

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



TESIS

**INVERSIÓN Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL DE LA
EMPRESA DE TRANSPORTE GRUPO TUNQUI E.I.R.L DEL
DISTRITO DE SAN JERÓNIMO – CUSCO, 2023**

PRESENTADO POR:

BACH. EVA CRISTEL VEGA CHAMPI

BACH. YESMIT PAOLA CHURA TAPARA

**PARA OPTAR A TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO**

ASESOR:

DR. ELIAS FARFAN GOMEZ

CUSCO – PERÚ

2024

INFORME DE ORIGINALIDAD

(Aprobado por Resolución Nro.CU-303-2020-UNSAAC)

El que suscribe, **Asesor** del trabajo de investigación/tesis titulada: INVERSIÓN Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE GRUPO TUNQUI E.I.R.L DEL DISTRITO DE SAN JERONIMO - CUSCO, 2023

presentado por: EVA CRISTEL VEGA CHAMPI con DNI Nro.: 74080889 presentado por: YESMIT PAOLA CHURA TAPARA con DNI Nro.: 76325390 para optar el título profesional/grado académico de CONTADOR PUBLICO

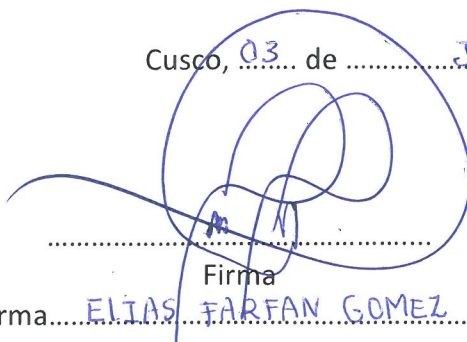
Informo que el trabajo de investigación ha sido sometido a revisión por 2 veces, mediante el Software Antiplagio, conforme al Art. 6° del **Reglamento para Uso de Sistema Antiplagio de la UNSAAC** y de la evaluación de originalidad se tiene un porcentaje de 10%.

Evaluación y acciones del reporte de coincidencia para trabajos de investigación conducentes a grado académico o título profesional, tesis

Porcentaje	Evaluación y Acciones	Marque con una (X)
Del 1 al 10%	No se considera plagio.	X
Del 11 al 30 %	Devolver al usuario para las correcciones.	
Mayor a 31%	El responsable de la revisión del documento emite un informe al inmediato jerárquico, quien a su vez eleva el informe a la autoridad académica para que tome las acciones correspondientes. Sin perjuicio de las sanciones administrativas que correspondan de acuerdo a Ley.	

Por tanto, en mi condición de asesor, firmo el presente informe en señal de conformidad y **adjunto** la primera página del reporte del Sistema Antiplagio.

Cusco, 03 de JUNIO de 2025



Firma

Post firma ELIAS FARFAN GOMEZ

Nro. de DNI 23861243

ORCID del Asesor 0000-0001-7469-3485

Se adjunta:

1. Reporte generado por el Sistema Antiplagio.
2. Enlace del Reporte Generado por el Sistema Antiplagio: **oid:** 27259: 454349397

BACH. EVA CRISTEL VEGA CHAMPI BACH. YESMIT ... INVERSIÓN Y COMPETITIVIDAD COMERCIAL DE LA EMPRESA DE TRANSPORTE GRUPO TUNQUI E.I.R.L DEL DISTRITO D

 Universidad Nacional San Antonio Abad del Cusco

Detalles del documento

Identificador de la entrega

trn:oid:::27259:454349397

Fecha de entrega

30 abr 2025, 12:44 p.m. GMT-5

Fecha de descarga

30 abr 2025, 1:10 p.m. GMT-5

Nombre de archivo

TESIS_-_BACH._EVA_CRISTEL_VEGA_CHAMPI_Y_BACH._YESMIT_PAOLA_CHURA_TAPARA30.04.25.docx

Tamaño de archivo

966.5 KB

115 Páginas

24.320 Palabras

135.757 Caracteres

10% Overall Similarity

The combined total of all matches, including overlapping sources, for each database.

Filtered from the Report

- Bibliography
- Quoted Text
- Cited Text
- Small Matches (less than 25 words)
- Crossref database

Exclusions

- 3 Excluded Sources

Top Sources

- 7%  Internet sources
- 0%  Publications
- 7%  Submitted works (Student Papers)

Integrity Flags

0 Integrity Flags for Review

No suspicious text manipulations found.

Our system's algorithms look deeply at a document for any inconsistencies that would set it apart from a normal submission. If we notice something strange, we flag it for you to review.

A Flag is not necessarily an indicator of a problem. However, we'd recommend you focus your attention there for further review.

DEDICATORIA

A mi madre, por ser mi fuente de inspiración para seguir adelante y lograr mis objetivos, por enseñarme desde muy pequeña a trabajar por lo que quiero. Por la paciencia y sus consejos llenos de sabiduría que me encaminaron a llegar a este punto. Has sacrificado mucho para darme las oportunidades que hoy me permiten alcanzar este logro, el cual es tuyo y siempre serás mi mejor ejemplo a seguir, gracias por ser mi apoyo y enseñarme que con dedicación y esfuerzo todo es posible.

A mi hermano Fernando mi compañero de infancia, gracias por tu amor, paciencia y por depositar tu confianza en mí, eres mi mayor ejemplo a seguir, no solo por la capacidad que tienes, si no por el gran corazón bondadoso que Dios te dio, eres sin duda el padre que la vida no me dio, a mi hermana Daniela por ser mi motivo de perseverancia, por aguantarme en esos días pesados de universidad y sacarme una sonrisa cada vez que sentía que no podía más, por ustedes es que llegué a este punto, los amo mucho.

Atte. Yesmit Paola Chura Tapara

A Dios, por ser mi guía y fortaleza en todo momento, por darme la sabiduría y el valor para enfrentar cada desafío.

A Mi mamá Leonarda y a mi papá Ángel Juan quienes han sido mi ejemplo de vida y mi mayor inspiración. Gracias por su amor incondicional, por cada sacrificio y por enseñarme con su ejemplo el verdadero significado de la perseverancia, el trabajo duro y la humildad. Este logro es tanto mío como de ustedes, porque nunca dejaron de creer en mí.

A mis queridos hermanos, por ser mi refugio y mi fuente constante de alegría y apoyo. Gracias por estar siempre a mi lado, por sus palabras de aliento y por compartir conmigo cada risa y cada lágrima. Su amor me ha sostenido en los momentos más difíciles y me ha dado el impulso necesario para seguir adelante.

Atte. Eva Cristel Vega Champi

AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer a Dios, por la vida, salud y por ser mi fuente de fortaleza, por acompañarme no solo en mi vida universitaria, si no, en todo el transcurso de mi vida.

Agradezco a mi mamá, mis hermanos Fernando y Daniela, por ser mis mayores motivos para seguir adelante, por confiar en mí y ser mi mayor fuerza para no rendirme, no me imagino la vida sin ustedes. De igual manera agradezco a mi primo Darwin por la paciencia de enseñarme las matemáticas, mi tía Senovia por ser una figura materna más para mí, por el cuidado que recibí por parte de ustedes cuando era niña.

Gracias familia por todo y cada logro que consiga, siempre será dedicado para ustedes.

Atte. Yesmit Paola Chura Tapara

Mi sincero agradecimiento a todas las personas que, con su apoyo y conocimientos, han contribuido a que este trabajo culmine con éxito.

De manera especial, quiero agradecer a Dios por ser mi guía y fortaleza en cada paso de este camino. Gracias por brindarme la sabiduría y el coraje necesarios para superar cada obstáculo.

A mi mamá y papá, por su amor incondicional y apoyo constante. Gracias por estar siempre a mi lado, por sus palabras de aliento y por enseñarme el verdadero valor del esfuerzo y la perseverancia, a mis hermanos, por ser mi inspiración y mi soporte en los momentos difíciles. Gracias por su cariño, su comprensión y por estar siempre presentes en mi vida.

A mis docentes de la universidad, quienes con su dedicación y paciencia me han guiado a lo largo de mi formación académica. Gracias por compartir su conocimiento y por motivarme a dar siempre lo mejor de mí.

Y a mis amigos en general, por su compañía, apoyo y por hacer de este camino un viaje lleno de recuerdos inolvidables. Gracias por cada momento compartido y por ser una fuente constante de motivación.

Atte. Eva Cristel Vega Champi

PRESENTACION

**SEÑOR DECANO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS,
CONTABLES, ECONÓMICAS Y TURISMO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL
DE SAN ANTONIO ABAD DEL CUSCO.**

SEÑORES MIEMBRO DEL JURADO:

En concordancia al reglamento de grados y títulos de la Escuela Profesional de Contabilidad y con la finalidad de optar la licenciatura académica de Contador Público, ponemos a consideración del jurado el presente trabajo de investigación titulado:

“Inversión y Competitividad Comercial De La Empresa De Transporte Grupo Tunqui
E.I.R.L Del Distrito De San Jerónimo – Cusco, 2023

Este trabajo de investigación involucra la aplicación de los conocimientos que adquirimos durante nuestra formación profesional, y teniendo en cuenta las pautas metodológicas comprendidas, analizadas y estudiadas en las aulas de pregrado de nuestra universidad.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA	I
AGRADECIMIENTO	II
PRESENTACION	III
ÍNDICE GENERAL	IV
ÍNDICE DE CUADROS	VII
ÍNDICE DE FIGURAS	IX
RESUMEN	X
ABSTRACT	XI
INTRODUCCIÓN	XII
I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	1
1.1. Situación problemática	1
1.2. Formulación del problema	3
a. Problema general	3
b. Problemas específicos	3
1.3. Justificación de la investigación	4
a. Justificación teórica	4
b. Justificación práctica	4
c. Justificación metodológica	4
d. Justificación social	4
1.3. Objetivos de la investigación	5
a. Objetivo general	5
b. Objetivos específicos	5
II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL	6
2.1. Bases teóricas	6
2.1.1. Inversión	6
2.1.1.1. Dimensiones de inversión	7
2.1.1.2. Importancia de la inversión	9
2.1.1.3. Ventajas de invertir	9
2.1.2. Competitividad Comercial	10
2.1.2.1. Dimensiones de competitividad comercial	11
2.1.2.2. Importancia de la competitividad empresarial	12
2.1.3. NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo	12

2.1.3.1. Reconocimiento	13
2.1.3.2. Medición inicial	14
2.1.3.3. Valoración del coste	14
2.1.3.4. Valoración posterior al reconocimiento	15
2.1.3.5. Modelo del coste	15
2.1.3.6. Modelo de revaluación	15
2.1.3.7. Amortización	17
2.1.3.8. Método de amortización	17
2.1.3.9. Deterioro del valor	18
2.1.3.10. Baja en cuentas	18
2.1.3.11. Información a Revelar	19
2.2. Marco conceptual	21
2.3. Antecedentes empíricos de la investigación	23
2.3.1. Antecedentes Internacionales	23
2.3.2. Antecedentes nacionales	26
2.3.3. Antecedentes locales	28
III: HIPÓTESIS Y VARIABLES	30
3.1. Hipótesis	30
a. Hipótesis general	30
b. Hipótesis específicas	30
3.2. Identificación de variables	30
3.3. Operacionalización de variables	31
IV. METODOLOGÍA	32
4.1. Ámbito de estudio	32
4.2. Tipo y nivel de investigación	33
a. Tipo de investigación	33
b. Enfoque de investigación	34
c. Nivel de investigación	35
d. Diseño de investigación	35
4.3. Unidad de análisis	36
4.4. Población de estudio	36
4.5. Tamaño de muestra	36
4.6. Técnicas de selección de muestra	37
4.7. Técnicas de recolección de información	37

a. Técnica	37
b. Instrumento	38
c. Confiabilidad	38
4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información	39
4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas	39
V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN	40
5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados	40
5.2. Pruebas de hipótesis	71
5.3. Discusión de resultados	80
CONCLUSIONES	86
RECOMENDACIONES	88
REFERENCIAS	89
ANEXOS	93
Anexo I: Matriz de consistencia	94
Anexo II: Matriz operacional	95
Anexo III: Matriz instrumental de inversión	96
Anexo IV: Matriz instrumental de competitividad comercial	97
Anexo V: Instrumento de recolección de datos tipo encuesta	98
Anexo VI: Base de datos de la encuesta	100
Anexo VII: Reporte fotográfico del SPSS	101

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Operacionalización de variables.....	31
Cuadro 2 Prueba de confiabilidad.....	38
Cuadro 3 Técnicas para corroborar las hipótesis.....	39
Cuadro 4 Análisis de la variable 01 – inversión.....	40
Cuadro 5 Análisis de la dimensión 01 – Equipamiento (oficinas)	41
Cuadro 6 Análisis de la dimensión 02 – Unidades vehiculares.....	42
Cuadro 7 Análisis de la dimensión 03 – Equipos diversos	44
Cuadro 8 Análisis de la variable 02 – Competitividad comercial	45
Cuadro 9 Análisis de la dimensión 01 – Calidad de servicios	46
Cuadro 10 Análisis de la dimensión 02 – Estrategias de mercado	48
Cuadro 11 Análisis de la dimensión 03 – Costos	49
Cuadro 12 Implementación de sistemas modernos en las oficinas.....	51
Cuadro 13 Recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento	52
Cuadro 14 Equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos	53
Cuadro 15 Renovación de las unidades vehiculares de forma periódica.....	54
Cuadro 16 Renovación de vehículos.....	55
Cuadro 17 Mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares	56
Cuadro 18 Reparaciones de las unidades vehiculares.....	57
Cuadro 19 Inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos	58
Cuadro 20 Sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos	59
Cuadro 21 Actualización del sistema de monitoreo en la empresa	60
Cuadro 22 Medidas para mejorar la puntualidad de los servicios.....	61
Cuadro 23 Protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías.....	62
Cuadro 24 Servicios de seguimiento de las cargas a los clientes	63
Cuadro 25 Capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente	64
Cuadro 26 Esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa	65
Cuadro 27 Servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes	66
Cuadro 28 Seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización	67
Cuadro 29 Costos de sus servicios competitivos en el mercado	68
Cuadro 30 Medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio ..	69

Cuadro 31 Seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora.	70
Cuadro 32 Prueba de normalidad	71
Cuadro 33 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general.....	72
Cuadro 34 Prueba de correlación de Spearman del objetivo general	73
Cuadro 35 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 1.....	74
Cuadro 36 Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 1	75
Cuadro 37 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 2.....	76
Cuadro 38 Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 2	77
Cuadro 39 Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 3.....	78
Cuadro 40 Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 3	79

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Ventajas de una inversión.....	10
Figura 2 Localización geográfica de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL	32
Figura 3 Análisis de la variable 01 – inversión	40
Figura 4 Análisis de la dimensión 01 – Equipamiento (oficinas).....	41
Figura 5 Análisis de la dimensión 02 – Unidades vehiculares	43
Figura 6 Análisis de la dimensión 03 – Equipos diversos	44
Figura 7 Análisis de la variable 02 – Competitividad comercial	45
Figura 8 Análisis de la dimensión 01 – Calidad de servicios.....	47
Figura 9 Análisis de la dimensión 02 – Estrategias de mercado	48
Figura 10 Análisis de la dimensión 03 – Costos	49
Figura 11 Implementación de sistemas modernos en las oficinas.....	51
Figura 12 Recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento.....	52
Figura 13 Equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos.....	53
Figura 14 Renovación de las unidades vehiculares de forma periódica	54
Figura 15 Renovación de vehículos.....	55
Figura 16 Mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares.....	56
Figura 17 Reparaciones de las unidades vehiculares.....	57
Figura 18 Inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos	58
Figura 19 Sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos.....	59
Figura 20 Actualización del sistema de monitoreo en la empresa.....	60
Figura 21 Medidas para mejorar la puntualidad de los servicios	61
Figura 22 Protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías	62
Figura 23 Servicios de seguimiento de las cargas a los clientes	63
Figura 24 Capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente.....	64
Figura 25 Esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa	65
Figura 26 Servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes	66
Figura 27 Seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización	67
Figura 28 Costos de sus servicios competitivos en el mercado.....	68
Figura 29 Medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio ...	69
Figura 30 Seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora ..	70

RESUMEN

La presente investigación titulada: “Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”; planteó como objetivo general: “Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”; el marco metodológico que presento fue el enfoque cuantitativo, tipo básico, nivel descriptivo correlacional, diseño no experimental de corte transversal, la población estuvo conformada por los trabajadores de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L, la muestra estuvo conformada por 30 trabajadores, la técnica e instrumento aplicados fueron la encuesta y el cuestionario.

Se concluye que existe una relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa donde se evidencia que la inversión actual de la empresa es regular, destacando la necesidad de optimización para mejorar la eficiencia operativa y la competitividad comercial. Se identificó que una inversión estratégica en áreas clave, como el equipamiento de oficinas, el mantenimiento de vehículos y la adquisición de tecnología moderna, es fundamental para fortalecer la posición de la empresa en el mercado. Además, los resultados estadísticos confirmaron una relación positiva y significativa entre la inversión y la competitividad, lo que sugi

ere que, al aumentar y mejorar la inversión, la empresa puede lograr un desempeño comercial más sólido, atraer más clientes y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

Palabras clave: Inversión, competitividad, costos, activo fijo, empresa

ABSTRACT

This research titled: “Investment and commercial competitiveness of the Grupo Tunqui E.I.R.L. transport company of the San Jerónimo District - Cusco 2023”; proposed as a general objective: “Determine the relationship between investment and commercial competitiveness of the transportation company Grupo Tunqui EIRL of the district of San Jerónimo - Cusco, 2023”; The methodological framework that I present was the quantitative approach, basic type, correlational descriptive level, non-experimental cross-sectional design, the population was made up of workers from the transport company Grupo Tunqui E.I.R.L, the sample was made up of 30 workers, the technique and instrument applied were the survey and the questionnaire.

It is concluded that there is a significant relationship between investment and the commercial competitiveness of the company where it is evident that the company's current investment is regular, highlighting the need for optimization to improve operational efficiency and commercial competitiveness. Strategic investment in key areas, such as office equipment, vehicle maintenance and the acquisition of modern technology, was identified as essential to strengthen the company's position in the market. Furthermore, statistical results confirmed a positive and significant relationship between investment and competitiveness, suggesting that by increasing and improving investment, the company can achieve stronger business performance, attract more customers, and ensure its long-term sustainability.

Keywords: Investment, competitiveness, costs, fixed assets, company

INTRODUCCIÓN

El objetivo principal de esta investigación es: “Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”; para fundamentar este estudio, se ha realizado una exhaustiva revisión de diversas fuentes de información que sirven como base fundamental para su desarrollo.

La estructura de la investigación se ha organizado en cinco secciones distintas, detalladas de la siguiente manera:

I: Planteamiento del problema

Se aborda la formulación del problema, donde se examina la situación problemática actual, se plantean los problemas específicos y se establecen tanto el objetivo general como los objetivos específicos de la investigación. Además, se proporciona una justificación para llevar a cabo el estudio.

II: Marco teórico conceptual

Se centra en el marco teórico, donde se recopila información de diversas fuentes que permiten acceder a antecedentes a nivel internacional, nacional y local. Esto se complementa con la elaboración de un marco conceptual

III: Hipótesis y variables

Se desarrollo la hipótesis de investigación, tanto generales como específicas, en cual se realiza en función de los objetivos, seguidamente se realizó la identificación de las variables, dimensiones e indicadores de la investigación.

IV: Metodología

Se detalla la metodología de investigación, especificando aspectos como el enfoque, tipo, nivel, método y diseño de la investigación, también se identifica la población de estudio, se determina el tamaño de la muestra y se describe la unidad de análisis. Además, se presenta la técnica y el instrumento utilizados para recolectar los datos.

V: Resultados y discusión

Se presentan los resultados y la discusión, donde se muestran los hallazgos derivados del procesamiento de datos en el sistema estadístico. Se incluye información sobre la confiabilidad del estudio, se realizan pruebas de hipótesis y se muestran las distribuciones de frecuencia. Posteriormente, se analizan y discuten en detalle los resultados obtenidos, teniendo en cuenta los antecedentes que respaldan los hallazgos.

Finalmente se presentan las conclusiones y recomendaciones y estas son derivadas del análisis de los resultados obtenidos al término de la investigación.

Además, se incluyen también las referencias bibliográficas que se utilizaron como fuente para el desarrollo del estudio y se adjuntan los anexos correspondientes, que proporcionan apoyo y respaldo adicional a la investigación.

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Situación problemática

La inversión es esencial para acumular riqueza y alcanzar metas financieras a largo plazo, pero su éxito depende de una evaluación cuidadosa, planificación estratégica y gestión eficaz del riesgo. Para individuos y empresas, una inversión bien dirigida puede facilitar objetivos como una jubilación segura, la expansión empresarial o la adquisición de bienes importantes. Por otro lado, los gobiernos también se benefician de inversiones estratégicas en infraestructura, educación y tecnología, ya que estas pueden impulsar el crecimiento económico, generar empleo y mejorar los servicios públicos.

Sin embargo, la inversión conlleva riesgos, incluidos cambios en el mercado y eventos imprevistos, lo que hace crucial la diversificación y el monitoreo constante. Un enfoque disciplinado y adaptativo es necesario para maximizar los beneficios y minimizar las pérdidas. La efectividad de la inversión radica en la capacidad de planificar adecuadamente, gestionar riesgos y ajustarse a las condiciones cambiantes del entorno económico.

A nivel mundial, la inversión juega un papel central en el crecimiento económico y la integración global. Sin embargo, su gestión y regulación plantean desafíos significativos en términos de impacto socioeconómico y sostenibilidad. La forma en que se administra la inversión internacional puede influir de manera significativa en la estabilidad económica y el desarrollo sostenible a escala global, afectando tanto a los mercados emergentes como a las economías desarrolladas.

La competitividad comercial se refiere a la capacidad de países, empresas y otros actores económicos para competir efectivamente en el mercado global. Este concepto va más allá de simplemente vender productos y servicios; también incluye la capacidad de atraer inversiones, fomentar la innovación, mejorar la productividad y crear un entorno propicio

para el desarrollo económico sostenible. La competitividad es fundamental para el desarrollo económico de largo plazo y la prosperidad, ya que impulsa la eficiencia, la calidad y la capacidad de respuesta al mercado, elementos clave para mantenerse competitivo en un entorno económico global dinámico y competitivo.

La relación entre inversión y competitividad es crucial para entender cómo las decisiones de inversión afectan la capacidad de un país, región o empresa para competir a nivel global. La inversión en infraestructura, educación, innovación y tecnología puede aumentar la eficiencia y reducir costos, mejorando así la competitividad. Además, los países y regiones más competitivos tienden a atraer mayores flujos de inversión extranjera directa (IED) y nacional, lo que a su vez impulsa la transferencia de tecnología y conocimientos que fortalecen aún más la competitividad.

