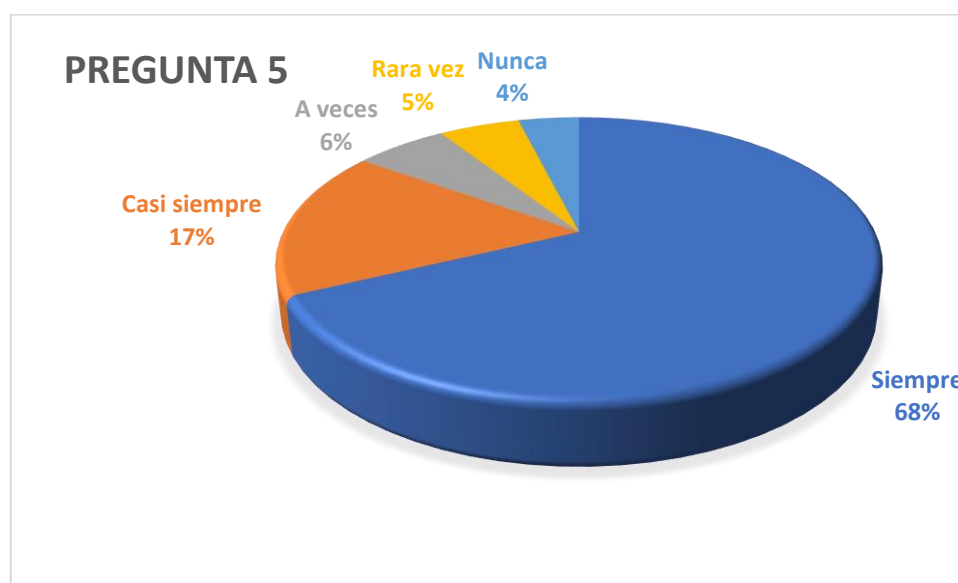
Los trabajadores tienen conocimiento del proceso productivo de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	260	67,89
Casi siempre	65	16,97
A veces	23	6,01
Rara vez	20	5,22
Nunca	15	3,92
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 7.

Proceso productivo de la maca



Interpretación: 68% tiene conocimiento de la siembra de maca, 17% está ingresando a producir, 6% a veces desea producir y 4% no quiere producir.

Tabla 14.

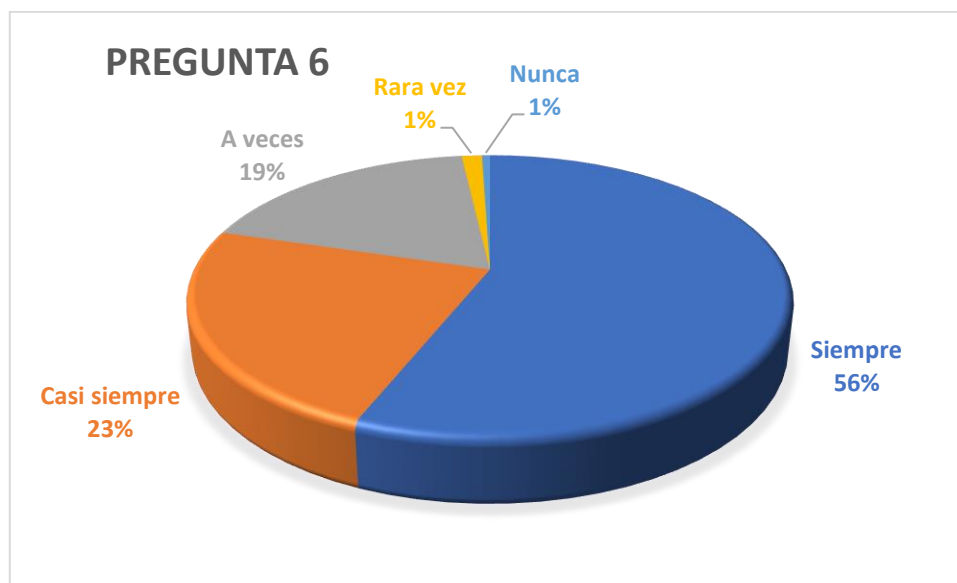
Los trabajadores practican los programas preventivos de bioseguridad y buenas prácticas de manufactura.

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	215	56,14
Casi siempre	90	23,50
A veces	71	18,54
Rara vez	5	1,31
Nunca	2	0,52
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 8.

Buenas prácticas de manufactura



Interpretación: 56% practica los programas preventivos de bioseguridad, 23 % lo hace casi siempre, 19% a veces y solo el 1% no practica los protocolos.

DIMENSIÓN 2: MESOECONÓMICO

Tabla 15.

Las pequeñas empresas trabajan asociadas con otras similares

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	148	38,64
Casi siempre	137	35,77
A veces	54	14,10
Rara vez	24	6,27
Nunca	20	5,22
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 9.

Asociadas con otras similares



Interpretación: 39% de las empresas trabajan asociadas, 36% casi siempre, 14% a veces, solo el 5% nunca trabaja asociado por tener la logística e idiosincrasia.

Tabla 16.

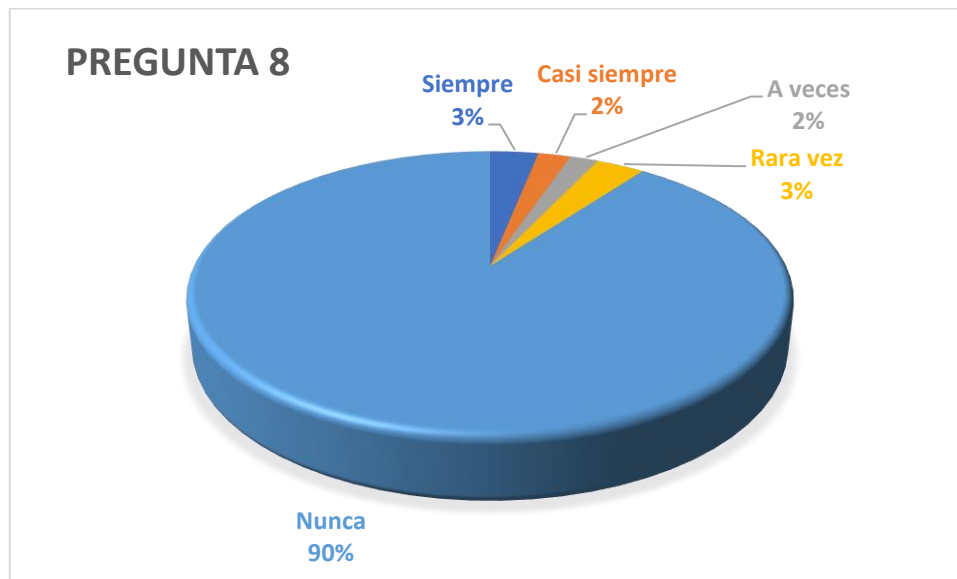
Desde la producción hasta el mercado están asociados bajo el clúster de empresas

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	12	3,13
Casi siempre	8	2,09
A veces	7	1,83
Rara vez	12	3,13
Nunca	344	89,82
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia.

Figura 10

Asociados bajo el clúster de empresas



Interpretación: 90% no está asociado bajo el clúster de empresas, 3% de las empresas están asociadas, 2% casi siempre recurren a este modelo de organización.

Tabla 17.

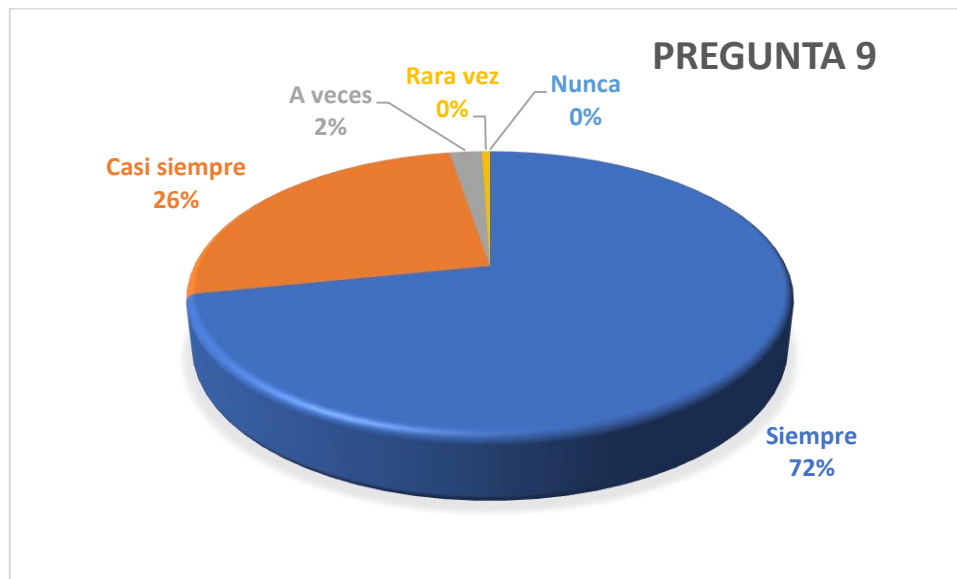
Existe vías de comunicación de los lugares de siembra al mercado de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	275	71,80
Casi siempre	98	25,59
A veces	8	2,09
Rara vez	2	0,52
Nunca	0	0,00
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 11.

Lugares de siembra al mercado de la maca



Interpretación: 72% respondió que si tienen vías de comunicación de los lugares de siembra hacia los mercados, solo 2% de los lugares a veces tiene vías de acceso.

Tabla 18.

Los servicios de comunicación satelital son eficientes

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	62	16,19
Casi siempre	65	16,97
A veces	155	40,47
Rara vez	92	24,02
Nunca	9	2,35
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 12

Comunicación satelital son eficientes



Interpretación: 41% responde a veces hay señal de comunicación eficiente, 17% casi siempre, 24% rara vez y 2% manifiesta nunca tiene el servicio satelital.

Tabla 19

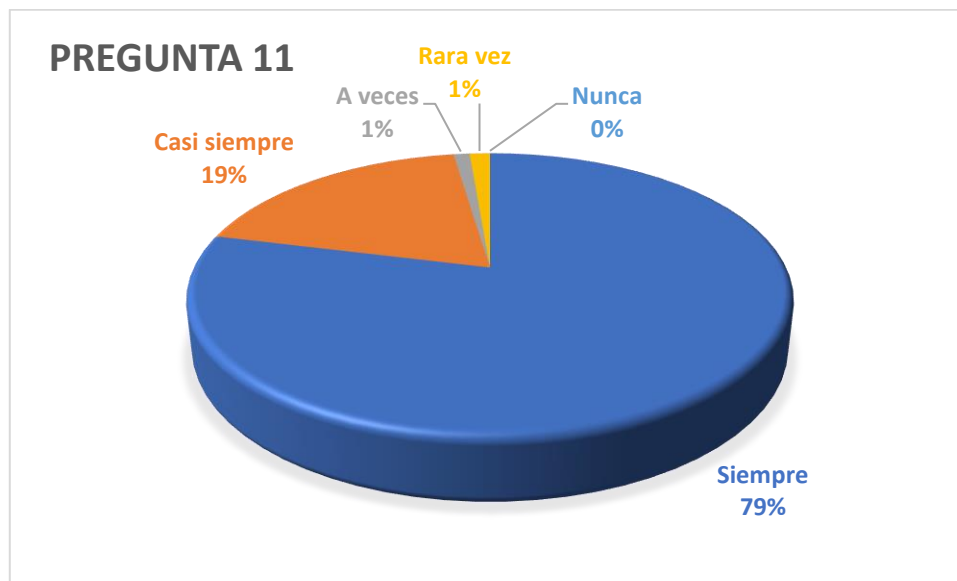
Tiene conocimiento de la degradación de los suelos por la siembra de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	302	78,85
Casi siempre	72	18,80
A veces	4	1,04
Rara vez	5	1,31
Nunca	0	0,00
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 13.

Degradación de los suelos por la siembra de maca



Interpretación: 79% tiene conocimiento de la degradación de los suelos, 19% casi siempre conoce de la degradación, solo el 1% no tiene idea.

Tabla 20

Tiene conocimiento de la cadena productiva de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	70	18,28
Casi siempre	52	13,58
A veces	76	19,84
Rara vez	83	21,67
Nunca	102	26,63
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 14.

Cadena productiva de la maca



Interpretación: 18% tiene conocimiento de la cadena productiva de maca, 27% nunca tiene conocimiento por ser productores espontáneos, 22% rara vez tiene conocimiento.

DIMENSIÓN 3: MACROECONÓMICO

Tabla 21

Tiene conocimiento de las leyes que regulan la producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	65	16,97
Casi siempre	93	24,28
A veces	112	29,24
Rara vez	36	9,40
Nunca	77	20,10
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 15.