Sin embargo, la concentración desigual de inversiones en áreas urbanas o sectores específicos puede exacerbar las disparidades regionales, limitando el desarrollo equilibrado y afectando negativamente la competitividad a nivel nacional. Además, la falta de inversión adecuada en infraestructura crítica y en investigación y desarrollo (I+D) puede restringir la capacidad de innovación de una economía y limitar su capacidad para desarrollar productos y servicios avanzados que sean competitivos globalmente para maximizar los beneficios de la inversión y fortalecer la competitividad a nivel mundial, es fundamental implementar políticas que fomenten una inversión equitativa y sostenible en todos los sectores y regiones, promoviendo así un desarrollo económico inclusivo y sostenible a largo plazo.

A nivel local, la empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L, ubicada en el distrito de San Jerónimo, Cusco, enfrenta una situación problemática relacionada con la inversión y la competitividad comercial en 2023. La empresa enfrenta dificultades para atraer inversiones que le permitan modernizar su flota y mejorar su infraestructura, lo que limita su capacidad para ofrecer servicios más eficientes y de mayor calidad. Esta falta de inversión también

afecta su competitividad frente a otras empresas de transporte en la región, que pueden contar con tecnología más avanzada y mejores recursos operativos.

Además, la empresa se enfrenta a desafíos en la gestión de costos operativos y en la adaptación a las demandas del mercado local, lo que ha llevado a una disminución en su cuota de mercado. La falta de inversión en mejoras tecnológicas y operativas ha resultado en un servicio menos competitivo en comparación con sus rivales, quienes pueden ofrecer tarifas más atractivas y un mejor servicio al cliente. Esta situación plantea un reto significativo para Grupo Tunqui E.I.R.L, que debe encontrar formas efectivas de aumentar su competitividad y atraer inversiones para asegurar su sostenibilidad y crecimiento en el competitivo sector del transporte en Cusco.

1.2. Formulación del problema

a. Problema general

¿Cuál es la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?

b. Problemas específicos

- ¿Cuál es la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?
- ¿Cuál es la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?
- ¿Cuál es la relación entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?

1.3. Justificación de la investigación

a. Justificación teórica

El propósito de este estudio es aumentar la comprensión en la teoría contable referente a la inversión y competitividad comercial; para lo cual se realizó una revisión exhaustiva de la literatura y se analizaron varias opciones para mejorar y ampliar la comprensión de este tema mediante una mayor difusión y aplicación de la legislación vigente. Este enfoque no solo fortaleció la teoría contable, sino que también enriqueció la doctrina contable. Para lograr estos objetivos, se emplearon diversas fuentes de información, como libros, artículos científicos y trabajos previos a nivel internacional, nacional y local.

b. Justificación práctica

Este enfoque práctico en la investigación la convierte en una herramienta valiosa para entender como la inversión beneficia la competitividad comercial. Además, se espera que este estudio sea una fuente valiosa de información para estudiantes y profesionales en áreas relacionadas, quienes pueden utilizarlo como base para investigaciones y estudios posteriores.

c. Justificación metodológica

Este estudio se llevó a cabo con una metodología justificada que busca desarrollar una herramienta para recopilar información y medir las variables relevantes. Se utilizó una técnica específica junto con un instrumento adecuado, siguiendo los lineamientos y procedimientos establecidos por la universidad para la investigación. El enfoque fue de tipo básico, con un diseño no experimental-transversal y un nivel descriptivo-correlacional.

d. Justificación social

La realización de esta investigación se fundamentó en la justificación social, ya que se pretende que resulte beneficiosa para la empresa de transporte GRUPO TUNQUI E.I.R.L del distrito de San Jerónimo -Cusco, 2023, es fundamental que los investigadores adquieran

conocimientos sobre la inversión y competitividad comercial. Al optar por la recopilación de información de primera mano, se busca obtener de manera precisa y auténtica la perspectiva de las personas que están directamente involucradas en el tema de investigación.

1.3. Objetivos de la investigación

a. Objetivo general

Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

b. Objetivos específicos

- Determinar la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.
- Determinar la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.
- Determinar la relación entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

II: MARCO TEÓRICO CONCEPTUAL

2.1. Bases teóricas

2.1.1. Inversión

López (2019) La inversión implica asignar recursos con el objetivo de obtener beneficios económicos de diversa índole estos recursos pueden aparecer como mano de obra, tiempo y capital. Al emplear estos tres elementos de manera eficaz, se producen consecuencias positivas que se entienden como beneficio de la inversión. En otras palabras, la inversión representa un proceso estratégico en el cual se hacen desembolsos con la esperanza de lograr ganancias o mejoras en el futuro. Este concepto no se limita únicamente al ámbito financiero, sino que también se aplica a diversas áreas donde la asignación de recursos conlleva la expectativa de rendimientos positivos.

Peumans (2017) La inversión se refiere al uso de recursos financieros para adquirir bienes duraderos o activos que la empresa utilizará durante un largo periodo de tiempo con el objetivo de cumplir con sus metas y mejorar su funcionamiento. Estos activos pueden incluir equipamiento de oficinas, unidades vehiculares y equipos diversos, los cuales son esenciales para las operaciones diarias de la empresa.

Tarrago (2016) La inversión se define como el desembolso de recursos financieros destinado a adquirir bienes tangibles duraderos o instrumentos de producción, comúnmente conocidos como bienes de equipo. Estos activos son utilizados por la empresa a lo largo de un período prolongado para alcanzar sus objetivos operativos y estratégicos. Es decir, la inversión implica la asignación de capital hacia la compra de activos que contribuyan a mejorar la capacidad productiva, optimizar los procesos internos y, en última instancia, promover el crecimiento y la competitividad de la organización a largo plazo.

Giraldo (2014) La inversión se refiere al flujo de recursos destinados a aumentar o mejorar el stock de capital de la economía en un período determinado. La inversión total

comprende tanto la inversión bruta, que representa el total de los desembolsos en activos fijos, como la inversión neta, que considera el descuento de la depreciación del capital. Esta última nos proporciona una visión más precisa del aumento neto del stock de capital, al restar la pérdida de valor de los activos existentes.

En base a las teorías plantadas podemos extraer las siguientes dimensiones:

2.1.1.1. Dimensiones de inversión

A. Inversión en equipamiento (oficinas)

Peumans (2017) La inversión en equipamiento de oficinas se refiere al proceso de destinar recursos económicos a la adquisición, renovación o mejora de equipos, muebles y herramientas necesarias para el funcionamiento eficiente de un espacio de trabajo. Este tipo de inversión puede incluir elementos como computadoras, impresoras, escritorios, sillas ergonómicas, sistemas de iluminación, aire acondicionado, dispositivos tecnológicos, entre otros. Su objetivo principal es mejorar las condiciones laborales, aumentar la productividad, optimizar procesos y garantizar un entorno adecuado y funcional para los colaboradores, alineándose con los objetivos estratégicos de la organización.

Office Montiel (2024) El equipo de oficina es un aspecto indispensable en cualquier espacio de trabajo. Tener el equipamiento adecuado es fundamental para crear espacios cómodos y ergonómicos que mejoren la productividad de los empleados. Debe ser considerado cuidadosamente para garantizar un ambiente de trabajo eficiente y saludable. Invertir en equipamiento de oficina de alta calidad tendrá un impacto positivo en la productividad y el bienestar de los empleados.

B. Inversión en unidades vehiculares

Peumans (2017) La inversión en unidades vehiculares se refiere a la asignación de recursos financieros para la adquisición, renovación, mantenimiento o mejora de vehículos destinados a actividades operativas, logísticas o administrativas de una organización. Este tipo de inversión puede incluir automóviles, camionetas, camiones, motocicletas, buses u otros medios de transporte terrestre, dependiendo de las necesidades específicas de la entidad. El propósito de esta inversión es fortalecer la capacidad operativa, mejorar la movilidad, garantizar el cumplimiento de objetivos estratégicos, reducir costos operativos a largo plazo y, en algunos casos, ofrecer una imagen corporativa moderna y eficiente.

López (2019) La inversión en unidades vehiculares se refiere a la asignación de recursos financieros para la adquisición, renovación o mantenimiento de vehículos destinados a cumplir con las necesidades operativas, logísticas o estratégicas de una organización. Estos vehículos pueden incluir automóviles, camionetas, camiones, motocicletas u otros medios de transporte, dependiendo de la naturaleza y las actividades de la empresa.

C. Inversión en equipos diversos

Peumans (2017) La inversión en equipos diversos se refiere a la asignación de recursos económicos para adquirir, renovar o mantener equipos variados que no se encuentran agrupados en categorías específicas como mobiliario, vehículos o maquinaria. Estos equipos son generalmente necesarios para cumplir funciones específicas dentro de una organización y pueden incluir herramientas especializadas, equipos tecnológicos, dispositivos de seguridad, equipos de comunicación, entre otros. El objetivo principal de esta inversión es garantizar la operatividad, mejorar la eficiencia, cubrir necesidades específicas de la organización y apoyar el desarrollo de actividades productivas o administrativas según los requerimientos del entorno o sector.

Plan Contable General (2016) Los equipos constituyen los activos fundamentales de una empresa, abarcando tanto los bienes adquiridos como aquellos obtenidos mediante arrendamientos financieros. Estos recursos se emplean en la producción y prestación de bienes y servicios de la empresa, ya sea que se alquilen a terceros o se utilicen para fines de gestión interna. Es importante destacar que estos activos tienen una duración de uso que supera el año, lo que la diferencia de los recursos de corto plazo.

2.1.1.2. Importancia de la inversión

Generamas (2022) La inversión es una práctica crucial, para maximizar el potencial de tu dinero y hacer que trabaje para ti. No solo representa una vía para obtener ingresos pasivos adicionales, sino que también constituye una estrategia efectiva para incrementar tus ingresos sin necesidad de aumentar tu carga laboral. Si ya estás empleando esfuerzos suficientes para generar ingresos, comprender la importancia de hacer que tu dinero se multiplique es esencial para expandir tus fuentes de ingresos. Al invertir sabiamente, puedes aumentar tu riqueza, garantizar tu seguridad financiera y lograr tus metas a largo plazo con mayor facilidad y eficacia.

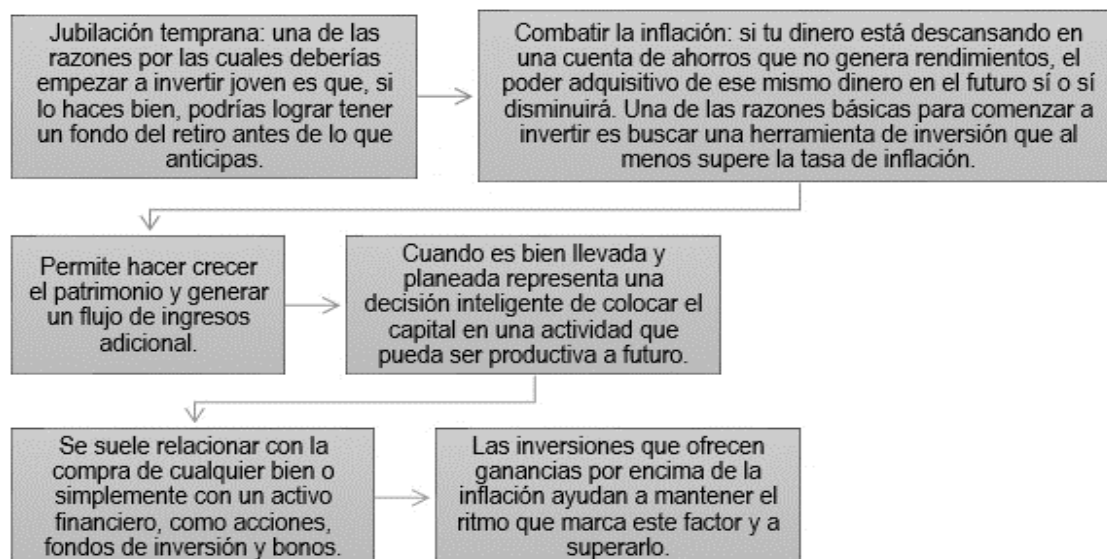
2.1.1.3. Ventajas de invertir

De acuerdo a lo enmarcado por Generamas (2022) y SNHU (2022) La inversión se destaca como una herramienta poderosa no solo para la construcción de riqueza, sino también para mitigar la incertidumbre económica y alcanzar metas financieras a largo plazo. No obstante, es vital reconocer que toda inversión implica riesgos inherentes. Por ende, es esencial realizar una investigación exhaustiva y buscar asesoramiento profesional antes de comprometer fondos. Esta diligencia debida no solo permite comprender mejor los productos y mercados de inversión, sino que también ayuda a desarrollar una estrategia financiera sólida y adaptada a las necesidades y objetivos individuales. Además, la

orientación de expertos puede proporcionar una perspectiva objetiva y valiosa, ayudando a evitar decisiones impulsivas o basadas únicamente en emociones.

Figura 1

Ventajas de una inversión



Nota: La figura representa las ventajas de una inversión – Elaboración propia

2.1.2. Competitividad Comercial

Clavijo (2023) la competitividad comercial se define como "la capacidad que tiene una empresa para generar valor y, por lo tanto, atraer y mantener clientes". Esta definición enfatiza la importancia de crear valor como elemento central para mantenerse competitivo en el mercado.

Medeiros y Goncalves (2019) La competitividad comercial es la capacidad de una empresa para ofrecer más valor a sus clientes de manera más eficiente que sus competidores. Esto se logra mediante una alta calidad de servicios, el desarrollo de estrategias de mercado efectivas y una gestión de costos que permita mantener precios competitivos sin sacrificar la calidad. Así, la empresa puede destacarse y mantenerse relevante en un mercado dinámico.

Labarca (2019) La competitividad es un concepto multifacético que va más allá de la simple capacidad de posicionarse por delante de los competidores. Se trata de un conjunto de características y atributos que permiten a una entidad (persona, empresa o país) desarrollar y mantener una posición ventajosa en un entorno dinámico y cambiante.

2.1.2.1. Dimensiones de competitividad comercial

A. Calidad de servicios

Zenvia (2023) Es un conjunto de estrategias y acciones que buscan mejorar el servicio al cliente, así como la relación entre el consumidor y la marca. La clave para ese soporte está en la construcción de buenas relaciones y un ambiente positivo, servicial y amigable, que garantice a los clientes salir con una buena impresión.

Medeiros y Goncalves (2019) La calidad de servicios se refiere a la capacidad de la empresa para ofrecer productos o servicios que cumplan con las expectativas de los clientes, satisfagan sus necesidades y generen una experiencia positiva.

B. Estrategias de mercado

QuestionPro (2023) Una estrategia de mercadeo es un plan de acción de la empresa para llegar a los posibles consumidores y convertirlos en clientes de sus productos o servicios. La estrategia de mercadeo consiste en una planificación a largo plazo de los objetivos que la empresa quiere alcanzar.

Medeiros y Goncalves (2019) Las estrategias de mercado son los planes que la empresa implementa para posicionarse en el mercado, atraer clientes y competir de manera efectiva.

C. Costos

Medeiros y Goncalves (2019) Los costos son una dimensión crítica de la competitividad, ya que la empresa necesita gestionar eficientemente sus recursos para ofrecer precios atractivos y generar márgenes de ganancia.

Sánchez (2019), el costo se describe como el monto asociado al empleo de los elementos que intervienen en la creación de bienes o servicios como parte de una actividad económica. Este concepto abarca diversos desembolsos, tales como salarios, gastos operativos y la adquisición de materias primas, todos fundamentales para calcular el costo total de producción.

2.1.2.2. Importancia de la competitividad empresarial

IMEF CDMX (2020) Toda organización debe buscar, nutrir y reforzar sus ventajas competitivas para permanecer en un mercado o sector socioeconómico y así elegir el mejor rumbo o directriz para su negocio. Cuando hay competitividad una empresa puede emprender un camino de crecimiento, lanzar nuevos productos o servicios, además de innovar y mejorar su oferta para los clientes. La importancia de la competitividad empresarial radica en las capacidades y recursos que potencializan a una empresa para generar estrategias más eficientes, comunicarse con su audiencia y generar valor para el sector en el que se desarrolla.

2.1.3. NIC 16 Propiedad, Planta y Equipo

El Consejo Normativo de Contabilidad. Según la Norma Internacional de Contabilidad. NIC 16 Propiedad, planta y Equipo (2005) Indica: Esta Norma tiene como fin de prescribir el tratamiento contable de propiedades, planta y equipo, de forma que los usuarios de los estados financieros puedan conocer la información acerca de la inversión que la entidad tiene en sus propiedades, planta y equipo, así como los cambios que se hayan producido en dicha

inversión. Los principales problemas que presenta el reconocimiento contable de propiedades, planta y equipo son la contabilización de los activos, la determinación de su importe en libros y los cargos por depreciación y pérdidas por deterioro que deben reconocerse con relación a los mismos.(P.1)

Podemos concluir según el autor que la norma internacional de contabilidad establece los principios para el reconocimiento inicial y la contabilización posterior del inmovilizado material.

2.1.3.1. Reconocimiento

Un elemento de inmovilizado material se reconocerá como activo cuando:

- Sea probable que la entidad obtenga los beneficios económicos futuros derivados del mismo
- El coste del activo para la entidad pueda ser valorado con fiabilidad.

Piezas de repuesto, equipo de mantenimiento permanente, y equipo auxiliar, se reconocerán como propiedad planta y equipo auxiliar, si cumplen la definición de propiedad planta y equipo, en caso contrario estos elementos se clasificarán como inventarios

Costes Inicial

Algunos elementos de inmovilizado material pueden ser adquiridos por razones de seguridad o de índole medioambiental. Aunque no incrementan los beneficios económicos que proporciona la propiedad planta y equipo existentes, son necesarios para que la entidad logre obtener los beneficios económicos.

Costos posteriores

- Mantenimiento diario frecuente.

- Se cargan contra resultados del ejercicio (mano de obra y consumibles).
- Reparaciones (overhaul), repuestos reemplazados en intervalos regulares
- Son propiedad planta y equipo si: Si van a ser utilizados durante más de un periodo
- Cumplen requisitos para su reconocimiento.

2.1.3.2. Medición inicial

Un elemento de propiedad, planta y se medirá en el reconocimiento inicial por su costo.

Componentes del costo

- su precio de adquisición, incluidos los aranceles de importación y los impuestos indirectos no recuperables que recaigan sobre la adquisición, después de deducir cualquier descuento comercial o rebaja del precio
- cualquier coste directamente relacionado con la ubicación del activo en el lugar y en las condiciones necesarias para que pueda operar de la forma prevista por la dirección.
- la estimación inicial de los costes de desmantelamiento o retiro del elemento, así como la rehabilitación del lugar sobre el que se asienta, cuando constituyan obligaciones en las que incurra la entidad como consecuencia de utilizar el elemento durante un determinado periodo, con propósitos distintos del de la producción de existencias durante tal periodo.

2.1.3.3. Valoración del coste

El coste de un elemento de inmovilizado material será el precio equivalente al contado en la fecha de reconocimiento. Si el pago se aplaza más allá de los plazos normales del crédito comercial, la diferencia entre el precio equivalente al contado y el total de los pagos se reconocerá como gastos por intereses a lo largo del periodo de aplazamiento, a

menos que se capitalicen dichos intereses de acuerdo con el tratamiento alternativo permitido en la NIC 23.

2.1.3.4. Valoración posterior al reconocimiento

La entidad elegirá como política contable el modelo del coste (párrafo 30) o el modelo de revalorización (párrafo 31), y aplicará esa política a todos los elementos que compongan una clase de inmovilizado material.

2.1.3.5. Modelo del coste

Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de inmovilizado material se contabilizará por su coste de adquisición menos la amortización y el importe acumulados de las pérdidas por deterioro del valor.

2.1.3.6. Modelo de revaluación

Con posterioridad a su reconocimiento como activo, un elemento de inmovilizado material cuyo valor razonable pueda medirse con fiabilidad, se contabilizará por su valor revalorizado, que es su valor razonable, en el momento de la revalorización, menos la amortización y el importe acumulados de las pérdidas por deterioro de valor que haya sufrido. Las revalorizaciones se harán con suficiente regularidad, para asegurar que el importe en libros, en todo momento, no difiera significativamente del que podría determinarse utilizando el valor razonable en la fecha del balance. Normalmente, el valor razonable de los terrenos y edificios se determinará a partir de la evidencia basada en el mercado que ofrezca la tasación, realizada habitualmente por expertos independientes cualificados profesionalmente. El valor razonable de los elementos de inmovilizado material, por ejemplo, la planta y equipo será habitualmente su valor de mercado, determinado mediante una tasación.

Cuando no exista evidencia de un valor de mercado, como consecuencia de la naturaleza específica del elemento de inmovilizado material y porque el elemento rara vez sea vendido, salvo como parte de una unidad de negocio en funcionamiento, la entidad podría tener que estimar el valor razonable a través de métodos que tengan en cuenta los rendimientos del mismo o su coste de reposición una vez practicada la amortización correspondiente.

Cuando el valor razonable del activo revalorizado difiera significativamente de su importe en libros, será necesaria una nueva revalorización.

Tales revalorizaciones frecuentes serán innecesarias para elementos de inmovilizado material con variaciones insignificantes en su valor razonable. Para éstos, pueden ser suficientes revalorizaciones hechas cada tres o cinco años.

Si se revaloriza un elemento de inmovilizado material, se revalorizarán también todos los elementos que pertenezcan a la misma clase de activos. Cuando se incremente el importe en libros de un activo como consecuencia de una revalorización, tal aumento se llevará directamente a una cuenta de reservas de revalorización, dentro del patrimonio neto. No obstante, el incremento se reconocerá en el resultado del ejercicio en la medida en que suponga una reversión de una disminución por devaluación del mismo activo, que fue reconocida previamente en resultados.

Cuando se reduzca el importe en libros de un activo como consecuencia de una revalorización, tal disminución se reconocerá en el resultado del ejercicio. No obstante, la disminución será cargada directamente al patrimonio neto contra cualquier reserva de revalorización reconocida previamente en relación con el mismo activo, en la medida que tal disminución no exceda el saldo de la citada cuenta de reserva de revalorización. La reserva de revalorización de un elemento del inmovilizado material incluida en el

patrimonio neto podrá ser transferida directamente a la cuenta de reservas por ganancias acumuladas, cuando se dé de baja en cuentas al activo. Esto podría implicar la transferencia total de la reserva cuando el activo sea enajenado o se disponga de él por otra vía. No obstante, parte de la reserva podría transferirse a medida que el activo fuera utilizado por la entidad. En ese caso, el importe de la reserva transferido sería igual a la diferencia entre la amortización calculada según el valor revalorizado del activo y la calculada según su coste original. Las transferencias desde las cuentas de reservas de revalorización a las cuentas de reservas por ganancias acumuladas, realizadas, no pasarán por el resultado del ejercicio.

2.1.3.7. Amortización

Se amortizará de forma independiente cada parte de un elemento de inmovilizado material que tenga un coste significativo con relación al coste total del elemento. El cargo por amortización de cada ejercicio se reconocerá en el resultado del ejercicio, salvo que se haya incluido en el importe en libros de otro activo.