Regulan la producción de maca



Interpretación: 17% tiene conocimiento de la legislación, 24% casi siempre conoce, resultando contradictorio que 21% nunca conoce de legislación.

Tabla 22.

Hace uso del certificado de origen otorgado por INDECOPI y otras certificaciones en la comercialización de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	1	0,26
Casi siempre	2	0,52
A veces	2	0,52
Rara vez	6	1,57
Nunca	372	97,13
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 16

Otras certificaciones en la comercialización de maca



Interpretación: 97% nunca hace uso del certificado de origen y otras certificaciones, 1% a veces certifica su producto, 2% rara vez requiere esta certificación.

Tabla 23

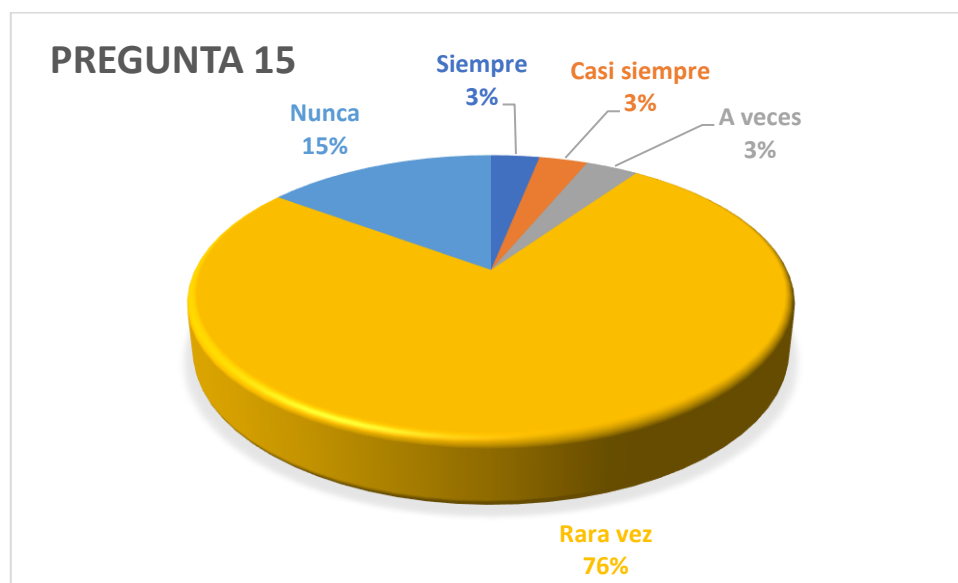
Las instituciones estatales participan activamente en la producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	12	3,13
Casi siempre	12	3,13
A veces	13	3,39
Rara vez	289	75,46
Nunca	57	14,88
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 17

Participan activamente en la producción de maca



Interpretación: 76% menciona que rara vez participa las instituciones del estado en el proceso productivo de maca, 3% menciona siempre, 3% casi siempre, 3% a veces.

Tabla 24

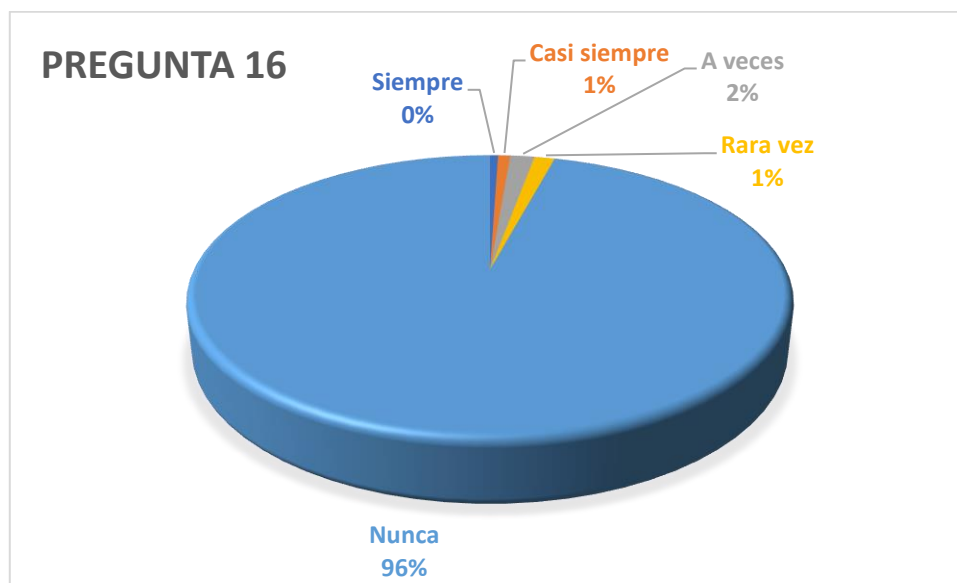
Existe una cadena global de valor que permita comercializar la maca a precios adecuados y sostenibles

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	2	0,52
Casi siempre	3	0,78
A veces	6	1,57
Rara vez	5	1,31
Nunca	367	95,82
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 18

Comercializar la maca a precios adecuados y sostenibles



Interpretación: 96% menciona nunca, 1% comparte casi siempre y rara vez, por ser empresas bien establecidas.

Tabla 25

Están comprometidos las universidades e institutos en la innovación y mejora continua de la producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	75	19,58
Casi siempre	84	21,93
A veces	186	48,56
Rara vez	20	5,22
Nunca	18	4,70
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 19

Mejora continua de la producción de maca



Interpretación: 48% respondió que a veces participa las universidades e institutos en la innovación y mejora continua, 20% responde siempre, 22% casi siempre y con el mismo porcentaje 5% manifiesta nunca y rara vez.

Tabla 26

Hay difusión de los trabajos de investigación hacia las pequeñas empresas productoras de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	73	19,06
Casi siempre	37	9,66
A veces	122	31,85
Rara vez	76	19,84
Nunca	75	19,58
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 20

Pequeñas empresas productoras de maca



Interpretación: 19% menciona siempre, 10% casi siempre, 32% a veces hay difusión de los trabajos de investigación, manifestando lo contrario 19% nunca y 20% rara vez.

DIMENSIÓN 4: METAECONÓMICO

Tabla 27

Conoce el país que anualmente más acopia la producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	297	77,55
Casi siempre	32	8,36
A veces	26	6,79
Rara vez	12	3,13
Nunca	16	4,18
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 21

Acopia la producción de maca



Interpretación: 78% conocer el país de destino de la maca, 8% casi siempre y 4% manifiesta nunca conocer.

Tabla 28

Beneficia los tratados de libre comercio en la exportación de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	4	1,04
Casi siempre	13	3,39
A veces	16	4,18
Rara vez	5	1,31
Nunca	345	90,08
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 22

Libre comercio en la exportación de maca



Interpretación: 90% manifiesta que no beneficia los tratados de libre comercio, 1% manifiesta siempre, 4% casi siempre, 1% rara vez.

Tabla 29

Existe una política de estado de competitividad sistémica (empresa - gobierno – país) a largo plazo que permita enfrentar la hiper competencia global

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	0	0,00
Casi siempre	0	0,00
A veces	2	0,52
Rara vez	3	0,78
Nunca	378	98,69
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 23

Política de estado de competitividad sistémica



Interpretación: 99% manifestó nunca, resultado abismal frente a los otros indicadores.

Tabla 30

Existe una legislación que permita proteger la producción y comercialización de maca frente a la competencia desleal extranjera

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	0	0,00
Casi siempre	0	0,00
A veces	0	0,00
Rara vez	2	0,52
Nunca	381	99,48
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 24

Producción y comercialización de maca



Interpretación: 99% manifestó nunca existe una legislación de protección y comercialización de la maca.

Tabla 31

Existe confianza entre los productores y los compradores internacionales de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	82	21,41
Casi siempre	102	26,63
A veces	53	13,84
Rara vez	89	23,24
Nunca	57	14,88
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 25

Compradores internacionales de maca



Interpretación: 21% manifiesta siempre, 27% casi siempre, 14% a veces; todo esto debido a que son empresas que comercializan con el exterior, mientras que 15% dijo nunca y 23% rara vez.

Tabla 32

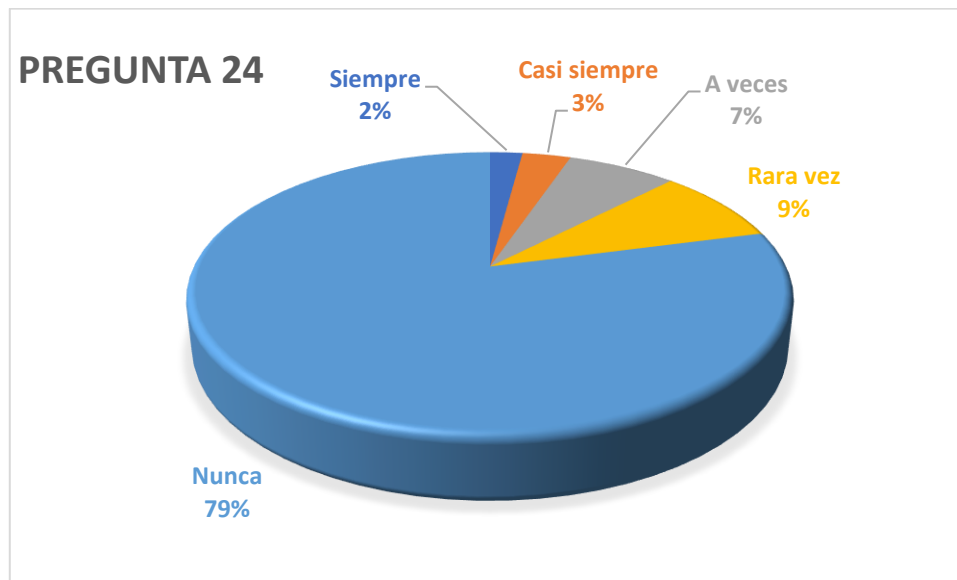
Conoce los usos de la maca luego de industrializarse en China

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	8	2,09
Casi siempre	12	3,13
A veces	27	7,05
Rara vez	33	8,62
Nunca	303	79,11
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 26

Industrializarse en China



Interpretación: 79% manifiesta nunca, contradiciendo a 2% que respondió siempre, 3% casi siempre y 7% a veces.

6.1.2. SEGUNDA VARIABLE: SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

DIMENSIÓN 1: POTENCIAL DEL MERCADO

Tabla 33

Ha realizado un diagnóstico del mercado de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	24	6,27
Casi siempre	30	7,83
A veces	90	23,50
Rara vez	165	43,08
Nunca	74	19,32
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 27

Diagnóstico del mercado de la maca



Interpretación: 43% manifiesta rara vez, 24% a veces; solo el 6% manifiesta que siempre realiza un estudio de mercado y 8% casi siempre lo hace.

Tabla 34

Tiene un nicho de mercado a donde enviar su producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	62	16,19
Casi siempre	47	12,27
A veces	23	6,01
Rara vez	212	55,35
Nunca	39	10,18
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 28

Enviar su producción de maca



Interpretación: 56 % manifiesta rara vez; 16% siempre tiene un nicho de mercado, 12% casi siempre y el 10% nunca tiene mercado.

Tabla 35

Conoce los requisitos mínimos para la exportación de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	26	6,79
Casi siempre	2	0,52
A veces	2	0,52
Rara vez	11	2,87
Nunca	342	89,30
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 29

Exportación de maca



Interpretación: 89% manifiesta nunca conoce los trámites para exportar maca, 7% siempre y 3% rara vez.

Tabla 36

Exporta directamente su producción de maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	28	7,31
Casi siempre	37	9,66
A veces	5	1,31
Rara vez	2	0,52
Nunca	311	81,20
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 30

Producción de maca



Interpretación: 81% nunca exporta directamente su producción, 7% manifiesta siempre, 10% casi siempre.

Tabla 37

Ha realizado un análisis de los precios internacionales de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	47	12,27
Casi siempre	23	6,01
A veces	65	16,97
Rara vez	102	26,63
Nunca	146	38,12
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 31

Precios internacionales de la maca



Interpretación: 38% manifiesta nunca realiza un diagnóstico de los precios internacionales de la maca, 27% manifiesta rara vez tiene conocimiento de los precios internacionales, 12% manifiesta estar pendiente de los precios internacionales.

Tabla 38

Conoce a las principales empresas competidores

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	64	16,71
Casi siempre	34	8,88
A veces	22	5,74
Rara vez	12	3,13
Nunca	251	65,54
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 32

Empresas competidores



Interpretación: 65% manifiesta no conocer a las empresas competidoras, frente al 17% que conoce a las empresas competidoras y 9% casi siempre.