Importe amortizable y periodo de amortización

El importe amortizable de un activo se distribuirá de forma sistemática a lo largo de su vida útil. El valor residual y la vida útil de un activo se revisarán, como mínimo, al término de cada ejercicio anual y, si las expectativas difirieren de las estimaciones previas, los cambios se contabilizarán como un cambio en una estimación contable, de acuerdo con la NIC 8 Políticas contables, cambios en las estimaciones contables y errores.

2.1.3.8. Método de amortización

El método de amortización utilizado reflejará el patrón con arreglo al cual se espera que sean consumidos, por parte de la entidad, los beneficios económicos futuros del activo.

El método de amortización aplicado a un activo se revisará, como mínimo, al término de cada ejercicio anual y, si hubiera habido un cambio significativo en el patrón esperado de consumo de los beneficios económicos futuros incorporados al activo, se cambiará el método de amortización para reflejar el nuevo patrón. Dicho cambio se contabilizará como un cambio en una estimación contable, de acuerdo con la NIC 8.

2.1.3.9. Deterioro del valor

Para determinar si un elemento de inmovilizado material ha visto deteriorado su valor, la entidad aplicará la N IC 36 Deterioro del valor de los activos. En dicha Norma se explica cómo debe proceder la entidad para la revisión del importe en libros de sus activos, cómo ha de determinar el importe recuperable de un activo y cuándo debe proceder a reconocer, o en su caso, revertir, las pérdidas por deterioro del valor.

Compensación por deterioro del valor Las compensaciones procedentes de terceros, por elementos de inmovilizado material que hayan experimentado un deterioro del valor, se hayan perdido o se hayan abandonado, se incluirán en el resultado del ejercicio cuando tales compensaciones sean exigibles.

2.1.3.10. Baja en cuentas

El importe en libros de un elemento de inmovilizado material se dará de baja en cuentas:

- por su enajenación o disposición por otra vía
- cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros por su uso, enajenación o disposición por otra vía. La pérdida o ganancia surgida al dar de baja un elemento de inmovilizado material se incluirá en el resultado del ejercicio cuando la partida sea dada de baja en cuentas (a menos que la NIC 17 establezca otra cosa, en caso de una venta con arrendamiento financiero posterior).

Las ganancias no se clasificarán como ingresos ordinarios. La pérdida o ganancia derivada de la baja en cuentas de un elemento de inmovilizado material, se determinará como la diferencia entre el importe neto obtenido por su enajenación o disposición por otra vía, si existe, y el importe en libros del elemento.

2.1.3.11. Información a Revelar

En los estados financieros debe revelarse, con respecto a cada clase de elementos de las propiedades, planta y equipo, la siguiente información:

- las bases de medición utilizadas para determinar el importe en libros bruto y, cuando hayan sido utilizadas varias, debe desglosarse el importe en libros bruto que corresponde a cada base de medición en cada clase de elementos de las propiedades, planta y equipo.
- los métodos de depreciación utilizados
- las vidas útiles o los porcentajes de depreciación utilizados
- el importe en libros bruto y la depreciación acumulada (junto con el importe acumulado de las pérdidas por deterioro del valor que le correspondan), tanto al principio como al final de cada periodo.
- la conciliación de los valores en libros al principio y fin del periodo.

Un elemento de propiedad, planta y equipo será reconocido como un activo si existe una alta probabilidad de que la entidad obtenga beneficios económicos futuros de él y si su costo puede medirse de manera confiable. En la medición inicial de estos elementos, se registra como un activo valorado por su costo, que incluye el precio de compra, derechos de importación, impuestos indirectos no recuperables, costos directamente relacionados con su ubicación y acondicionamiento para que funcione según lo previsto por la

gerencial, así como una estimación inicial de los costos asociados al desmantelamiento y retiro del activo.

Luego del reconocimiento inicial, esta norma permite dos modelos de medición posteriores: el modelo de costo y el modelo de revaluación. El modelo de costo plantea que, después de ser reconocido como un activo, el elemento será registrado por su costo, menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de pérdidas por deterioro de valor. Mientras, en el modelo de revaluación, el valor revaluado es el valor razonable, menos la depreciación acumulada y el importe acumulado de pérdidas por deterioro de valor.

El importe en libros de un elemento de propiedades, planta y equipo se dará de baja en cuentas por su disposición o cuando no se espere obtener beneficios económicos futuros por su utilización, venta o disposición por otra vía. Una entidad revelará para cada categoría de elementos de propiedad, planta y equipo las bases de medición utilizadas para determinar el importe en libros bruto; los métodos de depreciación utilizados, las vidas útiles o las tasas de depreciación utilizadas; el importe bruto en libros y la depreciación acumulada (agregada con pérdidas por deterioro del valor acumuladas), al principio y final del periodo sobre el que se informa; una conciliación entre los importes en libros al principio y al final del periodo.

2.2. Marco conceptual

- **Activo tangible:** Laveriano (2010) el activo tangible de la empresa, que no puede convertirse en activo corriente en el corto plazo. Suele ser necesario para las operaciones de la empresa y no se pretende vender.
- **Contrato:** Un contrato es la representación jurídica de una disposición natural del hombre a consensuar con su igual distintos pactos que representen beneficios mutuos.
- **Convenios:** El convenio es un acuerdo entre dos o más personas por el que se llegan a distintos pactos. En derecho, los convenios más destacados son los convenios reguladores y los convenios laborales.
- **Competencia:** se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción. Así, los precios están determinados únicamente por las fuerzas de la oferta y la demanda.
- **Costo:** Drury (2013) El costo es el desembolso económico que se realiza para la producción de algún bien o la oferta de algún servicio. El costo engloba la adquisición de materias primas, la remuneración de los trabajadores, los desembolsos asociados a la fabricación y los gastos de gestión, entre otras responsabilidades.
- **Control:** Consiste básicamente en verificar si todo ocurre de conformidad con el plan adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos.
- **Demanda:** La demanda es la solicitud para adquirir algo. En economía, la demanda es la cantidad total de un bien o servicio que la gente desea adquirir.
- **Dirección:** Se conoce como dirección empresarial al proceso que se debe seguir para gestionar los recursos de una compañía para alcanzar las metas y objetivos que se hayan

plantado los dueños, directivos y gerentes.

- **Ejecución:** La ejecución del proyecto es la etapa del proyecto en la que se pone en marcha todo lo que tu equipo ha planificado.
- **Gastos de venta:** Ramírez (2018) los gastos de ventas son los que se incurren para promocionar y comercializar los productos o servicios a los clientes. Estos costos pueden abarcar desde estrategias de marketing y presentaciones en puntos de venta, hasta la entrega de productos a los clientes.
- **Gastos financieros:** Fernandez (2014) Indica que los gastos financieros son considerados como parte de los gastos que pueden deducirse en una actividad económica, ya sea realizada por un trabajador autónomo o una sociedad. Los gastos financieros comprenden todos aquellos costos en los que incurre una empresa debido a la utilización de fondos proporcionados por terceros. Cualquier empresa que recurra a financiamiento externo, ya sea de instituciones bancarias, individuos o otras empresas, registrará estos gastos en sus estados financieros.
- **Gastos administrativos:** Gonzales (2017) Señala que los gastos administrativos son aquellos que no pueden relacionarse directamente con las operaciones económicas específicas que realiza la empresa en sus procesos de fabricación, producción o ventas.
- **Implementación:** Pérez y Merino (2018) implementar se refiere a la aplicación de medidas o pasos que se vayan a usar para la realización de una idea o iniciativa. Por lo tanto, la implementación es poner en marcha o funcionamiento algo.
- **Inversión:** López (2018) señala que la inversión es una actividad que consiste en destinar recursos para generar un beneficio de cualquier tipo.
- **Ingresos:** Gil (2019) Señala que mediante los ingresos podemos comprender todas las ventajas que se agregan al presupuesto global de una entidad. En términos generales, los

ingresos abarcan tanto aspectos monetarios como no monetarios, siguen acumulándose y, de esta manera, crean un ciclo beneficioso para el consumidor.

- **Organización:** Una organización es una asociación de personas que se relacionan entre sí y utilizan recursos de diversa índole con el fin de lograr determinados objetivos o metas.
- **Oferta:** La oferta, en economía, es la cantidad de bienes y servicios que los oferentes están dispuestos a poner a la venta en el mercado a unos precios concretos.
- **Programación;** Es la acción de programar que implica ordenar, estructurar o componer una serie de acciones cronológicas para cumplir un objetivo.
- **Suministro:** Westreicher (2019) menciona que el suministro es la dotación de un bien y debe pasar por un proceso completo desde el productor hasta el consumidor o el beneficiario final.
- **Venta:** MEF (2011) La venta se describe como cualquier acción en la que los bienes se entregan a cambio de una compensación, sin importar el nombre de los contratos o acuerdos que resulten en esa transferencia, ni las condiciones acordadas por las partes involucradas.

2.3. Antecedentes empíricos de la investigación

2.3.1. Antecedentes Internacionales

Cedeño y Townsend (2021) en su artículo de investigación denominado “Evaluación de la inversión en TIC como factor de competitividad de las empresas de PYMES del cantón Guayaquil Evaluación de la inversión en TIC como factor de competitividad de las empresas de PYMES del cantón Guayaquil” presentado por la revista Ciencia y Sociedad que tiene como objetivo es evaluar los modelos de gestión de TI que promuevan la inversión en TI como un factor de competitividad, usando como metodología estudio correlacional;

aplicando el método deductivo longitudinal y se complementó con una encuesta y concluye en que este trabajo de investigación evalúa modelos de gestión de TI que permiten generar competitividad mediante la inversión en TIC en las empresas PYMES del cantón Guayaquil. Los diferentes modelos evaluados sirven como guía para aquellas PYMES que deseen evaluar su inversión en tecnologías de la información. La investigación se basa en varios modelos, incluyendo el Balanced Scorecard de TI propuesto por el autor Van Grembergen, que analiza aspectos como la orientación empresarial, la orientación al usuario, la excelencia operativa y la orientación futura.

Buenaño et.al (2021) en su artículo de investigación denominado “Inversión de las empresas ecuatorianas en las TICS durante el siglo XXI y ante la pandemia Covid-19” presentado por la revista polo del conocimiento tiene como objetivo de analizar a las empresas ecuatorianas en las TICS durante el siglo XXI y ante la pandemia Covid-2019, usando como método de investigación documental y teniendo como conclusión que es cierto que estos datos no conducen directamente a una mayor inversión por parte de las empresas en el sector de las TIC. Sin embargo, sí indican la necesidad que las empresas han tenido de aumentar su uso para sobrevivir durante esta pandemia. Por lo tanto, se ha vuelto crucial invertir en tecnologías de la información en este contexto.

Morales y Freire (2021) en su artículo de investigación denominado “La innovación tecnológica: creando competitividad en las empresas desarrolladoras de software” presentado por la revista Podium tiene como objetivo determinar en qué medida la innovación tecnológica impacta a la competitividad en las empresas desarrolladoras de software de la ciudad de Guayaquil, usando como metodología Esta investigación tiene un alcance correlacional y su enfoque es cuantitativo y concluye en que los resultados de la investigación sugieren que la integración de un sistema de gestión de calidad en la cadena

de valor puede tener efectos significativos para las empresas. Estos efectos incluyen crecimiento económico, empresarial y posicionamiento en el mercado.

Villacís (2019) en su artículo de investigación denominado “Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las Pymes en la provincia de Santa Elena” presentado por la revista multidisciplinaria de investigación científica, tiene como objetivo analizar las diferentes formas de financiamiento para las Pymes, basados en la competitividad que presentan las empresas de la provincia de Santa Elena, el método de investigación usado es el descriptivo para realizar un análisis situacional de las fuentes de financiamiento que eligen las Pymes de la provincia de Santa Elena y concluye que es importante examinar cómo las pymes gestionan sus recursos productivos y abordan la toma de decisiones, aspectos fundamentales que los emprendedores deben priorizar para superar la aversión al riesgo asociada con el financiamiento. Realizar un análisis exhaustivo antes de buscar financiamiento es esencial para identificar las áreas prioritarias que impulsarán el crecimiento empresarial, garantizando así la profesionalización de la dirección frente a un entorno competitivo.

García (2019) en su artículo de investigación denominado “Procedimiento metodológico para la gestión de proyectos de inversión en producción más limpia” presentado por la revista Universidad y Sociedad tiene como objetivo lograr un desarrollo sostenible mundial se definen concepto y tecnología donde la producción más limpia se destaca y con ello las opciones en proyectos, usando como metodología descriptiva y concluye en el diseño y la implementación del procedimiento de evaluación de proyectos de PML proporcionan una herramienta innovadora y ventajosa, este procedimiento incluye un proceso integral de validación, valorización, implementación y post-evaluación dentro del contexto de PML, lo que permite evaluar de manera sistemática su situación en relación con los objetivos de sostenibilidad.

2.3.2. Antecedentes nacionales

Baldeoset.al (2019) en su artículo de investigación denominado “Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú” presentado por la revista San Gregorio, tiene como objetivo estimar los indicadores de planeación estratégica que influyen en la competitividad del sector MYPE, situadas en la provincia de Huaura usando como metodología tipo descriptiva correlacional tipo descriptiva correlacional y tiene como conclusión Según el estudio sobre las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en la provincia de Huaura, los indicadores de planificación estratégica más significativos son la planificación administrativa, la producción, los recursos humanos y la planificación financiera. Aunque estos indicadores no afectan negativamente el estudio, sí disminuyen la competitividad promedio. Por otro lado, la planificación de marketing es la variable menos explicada, lo que sugiere que una ineficiente planificación en áreas como el flujo de presupuesto, el flujo de caja, las inversiones y las aplicaciones podría llevar al cierre de la empresa debido a la incapacidad para enfrentar las presiones del mercado.

Tello (2020) en su artículo de investigación denominado “Investigación y desarrollo, tecnologías de información y comunicación e impactos sobre el proceso de innovación y la productividad” presentado por universidad Pontificia universidad Católica del Perú tiene como objetivo analiza y estima el impacto de la inversión en I&D (interna y externa) sobre el proceso de innovación y productividad laboral para una muestra de empresas formales manufactureras del periodo 2009-2014, usando como metodología aplicada, correlacional, descriptiva y tiene como conclusión Las empresas manufactureras en Perú no están aprovechando plenamente las ventajas de las actividades (internas y externas) y de innovación, y continúan dependiendo del capital físico y humano para aumentar la productividad laboral. Por lo tanto, es crucial promover más ampliamente los programas que

fomentan estas actividades para lograr mejoras significativas en la productividad empresarial y en la economía en general.

Llancay y Torres (2021) en su trabajo de investigación denominado “Gestión empresarial y competitividad en NETCALL PERU SAC, Lima 2020” presentado por la universidad Cesar Vallejo, tiene como objetivo determinar que la gestión empresarial y la competitividad se relacionan en Netcall Perú SAC, Lima, año 2020, usando como metodología de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, nivel correlacional, diseño no experimental-transversal y método hipotético-deductivo y concluye en que existe una relación significativa entre la gestión empresarial y la competitividad, lo que indica una conexión positiva considerable, esto demuestra que una gestión empresarial efectiva es crucial para mantener y mejorar la competitividad. Si no se implementa una gestión empresarial óptima, se verían afectados tanto la competitividad de la empresa como los resultados esperados, disminuyendo su capacidad para competir eficazmente en el mercado.

Medina y Rojas (2021) en su trabajo de investigación denominado “Contabilidad Ambiental y el Desarrollo de la Competitividad de las Curtiembres de Cerro Colorado - Arequipa, 2018” presentado por la universidad Tecnológica del Perú, tiene como objetivo hallar el vínculo entre la contabilidad ambiental y el desarrollo de la competitividad de las curtiembres de Cerro Colorado, 2018, usando como metodología de tipo cualitativo diseño no experimental y concluye que hay una relación entre la contabilidad ambiental y el desarrollo de la competitividad en las curtiembres del distrito de Cerro Colorado, Arequipa, poca parte de los ciudadanos de las curtiembres que informaron sobre su gestión ambiental en sus estados financieros a través de partidas contables diferenciadas mostraron un mayor desarrollo de su competitividad, esto se reflejó en el aumento del volumen de ventas, así como en una mayor liquidez y rentabilidad.

Campos (2022) en su trabajo de investigación denominado “Modelo de control interno para mejora de la competitividad de PYMES-Perú 2022” presentado por la universidad privada del Norte para optar el grado de maestro en Dirección de operaciones y cadena de Abastecimiento, tiene como objetivo determinar un modelo para la implementación de un sistema de control interno en las Pymes en Perú, usando una metodología tipo correlacional, descriptivo y concluye que el sistema de control interno contribuye significativamente a la competitividad de una organización. Al reducir costos a través de una gestión integral de los procesos, no limitada al área contable, se disminuyen los riesgos y se aumenta la fiabilidad de la información para la toma de decisiones basada en datos. Además, se mejora la capacidad de respuesta y la eficiencia operativa de los colaboradores. Todo esto incrementa la confianza en las relaciones con clientes y proveedores, fortaleciendo la competitividad de la organización en el mercado.

2.3.3. Antecedentes locales

Quispe y Torres (2023) en su trabajo de investigación denominado “El impacto del Covid 19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de la provincia de Cusco, 2020” presentado por la universidad San Antonio ABAD del Cusco para optar el título de Contador público, tiene como objetivo analizar el efecto del COVID-19 en la situación financiera de las microempresas turísticas en la provincia de Cusco durante el año 2020, usando una metodología básica, con un enfoque cuantitativo, un diseño no experimental y un alcance explicativo y concluye en que la pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto profundo y duradero en la liquidez y solvencia de las microempresas que conforman el sector turístico de Cusco durante el turbulento año 2020. Los resultados evidencian una diferencia considerable y medible entre los niveles de liquidez y solvencia anteriores y aquellos durante el desafiante contexto pandémico, este dato subraya la magnitud del cambio sufrido en el sector. Durante este período crítico, aproximadamente el

41% de los encuestados reportó una disminución significativa en su liquidez y solvencia. Estas conclusiones destacan claramente los desafíos excepcionales que enfrentaron las microempresas turísticas de Cusco.

Carbajal (2022) en su investigación “El financiamiento y la inversión de la Asociación de Tejas Ladrillos Sucso Auccailli S.A. del distrito de San Jerónimo, Cusco, 2021” presentado para obtener el título profesional de Contador Público. El objetivo del estudio era identificar la relación entre el financiamiento y la inversión. Para lograrlo, se empleó una metodología de carácter básico con un diseño no experimental de tipo transversal, con un enfoque cuantitativo. Las conclusiones del estudio resaltan que cuando las empresas cuentan con disponibilidad de efectivo para invertir en la mejora de sus activos de trabajo, esto les permite aumentar su liquidez, su capacidad de pago y la disponibilidad de existencias necesarias para llevar a cabo sus operaciones económicas de manera más eficiente. Asimismo, la capacidad de invertir en activos fijos contribuye al desarrollo más eficaz de sus actividades económicas.

Choquevilca (2022) en su investigación “El financiamiento y su incidencia en la inversión de las empresas constructoras de la ciudad del Cusco, 2020” presentado para obtener el título profesional de Contador Público, con general tenemos: Determinar cómo el financiamiento incide en la inversión de las empresas constructoras de la ciudad del Cusco, 2020. En el estudio de investigación, se empleó una metodología de carácter básico con un diseño transversal no experimental. La conclusión principal destaca la importancia crucial de realizar inversiones en activos tangibles, como maquinaria, equipamiento variado, infraestructura y mobiliario, ya que estos elementos contribuyen de manera positiva al aumento de la productividad en el sector.