DIMENSIÓN 2: CONSIDERACIONES LEGALES

Tabla 39

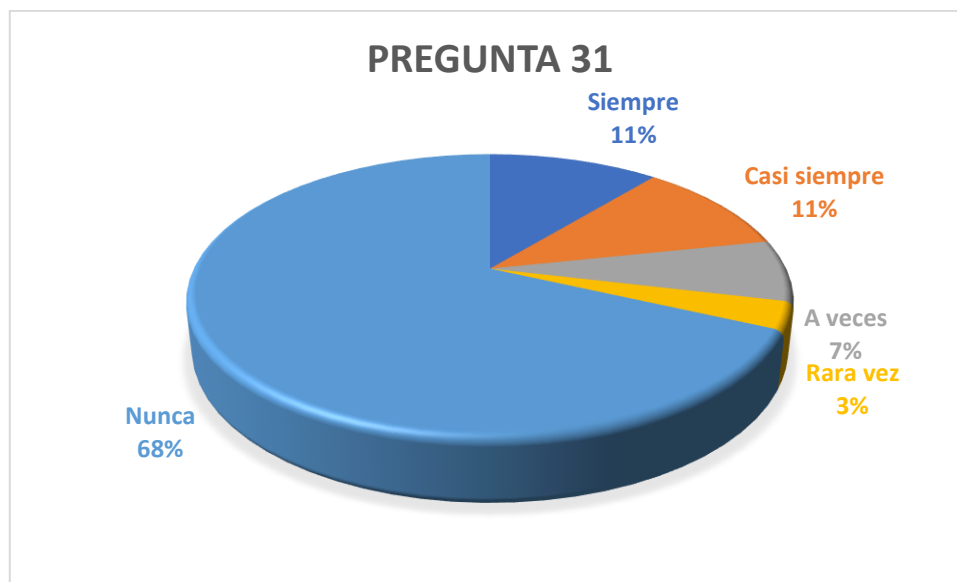
Está preparado para realizar el comercio digital

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	42	10,97
Casi siempre	41	10,70
A veces	27	7,05
Rara vez	12	3,13
Nunca	261	68,15
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 33

Comercio digital



Interpretación: 68% manifiesta no estar preparado para el comercio digital, 11% siempre y casi siempre está preparado.

Tabla 40

Requiere de una empresa especializada para exportar su producción

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	197	51,44
Casi siempre	121	31,59
A veces	36	9,40
Rara vez	21	5,48
Nunca	8	2,09
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 34

Exportar su producción



Interpretación: 51% manifiesta que siempre requiere de una empresa especializada para exportar su producción, 32% manifiesta casi siempre, 2% nunca requiere y 6% rara vez requiere de una empresa.

Tabla 41

Conoce los INCOTERMS 2020

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	86	22,45
Casi siempre	65	16,97
A veces	37	9,66
Rara vez	4	1,04
Nunca	191	49,87
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 35

Conoce los INCOTERMS 2020



Interpretación: 50% manifiesta no conocer los INCOTERMS 2020, 22% si tiene conocimiento, 17% casi siempre.

Tabla 42

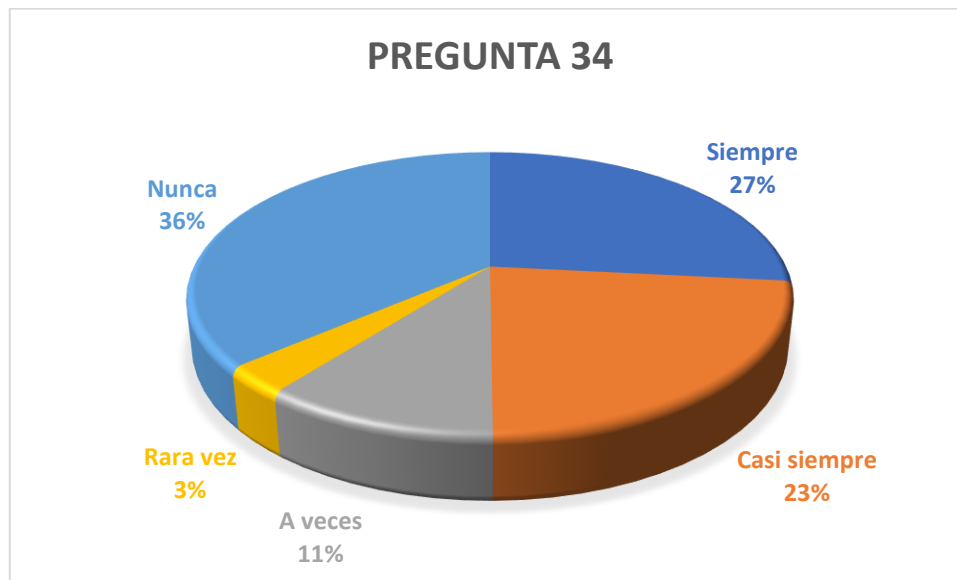
Conoce las mayores dificultades en la exportación de productos orgánicos

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	102	26,63
Casi siempre	89	23,24
A veces	41	10,70
Rara vez	12	3,13
Nunca	139	36,29
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 36

Exportación de productos orgánicos



Interpretación: 36% manifiesta nunca conocer las dificultades de exportación de productos orgánicos, 27% manifiesta siempre conocer, 23% casi siempre conoce.

Tabla 43

Conoce la tendencia futura del consumo de la maca

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	27	7,05
Casi siempre	38	9,92
A veces	43	11,23
Rara vez	65	16,97
Nunca	210	54,83
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 37

Tendencia futura del consumo de la maca



Interpretación: 55% manifiesta no conocer el futuro del consumo de la maca, 7% siempre está pendiente, 10% casi siempre y 17% rara vez sabe.

Tabla 44

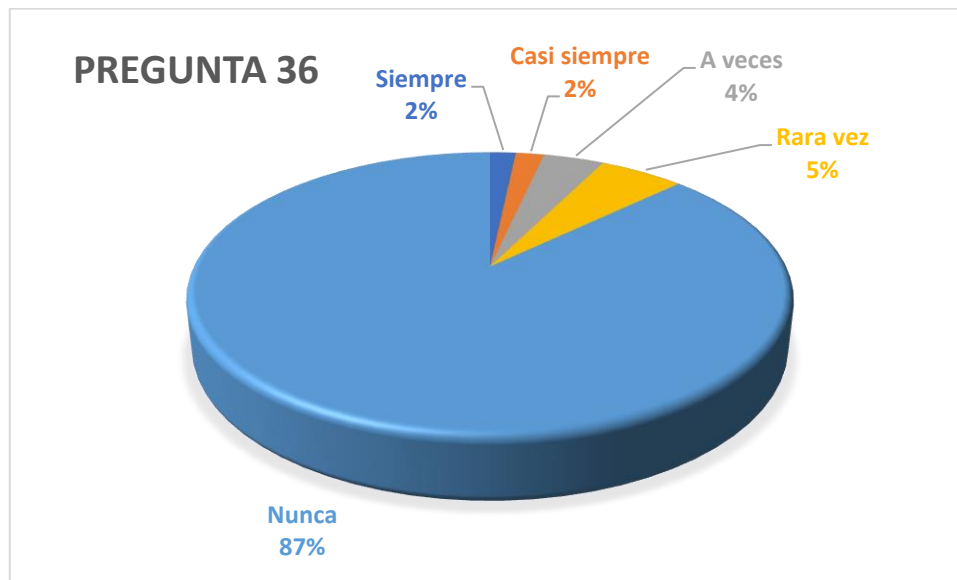
Conoce las partidas arancelarias del Perú y país de destino en materia de exportación

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	6	1,57
Casi siempre	7	1,83
A veces	15	3,92
Rara vez	21	5,48
Nunca	334	87,21
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 38

Conoce las partidas arancelarias del Perú y país



Interpretación: 87% manifiesta no conocer; resultando contradictorio con 2% que siempre y casi siempre está pendiente de las partidas arancelarias.

DIMENSIÓN 3: INFRAESTRUCTURA DEL MERCADO

Tabla 45

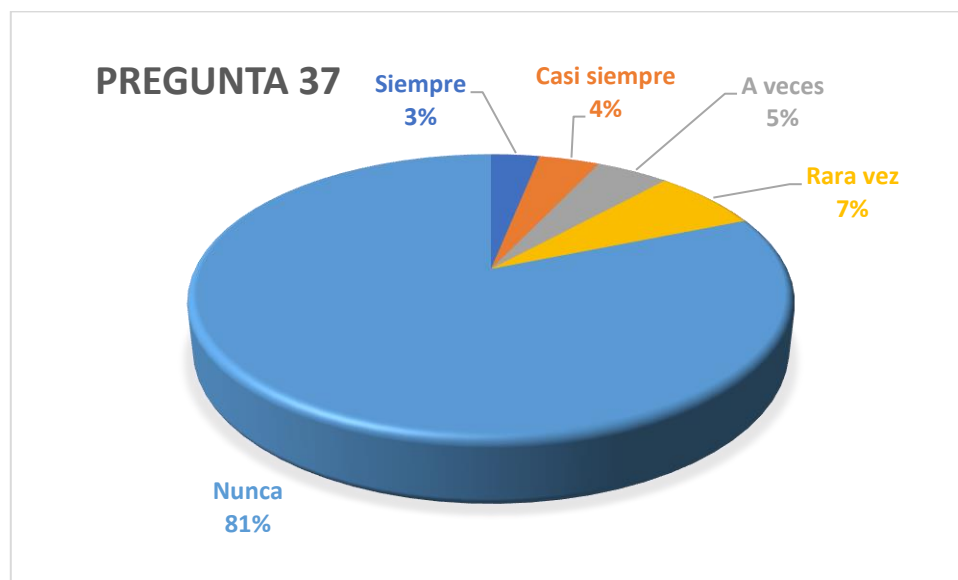
Tiene dificultades de las vías de comunicación de los centros de producción a los almacenes autorizados y/o puerto del Callao

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	12	3,13
Casi siempre	15	3,92
A veces	18	4,70
Rara vez	27	7,05
Nunca	311	81,20
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 39

Producción a los almacenes autorizados y/o puerto del Callao



Interpretación: 81% manifiesta nunca tiene problemas, solo el 3% siempre tiene problemas de vías de comunicación, 4% casi siempre.

Tabla 46

Existe operadores logísticos para la entrega

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	126	32,90
Casi siempre	142	37,08
A veces	65	16,97
Rara vez	47	12,27
Nunca	3	0,78
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 40

Oportuna de la producción de maca



Interpretación: 37% manifiesta casi siempre tener operadores logísticos, 33% siempre; 12% rara vez tiene este servicio y 17% a veces.

Tabla 47

Tiene acceso a las ruedas de negocios y ferias comerciales virtuales

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	96	25,07
Casi siempre	67	17,49
A veces	62	16,19
Rara vez	43	11,23
Nunca	115	30,03
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 41

Negocios y ferias comerciales virtuales



Interpretación: 30% manifiesta nunca participar en las ruedas de negocios, 25% siempre participa en las ferias comerciales, 18% casi siempre está presente.

Tabla 48

Utiliza los medios informáticos para el comercio internacional

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	36	9,40
Casi siempre	83	21,67
A veces	40	10,44
Rara vez	14	3,66
Nunca	210	54,83
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 42

Utiliza los medios informáticos



Interpretación: 55% manifiesta nunca utiliza los medios informáticos para comerciar; 9% siempre hace uso y 22% casi siempre.

Tabla 49

Las condiciones climáticas afectan la entrega oportuna de su producción al lugar de destino

Respuesta	Encuestados	Porcentaje
Siempre	62	16,19
Casi siempre	67	17,49
A veces	127	33,16
Rara vez	85	22,19
Nunca	42	10,97
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 43

Producción al lugar de destino



Interpretación: 33% manifiesta a veces es un factor impensado las condiciones climáticas para la entrega oportuna de la producción, 16% manifiesta que siempre es un inconveniente, 18% casi siempre y 11% manifiesta nunca es un problema.

Tabla 50

Las condiciones geográficas afectan la entrega oportuna de sus productos al lugar de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	51	13,32
Casi siempre	58	15,14
A veces	168	43,86
Rara vez	64	16,71
Nunca	42	10,97
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 44

Condiciones geográficas afectan la entrega oportuna



Interpretación: 44% manifiesta a veces las condiciones geográficas es un obstáculo, 17% rara vez y 13% siempre tienen problemas geográficos.