III: HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1. Hipótesis

a. Hipótesis general

Existe relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

b. Hipótesis específicas

- Existe relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.
- Existe relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.
- Existe relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

3.2. Identificación de variables

Variable 01: Inversión

Variable 02: Competitividad comercial

3.3. Operacionalización de variables

Cuadro 1

Operacionalización de variables

Variable 01: Inversión		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional	Equipamiento (oficinas)	Implementación
López (2019) La inversión consiste en ofrecer recursos con el fin de obtener beneficios económicos de cualquier índole. Los costos están relacionados con los recursos que vendrían hacer el trabajo, tiempo y capital, al hacer uso de estos tres recursos se obtendrán beneficios a lo que se denominara como una inversión.	Peumans (2017) La inversión se refiere al uso de recursos financieros para adquirir bienes duraderos o activos que la empresa utilizará durante un largo periodo de tiempo con el objetivo de cumplir con sus metas y mejorar su funcionamiento. Estos activos pueden incluir equipamiento de oficinas, unidades vehiculares y equipos diversos, los cuales son esenciales para las operaciones diarias de la empresa.		Mejoras
			Adquisición
		Unidades vehiculares	Renovación
			Mantenimiento
			Reparación
		Equipos diversos	Accesorios
			Sistema de monitoreo
Variable 02: Competitividad comercial		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional	Calidad de servicios	Puntualidad
Clavijo (2023) la competitividad comercial se define como "la capacidad que tiene una empresa para generar valor y, por lo tanto, atraer y mantener clientes". Esta definición enfatiza la importancia de crear valor como elemento central para mantenerse competitivo en el mercado.	Medeiros y Goncalves (2019) La competitividad comercial es la capacidad de una empresa para ofrecer más valor a sus clientes de manera más eficiente que sus competidores. Esto se logra mediante una alta calidad de servicios, el desarrollo de estrategias de mercado efectivas y una gestión de costos que permita mantener precios competitivos sin sacrificar la calidad. Así, la empresa puede destacarse y mantenerse relevante en un mercado dinámico.		Seguridad
			Seguimiento
		Estrategias de mercado	Atención al cliente
			Posicionamiento
			Oferta de servicios
			Fidelización de clientes
		Costos	Costo de servicios
			Costos operativos

Nota: El cuadro representa la operacionalización de variables

IV. METODOLOGÍA

4.1. Ámbito de estudio

Localización política

- **País:** Perú
- **Región:** Cusco
- **Departamento:** Cusco
- **Provincia:** Cusco
- **Distrito:** San Jerónimo

Localización geográfica

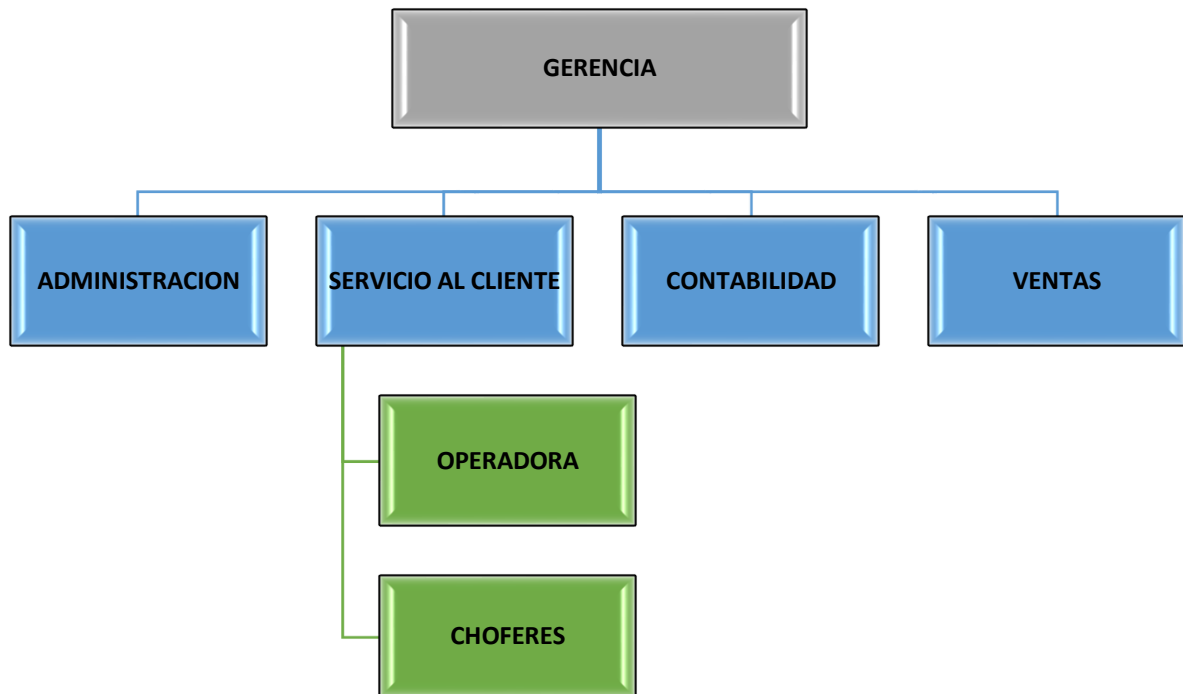
Figura 2

Localización geográfica de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL



Nota: La figura muestra la localización de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023

Organigrama



4.2. Tipo y nivel de investigación

a. Tipo de investigación

La investigación básica según Carrasco (2019) “solo busca ampliar y profundizar al caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad, su objetivo de estudio lo constituyen las teorías científicas, las mismas que las analiza para perfeccionar sus contenidos” (p.43). La investigación básica tiene por prioridad profundizar en el conocimiento sobre la inversión y la competitividad comercial, ya que busca establecer una base sólida tanto teórica como práctica sobre el tema, lo que puede contribuir significativamente al avance del campo y a la mejora de las prácticas en inversión y competitividad. El estudio está diseñado para ofrecer soluciones a los problemas que

enfrenta la empresa de transporte Grupo Tunki E.I.R.L., ubicada en el distrito de San Jerónimo - Cusco, en 2023. Para lograrlo, se incorporarán estudios de otros autores que respalden teóricamente la investigación, así como una revisión bibliográfica exhaustiva para definir las variables, dimensiones e indicadores clave del estudio. Estas etapas son esenciales para asegurar la robustez y relevancia de los hallazgos.

b. Enfoque de investigación

De acuerdo a la premisa de Ramos (2020) el enfoque cuantitativo está relacionado cuando “el investigador utiliza sus diseños para analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto en particular o para aportar evidencias respecto de los lineamientos” (p.128). El enfoque cuantitativo propuesto para la investigación es adecuado, ya que se han formulado hipótesis tanto generales como específicas que deben ser verificadas mediante la recopilación de datos numéricos. Este enfoque facilitó un análisis descriptivo e inferencial, lo que permitió una evaluación cuantitativa de la investigación.

c. Nivel de investigación

Hernández et al. (2014) señala que el alcance o nivel descriptivo “muy frecuentemente el propósito del investigador es describir situaciones y eventos, esto es, decir cómo es y se manifiesta determinado fenómeno, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades importantes de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis” (p.71) y respecto al nivel correlacional señalan que “los estudios correlacionales tienen la finalidad de conocer la relación o grado de asociación que existe entre dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto particular, también ofrecen predicciones y cuantifican relaciones entre variables” (p.90). Este estudio de investigación se centró en un nivel descriptivo, que implica una descripción detallada y un análisis preciso de las variables de estudio. Esta información se presentó en el análisis descriptivo. Además, se realizó mediante un nivel correlacional, ya que el objetivo principal fue determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial, lo cual se presentó en el análisis inferencial.

d. Diseño de investigación

Hernández et al. (2014) señalan que el diseño no experimental “podría definirse como la investigación que se realiza sin manipular deliberadamente variables es decir trata de estudios en los que hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables, así también especifica que los diseños de investigación transaccional o transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único” (p.154). El trabajo de investigación siguió un diseño no experimental, lo que significa que no se realizaron cambios ni modificaciones en las variables o resultados encontrados; más bien, los resultados se describen tal como se presentan.

4.3. Unidad de análisis

La unidad de análisis esta relacionado con los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

4.4. Población de estudio

Hernández et al. (2014) señalan que la población “es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas específicas, así comenta al respecto una vez que se ha definido la unidad de análisis, se delimitara la población a estudiar y se generalizaran los resultados” (p.174). La población objeto de estudio está compuesta por los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo – Cusco, 2023, ya que comparten características similares que son relevantes para la investigación. Esta población consta de 50 colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, los cuales son el grupo específico investigado, y los resultados obtenidos tuvieron repercusiones directas en la inversión y la competitividad comercial.

4.5. Tamaño de muestra

Hernández et al. (2014) “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población” (p.174). La muestra que se seleccionó para este estudio estuvo conformada por un total de 30 colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023, En base Hernández et al (2014). El muestreo empleado será probabilístico.

Población: $N = 50$

- Error máximo admisible: $e = 5\%$ (0.05)
- Unidad tipificada: $Z=1.96$
- Probabilidad de ocurrencia del fenómeno: $p = 50\%$ (0.5)

- Probabilidad de no ocurrencia del fenómeno: $q=50\%$ (0.5)
- Fórmula para calcular “n” tamaño de la muestra: 30

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

$$n = 30$$

4.6. Técnicas de selección de muestra

Hernández et al. (2014) “el muestreo cualitativo es propositivo las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan” (p.174). Se empleó el muestreo para seleccionar la muestra, ya que esta no se determinó mediante una fórmula estadística. Esto implica que los participantes o elementos que formaron parte del estudio fueron seleccionados de manera deliberada, con el objetivo de obtener una muestra representativa y significativa para la investigación.

4.7. Técnicas de recolección de información

a. Técnica

Hernández et al. (2014) “las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización”. (p.217). La metodología empleada en este estudio de investigación consistió en la aplicación de encuestas a los participantes seleccionados. Esta técnica facilitó la recopilación de datos de forma sistemática y estandarizada, lo que facilitó el análisis y la interpretación de los resultados que se obtuvieron de los 30 colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo – Cusco, 2023, que fueron considerados como parte de la muestra de estudio.

b. Instrumento

Hernández et al. (2014) señala que el instrumento es cuando “en la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos”. (p.217). En este estudio, se empleó un cuestionario como instrumento de investigación, el cual estuvo conformado por 20 preguntas distribuidas equitativamente entre las variables de interés. Para procesar la información obtenida, se utilizó la escala Likert, la cual se basa en una serie de afirmaciones o juicios positivos, y se consideraron los datos proporcionados por los encuestados.

c. Confiabilidad

Hernández y Mendoza (2018) Una vez que se obtengan los datos a través del cuestionario fue necesario determinar la confiabilidad por medio de la prueba de Alfa de Cronbach donde se tomó en consideración cada uno de los datos que se obtuvieron por cada una de las preguntas por medio del cual se vio si los datos son confiable y viables para ser aplicados.

Cuadro 2

Prueba de confiabilidad

Variables	Alfa de Cronbach	N de elementos
Inversión	0.832	10
Competitividad comercial	0.981	10

Nota: El cuadro representa la prueba de confiabilidad

Interpretación

Una vez que fue evaluado y aprobado el instrumento se presentó a los 30 trabajadores que fueron considerados como parte de los resultados de confiabilidad que se obtuvieron para la V1 fue de (0.832) y para la V2 fue de (0.981) ambos valores son altos por lo tanto las preguntas planteadas son confiables y óptimos.

4.8. Técnicas de análisis e interpretación de la información

Para analizar los datos de la investigación, se realizó tanto un análisis descriptivo como inferencial. En el análisis descriptivo, se generaron cuadros de frecuencia y porcentajes de las variables y dimensiones. Para procesar la información recopilada de los participantes, se utilizó el software estadístico SPSS, que permitió calcular la confiabilidad del trabajo de investigación y determinar su viabilidad. Además, se calculó la distribución de frecuencias mediante cuadros y figuras del cuestionario aplicado. En cuanto al análisis inferencial, se realizaron cálculos de la prueba de normalidad, la prueba de hipótesis y se determinó el grado de relación entre las variables y sus dimensiones mediante el cálculo de correlaciones.

4.9. Técnicas para demostrar la verdad o falsedad de las hipótesis planteadas

Para realizar el análisis de datos cuantitativos se realizaron los siguientes pasos:

Cuadro 3

Técnicas para corroborar las hipótesis

Ordenamiento y clasificación	Esta técnica se aplicará para tratar la información cuantitativa en forma ordenada, de modo de interpretarla y sacarle el máximo provecho.
Registro manual	Se aplicará esta técnica para digitar los datos obtenidos del instrumento aplicado para luego procesarlos.
Proceso computarizado se realizará con el programa SPSS versión 25	Para determinar diversos cálculos matemáticos y estadísticos de utilidad para la investigación.

Nota: El cuadro representa las técnicas para corroborar las hipótesis

V. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

5.1. Procesamiento, análisis, interpretación y discusión de resultados

A. Análisis de las variables y dimensiones de estudio

Variable 01 - Inversión

Cuadro 4

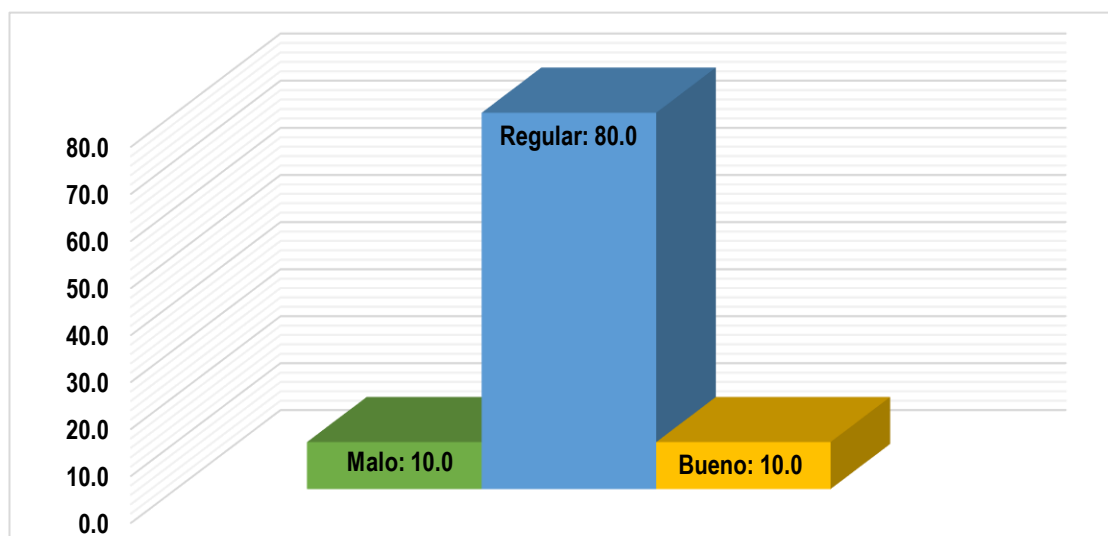
Análisis de la variable 01 – inversión

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	3	10.0	10.0
	Regular	24	80.0	90.0
	Bueno	3	10.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa el análisis de la variable 01 – inversión

Figura 3

Análisis de la variable 01 – inversión



Nota: La figura representa el análisis de la variable 01 – inversión

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 10% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe la inversión como malo, mientras que el 80% la califica como regular y el 10% restante la considera buena, en base a lo mencionado, se puede concluir que la inversión realizada por la empresa es regular,

lo que sugiere la necesidad de optimizarla para mejorar la eficacia en las actividades comerciales, para que la empresa pueda operar de manera eficiente, es fundamental que se realice una inversión adecuada y estratégica en el equipamiento de oficinas, asegurando que estas cuenten con las herramientas y tecnologías necesarias. Además, es esencial que la empresa disponga de unidades vehiculares en óptimas condiciones y de equipos modernos y diversos que apoyen las operaciones diarias. Una inversión efectiva en estos aspectos no solo mejorará la productividad, sino que también fortalecerá la competitividad de la empresa en el mercado.

Dimensión 01 - Equipamiento (oficinas)

Cuadro 5

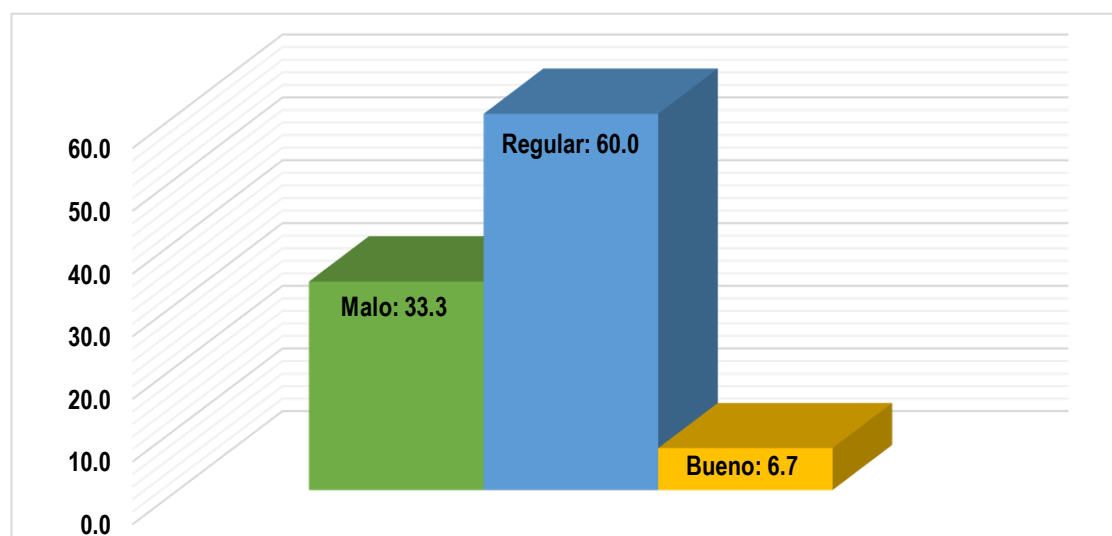
Análisis de la dimensión 01 – Equipamiento (oficinas)

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	10	33.3	33.3
	Regular	18	60.0	93.3
	Bueno	2	6.7	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 01 equipamiento (oficinas)

Figura 4

Análisis de la dimensión 01 – Equipamiento (oficinas)



Nota: La figura representa la dimensión 01 equipamiento (oficinas)

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 33.3% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe el equipamiento en oficinas como malo, mientras que el 60% la califica como regular y el 6.7% restante la considera buena, a partir de esta apreciación, es crucial subrayar que la inversión en el equipamiento de oficinas es actualmente regular, lo que sugiere la necesidad de enfocarse en su optimización. Para mejorar este aspecto, es fundamental considerar tres elementos esenciales: la implementación, las mejoras y la adquisición. La implementación se refiere a dotar a las oficinas con las herramientas y tecnologías básicas necesarias para un funcionamiento eficiente. Las mejoras implican actualizar y modernizar los recursos existentes para mantener la competitividad y adaptarse a las nuevas exigencias del mercado. Finalmente, la adquisición se enfoca en la incorporación de nuevos equipos y tecnologías que no solo faciliten el trabajo diario, sino que también impulsen la innovación dentro de la empresa. Un enfoque equilibrado en estos tres aspectos permitirá a la empresa no solo mantener, sino también mejorar su rendimiento operativo y su posición en el mercado.

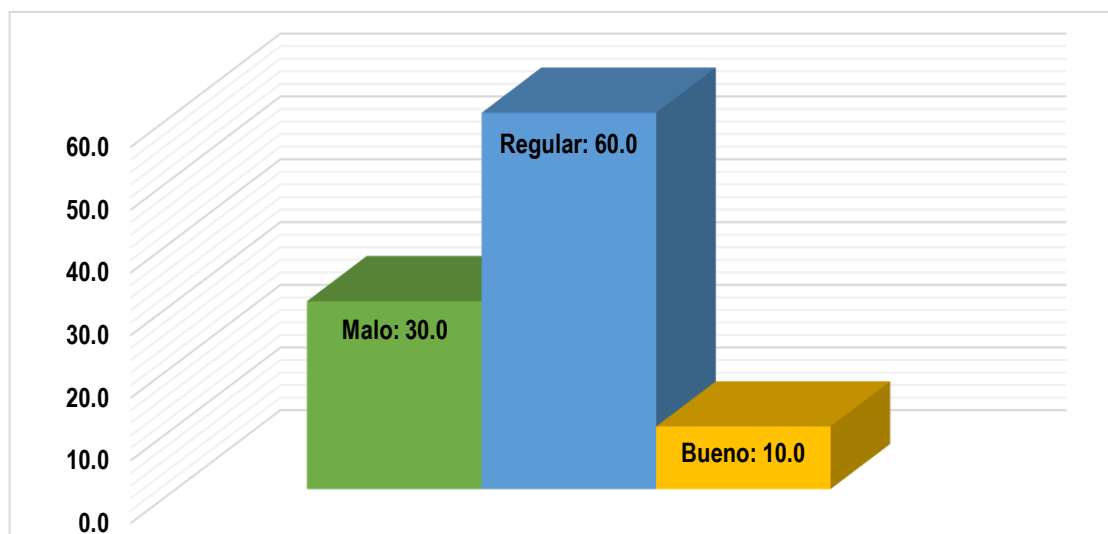
Dimensión 02 – Unidades vehiculares

Cuadro 6

Análisis de la dimensión 02 – Unidades vehiculares

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	9	30.0	30.0
	Regular	18	60.0	90.0
	Bueno	3	10.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 02: unidades vehiculares

Figura 5*Análisis de la dimensión 02 – Unidades vehiculares**Nota: La figura representa la dimensión 02: unidades vehiculares***Interpretación**

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 30% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe las unidades vehiculares como malo, mientras que el 60% la califica como regular y el 10% restante la considera buena, con base en los resultados obtenidos, podemos afirmar que la inversión en unidades vehiculares es actualmente regular, lo cual indica que se requiere una mayor atención en este ámbito para asegurar un desempeño óptimo. Para mejorar este aspecto, es esencial enfocar los esfuerzos en tres áreas clave: la renovación, el mantenimiento y la reparación. La renovación implica actualizar o reemplazar vehículos antiguos por modelos más modernos y eficientes, lo cual es fundamental para reducir costos operativos y aumentar la productividad. El mantenimiento preventivo y correctivo es crucial para prolongar la vida útil de los vehículos, minimizando las interrupciones en las operaciones y evitando gastos imprevistos. Por último, la reparación oportuna y efectiva de cualquier daño o desperfecto garantiza la seguridad y confiabilidad de la flota. Una inversión estratégica en estos tres aspectos no solo mejorará la eficiencia operativa, sino que también contribuirá a la sostenibilidad y competitividad de la empresa.

Dimensión 03 – Equipos diversos

Cuadro 7

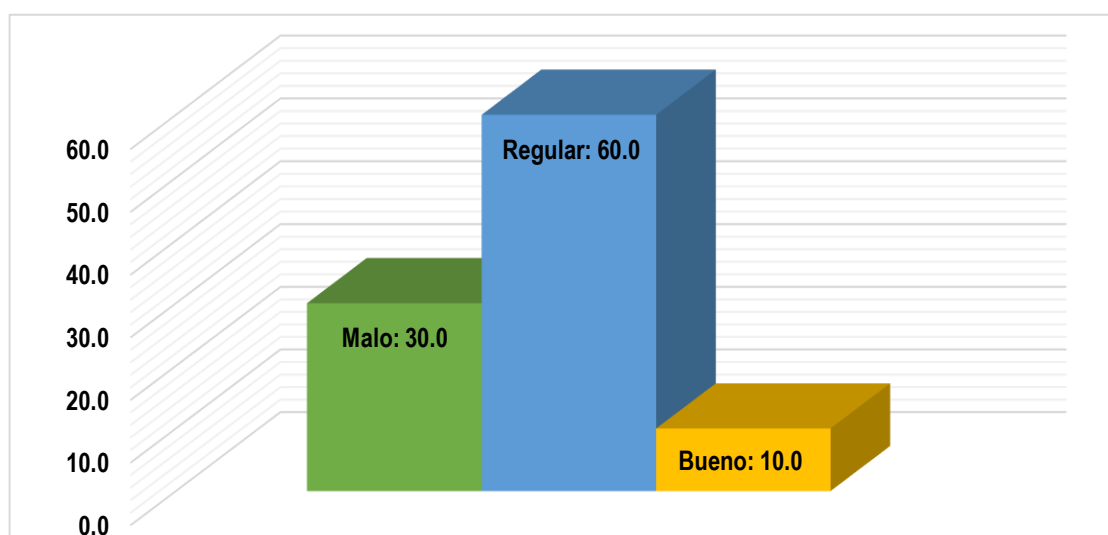
Análisis de la dimensión 03 – Equipos diversos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	9	30.0	30.0
	Regular	18	60.0	90.0
	Bueno	3	10.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 03: equipos diversos

Figura 6

Análisis de la dimensión 03 – Equipos diversos



Nota: La figura representa la dimensión 03: equipos diversos

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 30% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe los equipos diversos como malo, mientras que el 60% la califica como regular y el 10% restante la considera buena, los resultados indican que la inversión en equipos diversos realizada por la empresa es, en general, regular, lo cual sugiere la necesidad de optimización para mejorar el rendimiento organizacional. Es imperativo que la empresa se enfoque en mejorar la adquisición de accesorios y sistemas de monitoreo, que son componentes esenciales para el funcionamiento eficiente de las operaciones diarias. La adquisición de accesorios adecuados

asegura que los equipos principales funcionen de manera óptima, mientras que un sistema de monitoreo robusto permite un control preciso y en tiempo real de los procesos, lo que facilita la toma de decisiones informadas y la identificación rápida de problemas.

Variable 02 – Competitividad comercial

Cuadro 8

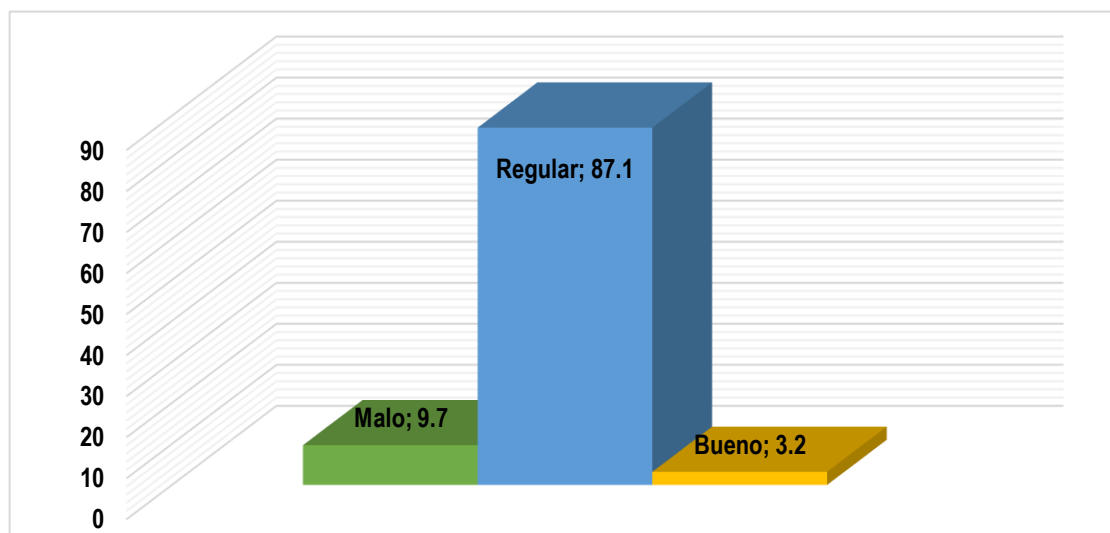
Análisis de la variable 02 – Competitividad comercial

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	3	9.7	3.2
	Regular	27	87.1	90.3
	Bueno	1	3.2	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la variable 2: competitividad comercial

Figura 7

Análisis de la variable 02 – Competitividad comercial



Nota: La figura representa la variable 2: competitividad comercial

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 9.7% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe la competitividad comercial como malo, mientras que el 87.1% la califica como regular y el 3.2% restante la considera buena, los resultados sugieren que la competitividad comercial de la empresa se

encuentra en un nivel regular, lo cual indica la necesidad de tomar medidas para mejorar su posición en el mercado. Para abordar esta situación y fortalecer la competitividad, es fundamental centrarse en tres aspectos clave. Primero, mejorar la calidad de los servicios ofrecidos, lo que no solo atraerá a más clientes, sino que también fomentará la lealtad y satisfacción de los existentes. Segundo, es crucial desarrollar y aplicar estrategias de mercado efectivas, que permitan a la empresa diferenciarse de la competencia, captar nuevas oportunidades de negocio y adaptarse a las cambiantes dinámicas del mercado. Por último, una gestión adecuada y eficiente de los costos es esencial para maximizar la rentabilidad y asegurar la sostenibilidad a largo plazo. Al enfocarse en estos tres pilares, la empresa podrá no solo superar sus desafíos actuales, sino también posicionarse como un competidor fuerte y dinámico en su sector.

Dimensión 01 – Calidad de servicios

Cuadro 9

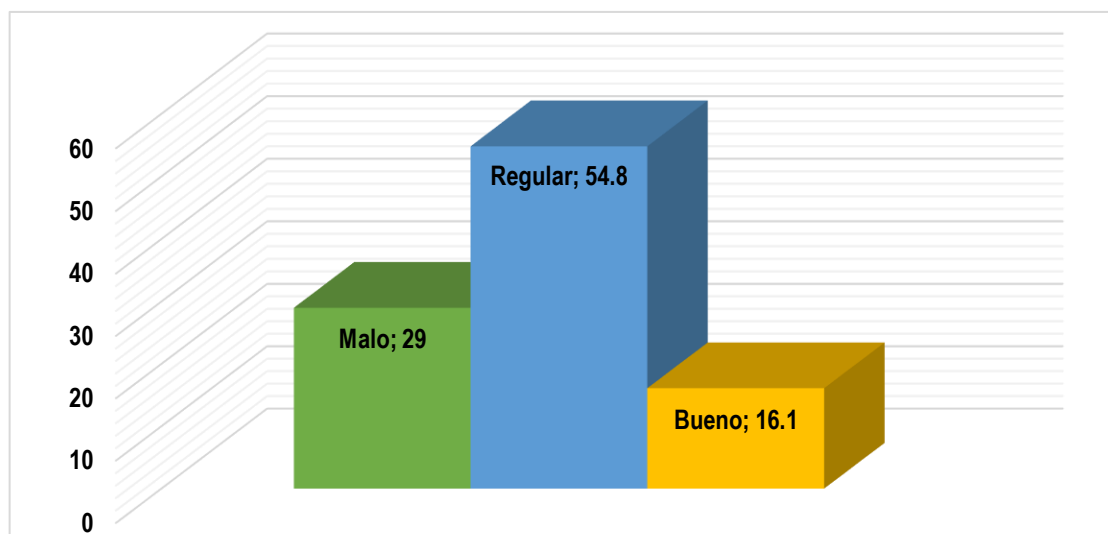
Análisis de la dimensión 01 – Calidad de servicios

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	9	29.0	29.0
	Regular	16	54.8	83.9
	Bueno	5	16.1	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 01: calidad de servicios

Figura 8

Análisis de la dimensión 01 – Calidad de servicios



Nota: La figura representa la dimensión 01: calidad de servicios

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 29% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe la calidad de servicios como malo, mientras que el 54.8% la califica como regular y el 16.1% restante la considera buena, los resultados indican que la calidad de los servicios en la empresa es actualmente regular, lo cual resalta la necesidad de implementar mejoras significativas en esta área. Para elevar la calidad del servicio, es crucial enfocarse en cuatro aspectos fundamentales. Primero, mejorar la puntualidad en la entrega de servicios, lo que genera confianza y satisfacción en los clientes. Segundo, garantizar altos estándares de seguridad en todos los procesos, lo cual es esencial para proteger tanto a los clientes como a los empleados. Tercero, establecer un sistema eficaz de seguimiento que permita monitorear cada etapa del servicio, asegurando que los problemas se identifiquen y resuelvan rápidamente. Por último, ofrecer una atención al cliente de alta calidad, personalizada y atenta, que responda de manera efectiva a las necesidades y preocupaciones de los clientes.

Dimensión 02 – Estrategias de mercado

Cuadro 10

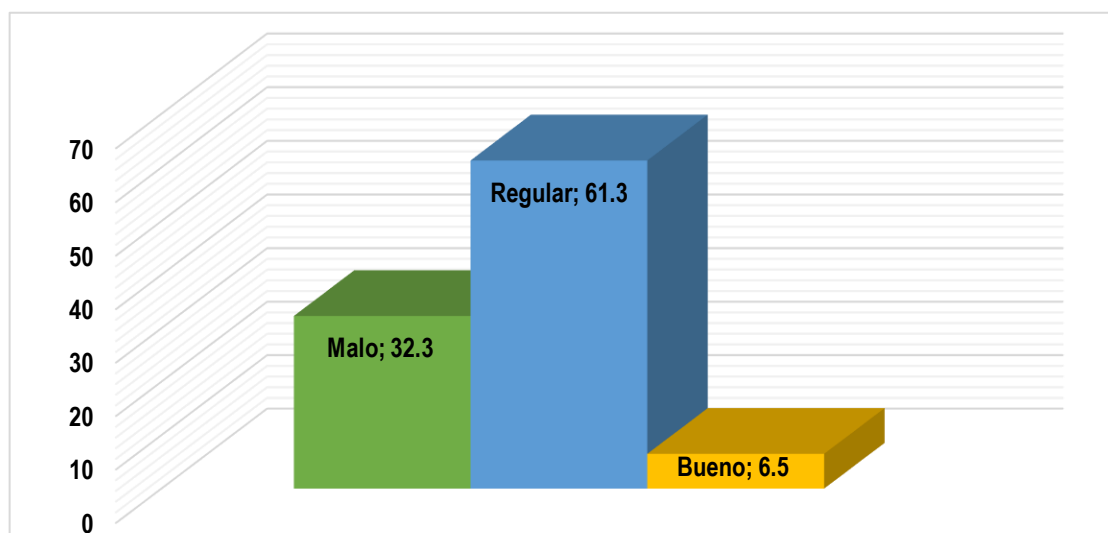
Análisis de la dimensión 02 – Estrategias de mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	10	32.3	6.5
	Regular	18	61.3	67.7
	Bueno	2	6.5	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 02 – estrategias de mercado

Figura 9

Análisis de la dimensión 02 – Estrategias de mercado



Nota: La figura representa la dimensión 02 – estrategias de mercado

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 32.3% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe las estrategias de mercado como malo, mientras que el 61.3% la califica como regular y el 6.5% restante la considera buena, los resultados sugieren que las estrategias de mercado en la empresa son actualmente regulares, lo que subraya la necesidad de revisarlas y fortalecerlas para mejorar la competitividad. Es fundamental que las estrategias de mercado se centren en tres áreas clave. Primero, el posicionamiento de la empresa en el mercado debe ser una prioridad; es necesario que la empresa se destaque claramente frente a sus competidores, creando una

identidad de marca fuerte y reconocible. Segundo, la oferta de servicios debe ser atractiva y diferenciada, adaptándose a las necesidades y preferencias cambiantes de los clientes, para captar su interés y satisfacer sus expectativas de manera efectiva. Tercero, la fidelización de clientes es esencial para asegurar la sostenibilidad a largo plazo; esto implica desarrollar programas de lealtad, mejorar la experiencia del cliente y mantener un contacto continuo y positivo.

Dimensión 03 – Costos

Cuadro 11

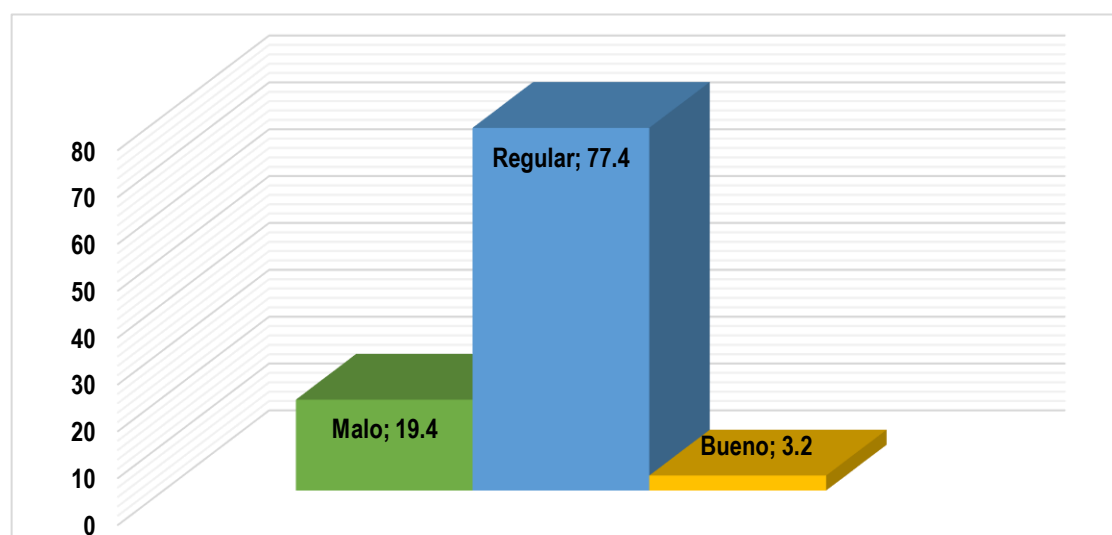
Análisis de la dimensión 03 – Costos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Malo	6	19.4	19.4
	Regular	23	77.4	96.8
	Bueno	1	3.2	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la dimensión 03: costos

Figura 10

Análisis de la dimensión 03 – Costos



Nota: La figura representa la dimensión 03: costos

Interpretación

Tras analizar los resultados obtenidos del cuestionario, se destaca que el 19.4% de los colaboradores de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL, percibe el costo como malo, mientras que el 77.4% la califica como regular y el 3.2% restante la considera buena, los resultados revelan que los costos en los que incurre la empresa son actualmente regulares, lo que destaca la necesidad de una gestión más eficaz en esta área. Es esencial que la empresa implemente un control riguroso y sistemático de los costos, tanto en los servicios como en las operaciones. Primero, debe establecerse un sistema de monitoreo detallado que permita una vigilancia continua de los gastos, asegurando que se identifiquen y se controlen las desviaciones presupuestarias de manera oportuna. Segundo, es fundamental realizar análisis periódicos de costos, que permitan evaluar la eficiencia de los recursos y ajustar las estrategias según sea necesario para optimizar el uso del presupuesto. Tercero, se deben implementar procedimientos de control interno robustos para garantizar que los costos operativos y de servicios se mantengan dentro de los límites establecidos y se reduzcan las áreas de desperdicio. Finalmente, fomentar una cultura de responsabilidad financiera entre los empleados puede contribuir a una mayor conciencia y eficiencia en la gestión de costos. Al abordar estos aspectos, la empresa no solo podrá mejorar su rentabilidad, sino también asegurar una base financiera más sólida y sostenible a largo plazo.

B. Distribución de frecuencias

Ítem 01: ¿Se considera la implementación de sistemas modernos en las oficinas como una prioridad para la empresa?

Cuadro 12

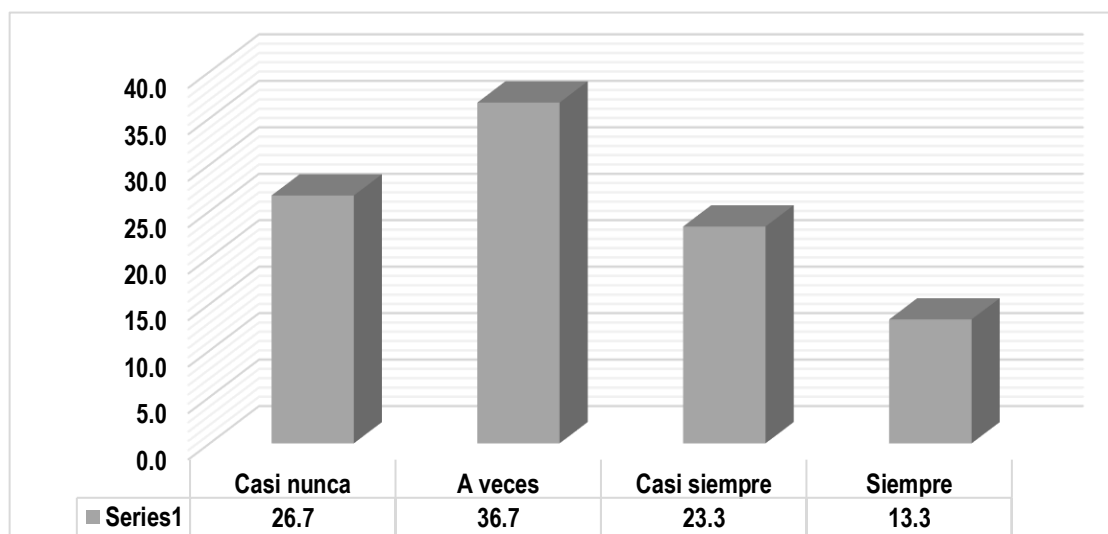
Implementación de sistemas modernos en las oficinas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
	Casi nunca	8	26.7	26.7
	A veces	11	36.7	63.3
Válido	Casi siempre	7	23.3	86.7
	Siempre	4	13.3	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la implementación de sistemas modernos en las oficinas

Figura 11

Implementación de sistemas modernos en las oficinas



Nota: La figura representa la implementación de sistemas modernos en las oficinas

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 26.7% casi nunca, el 36.7% a veces, el 23.3% casi siempre y el 13.3% siempre.

Ítem 02: ¿La empresa destina recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento de oficina?

Cuadro 13

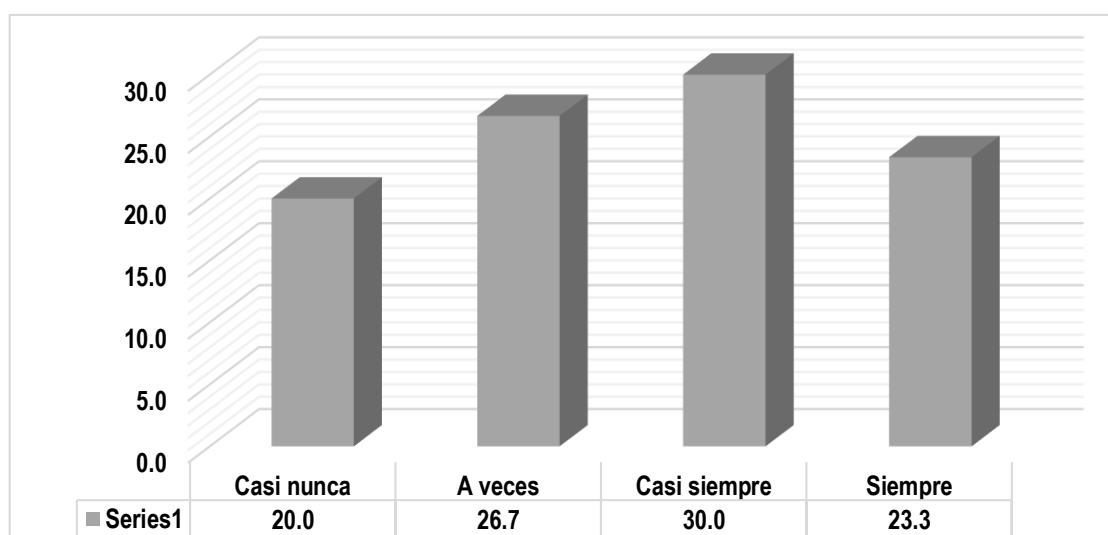
Recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	20.0	20.0
A veces	8	26.7	46.7
Válido Casi siempre	9	30.0	76.7
Siempre	7	23.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento

Figura 12

Recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento



Nota: La figura representa los recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 20% casi nunca, el 26.7% a veces, el 30% casi siempre y el 23.3% siempre.

Ítem 03: ¿Se compra equipamiento de oficina con frecuencia para reemplazar equipos obsoletos?

Cuadro 14

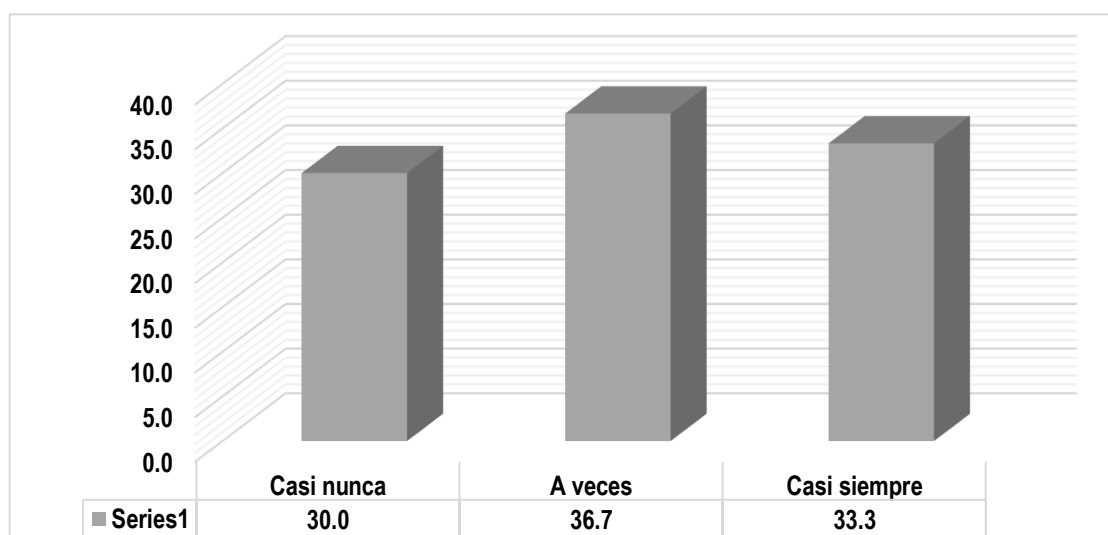
Equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	9	30.0	30.0
	A veces	11	36.7	66.7
	Casi siempre	10	33.3	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa el equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos

Figura 13

Equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos



Nota: La figura representa el equipamiento de oficina para reemplazar equipos obsoletos

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 30% casi nunca, el 36.7% a veces y el 33.3% casi siempre.

Ítem 04: ¿La empresa renueva sus unidades vehiculares de forma periódica?

Cuadro 15

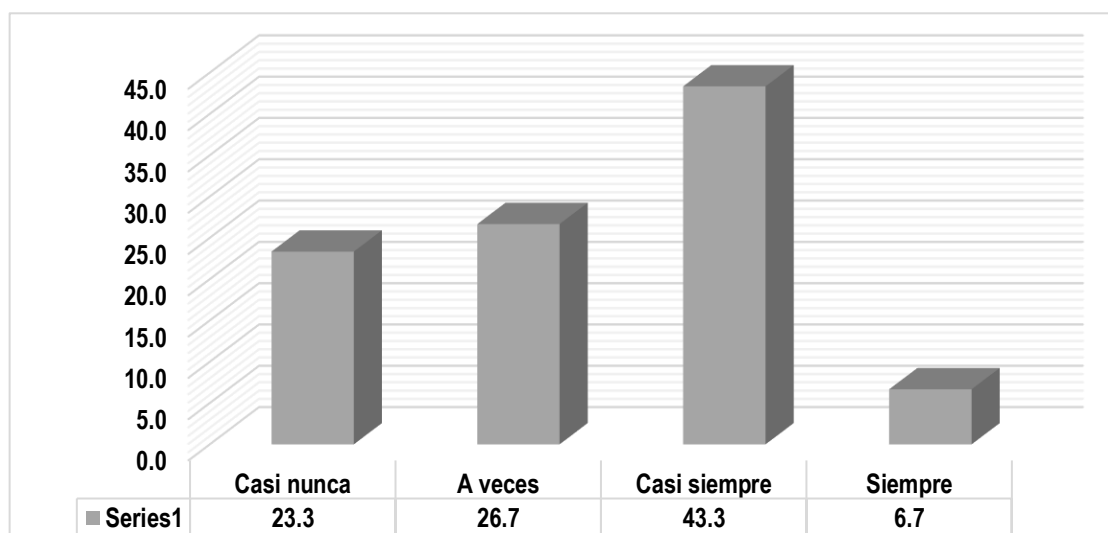
Renovación de las unidades vehiculares de forma periódica

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	7	23.3	23.3
A veces	8	26.7	50.0
Válido Casi siempre	13	43.3	93.3
Siempre	2	6.7	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la renovación de las unidades vehiculares de forma periódica

Figura 14

Renovación de las unidades vehiculares de forma periódica



Nota: La figura representa la renovación de las unidades vehiculares de forma periódica

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 23.3% casi nunca, el 26.7% a veces, el 43.3% casi siempre y el 6.7% siempre.