DIMENSIÓN 4: CULTURA

Tabla 51

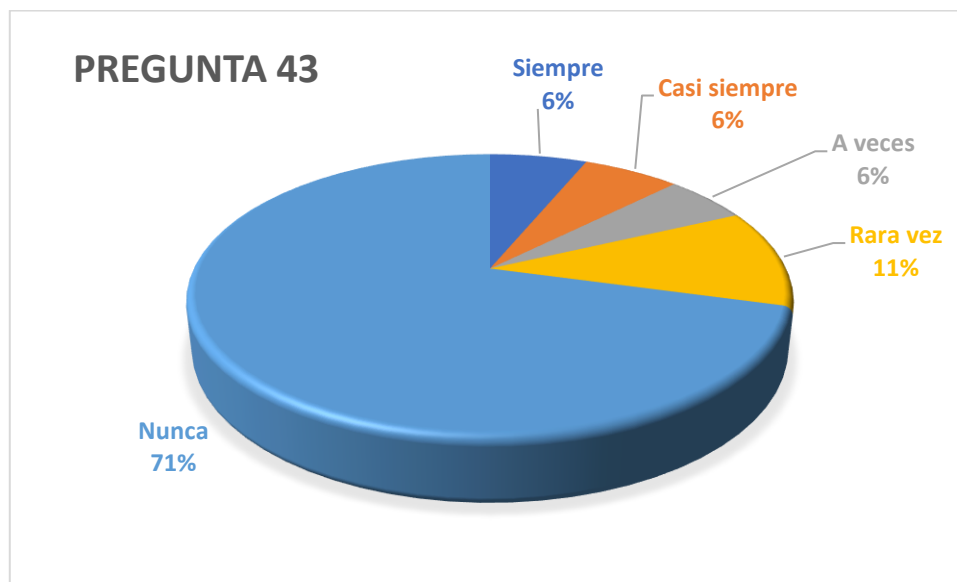
Domina el marketing digital para negociar con el país de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	24	6,27
Casi siempre	24	6,27
A veces	21	5,48
Rara vez	43	11,23
Nunca	271	70,76
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 45

Domina el marketing digital



Interpretación: 71% nunca realiza el marketing digital, comparten igual porcentaje siempre, casi siempre y a veces con 6% que utilizan la informática.

Tabla 52

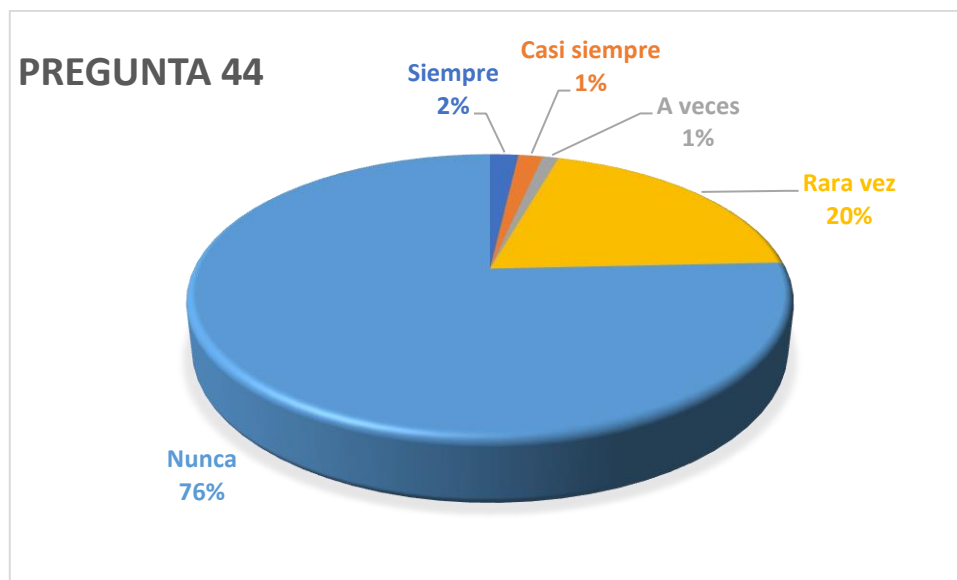
Conoce los trámites y seguros para evitar la falsificación de su producto y tráfico de su marca en el país de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	7	1,83
Casi siempre	6	1,57
A veces	4	1,04
Rara vez	76	19,84
Nunca	290	75,72
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 46

Trámites y seguros para evitar la falsificación de su producto



Interpretación: 76% nunca sabe de trámites y seguros, solo 2% siempre realiza trámites y utiliza seguros para la exportación, 1% casi siempre y a veces realiza estas gestiones.

Tabla 53

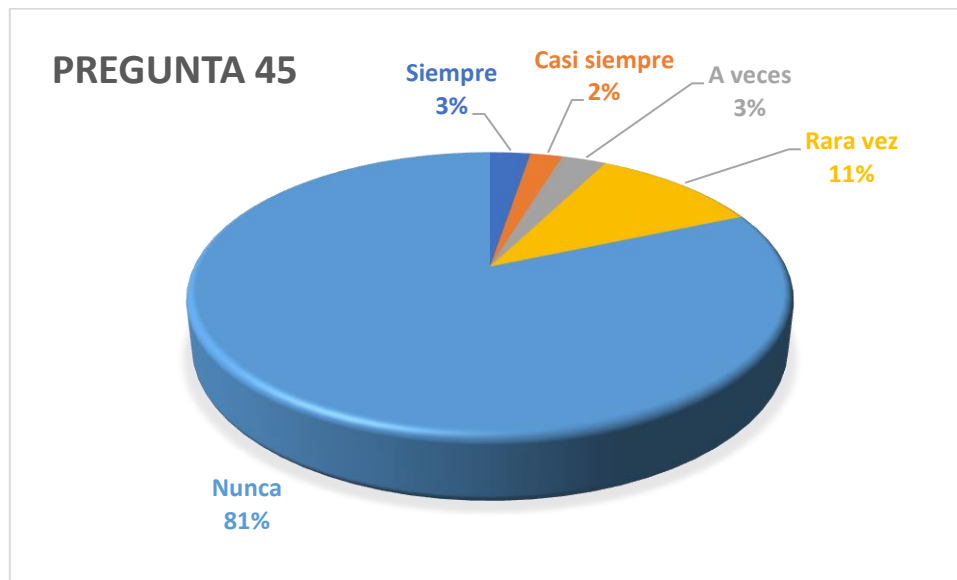
Conoce las particularidades que debe tener la presentación de sus productos en el país de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	10	2,61
Casi siempre	8	2,09
A veces	11	2,87
Rara vez	42	10,97
Nunca	312	81,46
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 47

Particularidades que debe tener la



Interpretación: 81% nunca sabe las particularidades que debe tener la presentación de los productos, 3% siempre está informado, 2% casi siempre y 3% a veces.

Tabla 54

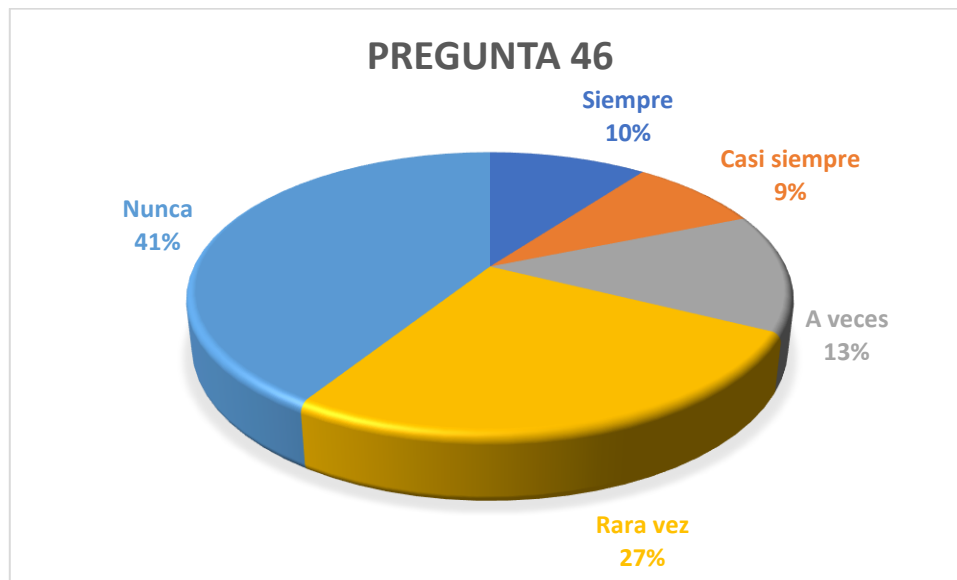
Conoce los operadores logísticos internacionales confiables

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	39	10,18
Casi siempre	33	8,62
A veces	52	13,58
Rara vez	102	26,63
Nunca	157	40,99
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 48

Logísticos internacionales confiables



Interpretación: 41% nunca sabe de los operadores logísticos, 10% siempre está enterado y 9% casi siempre.

Tabla 55

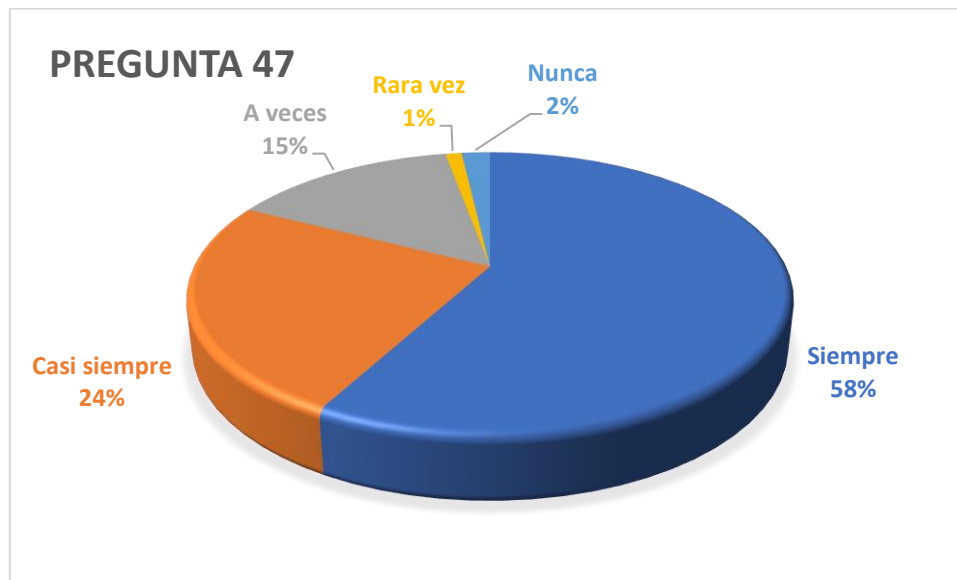
Conoce el grado de aceptación de sus productos en el país de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	222	57,96
Casi siempre	94	24,54
A veces	56	14,62
Rara vez	4	1,04
Nunca	7	1,83
Total	383	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 49

Grado de aceptación de sus productos



Interpretación: 58% manifiesta que siempre conoce el grado de aceptación de sus productos, 24% casi siempre y una mínima proporción no sabe.

Tabla 56

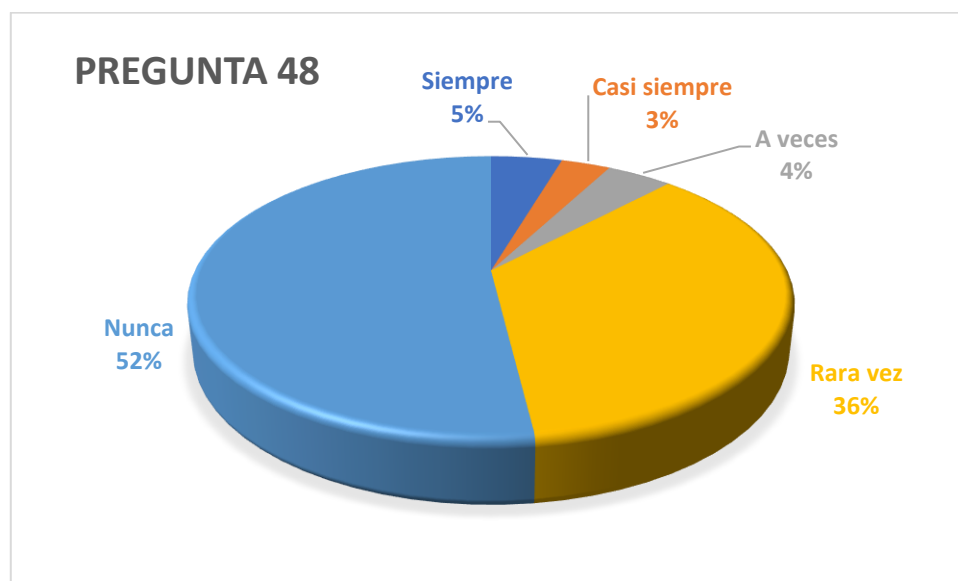
Conoce la cultura alimentaria y médica del país de destino

Escala de Likert	Encuestados	Porcentaje
Siempre	13	4,59
Casi siempre	9	3,18
A veces	12	4,24
Rara vez	102	36,04
Nunca	147	51,94
Total	283	100

Fuente: Elaboración propia

Figura 50

Cultura alimentaria y médica del país de destino



Interpretación: 52% manifiesta no conocer la cultura alimentaria, seguido de 36% rara vez, 5% siempre sabe los usos finales de la producción de maca en el país de destino.