Ítem 05: ¿La empresa planifica la renovación de vehículos antes de que estos lleguen al final de su vida útil?

Cuadro 16

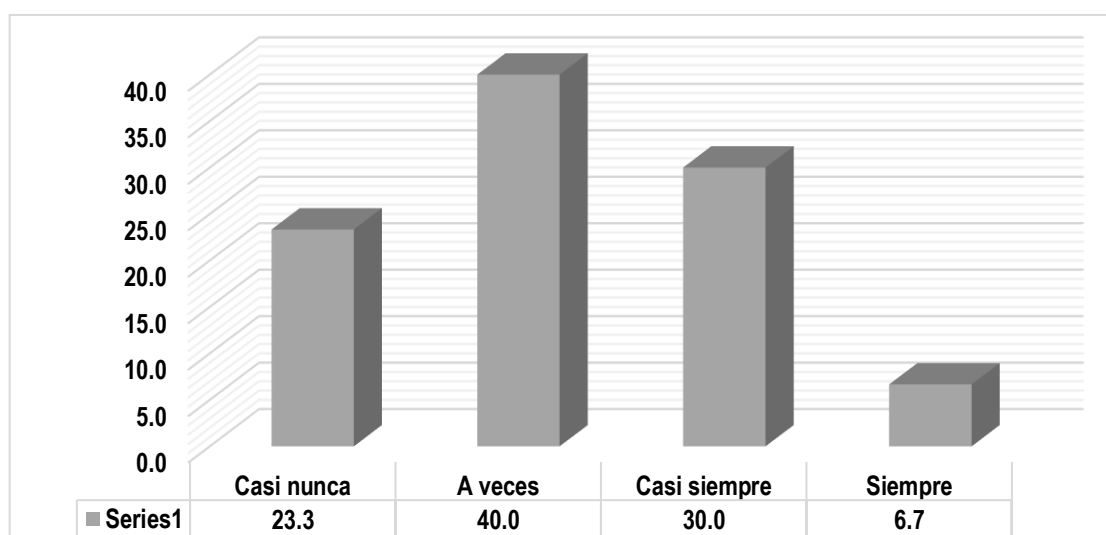
Renovación de vehículos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	7	23.3	23.3
A veces	12	40.0	63.3
Válido Casi siempre	9	30.0	93.3
Siempre	2	6.7	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la renovación de vehículos

Figura 15

Renovación de vehículos



Nota: La figura representa la renovación de vehículos

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 23.3% casi nunca, el 40% a veces, el 30% casi siempre y el 6.7% siempre.

Ítem 06: ¿Se realiza mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares regularmente?

Cuadro 17

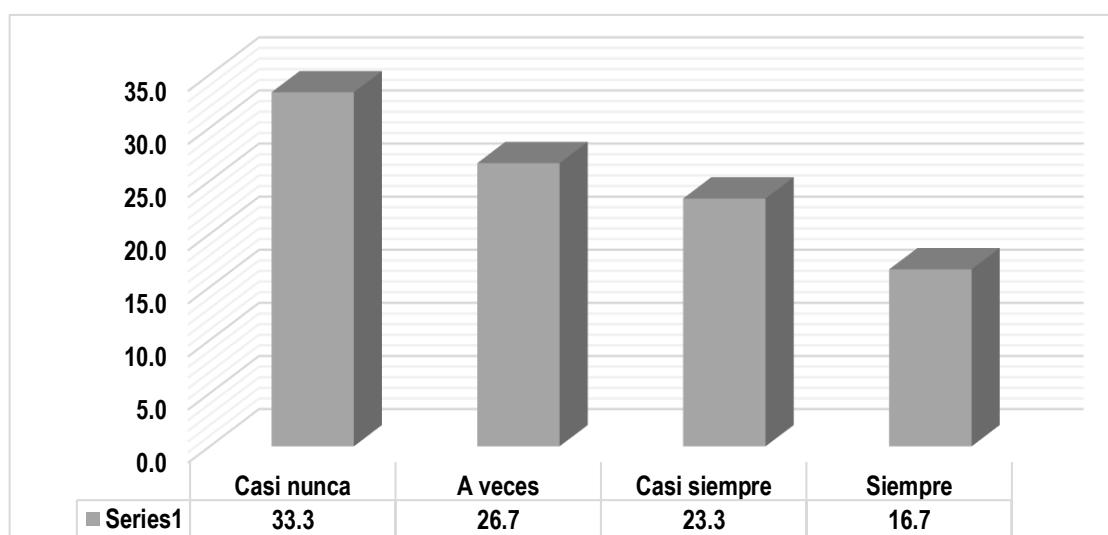
Mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	10	33.3	33.3
A veces	8	26.7	60.0
Válido Casi siempre	7	23.3	83.3
Siempre	5	16.7	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa el mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares

Figura 16

Mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares



Nota: La figura representa el mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 33.3% casi nunca, el 26.7% a veces, el 23.3% casi siempre y el 16.7% siempre.

Ítem 07: ¿Las reparaciones de las unidades vehiculares se realizan de manera oportuna?

Cuadro 18

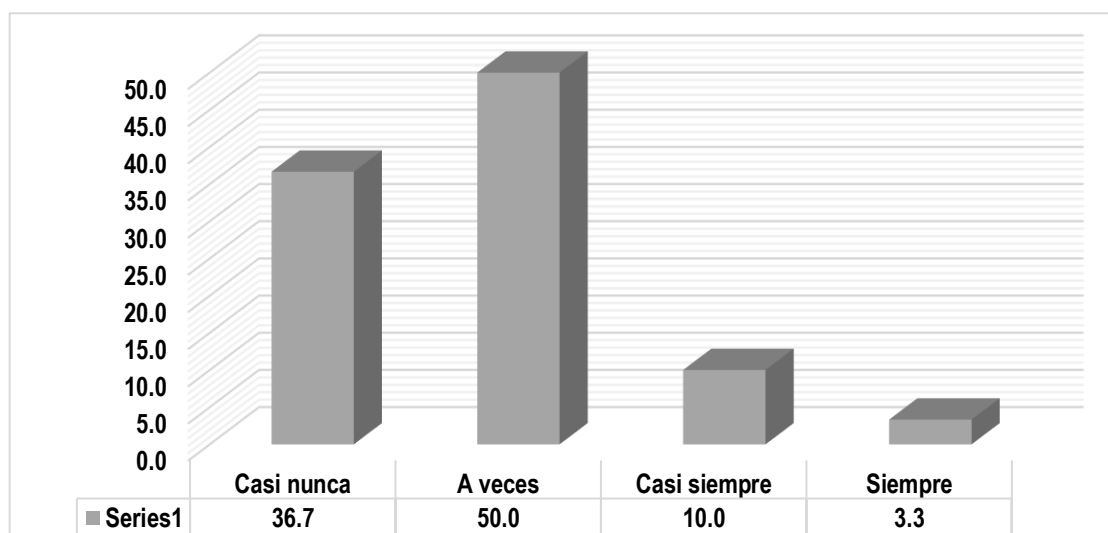
Reparaciones de las unidades vehiculares

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	11	36.7	36.7
A veces	15	50.0	86.7
Válido Casi siempre	3	10.0	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa las reparaciones de las unidades vehiculares

Figura 17

Reparaciones de las unidades vehiculares



Nota: La figura representa las reparaciones de las unidades vehiculares

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 36.7% casi nunca, el 50% a veces, el 10% casi siempre y el 3.3% siempre.

Ítem 08: ¿La empresa invierte en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos?

Cuadro 19

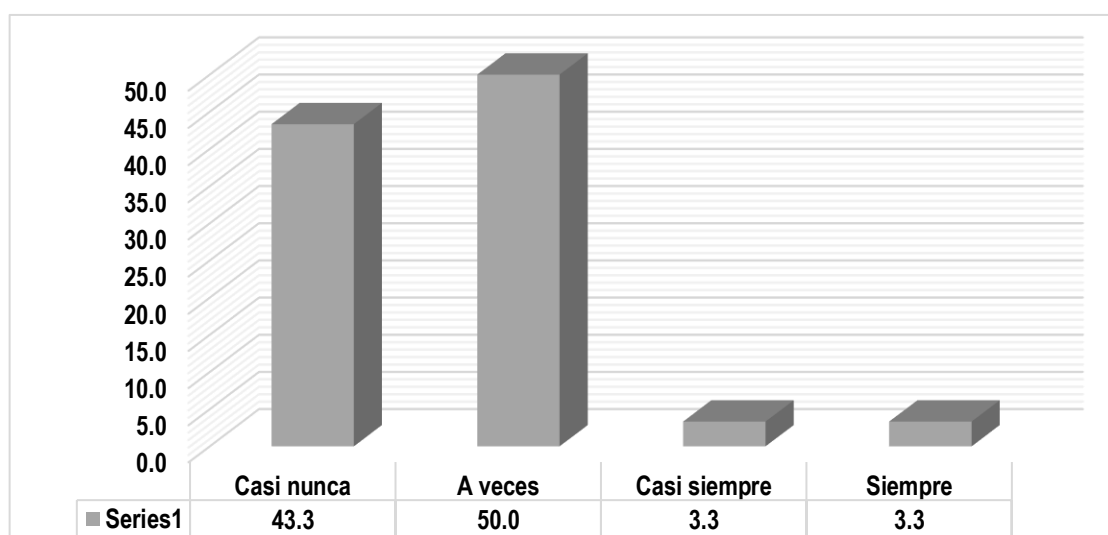
Inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	13	43.3	43.3
A veces	15	50.0	93.3
Válido Casi siempre	1	3.3	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos

Figura 18

Inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos



Nota: La figura representa la Inversión en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 43.3% casi nunca, el 50% a veces, el 3.3% casi siempre y el 3.3% siempre.

Ítem 09: ¿La empresa utiliza sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos?

Cuadro 20

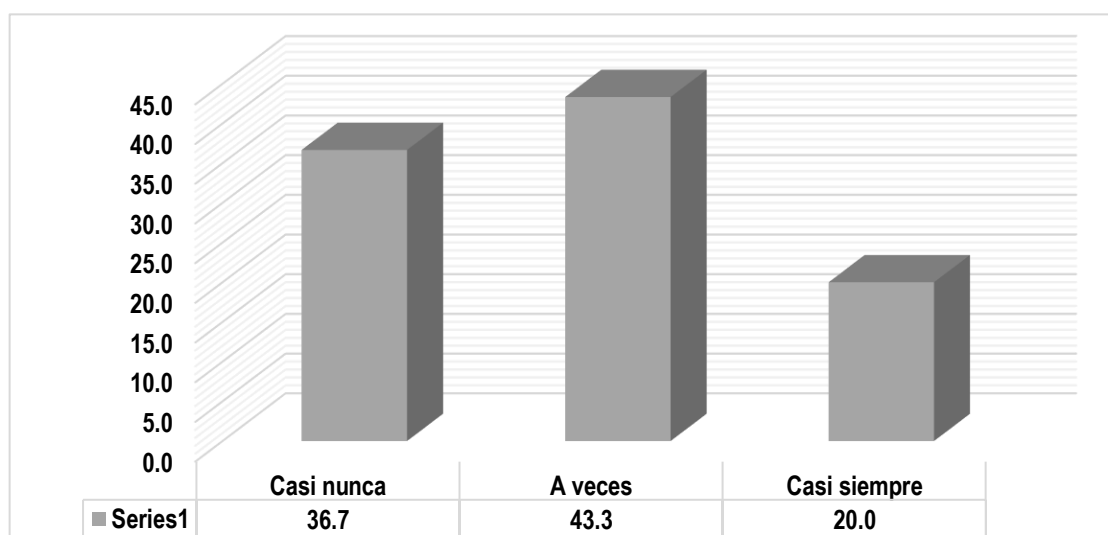
Sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	11	36.7	36.7
	A veces	13	43.3	80.0
	Casi siempre	6	20.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos

Figura 19

Sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos



Nota: La figura representa los sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 36.7% casi nunca, el 43.3% a veces y el 20% casi siempre.

Ítem 10: ¿Los sistemas de monitoreo se actualizan regularmente para mantenerse al día con las nuevas tecnologías?

Cuadro 21

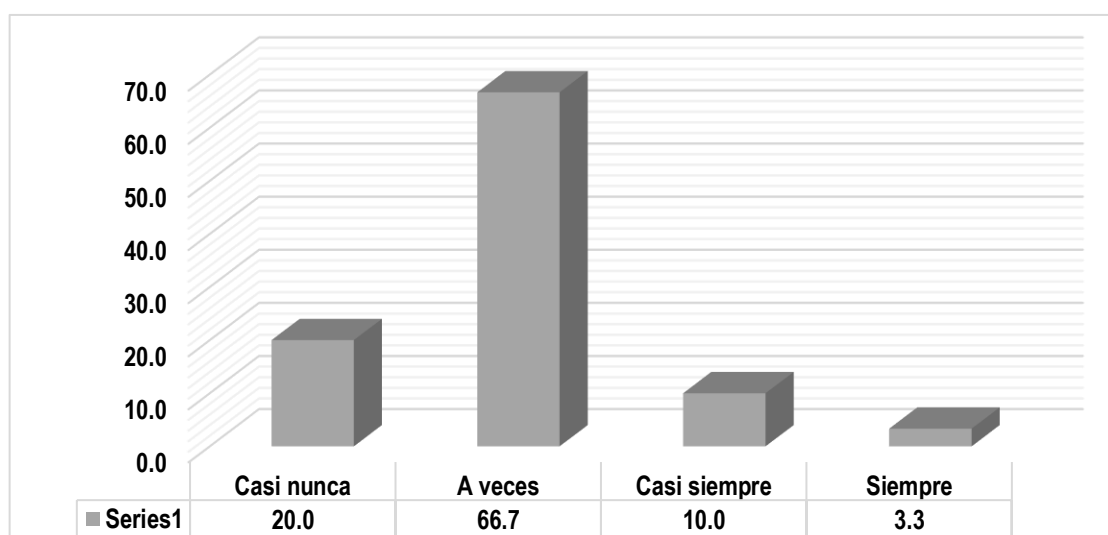
Actualización del sistema de monitoreo en la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	20.0	20.0
A veces	20	66.7	86.7
Válido Casi siempre	3	10.0	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la actualización del sistema de monitoreo en la empresa

Figura 20

Actualización del sistema de monitoreo en la empresa



Nota: La figura representa la actualización del sistema de monitoreo en la empresa

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 20% casi nunca, el 66.7% a veces, el 10% casi siempre y el 3.3% siempre.

Ítem 11: ¿Se implementan medidas para mejorar la puntualidad de los servicios?

Cuadro 22

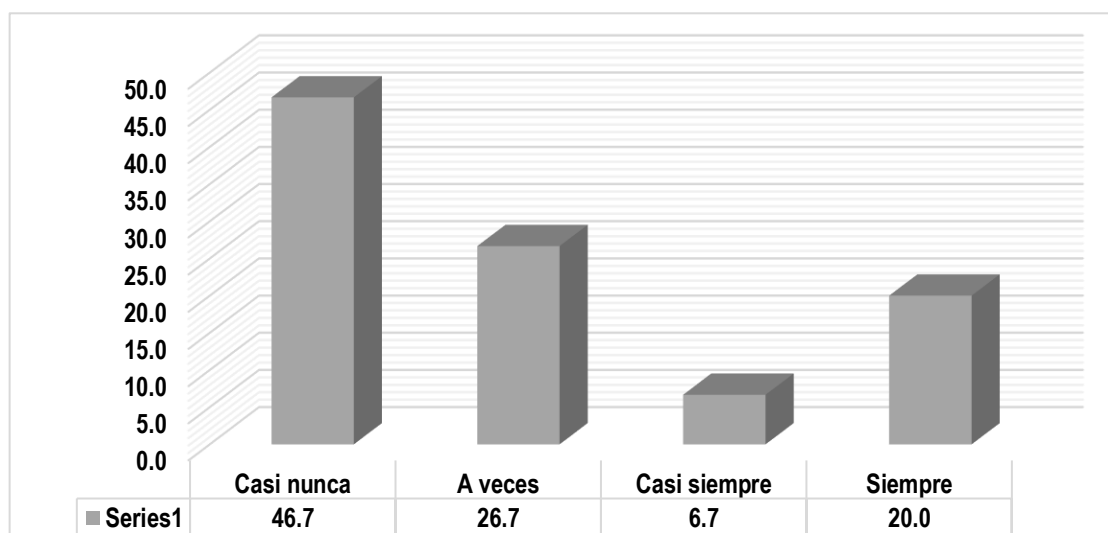
Medidas para mejorar la puntualidad de los servicios

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	14	46.7	46.7
A veces	8	26.7	73.3
Válido Casi siempre	2	6.7	80.0
Siempre	6	20.0	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa las medidas para mejorar la puntualidad de los servicios

Figura 21

Medidas para mejorar la puntualidad de los servicios



Nota: La figura representa las medidas para mejorar la puntualidad de los servicios

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 46.7% casi nunca, el 26.7% a veces, el 6.7% casi siempre y el 20% siempre.

Ítem 12: ¿Se siguen protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías?

Cuadro 23

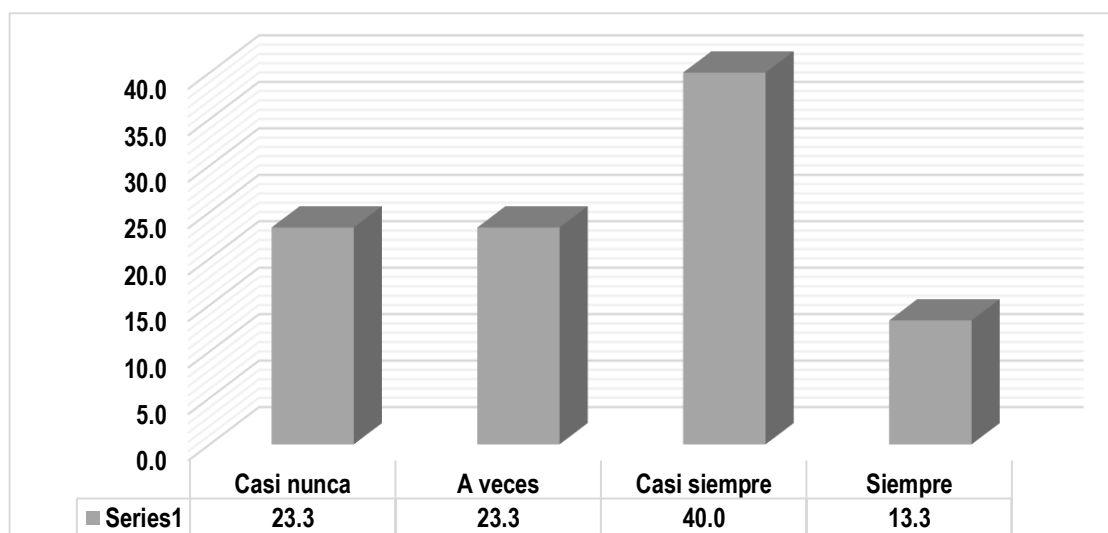
Protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	7	23.3	23.3
A veces	7	23.3	46.7
Válido Casi siempre	12	40.0	86.7
Siempre	4	13.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías

Figura 22

Protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías



Nota: La figura representa los protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 23.3% casi nunca, el 23.3% a veces, el 40% casi siempre y el 13.3% siempre.

Ítem 13: ¿La empresa proporciona servicios de seguimiento de las cargas a los clientes?

Cuadro 24

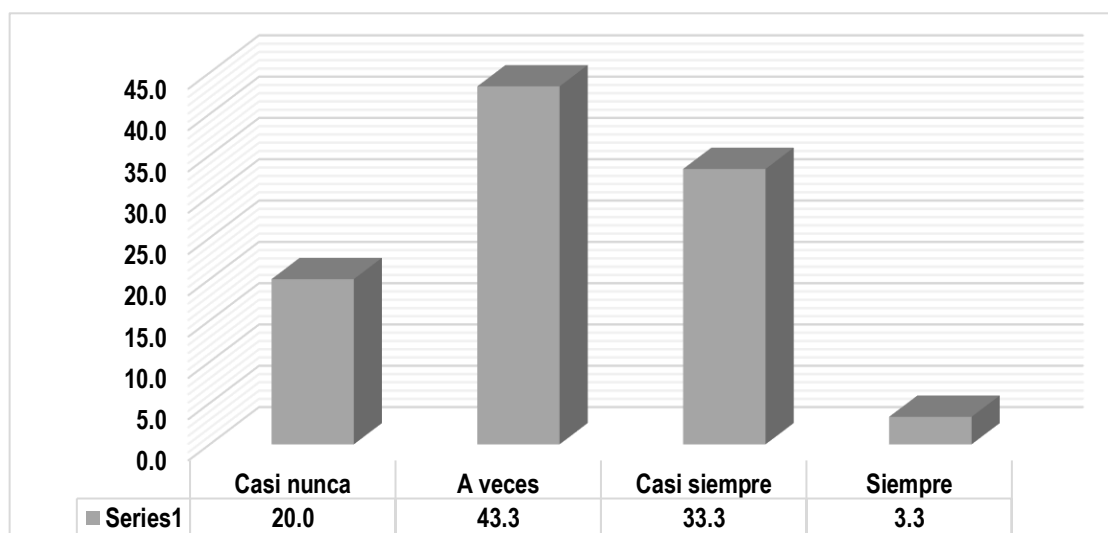
Servicios de seguimiento de las cargas a los clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	6	20.0	20.0
A veces	13	43.3	63.3
Válido Casi siempre	10	33.3	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los servicios de seguimiento de las cargas a los clientes

Figura 23

Servicios de seguimiento de las cargas a los clientes



Nota: La figura representa los servicios de seguimiento de las cargas a los clientes

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 20% casi nunca, el 43.3% a veces, el 33.3% casi siempre y el 3.3% siempre.

Ítem 14: ¿Los trabajadores están capacitados para ofrecer un buen servicio al cliente?