6.2 ANÁLISIS INFERENCIAL

6.2.1 PRUEBA DE NORMALIDAD

Definición del Alfa

Alfa = 0.05 = 5% como nivel de máximo de error.

Elección de la prueba

Tabla 57

Análisis estadístico

Tipo de estudio	Grupos	Prueba No paramétrica	
Transeccional	Un grupo	Ordinal	Chi cuadrado

$$\chi^2 = \sum_{i=1}^F \sum_{j=1}^C \frac{(O_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Para esta función se determina los grados de libertad = Gl = (F-1)(C-1)

Donde F = filas

C = columnas

Se procede a operar los datos por rangos de variables

O_{ij} = frecuencias observadas donde i, j son las categorías.

E_{ij} = frecuencias esperadas

Criterio para determinar la Normalidad de los datos

Como la muestra es mayor a 30 individuos entonces se hace uso del indicador de Kolmogorov – Smirnov.

P – valor = > α . Aceptar Ho = Los datos provienen de una distribución normal

P – valor < α . Aceptar H1 = Los datos no provienen de una distribución normal

Tabla 58

Prueba de Normalidad

Prueba de Normalidad			
	Estadístico	Kolmogorov-Smirnov ^a	
		Gl	Sig.
Competitividad sistémica	0,332	84	0,131
Sostenibilidad empresarial	0,182	84	0,123

a. Corrección de la significación de Lilliefors

Interpretación:

Dado que el valor p es mayor al valor alfa $\alpha = 0,05$ en ambas variables nos indica que los datos no se comportan como una distribución normal.

6.2.2 CONTRASTACIÓN DE LA HIPOTESIS GENERAL

Hipótesis estadística

HG: Las estrategias de competitividad sistémica influyen en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.

HO: Las estrategias de competitividad sistémica no influyen en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.

Regla de decisión

Se rechaza Ho cuando el p-valor es menor que el valor alfa = 0,05%

Se acepta Ho cuando ocurra lo contrario.

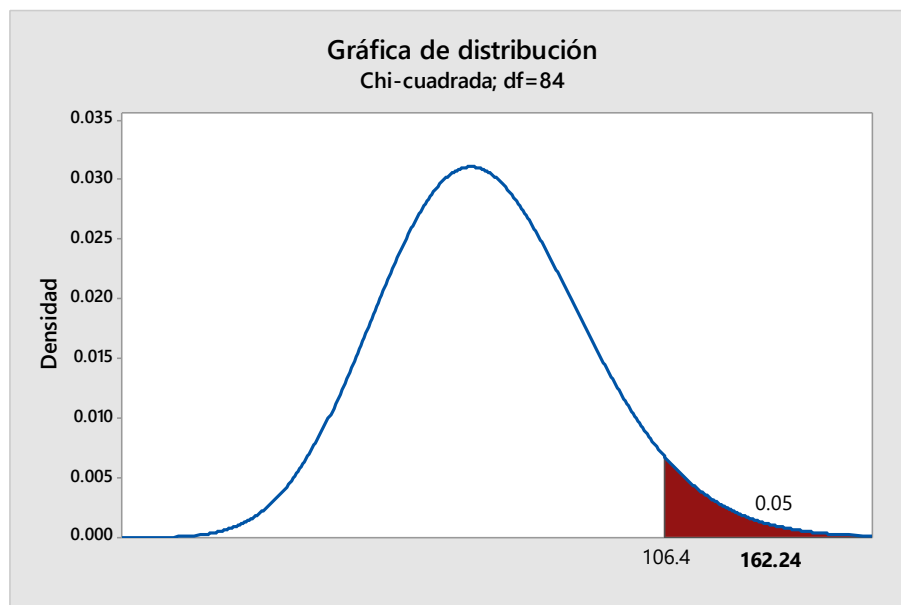
Tabla 59

Prueba Chi cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	162,24 ^a	84	0,001
Razón de verosimilitudes	62,955	84	0,001
Asociación lineal por lineal	20,44	1	0,001
N de casos válidos	383		

a. 16 casillas (100,00%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,00

Interpretación:

Como el p valor = 0,001, es menor que el valor $\alpha = 0,05$; nos indica que se rechaza la hipótesis nula. Aceptando HG: Las estrategias de competitividad sistémica influyen en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.



Interpretación:

Como el valor Chi cuadrado se encuentra sobre el área o región crítica se puede afirmar que, con 84 grados de libertad, y 5% del nivel de error existe relación entre las dos variables de estudio.

6.2.3 CONTRASTACIÓN DE LA PRIMERA HIPOTESIS ESPECÍFICA

H1: El modelo microeconómico empresarial influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Ho: El modelo microeconómico empresarial no influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Tabla 60

Prueba Chi Cuadrado para las dimensiones microeconómica y sostenibilidad

Prueba Chi cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	138,385	28	0,031
Razón de verosimilitudes	46,308	28	0,031
Asociación lineal por lineal	35,15	1	0,031
N de casos válidos	383		

a. 8 casillas (100,00%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,00

Interpretación:

En este caso el “p” valor = 0,031, es menor que el valor $\alpha = 0,05$ por tanto se acepta la hipótesis específica H1: El modelo microeconómico empresarial influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

El cual nos indica que existe influencia y/o asociación entre ambas.

6.2.4 CONTRASTACIÓN DE LA SEGUNDA HIPOTESIS ESPECÍFICA

H2: La aplicación del modelo meso económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Ho: La aplicación del modelo meso económico no influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Tabla 61

Prueba Chi Cuadrado para las dimensiones mesoeconómica y sostenibilidad

Prueba Chi cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,367	35	0,002
Razón de verosimilitudes	19,19	35	0,002
Asociación lineal por lineal	20,01	1	0,002
N de casos válidos	383		

a. 2 casillas (100,00%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,00

Interpretación:

Para este caso el valor $p = 0,002$ es menor que el valor $\alpha = 0,05$ lo cual permite la aceptación de la hipótesis específica H2: La aplicación del modelo meso económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

6.2.5 CONTRASTACIÓN DE LA TERCERA HIPOTESIS ESPECÍFICA

H3: La aplicación del modelo macroeconómico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022.

Ho: La aplicación del modelo macroeconómico no influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022.

Tabla 62

Prueba Chi Cuadrado para la dimensión macroeconómica y sostenibilidad

Prueba Chi cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	52,963	49	0,021
Razón de verosimilitudes	34,452	49	0,021
Asociación lineal por lineal	33,01	1	0,001
N de casos válidos	383		

a. 5 casillas (100,00%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,00

Interpretación:

Siendo la significancia bilateral $p = 0,021$ menor al valor $\alpha = 0,05$ se acepta la hipótesis específica H3: La aplicación del modelo macroeconómico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022.

6.2.6 CONTRASTACIÓN DE LA CUARTA HIPOTESIS ESPECÍFICA

H4: La aplicación del modelo meta económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Ho: La aplicación del modelo meta económico no influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

Tabla 63*Prueba Chi Cuadrado para la dimensión meta económico y sostenibilidad*

Prueba Chi cuadrado			
	Valor	Gl	Sig. Asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	6,474	14	0,001
Razón de verosimilitudes	8,171	14	0,001
Asociación lineal por lineal	25,02	1	0,001
N de casos válidos	383		

a. 1 casilla (100,00%) tienen una frecuencia esperada inferior a 5. La frecuencia mínima esperada es ,00

Interpretación:

El valor $p = 0,001$ para esta contrastación es menor que el valor $\alpha = 0,05$ aceptando la hipótesis alterna. H4: La aplicación del modelo meta económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.

CAPÍTULO VII: DISCUSIÓN DE RESULTADOS

Los resultados de la investigación indican que existe una relación positiva entre “estrategias de competitividad sistémica” y “sostenibilidad de las pequeñas empresas” con alto nivel de significancia, desarrollado experimentalmente el Chi cuadrado de Pearson se tiene un valor de 162,24 muy alto y $p = 0,001$ y valor $\alpha = 0,05$ correspondiendo a un nivel de confiabilidad del 86%. Se acepta la hipótesis alterna.

Estos resultados coinciden con Paz (2018), al identificar y analizar los factores que influyen en la competitividad sistémica del nivel meso en las PYMES del estado de Puebla, influencia en las empresas y el desarrollo económico nacional, con resultados que muestran que las PYMES del estado de Puebla aún se encuentran bajo un entorno desfavorable para su crecimiento; a pesar de un crecimiento notable y confiable en los últimos cuatro años; para realizar negocios y seguir creciendo requiere la presencia del gobierno.

La presente investigación tiene similitud con los estudios realizados por Calderón (2018), analizó las estrategias de competencias empresariales para la internacionalización de pymes frutícolas de Guayaquil; si bien el gobierno ecuatoriano conoce la importancia

de estas empresas en la generación de empleos y producción que permita exportar, no hay programas de apoyo efectivo hacia estas empresas, tampoco existe una información estadística actualizada

Del mismo modo la investigación desarrollada por Álvarez (2018) tiene similitud desde sus objetivos, metodología, y los resultados demuestran que las mipymes del Cusco no tienen organización empresarial, no planifican, tampoco auditan; se rigen por la política de precios y comprenden la importancia de la formalización para acceder a programas de apoyo, créditos, innovar y exportar.

CONCLUSIONES

Existe influencia entre estrategias de competitividad sistémica y sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022, tal como lo demuestra la contrastación de hipótesis, con una muestra $n = 383$, $\alpha = 0,05$ y 84 grados de libertad, experimentalmente la prueba Chi Cuadrado demuestra un nivel de significancia de 0,001; demostrando el objetivo planteado que para lograr competitividad debe haber una interacción entre los niveles micro, meso, macro y meta económico además requiere mantener un entorno económico y político estable.

El modelo microeconómico empresarial influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca, como resultado de la contrastación de hipótesis a un nivel de significancia 0,031, 28 grados de libertad y valor experimental = 138,385 de la prueba Chi cuadrado de Pearson.

Influye el modelo meso económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca, como resultado de la contrastación de hipótesis, con un valor de significancia bilateral $p = 0,002$, que es menor al valor $\alpha = 0,05$.

Existe influencia entre el modelo macroeconómico y la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca, como resultado de la contrastación de hipótesis, con un valor de significancia bilateral $p = 0,021$, que es menor al valor $\alpha = 0,05$.

Influye el modelo meta económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca, como resultado de la contrastación de hipótesis, con un valor de significancia bilateral $p = 0,001$, que es menor al valor $\alpha = 0,05$.

RECOMENDACIONES

Generar conciencia entre los pequeños productores de maca de la importancia de integrarse bajo el clúster de empresas para alcanzar cuotas de volúmenes de ventas requeridas por el exigente mercado internacional, cumpliendo las normas técnicas internacionales, toda vez la producción individual es pequeña.

Mayor participación de los organismos del estado en programas de apoyo para crear sinergias de crecimiento, desarrollo, innovación, transferencia tecnológica, centralizados en una plataforma tecnológica con una base de datos actualizada y confiable, que actualmente no existe; pero sobre todo impulsando leyes que regulen la competencia desleal, el contrabando y la evasión fiscal.

Mayor acercamiento de las universidades e institutos de educación superior a los centros de producción para desarrollar trabajos de investigación con aplicación inmediata, solucionando las dificultades que se presenta en las zonas productivas; así mismo, difundir los resultados y reforzar el currículo de estudios hacia un proceso enseñanza aprendizaje por competencias, con valores e identidad.

Impulsar la creación del Centro de Innovación Tecnológica (CITE), con la participación activa de los entes académicos, financiado por el estado, con infraestructura cercana a los lugares de producción, para que la participación de los productores sea constante y los resultados de las innovaciones sean observados y difundidos a todos para la mejora continua en toda la cadena productiva, hasta la comercialización.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agrícola, I. (08 de 10 de 2015). *www.infoagro.com*.
- Alvarez, S. (2018). *Gestión empresarial y competitividad para el desarrollo sostenible de las pequeñas empresas del ámbito de alimentos en el centro arqueológico de la ciudad del Cusco*. Lima: Repositorio UIGV.
- Andersen, P. &. (1998). International Market selection: A Cognitive Mapping Perspective. *Journal of Global Marketing*, 65 - 84.
- Arias, Y. (2021). *Influencia de los recursos estratégicos de gestión empresarial en la competitividad de las mipymes del sector agroexportador en la región Tacna 2020 - 2021*. Tacna: Universidad Privada de Tacna.
- Azua, J. (2000). *Alianza competitiva para la nueva economía*. Madrid: McGraw Hill.
- Barba, A. (2000). *Cambio Organizacional y Cambio en los Paradigmas de la Administración*. México: Trillas.
- bradstreet, D. &. (1995). *Exporter's Encyclopedia*. Nueva York: Exporter's.
- Business, D. (2010). *Reformar en tiempos difíciles*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Calderón, H. (2018). *Competencias empresariales para la internacionalización de pymes frutícolas de Guayaquil*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Carrillo, R. (28 de 10 de 2004). *www.economia.unam.mx*.
- Castellanos, O. &. (2013). *Competitividad*. Bogotá: Contacto gráfico Ltda.
- Cateora, P. &. (2001). *Marketing Internacional*. México: McGraw-Hill.

- Cecic. (2006). *Programa Estatal de Competitividad e Innovación*. México: Centro de Capital Intelectual y Competitividad.
- Cepal. (2010). *Políticas de apoyo a las pymes en América Latina. Entre avances innovadores y desafíos institucionales*. Santiago de Chile: Cepal.
- Chávez, J. (2004). *Competitividad de las empresas que exportan fresa a los Estados Unidos de América, ubicadas en el valle de Zamora, Michoacán*. México, D. F.: Instituto politécnico Nacional.
- Chiavenato, I. (2004). *Introducción a la Teoría General de la Administración; Séptima Edición*. México: McGraw Hill.
- Cho, D. y. (2002). *Evolution of Competitiveness Theory*. London: World Scientific.
- Chudnovsky, D. &. (1990). *La competitividad internacional, principales cuestiones conceptuales metodológicas*. CEIPOS, 8 - 19.
- Claude, G. (1968). *The History of Management Thought*. México: Prentice-Hall.
- Colantone, I. &. (2010). *International trade exit and entry: a cross country and industry analysis*. Journal of International Business Studies, 1240 - 1257.
- Coriat, B. (1997). *Los desafíos de la competitividad*. Buenos Aires: Eudeba.
- Couturier, J. &. (2010). *International market entry decisions: the role of local market factors*. Journal of General Management, 45 - 63.
- Delgado, A. (2018). *Análisis de la competitividad de las mipymes productoras y exportadoras de pepino y espárragos hacia los mercados sustentables*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Deming, W. E. (1989). *Calidad, productividad y competitividad*. Madrid: Diaz de Santos.
- Drucker, P. (1993). *La Sociedad Post Capitalista*. Buenos Aires: Norma.
- Enright, M. &. (1994). *Venezuela, El reto de la competitividad*. Caracas: IESA.

- Esser, K. H.-S. (1994). *Competitividad internacional de las empresas y políticas requeridas*. Berlín: Instituto de Desarrollo Alemán.
- Esser, K. H.-S. (1996). *Competitividad sistémica: Nuevo desafío a las empresas y a la política*. Cepal, serie 59.
- Fayol, H. (1961). *Administration Industrielle et Générale*. Paris: Hitt.
- Fea, U. (1995). *Competitividad es Calidad Total*. Marcombo: Alfaomega.
- Feigenbaun, A. U. (1989). *Control Total de Calidad*. México: CECSA.
- Fitz, P. &. (1985). *Essentials Of Export Marketing*. Nueva York: Asociación Norteamericana de administración.
- Flores, T. (2008). *El papel de la inversión extranjera directa en el desarrollo de la competitividad en México. El caso de la industria del tequila en Jalisco*. México: UNAM: Facultad de Economía.
- García, G. (1993). *Esquemas y Modelos para la Competitividad*. México: Castillo.
- Garrido, J. (2012). *Las estrategias competitivas de las pequeñas y microempresas detallistas ante la gran distribución*. Catalunya: Universitat Internacional de Catalunya.
- Gómez, C. (2011). *Competitividad y crecimiento económico: Evidencia empírica de las variables del ICG en México*. Ensenada: Fundación Teleddes.
- Gracia, M. (2016). *La competitividad sistémica: elemento fundamental del desarrollo regional y local*. Ciencia y mar, 39 - 46.
- Guadalajara, U. J. (15 de 10 de 2007). www.iteso.mx.
- Hennart, J. (1 de abril de 1991). *Management Science*. Obtenido de www.doi.org/10.1287/mnsc.37.4.483

- Hernández, R. (2008). *Metodología de la investigación, 5o Edición*. México: Mc Graw Hill.
- Hernández, S. (1994). *Introducción a la Administración: un Enfoque Teórico Práctico*. México: Mc Graw Hill.
- Hueso, A. &. (2012). *Metodología y técnicas cuantitativas de investigación*. Valencia: Universitat Politècnica de Valencia.
- IMD. (2010). *The World Competitiveness Scoreboard*. Anuario de Competitividad Mundial.
- Ishikawa, K. (1986). *¿Qué es el control estadístico de calidad?* Bogotá: Norma.
- Ivancevich, J. &. (1997). *Gestión de calidad y competitividad*. Madrid: Mc graw Hill.
- Jain, S. (2002). *Marketing Internacional* . México: Thomson.
- Johanson, J. (1977). *The Internationalization Process of the Firm: A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*. Journal of International Business, 23 - 32.
- Keegan, W. e. (1997). *Fundamentos de la Mercadotecnia Internacional*. México: Prentice Hall.
- Kerlinger, F. (1988). *Investigación del comportamiento*. México: Mc Graw Hill.
- Kotler, P. (1998). *Fundamentos de la Mercadotecnia*. México: Prentice Hall.
- Krugman, P. &. (2006). *The health care crisis and what to do about it*. The New York Review of Books.
- Krugman, P. (1994). *Economía Internacional, Teoría y Política*. Madrid: Mc Graw Hill.
- Labraca, N. (2007). *Consideraciones teóricas de la competitividad*, vol. 13. México: Omnia.
- León, C. d. (17 de 12 de 2015). www.uanl.mx.

- López, V. &. (2011). *La Competitividad y el factor humano en las organizaciones*. Ensenada: Fundación Teleddes.
- Marín, M. y. (2011). *La competitividad: una perspectiva multidisciplinaria*. Ensenada: Fundación Teleddes.
- Maslow, A. (1987). *Motivation and Personality*. New York: Harper & Row, Publishers, Inc.
- Messner, D. (1996). *Latinoamérica hacia la economía mundial: condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica*. Duisburg: Instituto de Paz y Desarrollo.
- Meyers, F. (2002). *Estudios de tiempos y movimientos*. México: Pearson.
- Milla, S. (2018). *Propuesta de un modelo sistémico para mejorar la competitividad de mipyme en México*. México D. C.: Dirección General de Bibliotecas UNAM.
- Morales, L. A. (2011). *Marketing y competitividad de clusters turísticos: El caso de la Ruta del Vino en Baja California*. México D. F.: Gasca.
- Morales, M. &. (2000). *Competitividad y estrategia: el enfoque de las competencias esenciales y el enfoque basado en los recursos*. Contaduría y Administración, 47 - 63.
- Münch, L. (2010). *Administración: Gestión Organizacional, enfoques y proceso administrativo*. México: Pearson.
- Noreña, J. &. (12 de 12 de 2015). *Principios de la administración*. Obtenido de www.principiosadministrativos1.blogspot.mx/2012/06/biografia-de-los-principales-padres-de_1597.html.
- OCDE. (2000). *Industrial Competitiveness: Benchmarking Business Environments In The Global Economy*. Technology and the Economy.

- Ojala, A. &. (2007). *Market Entry and Priority of Small and Medium - Sized Enterprises in the Software Industry: An Empirical Analysis of Cultural Distance, Geographic Distance and Market Size*. *Journal International Marketing*, 123 - 149.
- Ordaya, K. (2020). *Implementación de la sostenibilidad empresarial en micro y pequeñas empresas: Caso "Programa de negocios competitivos para pimes"*. Lima: PUCP.
- Paz, D. (2018). *Análisis de los factores del nivel meso de la competitividad sistémica de las pymes del estado de Puebla*. Puebla: Centro de Estudios de Desarrollo Económico y Social.
- Peñañiel, G. (2018). *Análisis de la competitividad de las mipymes de frutas y hortalizas no tradicionales de Santa Elena hacia los mercados sostenibles*. Guayaquil: Universidad de Guayaquil.
- Peñaloza, M. (2005). *Competitividad: ¿Nuevo paradigma económico?* *Forum empresarial*, vol. 10, 42 - 67.
- Porter, M. (1990). *The competitive Advantage of Nations*. México: Norma.
- Porter, M. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*. *Harvard Business Review*, 294.
- Porter, M. (2008). *The five competitive forces that shape strategy*. *Harvard Business Review*, 294.
- Quero, L. (2008). *Estrategias competitivas: Factor clave de desarrollo*. *Ciencias Gerenciales*, 36 - 49.
- Quillahuaman, D. (2018). *La asociatividad de los pequeños productores como estrategia para mejorar la competitividad de las cadenas de producción de hortalizas en el distrito de San Jerónimo - Cusco*. Lima: UCSS.
- Quiroz, R. (2003). *La infracción al derecho de autor y el rol de Indecopi en su prevención*. Lima: SISBIB UNMSM.

- Rendón, L. (2011). *School of Human Relations*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Reyes Ponce, A. (2004). *Administración Moderna*. México: Limusa.
- Rojas, P. &. (1999). *¿Qué es la competitividad?* Cuadernos Técnicos IICA, 1 - 26.
- Sakara, S., & Eckman, M. &. (2007). *Market Selection for International Expansion: Assessing Opportunities in Emerging Markets*. *International Marketing review*, 208 - 238.
- Sánchez, F. (2018). *Fundamentos epistémicos de la investigación cualitativa y cuantitativa: Consensos y discensos*. *Revista digital de investigación en docencia universitaria*, 102 - 122.
- Sánchez, N. (2018). *La sostenibilidad en el sector empresarial*. Catalunya: Universitat Politècnica de Catalunya.
- Scandizzo, D. (2007). *Redes de cooperación: interacción de empresas y gobiernos para la creación de valor regional*. *OIKOS*, 131 - 144.
- Sepúlveda, S. y. (1999). *El reto de la competitividad en la agricultura*. Bogotá: Cuadernos IICA.
- Taylor, F. (1911). *The principles of scientific management*. New York: Herper & Bros.
- Vera, J. e. (2018). *Fundamentos de metodología de investigación científica*. Guayaquil: Grupo Compás.
- Villareal, R. &. (2001). *La apertura de México y la paradoja de la competitividad: Hacia un modelo de competitividad sistémica*. México: Mc Graw Hill.
- WEF. (2020). *Índice global de competitividad*. The Global Competitiveness Report.
- Wood, V. &. (2000). *Evaluating International Markets: The Importance of Information by Industry, by Country of Destination and by Type of Export Transaction*. *International Marketing Review*, 34 - 55.

Yoeh, P. (2011). *Location Choice and the Internationalization Sequence: Insights from Indian Pharmaceutical Companies*. *International Marketing review*, 291 - 312.

Zuñiga, X. (2018). *Las estrategias competitivas y el desarrollo empresarial en las mipymes comerciales de productos de consumo masivo en el Cantón - Milagro, Ecuador 2012 - 2016* . Lima: Repositorio Institucional UNMSM.