Cuadro 25

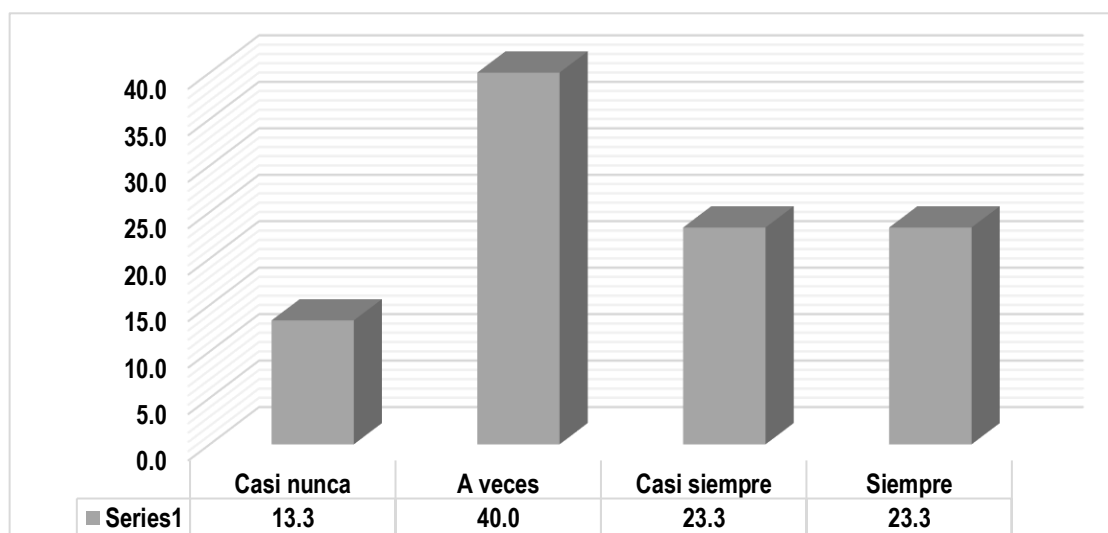
Capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	13.3	13.3
A veces	12	40.0	53.3
Válido Casi siempre	7	23.3	76.7
Siempre	7	23.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa la capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente

Figura 24

Capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente



Nota: La figura representa la capacitación para ofrecer un buen servicio al cliente

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 13.3% casi nunca, el 40% a veces, el 23.3% casi siempre y el 23.3% siempre.

Ítem 15: ¿Se realizan esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa?

Cuadro 26

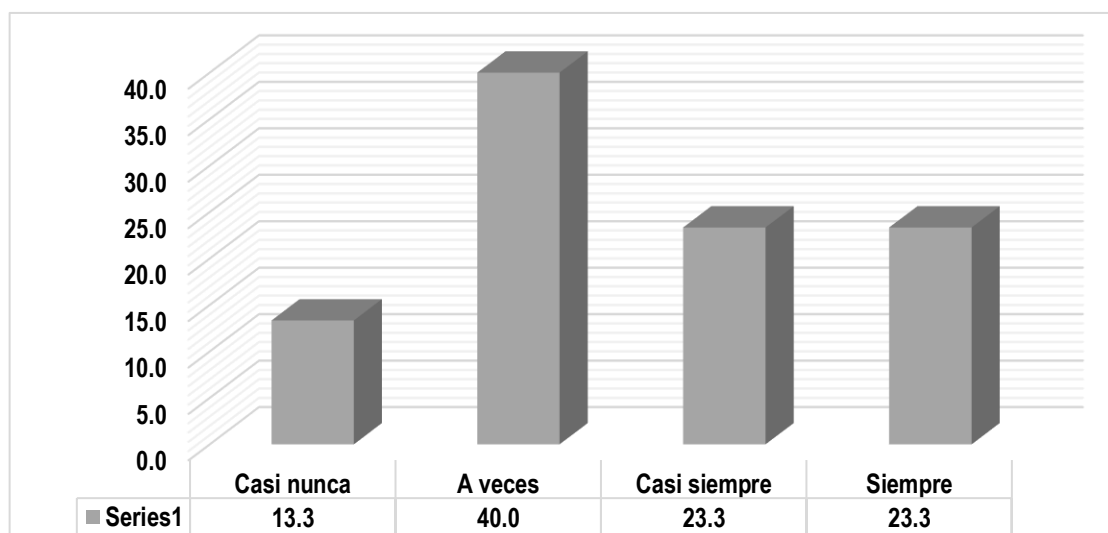
Esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	4	13.3	13.3
A veces	12	40.0	53.3
Válido Casi siempre	7	23.3	76.7
Siempre	7	23.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa

Figura 25

Esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa



Nota: La figura representa los esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 13.3% casi nunca, el 40% a veces, el 23.3% casi siempre y el 23.3% siempre.

Ítem 16: ¿Los servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes?

Cuadro 27

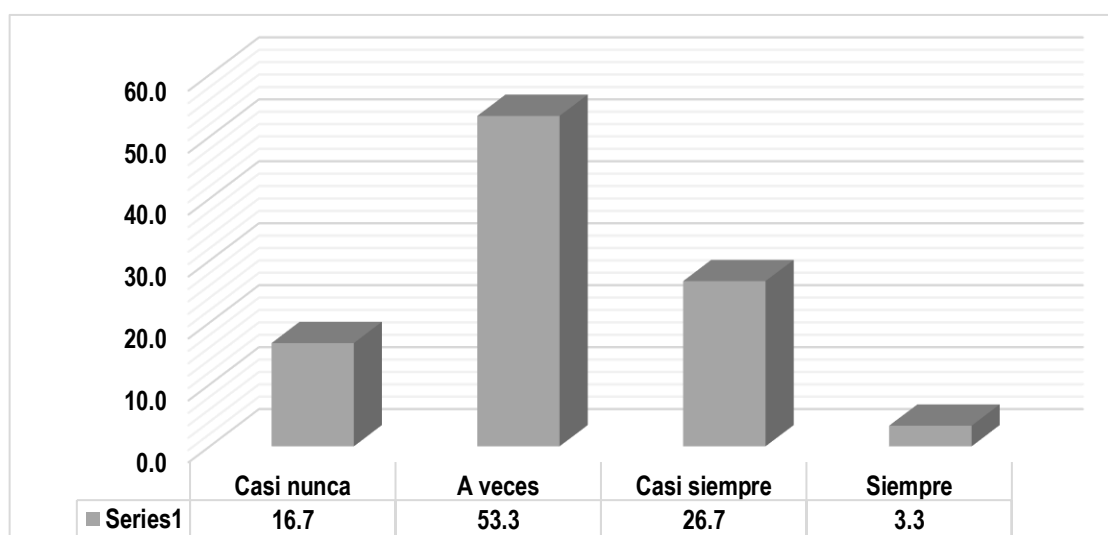
Servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	5	16.7	16.7
A veces	16	53.3	70.0
Válido Casi siempre	8	26.7	96.7
Siempre	1	3.3	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes

Figura 26

Servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes



Nota: La figura representa los servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 16.7% casi nunca, el 53.3% a veces, el 26.7% casi siempre y el 3.3% siempre.

Ítem 17: ¿La empresa realiza un seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización?

Cuadro 28

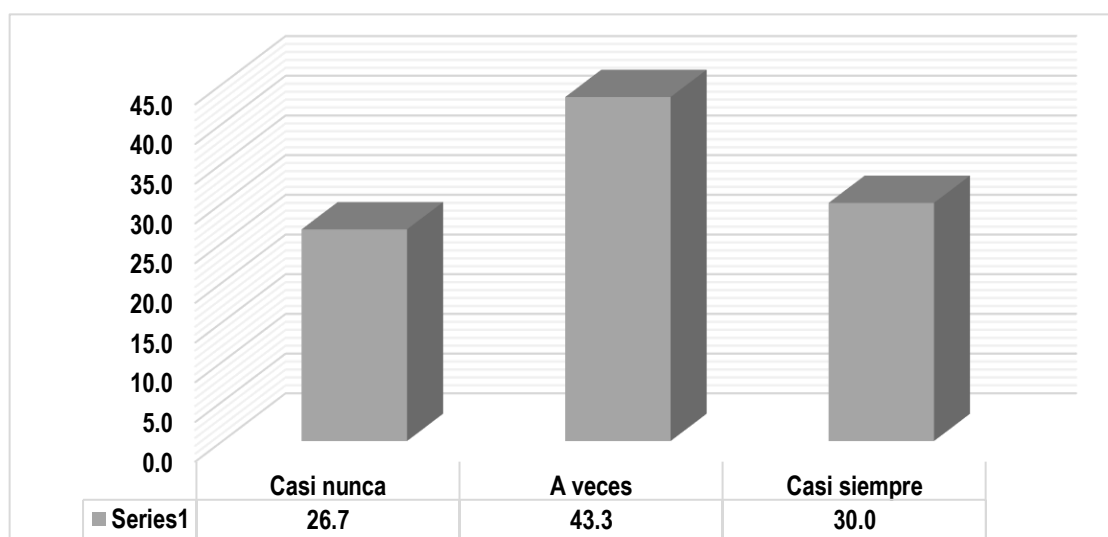
Seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	26.7	26.7
	A veces	13	43.3	70.0
	Casi siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa el seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización

Figura 27

Seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización



Nota: La figura representa el seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 26.7% casi nunca, el 43.3% a veces y el 30% casi siempre.

Ítem 18: ¿La empresa mantiene los costos de sus servicios competitivos en el mercado?

Cuadro 29

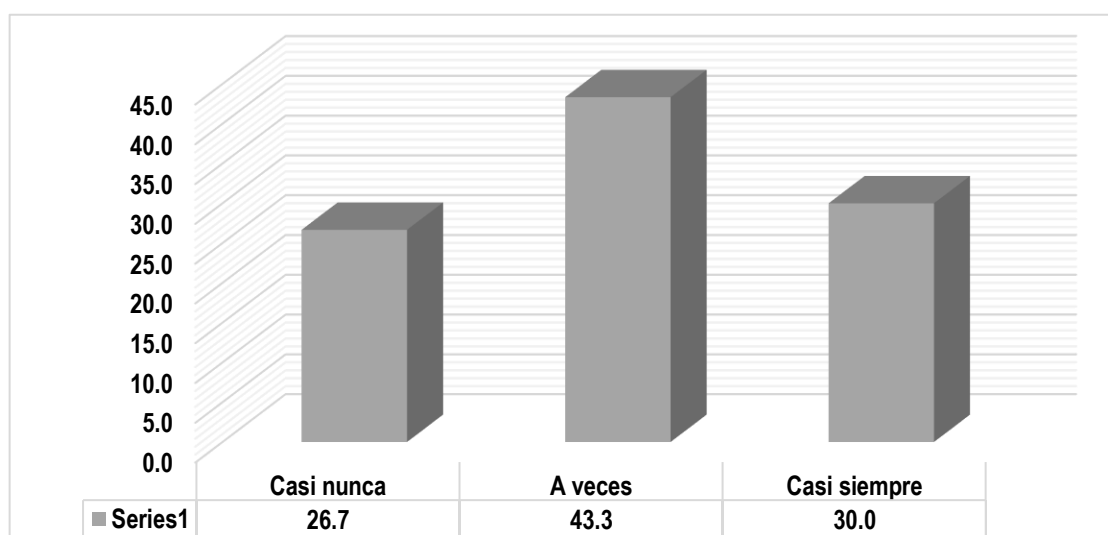
Costos de sus servicios competitivos en el mercado

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	26.7	26.7
	A veces	13	43.3	70.0
	Casi siempre	9	30.0	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa los costos de sus servicios competitivos en el mercado

Figura 28

Costos de sus servicios competitivos en el mercado



Nota: La figura representa los costos de sus servicios competitivos en el mercado

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 26.7% casi nunca, el 43.3% a veces y el 30% casi siempre.

Ítem 19: ¿Se implementan medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio?

Cuadro 30

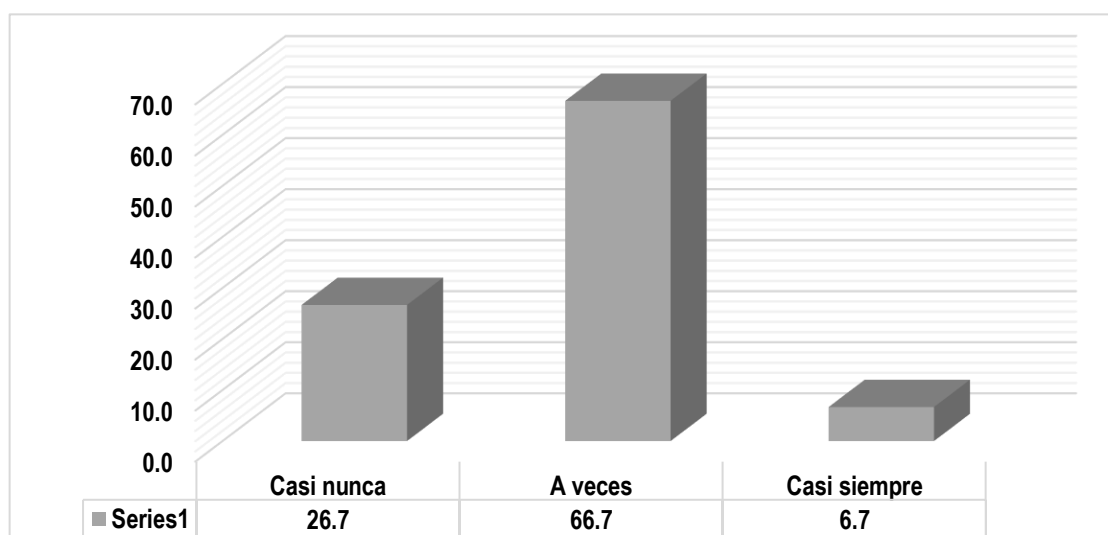
Medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Casi nunca	8	26.7	26.7
	A veces	20	66.7	93.3
	Casi siempre	2	6.7	100.0
	Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa las medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio

Figura 29

Medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio



Nota: La figura representa las medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 26.7% casi nunca, el 66.7% a veces y el 6.7% casi siempre.

Ítem 20: ¿Se realiza un seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora?

Cuadro 31

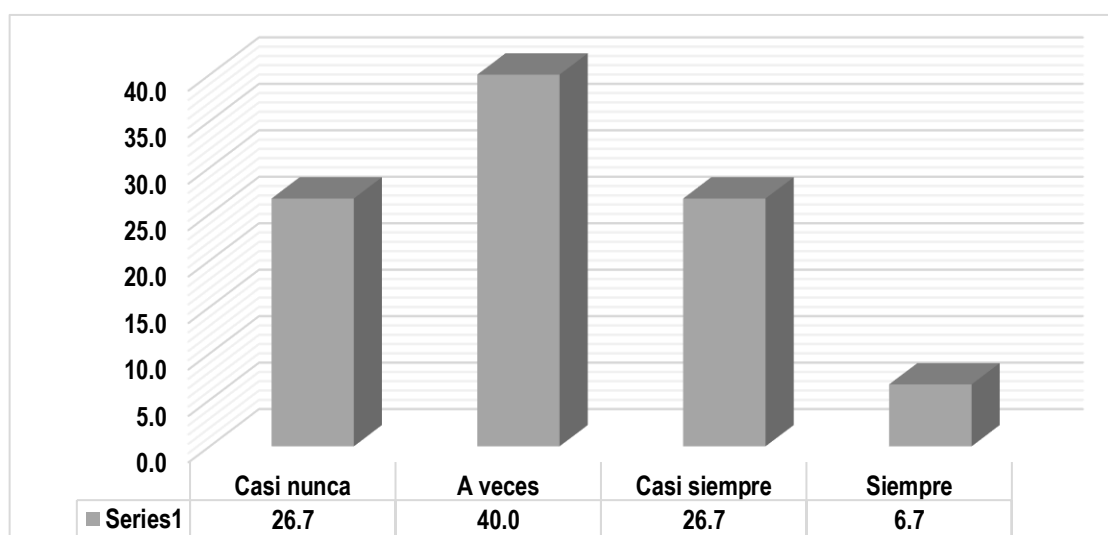
Seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Casi nunca	8	26.7	26.7
A veces	12	40.0	66.7
Válido Casi siempre	8	26.7	93.3
Siempre	2	6.7	100.0
Total	30	100.0	

Nota: El cuadro representa el seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora

Figura 30

Seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora



Nota: La figura representa el seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora

Interpretación

Para el desarrollo del trabajo de investigación se realizó un cuestionario que estuvo conformado por una serie de preguntas relacionadas con cada una de las unidades de estudio, respondieron: el 26.7% casi nunca, el 40% a veces, el 26.7% casi siempre y el 6.7% siempre.

5.2. Pruebas de hipótesis

Prueba de normalidad

H_0 : Los datos tienen distribución normal

H_1 : Los datos no tienen distribución normal

Cuadro 32

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Inversión	0.655	30	0.000
Equipamiento (oficinas)	0.786	30	0.000
Unidades vehiculares	0.781	30	0.000
Equipos diversos	0.798	30	0.000
Competitividad comercial	0.487	30	0.000
Calidad de servicios	0.796	30	0.000
Estrategias de mercado	0.740	30	0.000
Costos	0.610	30	0.000

Nota: El cuadro representa la prueba de normalidad

Interpretación

La prueba de normalidad detallada, basada en la muestra de 30 observaciones, utilizó el estadístico de Shapiro-Wilk debido a que el tamaño de la muestra era menor a 50. Los valores de significancia obtenidos fueron inferiores a 0.05, indicando que los datos no siguen una distribución normal y son, por tanto, no paramétricos. Por ello, se optó por emplear la prueba no paramétrica de Rho de Spearman, la cual permitió evaluar de manera precisa la relación entre las variables y verificar tanto las hipótesis generales como las específicas.

Prueba de hipótesis general

H1: Existe relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

H0: No existe relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 33

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	31.957 ^a	4	0.000
Razón de verosimilitud	20.023	4	0.000
Asociación lineal por lineal	17.227	1	0.000
N de casos válidos	30		

Nota: El cuadro representa la prueba de chi-cuadrado de la hipótesis general

Interpretación

Dado que el valor de significación (p-valor) es menor a 0.05, se puede rechazar la hipótesis nula (H0), esto significa que hay evidencia suficiente para aceptar la hipótesis alternativa (H1), concluyendo que existe una relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, en 2023. Por lo tanto, podemos afirmar con un alto nivel de confianza que la inversión realizada por la empresa tiene un impacto positivo y significativo en su competitividad comercial.

OG: Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 34

Prueba de correlación de Spearman del objetivo general

		Inversión	Competitividad comercial
Rho de Spearman	Inversión	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	,762**
		N	0.000
	Competitividad comercial	Coefficiente de correlación	30
		Sig. (bilateral)	30
		N	

Nota: El cuadro representa la prueba de correlación de Spearman del objetivo general

Interpretación

Los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran que existe una relación positiva y significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL en el distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023. Con un coeficiente de correlación de 0.762 y un valor de significancia de 0.000, se confirma que mayores niveles de inversión están asociados con un aumento en la competitividad comercial. Esto sugiere que las inversiones realizadas por la empresa tienen un impacto positivo en su competitividad comercial.

Prueba de hipótesis específicas 1

H1: Existe relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

H0: No existe relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 35

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 1

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19.390 ^a	4	0.001
Razón de verosimilitud	16.885	4	0.002
Asociación lineal por lineal	11.995	1	0.001
N de casos válidos	30		

Nota: El cuadro representa la prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 1

Interpretación

Los resultados de la prueba de chi-cuadrado indican que existe una relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023. Con un p-valor menor a 0.05, se rechaza la hipótesis nula (H0) y se acepta la hipótesis alternativa (H1), esto sugiere que las inversiones en equipamiento de oficinas realizadas por la empresa tienen un impacto significativo en la competitividad comercial dentro de la empresa.

OE1: Determinar la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 36

Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 1

			Equipamiento (oficinas)	Competitividad comercial
Rho de Spearman	Equipamiento (oficinas)	Coeficiente de correlación	1.000	,626**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	30	30
	Competitividad comercial	Coeficiente de correlación	,626**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	30	30

Nota: El cuadro representa la prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 1

Interpretación

Los resultados de la prueba de correlación de Spearman indica que existe una relación positiva moderada entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa Grupo Tunqui EIRL, con un coeficiente de correlación de 0.626. Es decir, que a medida que la empresa invierte más en equipamiento de oficinas, esto se asocia con un aumento en su competitividad. Esto puede deberse a que un mejor equipamiento mejora la eficiencia, la productividad y la calidad de los servicios, lo que, a su vez, fortalece la posición competitiva de la empresa en el mercado.

Prueba de hipótesis específicas 2

H1: Existe relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

H0: No existe relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 37

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 2

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	17.954 ^a	4	0.001
Razón de verosimilitud	18.808	4	0.001
Asociación lineal por lineal	3.258	1	0.001
N de casos válidos	30		

Nota: El cuadro representa prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 2

Interpretación

Los resultados de la prueba de chi-cuadrado muestran que existe una relación significativa entre la inversión y la innovación en la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco en 2023, dado que el resultado de la prueba de chi-cuadrado es menor a 0.05, hay evidencia de una asociación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial.

OE2: Determinar la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 38

Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 2

			Unidades vehiculares	Competitividad comercial
Rho de Spearman	Unidades vehiculares	Coeficiente de correlación	1.000	722**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	30	30
	Competitividad comercial	Coeficiente de correlación	722**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	30	30

Nota: El cuadro representa la prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 2

Interpretación

Los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran un coeficiente de correlación de 0.722 entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa Grupo Tunqui EIRL. Este valor indica una correlación positiva alta. Lo que implica que la inversión en vehículos tiene un impacto notable en la competitividad de la empresa, probablemente porque un mejor parque vehicular permite una mayor eficiencia en las operaciones logísticas, mejora la capacidad de respuesta ante demandas del mercado y optimiza los tiempos de servicio, lo que fortalece su posición competitiva.

Prueba de hipótesis específicas 3

H1: Existe relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

H0: No existe relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 39

Prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 3

	Valor	gl	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	7.911 ^a	4	0.001
Razón de verosimilitud	5.978	4	0.002
Asociación lineal por lineal	3.247	1	0.001
N de casos válidos	30		

Nota: El cuadro representa la prueba de chi-cuadrado de la hipótesis específico 3

Interpretación

Los resultados de la prueba de chi-cuadrado muestran que existe una relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023. El valor de la prueba de chi-cuadrado es menor a 0.05, lo que confirma la existencia de una asociación significativa entre las variables. Esto sugiere que la inversión en equipos diversos realizada por la empresa tiene un impacto significativo en la competitividad comercial.

OE3: Determinar la relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.

Cuadro 40

Prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 3

		Equipos diversos	Competitividad comercial
Rho de Spearman	Equipos diversos		
	Coeficiente de correlación	1.000	716**
	Sig. (bilateral)		0.000
	N	30	30
	Competitividad comercial		
	Coeficiente de correlación	716**	1.000
	Sig. (bilateral)	0.000	
	N	30	30

Nota: El cuadro representa prueba de correlación de Spearman del objetivo específico 3

Interpretación

Los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran un coeficiente de correlación de 0.716 entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa Grupo Tunqui EIRL. Este valor indica una correlación positiva alta. Lo que implica que una adecuada inversión en equipos diversos puede mejorar la eficiencia operativa, la calidad del servicio y la capacidad de respuesta de la empresa, factores clave que refuerzan su competitividad en el mercado

5.3. Discusión de resultados

Respecto al objetivo general: “Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”: se realizó el análisis descriptivo donde se puede observar que la inversión actual de la empresa es regular, lo que indica la necesidad de optimización para mejorar la eficiencia operativa. Es crucial realizar inversiones estratégicas en el equipamiento de oficinas, asegurar unidades vehiculares en buen estado y disponer de equipos modernos. Estas mejoras no solo incrementarán la productividad, sino que también fortalecerán la competitividad en el mercado, por otro lado, los resultados indican que la competitividad comercial de la empresa es regular, lo que requiere acciones para mejorar su posición en el mercado. Se sugiere mejorar la calidad del servicio, implementar estrategias de mercado efectivas, y gestionar los costos adecuadamente. Estos pasos no solo atraerán más clientes, sino que también garantizarán la rentabilidad y sostenibilidad a largo plazo, seguidamente se realizó el análisis inferencial se consideró la prueba de chi cuadrado donde el valor de significación (p-valor) es menor a 0.05, concluyendo que existe una relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial además los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran que existe una relación positiva y significativa.