A N E X O S

ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNÍN – 2022

Problema General	Objetivo general	Hipótesis general	Variables			Metodología
			Independiente	Dimensiones	Indicadores	
¿Cuál es la influencia de las estrategias de competitividad sistémica en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?	Demostrar la influencia de las estrategias de competitividad sistémica en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.	Las estrategias de competitividad sistémica influyen en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca - Junín – 2022.	X: Estrategias de competitividad sistémica	X1: Microeconómico	Modelo empresarial	<p>Tipo de investigación: Básica</p> <p>Nivel de investigación: Descriptivo relacional</p> <p>Método de investigación: hipotético-deductivo, porque se inicia de premisas generales para llegar a una conclusión particular</p> <p>Diseño de investigación: diseño no experimental</p> <p>Población: 1175 productores</p> <p>Muestra: Para determinar el tamaño de la muestra se realizó el cálculo correspondiente en base al total de productores individuales, cuya fórmula se precisa a continuación:</p> $n = \frac{Z^2 NPQ}{e^2(N-1)+Z^2 PQ} \quad (\text{Ec. 1})$ <p>N = 383 productores</p>
					Capital empresarial	
					Capital laboral	
				X2: Mesoconómico	Capital organizacional	
					Capital logístico	
					Capital intelectual	
				X3: Macroeconómico	Regulación de la actividad económica	
					Cadena global de valor	
					Innovación y desarrollo tecnológico	
				X4: Meta económico	Tratados de libre comercio	
					Modelo de gestión gubernamental	
					Confianza	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas	Dependiente	Dimensiones	Indicadores	<p>Se ha trabajado con:</p> <p>Nivel de Confianza = 95%</p> <p>Margen de error = 0.5%</p> <p>Técnica de procesamiento de datos:</p> <p>*Para el cálculo de la confiabilidad: se aplicó el coeficiente Alfa de Cronbach</p>
<ul style="list-style-type: none"> ¿Cuál es la influencia del modelo microeconómico empresarial en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022? ¿Cuál es la influencia del 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar la influencia del modelo microeconómico empresarial en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022. Establecer la influencia del 	<ul style="list-style-type: none"> El modelo microeconómico empresarial influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022. La aplicación del modelo meso económico influye 	Y: Sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras	Y1: Potencial del mercado	Diagnóstico del mercado	
					Costos de exportación	
					Competencia	
Y2: Consideraciones legales	Negocios internacionales					
	Normas técnicas internacionales					

<p>modelo meso económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cuál es la influencia del modelo macroeconómico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022? • ¿Cuál es la influencia del modelo meta económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022? 	<p>modelo meso económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Precisar la influencia del modelo macroeconómico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022. • Encontrar la influencia del modelo meta económico en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022. 	<p>en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La aplicación del modelo macroeconómico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín - 2022. • La aplicación del modelo meta económico influye en la sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022. 		<p>Política arancelaria</p> <p>Vías de comunicación</p> <p>Comunicación satelital</p> <p>Condiciones climatológicas y geográficas</p> <p>Marketing digital</p> <p>Envío personalizado</p> <p>Aceptación de productos</p>	$\alpha = \frac{k}{(k-1)} \left[\frac{1 - \sum S_i^2}{S_i^2} \right]$ <p>Donde: α: coeficiente de confiabilidad del cuestionario. K: número de ítems del instrumento. S_i^2: varianza total del instrumento. S_i^2: Sumatoria de las varianzas de los ítems.</p>
				<p>Y3: Infraestructura d mercado</p> <p>Y4: Cultura país</p>	

ANEXO 2: INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS



CUESTIONARIO

FECHA: _____ LUGAR: _____

ENTREVISTADO: _____

ENTREVISTADOR: _____

HORA DE INICIO: _____ HORA DE TÉRMINO: _____

Estimado Sr.(a), anote la respuesta al margen derecho, en uno de los cinco recuadros con un aspa (X) a fin de conocer las estrategias de competitividad sistémica. La encuesta es de carácter reservado y anónimo.

Siempre = 5
Casi siempre = 4
A veces = 3
Rara vez = 2
Nunca = 1

I. ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

	Microeconómico	S	CS	AV	RV	N
1	Las pequeñas empresas productoras trabajan de manera formal					
2	Su empresa tiene un modelo de organización empresarial					
3	Los titulares de las pequeñas empresas están preparados para la competencia					
4	Tiene conocimiento de las empresas IFA: inteligentes en la organización, flexibles en la producción y ágiles en la comercialización.					
5	Los trabajadores tienen conocimiento del proceso productivo de la maca.					

6	Los trabajadores practican los programas preventivos de bioseguridad y buenas prácticas de manufactura					
	Mesoeconómico	S	CS	AV	RV	N
7	Las pequeñas empresas trabajan asociadas con otras similares					
8	Desde la producción hasta el mercado están asociados bajo el clúster de empresas					
9	Existe vías de comunicación de los lugares de siembra al mercado de la maca					
10	Los servicios de comunicación satelital son eficientes					
11	Tiene conocimiento de la degradación de los suelos por la siembra de maca.					
12	Tiene conocimiento de la cadena productiva de la maca					
	Macroeconómico	S	CS	AV	RV	N
13	Tiene conocimiento de las leyes que regulan la producción de maca					
14	Hace uso del certificado de origen otorgado por INDECOPI y otras certificaciones en la comercialización de maca					
15	Las instituciones estatales participan activamente en la producción de maca.					
16	Existe una cadena global de valor que permita comercializar la maca a precios adecuados y sostenibles.					
17	Están comprometidos las universidades e institutos en la innovación y mejora continua de la producción de maca.					
18	Hay difusión de los trabajos de investigación hacia las pequeñas empresas productoras de maca.					
	Meta económico	S	CS	AV	RV	N
19	Conoce el país que anualmente más acopia la producción de maca.					
20	Beneficia los tratados de libre comercio en la exportación de maca.					
21	Existe una política de estado de competitividad sistémica (empresa - gobierno – país) a largo plazo que permita enfrentar la hiper competencia global					
22	Existe una legislación que permita proteger la producción y comercialización de maca frente a la competencia desleal extranjera.					
23	Existen confianza entre los productores y los compradores internacionales de maca					
24	Conoce los usos de la maca luego de industrializarse en China					



CUESTIONARIO

FECHA: _____ LUGAR: _____

ENTREVISTADO: _____

ENTREVISTADOR: _____

HORA DE INICIO: _____ HORA DE TÉRMINO: _____

Estimado Sr.(a), anote la respuesta al margen derecho, en uno de los cinco recuadros con un aspa (X) a fin de conocer la sostenibilidad de las pequeñas empresas. La encuesta es de carácter reservado y anónimo.

Siempre = 5
 Casi siempre = 4
 A veces = 3
 Rara vez = 2
 Nunca = 1

II. SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

	Potencial del mercado	S	CS	AV	RV	N
25	Ha realizado un diagnóstico del mercado de la maca					
26	Tiene un nicho de mercado a donde enviar su producción de maca					
27	Conoce los requisitos mínimos para la exportación de maca					
28	Exporta directamente su producción de maca.					
29	Ha realizado un análisis de los precios internacionales de la maca					
30	Conoce a las principales empresas competidores.					
	Consideraciones legales					
31	Está preparado para realizar el comercio digital					
32	Requiere de una empresa especializada para exportar su producción.					
33	Conoce los INCOTERMS 2020					
34	Conoce las mayores dificultades en la exportación de productos orgánicos.					
35	Conoce la tendencia futura del consumo de la maca.					

36	Conoce las partidas arancelarias del Perú y país de destino en materia de exportación				
	Infraestructura de mercado				
37	Tiene dificultades de las vías de comunicación de los centros de producción a los almacenes autorizados y/o puerto del Callao				
38	Existe operadores logísticos para la entrega oportuna de la producción de maca.				
39	Tiene acceso a las ruedas de negocios y ferias comerciales virtuales.				
40	Utiliza los medios informáticos para el comercio internacional.				
41	Las condiciones climáticas afectan la entrega oportuna de su producción al lugar de destino.				
42	Las condiciones geográficas afectan la entrega oportuna de sus productos al lugar de destino.				
	Cultura				
43	Domina el marketing digital para negociar con el país de destino				
44	Conoce los trámites y seguros para evitar la falsificación de su producto y tráfico de su marca en el país de destino.				
45	Conoce las particularidades que debe tener la presentación de sus productos en el país de destino.				
46	Conoce los operadores logísticos internacionales confiables.				
47	Conoce el grado de aceptación de sus productos en el país de destino.				
48	Conoce la cultura alimentaria y médica del país de destino				

ANEXO 3: FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO



**VICERRECTORADO ACADEMICO
ESCUELA DE POSGRADO
FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO**

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Guerrero Febres, José Luis
- 1.2 Grado Académico: Doctor en Administración
- 1.3 Cargo e institución donde labora: Univ. Nacional Daniel Alcides Carrión
- 1.4 Título de la investigación: **ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNIN - 2022**
- 1.5 Autor del instrumento: Marco Antonio SURICHAQUI HIDALGO
- 1.6 Maestría/Doctorado/Mención: ADMINISTRACIÓN
- 1.7 Nombre del instrumento: Validación del cuestionario por juicio de expertos

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41-60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado en lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos – científicos y del tema de estudio				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías				X	
SUB TOTAL						
TOTAL						

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20):

VALORACION CUALITATIVA:

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: PUEDA APLICARLO

Lugar y fecha: LIMA: 12/09/22

Firma del experto
DNI: 04053969

**VICERRECTORADO ACADEMICO
ESCUELA DE POSGRADO
FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO**

- I. DATOS GENERALES
- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Llanos Romero, Yolanda Virginia
- 1.2 Grado Académico: Doctor en Administración
- 1.3 Cargo e institución donde labora: Univ. Nacional Daniel Alcides Carrión
- 1.4 Título de la investigación: ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNIN - 2022
- 1.5 Autor del instrumento: Marco Antonio SURICHAQUI HIDALGO
- 1.6 Maestría/Doctorado/Mención: ADMINISTRACIÓN
- 1.7 Nombre del instrumento: Validación del cuestionario por juicio de expertos

INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado en lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad				X	
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos – científicos y del tema de estudio				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables				X	
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías				X	
SUB TOTAL						
TOTAL					81.00	

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20):

VALORACION CUALITATIVA:

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Puede aplicarlo

Lugar y fecha: Lima - 13/09/22



Firma del experto
DNI: 06249958

**VICERRECTORADO ACADEMICO
ESCUELA DE POSGRADO
FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO**

- I. DATOS GENERALES
- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Gamarra Astuhuaman, Guillermo
 - 1.2 Grado Académico: Doctor en Ciencias de la Educación
 - 1.3 Cargo e institución donde labora: Univ. Nacional Daniel Alcides Carrión
 - 1.4 Título de la investigación: ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNIN - 2022
 - 1.5 Autor del instrumento: Marco Antonio SURICHAQUI HIDALGO
 - 1.6 Maestría/Doctorado/Mención: ADMINISTRACIÓN
 - 1.7 Nombre del instrumento: Validación del cuestionario por juicio de expertos

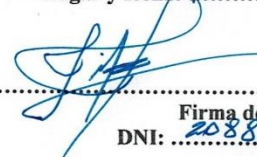
INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Buena 41- 60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado en lenguaje apropiado				X	
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica				X	
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos – científicos y del tema de estudio				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio				X	
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías					X
SUB TOTAL						
TOTAL					84	

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20):

VALORACION CUALITATIVA:

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *puede aplicarse sin problema*

Lugar y fecha: *Perú, 10/09/2022*



Firma del experto
DNI: *20883322*

**VICERRECTORADO ACADEMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

FICHA DE VALIDACION DE INSTRUMENTO

I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del experto: Pujay Cristóbal, Oscar Eugenio
- 1.2 Grado Académico: Doctor en Ciencias de la Educación
- 1.3 Cargo e institución donde labora: Univ. Nacional Daniel Alcides Carrión
- 1.4 Título de la investigación: ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNIN - 2022
- 1.5 Autor del instrumento: Marco Antonio SURICHAQUI HIDALGO
- 1.6 Maestría/Doctorado/Mención: ADMINISTRACIÓN
- 1.7 Nombre del instrumento: Validación del cuestionario por juicio de expertos

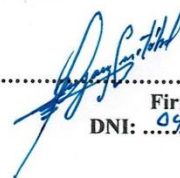
INDICADORES	CRITERIOS CUALITATIVOS/CUANTITATIVOS	Deficiente 0-20%	Regular 21-40%	Bueno 41- 60%	Muy bueno 61-80%	Excelente 81-100%
1. CLARIDAD	Está formulado en lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en conductas observables				X	
3. ACTUALIDAD	Adecuado al alcance de la ciencia y tecnología				X	
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos de cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para valorar aspectos de estudio				X	
7. CONSISTENCIA	Basados en aspectos teóricos – científicos y del tema de estudio				X	
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores, dimensiones y variables					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del estudio					X
10. CONVENIENCIA	Genera nuevas pautas en la investigación y construcción de teorías					X
SUB TOTAL						
TOTAL						

VALORACION CUANTITATIVA (Total x 0.20):

VALORACION CUALITATIVA:

OPINIÓN DE APLICABILIDAD: *adecuado para su aplicabilidad*

Lugar y fecha: *Pisco: 20/09/22*



Firma del experto
DNI: *04086460*

ANEXO 4: COPIA DE LA DATA PROCESADA

Resp	Microeconómico						Mesoconómico						Macroeconómico						Meta económico					
	C1	C2	C3	C4	C5	C6	C7	C8	C9	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18	C19	C20	C21	C22	C23	C24
cod1	5	1	2	1	3	2	2	5	1	3	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod2	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod3	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod4	4	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod5	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod6	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod7	4	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod8	5	1	2	1	3	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod9	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod10	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod11	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod12	3	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod13	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod14	4	2	1	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod15	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod16	4	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod17	4	2	1	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod18	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod19	4	2	1	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod20	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod21	4	2	1	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	3	2	1	2	5	2	2	2	1	2
cod22	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod23	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod24	3	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod25	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod26	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod27	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod28	4	2	2	1	4	2	1	4	2	3	2	3	3	1	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod29	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod30	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod31	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod32	4	2	1	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod33	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod34	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod35	3	2	1	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod36	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod37	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod38	3	1	3	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod39	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod40	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod41	4	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod42	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	2	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod43	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod44	3	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod45	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	2	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2

cod43	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod44	3	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod45	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	2	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod46	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod47	3	1	3	1	5	2	2	5	1	2	3	4	2	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod48	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod49	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod50	4	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod51	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	2	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod52	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod53	3	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod54	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod55	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod56	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	2	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod57	4	2	3	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod58	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod59	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	2	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod60	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod61	5	1	3	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod62	4	2	1	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod63	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	1	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod64	5	1	1	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod65	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod66	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	1	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod67	4	2	1	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod68	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod69	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod70	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	1	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod71	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod72	4	2	1	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod73	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod74	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod75	4	2	1	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod76	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod77	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod78	4	2	1	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	3	4	1	2	2	1	2
cod79	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod80	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod81	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod82	5	1	1	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod83	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod84	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod85	5	1	1	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	3	1	4	1	1	1	2	1
cod86	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod87	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2

cod91	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod92	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod93	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod94	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod95	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod96	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod97	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod98	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod99	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod100	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod101	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod102	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod103	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod104	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	3	1	4	1	1	1	2	1
cod105	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod106	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod107	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod108	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod109	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod110	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod111	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod112	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod113	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod114	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod115	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod116	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod117	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod118	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod119	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod120	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	3	1	4	1	1	1	2	1
cod121	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod122	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod123	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod124	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod125	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod126	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod127	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod128	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	5	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod129	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod130	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod131	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod132	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod133	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	5	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod134	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod135	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1

cod136	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod137	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	5	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod138	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod139	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod140	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod141	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod142	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod143	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod144	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod145	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod146	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod147	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod148	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod149	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod150	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod151	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	3	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod152	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod153	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod154	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod155	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod156	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod157	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod158	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	3	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod159	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod160	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod161	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod162	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod163	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod164	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod165	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod166	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod167	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod168	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod169	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod170	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod171	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod172	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod173	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod174	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod175	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod176	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod177	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod178	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	3	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod179	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod180	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2

cod181	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod182	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod183	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod184	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod185	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod186	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod187	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod188	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod189	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	3	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod190	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod191	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	3	2	3	2	2	2	1	2
cod192	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	1	2	4	1	2	2	1	2
cod193	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod194	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod195	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod196	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	3	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod197	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod198	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod199	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod200	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod201	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod202	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod203	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod204	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	3	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod205	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod206	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod207	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod208	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod209	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod210	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod211	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod212	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod213	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod214	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod215	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod216	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	3	1	2	3	2	2	2	1	2
cod217	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod218	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod219	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod220	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod221	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod222	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod223	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod224	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod225	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2

cod226	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod227	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod228	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod229	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod230	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod231	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod232	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	1	1	4	1	1	1	2	1
cod233	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod234	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod235	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod236	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	5	2	2	2	1	2
cod237	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod238	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod239	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod240	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	5	2	2	2	1	2
cod241	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod242	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod243	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	2	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod244	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod245	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod246	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod247	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod248	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod249	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod250	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod251	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod252	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	5	2	2	2	1	2
cod253	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod254	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	3	4	1	1	1	2	1
cod255	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	3	3	2	2	2	1	2
cod256	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod257	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod258	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod259	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod260	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod261	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod262	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod263	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod264	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod265	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2
cod266	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod267	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod268	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod269	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod270	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2

cod271	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod272	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	5	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod273	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod274	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod275	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod276	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod277	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod278	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod279	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod280	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod281	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod282	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod283	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod284	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod285	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod286	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod287	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod288	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod289	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod290	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod291	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod292	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod293	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod294	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod295	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod296	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod297	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod298	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod299	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod300	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod301	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	3	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod302	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod303	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod304	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod305	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod306	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod307	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod308	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod309	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod310	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod311	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod312	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod313	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod314	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod315	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2

cod316	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2	
cod317	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod318	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod319	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod320	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod321	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod322	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod323	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod324	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod325	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod326	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod327	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod328	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod329	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod330	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod331	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod332	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod333	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod334	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod335	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod336	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod337	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod338	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod339	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod340	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod341	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod342	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod343	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod344	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod345	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod346	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod347	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod348	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod349	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod350	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod351	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod352	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod353	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod354	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	2	2	2	2	4	1	2	2	1	2
cod355	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod356	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	2	2	2	2	2	3	2	2	2	1	2
cod357	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod358	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod359	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod360	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1

cod361	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod362	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod363	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod364	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod365	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod366	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod367	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod368	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod369	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod370	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod371	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod372	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod373	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	3	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod374	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	3	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod375	3	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	3	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod376	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	1	2	2	4	1	2	2	1	2
cod377	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	1	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod378	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod379	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	3	1	1	2	1	2	3	2	2	2	1	2
cod380	4	2	2	2	4	2	2	4	1	2	3	4	4	2	3	3	2	2	4	1	2	2	1	2
cod381	3	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	2	3	2	1	4	1	1	1	2	1
cod382	4	2	2	1	4	2	1	4	2	1	2	3	2	1	1	3	3	2	3	2	2	2	1	2
cod383	5	1	2	1	5	2	2	5	1	2	3	4	4	2	3	3	2	1	4	1	1	1	2	1

Resp	Potencial del mercado						Consideraciones legales						Infraestructura de mercado						Cultura					
	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8	S9	S10	S11	S12	S13	S14	S15	S16	S17	S18	S19	S20	S21	S22	S23	S24
cod1	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod2	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod3	1	2	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod4	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod5	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod6	2	2	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod7	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod8	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod9	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod10	1	2	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod11	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod12	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod13	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod14	1	2	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod15	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	3	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod16	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod17	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod18	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod19	2	2	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod20	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod21	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod22	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod23	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod24	2	2	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod25	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod26	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod27	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod28	1	2	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod29	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod30	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod31	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod32	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod33	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod34	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod35	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	3	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod36	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod37	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod38	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod39	1	2	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	3	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod40	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod41	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod42	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	3	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod43	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod44	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod45	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	4	3	2	1	1	1	4	1

cod46	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod47	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	2	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod48	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod49	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod50	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod51	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod52	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod53	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod54	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod55	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod56	2	3	2	3	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod57	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod58	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod59	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod60	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod61	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod62	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod63	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod64	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod65	1	4	1	3	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod66	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod67	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod68	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod69	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod70	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod71	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod72	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod73	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod74	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod75	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod76	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod77	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod78	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod79	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod80	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod81	1	3	3	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod82	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod83	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod84	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod85	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod86	1	3	3	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod87	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod88	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod89	1	4	3	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	3	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod90	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1

cod91	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod92	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod93	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod94	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod95	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	3	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod96	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod97	1	3	3	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod98	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod99	3	4	3	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	2	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod100	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod101	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod102	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod103	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod104	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	2	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod105	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod106	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod107	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod108	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod109	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	2	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod110	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod111	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod112	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod113	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	2	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod114	1	3	2	2	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod115	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod116	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod117	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod118	1	3	2	2	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod119	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod120	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod121	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod122	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod123	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod124	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod125	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod126	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod127	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod128	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod129	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod130	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod131	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod132	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod133	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod134	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod135	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1

cod136	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod137	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod138	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod139	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod140	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod141	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod142	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod143	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod144	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod145	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod146	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod147	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod148	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod149	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod150	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod151	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod152	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod153	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod154	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod155	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod156	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod157	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod158	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod159	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod160	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod161	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod162	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod163	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod164	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod165	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod166	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod167	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod168	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod169	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod170	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod171	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod172	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod173	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod174	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod175	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod176	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod177	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod178	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod179	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod180	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1

cod181	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod182	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod183	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod184	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod185	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod186	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod187	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod188	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod189	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod190	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod191	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod192	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod193	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod194	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod195	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod196	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod197	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod198	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod199	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod200	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod201	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod202	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod203	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod204	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod205	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod206	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod207	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod208	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod209	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod210	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod211	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod212	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod213	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod214	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod215	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod216	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod217	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod218	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod219	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod220	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod221	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod222	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod223	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod224	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod225	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1

cod271	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod272	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod273	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod274	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod275	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod276	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod277	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod278	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod279	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod280	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod281	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod282	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod283	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod284	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod285	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod286	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod287	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod288	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod289	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod290	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod291	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod292	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod293	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod294	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod295	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod296	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod297	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod298	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod299	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod300	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod301	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod302	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod303	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod304	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod305	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod306	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod307	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod308	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod309	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod310	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod311	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod312	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod313	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod314	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod315	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1

cod361	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod362	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod363	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod364	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod365	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod366	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod367	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod368	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod369	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod370	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod371	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod372	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod373	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod374	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod375	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod376	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod377	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod378	1	4	1	5	1	2	1	4	1	2	2	1	3	3	1	1	4	4	1	1	1	1	4	1
cod379	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod380	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1
cod381	1	3	2	5	1	2	1	3	1	1	1	2	2	2	1	2	4	3	2	1	1	1	4	2
cod382	2	3	2	4	2	1	1	3	1	2	2	1	3	2	1	1	3	3	2	2	2	1	3	1
cod383	1	3	2	4	1	1	2	4	2	1	2	1	2	3	1	2	4	3	2	1	1	1	4	1

ANEXO 5: CONSENTIMIENTO INFORMADO



Ha sido invitado a participar en la investigación “Estrategias de competitividad sistémica y sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022”. Esta investigación es realizada por Marco Antonio Surichaqui Hidalgo, siendo el propósito determinar el nivel de relación que existe entre las estrategias de competitividad sistémica y la sostenibilidad de las pequeñas empresas; si acepta participar en esta investigación, le pedimos que conteste las preguntas del cuestionario y no le tomará más de 20 minutos en contestar.

Su identidad será protegida dado que se usará códigos en el manejo, análisis e interpretación de datos. La información de datos personales será manejada de manera confidencial y su participación es voluntaria.

CONSENTIMIENTO INFORMADO DEL PARTICIPANTE

He leído la presente hoja informativa que me ha sido entregada y entiendo que la participación es voluntaria. Declaro que he leído y conozco el contenido del presente documento, asumo el compromiso y los mantengo expresamente. Por tanto, firmo este consentimiento informado de forma voluntaria para manifestar mi deseo de participar en el estudio de investigación: “Estrategias de competitividad sistémica y sostenibilidad de las pequeñas empresas productoras de maca – Junín – 2022”

Junín, noviembre del 2022

Firma del participante

**ANEXO 6: AUTORIZACIÓN DE LA ENTIDAD DONDE SE REALIZÓ EL
TRABAJO DE CAMPO**



**VICERRECTORADO ACADÉMICO
ESCUELA DE POSGRADO**

Los cuestionarios fueron aplicados a los pequeños productores de maca, los cuales lo realizaron de forma voluntaria, previo diálogo, por lo que no se requirió autorización de alguna entidad para el trabajo de campo.

ANEXO 7: DECLARATORIA DE AUTENTICIDAD DE LA TESIS

Yo, Marco Antonio SURICHAQUI HIDALGO, ex alumno de la Escuela de Posgrado, Doctorado en Administración, de la Universidad Alas Peruanas, con código N° 2014111188, identificado con DNI N° 20881922 y con la tesis titulada:

“ESTRATEGIAS DE COMPETITIVIDAD SISTÉMICA Y LA SOSTENIBILIDAD DE LAS PEQUEÑAS EMPRESAS PRODUCTORAS DE MACA – JUNÍN – 2022”

Declaro bajo juramento que:

- a. La tesis es de mi autoría.
- b. Se ha respetado las normas internacionales de citas y referencias bibliográficas.
- c. Los datos presentados son objetivos; no han sido falseados ni copiados y por consiguiente, los resultados son fidedignos.

De identificarse el fraude (datos falsos), plagios (información sin citas citables), de piratería (uso ilegal de la información) o de falsificación (presentar falsamente ideas de otros), asumo las consecuencias que de mi acción se deriven sometiéndome a las normas establecidas por la Universidad Alas Peruanas.

Jesús María, 12 de diciembre del 2022

Marco Antonio Surichaqui Hidalgo
Aspirante a Doctor