Los resultados son corroborados por: García (2019) concluye que en el diseño y la implementación del procedimiento de evaluación de proyectos de PML proporcionan una herramienta innovadora y ventajosa, este procedimiento incluye un proceso integral de validación, valorización, implementación y post-evaluación dentro del contexto de PML, lo que permite evaluar de manera sistemática su situación en relación con los objetivos de sostenibilidad. Cedeño y Townsend (2021) concluye que se evalúa modelos de gestión de TI que permiten generar competitividad mediante la inversión en TIC en las empresas PYMES del cantón Guayaquil. Los diferentes modelos evaluados sirven como guía para aquellas

PYMES que deseen evaluar su inversión en tecnologías de la información. La investigación se basa en varios modelos, incluyendo el Balanced Scorecard de TI propuesto por el autor Van Grembergen, que analiza aspectos como la orientación empresarial, la orientación al usuario, la excelencia operativa y la orientación futura. Medina y Rojas (2021) concluye que hay una relación entre la contabilidad ambiental y el desarrollo de la competitividad en las curtiembres del distrito de Cerro Colorado, Arequipa, poca parte de los ciudadanos de las curtiembres que informaron sobre su gestión ambiental en sus estados financieros a través de partidas contables diferenciadas mostraron un mayor desarrollo de su competitividad, esto se reflejó en el aumento del volumen de ventas, así como en una mayor liquidez y rentabilidad. Choquevilca (2022) concluye que la importancia crucial de realizar inversiones en activos tangibles, como maquinaria, equipamiento variado, infraestructura y mobiliario, ya que estos elementos contribuyen de manera positiva al aumento de la productividad en el sector.

Respecto al objetivo específico 01: “Determinar la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”; se realizó el análisis descriptivo donde se puede observar que la inversión en el equipamiento de oficinas es actualmente regular, lo que destaca la necesidad de optimización. Para mejorarla, es crucial enfocarse en la implementación de herramientas básicas, la modernización de recursos existentes y la adquisición de nuevos equipos. Estos pasos no solo mejorarán la eficiencia operativa, sino que también impulsarán la innovación y fortalecerán la posición de la empresa en el mercado, por otro lado, la empresa enfrenta un nivel de competitividad comercial regular, lo que subraya la necesidad de mejorar su desempeño en el mercado. Es crucial centrarse en elevar la calidad del servicio, desarrollar estrategias de mercado innovadoras, y gestionar los costos de manera eficiente. Estos esfuerzos fortalecerán la posición de la empresa y

asegurarán su éxito continuo, seguidamente se realizó el análisis inferencial se consideró la prueba de chi cuadrado donde el valor de significación (p-valor) es menor a 0.05, concluyendo que existe una relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial además los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran que existe una relación positiva y significativa.

Los resultados son corroborados por: Baldeoset.al (2019) concluye que el estudio sobre las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) en la provincia de Huaura, los indicadores de planificación estratégica más significativos son la planificación administrativa, la producción, los recursos humanos y la planificación financiera. Aunque estos indicadores no afectan negativamente el estudio, sí disminuyen la competitividad promedio. Por otro lado, la planificación de marketing es la variable menos explicada, lo que sugiere que una ineficiente planificación en áreas como el flujo de presupuesto, el flujo de caja, las inversiones y las aplicaciones podría llevar al cierre de la empresa debido a la incapacidad para enfrentar las presiones del mercado. Buenaño et.al (2021) concluye que estos datos no conducen directamente a una mayor inversión por parte de las empresas en el sector de las TIC. Sin embargo, sí indican la necesidad que las empresas han tenido de aumentar su uso para sobrevivir durante esta pandemia. Por lo tanto, se ha vuelto crucial invertir en tecnologías de la información en este contexto. Campos (2022) concluye que el sistema de control interno contribuye significativamente a la competitividad de una organización. Al reducir costos a través de una gestión integral de los procesos, no limitada al área contable, se disminuyen los riesgos y se aumenta la fiabilidad de la información para la toma de decisiones basada en datos. Además, se mejora la capacidad de respuesta y la eficiencia operativa de los colaboradores. Todo esto incrementa la confianza en las relaciones con clientes y proveedores, fortaleciendo la competitividad de la organización en el mercado.

Respecto al objetivo específico 02: “Determinar la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”; se realizó el análisis descriptivo donde se pudo observar que la inversión en unidades vehiculares es actualmente regular, lo que requiere mayor atención para mejorar el desempeño. Es esencial centrarse en la renovación, el mantenimiento y la reparación de los vehículos. Estas acciones no solo reducirán costos y aumentarán la productividad, sino que también mejorarán la seguridad, eficiencia y competitividad de la empresa, por otro lado, la competitividad comercial de la empresa se encuentra en un nivel regular, lo que exige medidas para mejorar su posición en el mercado. Enfocarse en mejorar la calidad del servicio, desarrollar estrategias de mercado efectivas y optimizar la gestión de costos son claves para superar los desafíos actuales y consolidar su posición como un competidor fuerte, seguidamente se realizó el análisis inferencial se consideró la prueba de chi cuadrado donde el valor de significación (p-valor) es menor a 0.05, concluyendo que existe una relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial además los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran que existe una relación positiva y significativa.

Los resultados son corroborados por: Tello (2020) concluye que las empresas manufactureras en Perú no están aprovechando plenamente las ventajas de las actividades (internas y externas) y de innovación, y continúan dependiendo del capital físico y humano para aumentar la productividad laboral. Por lo tanto, es crucial promover más ampliamente los programas que fomentan estas actividades para lograr mejoras significativas en la productividad empresarial y en la economía en general. Morales y Freire (2021) concluye que la integración de un sistema de gestión de calidad en la cadena de valor puede tener efectos significativos para las empresas. Estos efectos incluyen crecimiento económico, empresarial y posicionamiento en el mercado. Quispe y Torres (2023) concluye que la

pandemia de COVID-19 ha tenido un impacto profundo y duradero en la liquidez y solvencia de las microempresas que conforman el sector turístico de Cusco durante el turbulento año 2020. Los resultados evidencian una diferencia considerable y medible entre los niveles de liquidez y solvencia anteriores y aquellos durante el desafiante contexto pandémico, este dato subraya la magnitud del cambio sufrido en el sector. Durante este período crítico, aproximadamente el 41% de los encuestados reportó una disminución significativa en su liquidez y solvencia. Estas conclusiones destacan claramente los desafíos excepcionales que enfrentaron las microempresas turísticas de Cusco.

Respecto al objetivo específico 03: “Determinar la relación entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023”; se realizó el análisis descriptivo donde se pudo observar que la inversión en equipos diversos es regular, lo que subraya la necesidad de optimización. Es crucial mejorar la adquisición de accesorios adecuados y sistemas de monitoreo eficientes. Estos elementos son esenciales para asegurar el funcionamiento óptimo de los equipos principales y permitir un control preciso de los procesos, facilitando decisiones informadas y rápidas, por otro parte, la evaluación de la competitividad comercial de la empresa revela un desempeño regular, lo que señala la necesidad de mejoras. Es fundamental mejorar la calidad de los servicios, implementar estrategias de mercado efectivas y gestionar los costos eficientemente. Estas acciones fortalecerán la posición de la empresa en el mercado y asegurarán su rentabilidad a largo plazo, seguidamente se realizó el análisis inferencial se consideró la prueba de chi cuadrado donde el valor de significación (p-valor) es menor a 0.05, concluyendo que existe una relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial además los resultados de la prueba de correlación de Spearman muestran que existe una relación positiva y significativa.

Los resultados son corroborados por: Villacís (2019) concluye que es importante examinar cómo las pymes gestionan sus recursos productivos y abordan la toma de decisiones, aspectos fundamentales que los emprendedores deben priorizar para superar la aversión al riesgo asociada con el financiamiento. Realizar un análisis exhaustivo antes de buscar financiamiento es esencial para identificar las áreas prioritarias que impulsarán el crecimiento empresarial, garantizando así la profesionalización de la dirección frente a un entorno competitivo. Llancay y Torres (2021) concluye que existe una relación significativa entre la gestión empresarial y la competitividad, lo que indica una conexión positiva considerable, esto demuestra que una gestión empresarial efectiva es crucial para mantener y mejorar la competitividad. Si no se implementa una gestión empresarial óptima, se verían afectados tanto la competitividad de la empresa como los resultados esperados, disminuyendo su capacidad para competir eficazmente en el mercado. Carbajal (2022) concluye que cuando las empresas cuentan con disponibilidad de efectivo para invertir en la mejora de sus activos de trabajo, esto les permite aumentar su liquidez, su capacidad de pago y la disponibilidad de existencias necesarias para llevar a cabo sus operaciones económicas de manera más eficiente. Asimismo, la capacidad de invertir en activos fijos contribuye al desarrollo más eficaz de sus actividades económicas.

CONCLUSIONES

- Se concluye que existe una relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa donde se evidencia que la inversión actual de la empresa es regular, destacando la necesidad de optimización para mejorar la eficiencia operativa y la competitividad comercial. Se identificó que una inversión estratégica en áreas clave, como el equipamiento de oficinas, el mantenimiento de vehículos y la adquisición de tecnología moderna, es fundamental para fortalecer la posición de la empresa en el mercado. Además, los resultados estadísticos confirmaron una relación positiva y significativa entre la inversión y la competitividad, lo que sugiere que, al aumentar y mejorar la inversión, la empresa puede lograr un desempeño comercial más sólido, atraer más clientes y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.
- Se concluye que existe una relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa. donde se evidencia que la inversión es regular, lo que resalta la necesidad de optimizar la implementación, modernización y adquisición de equipos clave. Mejorar estos aspectos no solo incrementaría la eficiencia operativa, sino que también impulsaría la innovación y fortalecería la posición competitiva en el mercado. Los resultados estadísticos, incluyendo la correlación de Spearman, confirman que esta relación es positiva y significativa, lo que sugiere que una inversión estratégica puede llevar a un crecimiento sostenido y a un mejor desempeño comercial.
- Se concluye que existe una relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa, donde se evidencia que la inversión en unidades vehiculares es actualmente regular, destacando la necesidad de enfocarse en su renovación, mantenimiento y reparación para mejorar el desempeño. Estas acciones reducirán costos, aumentarán la productividad y elevarán la seguridad y

eficiencia, fortaleciendo así la competitividad comercial de la empresa. Los resultados estadísticos confirman una relación positiva y significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial, sugiriendo que una inversión adecuada en esta área puede mejorar notablemente la posición de la empresa en el mercado.

- Se concluye que existe una relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa, donde se evidencia que la inversión en equipos diversos es regular, lo que subraya la necesidad de optimización para mejorar la eficiencia operativa de la empresa. Mejorar la adquisición de accesorios y sistemas de monitoreo es esencial para asegurar un rendimiento óptimo. Además, la competitividad comercial de la empresa también es regular, lo que indica la importancia de implementar estrategias de mercado efectivas y gestionar los costos de manera eficiente. Estos aspectos son cruciales para fortalecer la posición de la empresa en el mercado y garantizar su sostenibilidad a largo plazo.

RECOMENDACIONES

- Se recomienda al gerente general de la empresa; priorizar la inversión en la modernización de equipos y el mantenimiento preventivo de la flota vehicular, ya que estas acciones son fundamentales para mejorar la eficiencia operativa y fortalecer la competitividad comercial de la empresa. Una inversión estratégica en estas áreas permitirá reducir costos, aumentar la productividad y asegurar la sostenibilidad a largo plazo en el mercado.
- Se recomienda al gerente general de la empresa; optimizar la inversión en el equipamiento de oficinas, enfocándose en la implementación, modernización y adquisición de equipos clave. Estas mejoras no solo aumentarán la eficiencia operativa, sino que también fomentarán la innovación y fortalecerán la competitividad de la empresa en el mercado. Una inversión estratégica en estas áreas es crucial para lograr un crecimiento sostenido y un mejor desempeño comercial.
- Se recomienda al gerente general de la empresa; priorizar la renovación, mantenimiento y reparación de las unidades vehiculares. Estas acciones no solo reducirán costos operativos y aumentarán la productividad, sino que también mejorarán la seguridad y eficiencia de las operaciones. Invertir estratégicamente en este aspecto es esencial para fortalecer la competitividad comercial de la empresa y mejorar su posición en el mercado.
- Se recomienda al gerente general de la empresa; optimizar la inversión en equipos diversos, enfocándose en la adquisición de accesorios adecuados y sistemas de monitoreo eficientes. Esto mejorará significativamente la eficiencia operativa y garantizará un rendimiento óptimo. Paralelamente, es crucial implementar estrategias de mercado efectivas y una gestión eficiente de costos para fortalecer la competitividad comercial de la empresa y asegurar su sostenibilidad a largo plazo.

REFERENCIAS

- Baldeos Ardian, L. A., Lioo Jordan, F. d., & Vellon Flores, V. I. (2019). Planeación estratégica y la competitividad de las MYPES en la provincia de Huaura del Perú. *Revista San Gregorio*, 1-14. Obtenido de <http://scielo.senescyt.gob.ec/pdf/rsan/n43/2528-7907-rsan-43-00078.pdf>
- Buenaño-Pesántez, C. V., Zúñiga-García, X. J., Tenesaca-Mendoza, C. A., & Marques-Molias, L. (2021). Inversión de las empresas ecuatorianas en las TICS durante el siglo XXI y ante la *polo del conocimiento*, 203-223. Obtenido de [file:///C:/Users/Pc/Downloads/Dialnet-InversionDeLasEmpresasEcuatorianasEnLasTICSDurante-8094491%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Pc/Downloads/Dialnet-InversionDeLasEmpresasEcuatorianasEnLasTICSDurante-8094491%20(1).pdf)
- Campos Vasquez, H. (2022). *Modelo de control interno para mejora de la competitividad de PYMES-Perú 2022*. Trujillo-Perú: Universidad Privada del Norte. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/32481/Campos%20Vasquez%20Henry.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Carbajal Condori, A., & Ilatupa Diaz, B. (2022). *El financiamiento y la inversión de la Asociación de Tejas Ladrillos Sucso Auccailli S.A. del distrito de San Jerónimo, Cusco, 2021*. Cusco: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/99473/Carbajal_CA-Illatupa_DB-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Carrasco, S. (2019). *Metodologia de la Investigacion Cientifica* (Vol. 2da Edicion). Lima Peru: San Marcos.
- Cedeño Troya, F., & Townsend Valencia, J. (2021). Evaluación de la inversión en TIC como factor de competitividad de las empresas de PYMES del cantón Guayaquil. *Revista Universidad y Sociedad*, 452-462. Obtenido de <http://scielo.sld.cu/pdf/rus/v13n2/2218-3620-rus-13-02-452.pdf>
- Choquevilca Huallpa, O., & Quispe Mar, L. L. (2022). *El financiamiento y su incidencia en la inversión de las empresas constructoras de la ciudad del Cusco, 2020*. Cusco: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/92369/Choquevilca_HO-Quispe_MLL-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Clavijo, C. (2023). Competitividad empresarial: qué es, importancia, tipos y ejemplos. *hubspot*. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/competitividad-empresarial>
- Drury, C. (2013). *Management and cost accounting*. Springer. México: Springer.

- Fernandez, E. (2014). Obtenido de <https://www.anfix.com/blog/los-gastos-financieros-que-son-y-como-se-deducen>
- Galarza, C. R. (2020). LOS ALCANCES DE UNA INVESTIGACIÓN. *CienciAmérica*, 9-3. Obtenido de <https://cienciamerica.edu.ec/index.php/uti/article/view/284>
- García Lorenzo, D. (2019). Procedimiento metodológico para la gestión de proyectos de inversión en producción mas limpia. *Universidad y Sociedad*, 376-383. Obtenido de <http://rus.ucf.edu.cu/index.php/rus>
- Generamas. (2022). *La importancia de las inversiones*. Obtenido de generamas.com: <https://generamas.com/finanzas/inversiones/la-importancia-de-las-inversiones/>
- Gil, S. (2019). *Economipedia.com*. Obtenido de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/ingreso.html>
- Giraldo Jara, D. (2014). *Diccionario para Contadores*. LIMA: Soluciones Educacion & Empresa S.A.C.
- Gonzales, P. (2017). Obtenido de <https://www.billin.net/glosario/definicion-gastos-administrativos/>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la Investigación - Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta - Primera Edición*. México: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion*. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion*. México: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- IMEF CDMX. (2020). Obtenido de <https://cdmx.imef.org.mx/blog/que-es-la-competitividad-empresarial/#:~:text=La%20competitividad%20empresarial%20es%20la,procesos%2C%20atenci%C3%B3n%2C%20entre%20otros.>
- Labarca, N. (2019). *Consideraciones teóricas de la competitividad empresarial*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/737/73713208.pdf>
- Laveriano , W. (01 de Enero de 2010). *Importancia del control de inventarios en la empresa*. Perú. Obtenido de <http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3531/CONTAB.%20RIOJA%20->

- %20Leila%20Mil%C3%A9%20D%C3%A1vila%20Guamuro%20%26%20Maritza%20Roxana%20Maldonado%20Malca.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Llancay Cardenas, Y. V., & Torres Barrios, D. G. (2021). *Gestión empresarial y competitividad en NETCALL PERU SAC, Lima 2020*. Lima-Perú: Universidad Cesar Vallejo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/65289/Llancay_CYV-Torres_BDG-SD.pdf?sequence=4&isAllowed=y
- López, J. (01 de Enero de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>
- López, J. F. (2019). *Inversión*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/inversion.html>
- Medeiros, V., & Gonçalves Godoi, L. (2019). *La competitividad y sus factores determinantes: un análisis sistémico para países en desarrollo*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/820532b5-0b65-4f87-9990-fe54b4a6e507/content>
- Medina Merma, R. D., & Rojas Agramonte, K. (2021). *“Contabilidad Ambiental y el Desarrollo de la Competitividad de las Curtiembres de Cerro Colorado - Arequipa, 2018*. Arequipa - Perú: Universidad Tecnológica del Perú. Obtenido de https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/4536/Rosa_Medina_Karina_Rojas_Tesis_Titulo_Profesional_2021.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mef. (27 de Julio de 2011). Obtenido de [https://www.mef.gob.pe/es/normatividad-sp-9322/por-temas/textos-unicos-ordenados/7681-texto-de-la-ley-del-impuesto-general-a-las-ventas-e-impuesto-selectivo-al-consumo-2/file#:~:text=ART%C3%8DCULO%203%C2%BA.%2D%20DEFINICIONES,condiciones%20pactadas%20por%](https://www.mef.gob.pe/es/normatividad-sp-9322/por-temas/textos-unicos-ordenados/7681-texto-de-la-ley-del-impuesto-general-a-las-ventas-e-impuesto-selectivo-al-consumo-2/file#:~:text=ART%C3%8DCULO%203%C2%BA.%2D%20DEFINICIONES,condiciones%20pactadas%20por%20)
- Merino, M., & Pérez Porto, J. (2018). *Definicion.de*. Obtenido de <https://definicion.de/implementar/>
- Morales Peña, G. A., & Freire Morán, J. F. (2021). La innovación tecnológica: creando competitividad en las empresas desarrolladoras de software. *Podium*, 139-154. Obtenido de <http://dx.doi.org/10.31095/podium.202>
- Office Montiel. (2024). Obtenido de <https://www.oficinasmontiel.com/blog/equipo-de-oficina/>
- Peumans. (2017). *Inversión*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>

- Plan Contable General. (2016). *plangeneralcontable.com*. Obtenido de plangeneralcontable.com: https://www.plangeneralcontable.com/pe/tit=3223-maquinarias-y-equipos-de-explotacion&name=GeTia&contentId=pgcp_3223
- QuestionPro. (2023). Obtenido de <https://www.questionpro.com/blog/es/estrategia-de-mercadeo/#:~:text=Una%20estrategia%20de%20mercadeo%20es,que%20la%20empresa%20quiere%20alcanzar>.
- Quispe Quispe, A. M., & Torres Chaman, R. (2023). *El impacto del covid 19 sobre la liquidez y solvencia de las microempresas del sector turismo de la provincia de Cusco, 2020*. Cusco- Perú: Universidad San Antonio Abad del Cusco. Obtenido de https://repositorio.unsaac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12918/8208/253T20230699_TC.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ramírez, A. (2018). *¿Qué son los gastos de ventas?* Obtenido de <https://es.quora.com/Qu%C3%A9-son-los-gastos-de-ventas>
- Sánchez Galán, J. (2019). *Costo-coste*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/coste-costo.html>
- SNHU . (2022). *Importancia de las Finanzas y la Inversión para una empresa*. Obtenido de SNHU : <https://es.snhu.edu/noticias/importancia-de-las-finanzas-y-la-inversion-para-una-empresa>
- Tarragó, S. (2016). *Inversión*. Obtenido de <https://www.zonaeconomica.com/inversion/definicion>
- Tello, M. (2020). Investigación y desarrollo, tecnologías de información y comunicación e impactos sobre el proceso de innovación y la productividad. *Pontificia Universidad Católica del Perú*, 1-63. doi:<http://doi.org/10.18800/2079-8474.0487>
- Villacís, E. P., Meléndez Elena, J. P., Muños Villacís, M., Benavides Rodríguez, A., & Pico-Gutiérrez, E. (2019). Las fuentes de financiamiento como estrategias de competitividad en las Pymes en la provincia de Santa Elena. *Espiraes revista multidisciplinaria de*, 1-10. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=573263325011>
- Wetreichner, G. (2019). *Suministro*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/suministro.html>
- Zenvia. (2023). Obtenido de <https://www.zenvia.com/es/blog/calidad-del-servicio/#:~:text=Es%20un%20conjunto%20de%20estrategias,salir%20con%20una%20buena%20impresi%C3%B3n>.

ANEXOS

Anexo I: Matriz de consistencia

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

<i>Problema general</i>	<i>Objetivo general</i>	<i>Hipótesis general</i>	<i>Variables</i>	<i>Metodología</i>
¿Cuál es la relación entre la Inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?	Determinar la relación entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Existe relación significativa entre la inversión y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Variable 01 Inversión Dimensiones	Enfoque Cuantitativo Tipo Básico Nivel Descriptivo Correlacional Diseño No experimental Corte: transversal
<i>Problemas específicos</i>	<i>Objetivos específicos</i>	<i>Hipótesis específicas</i>		
¿Cuál es la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?	Determinar la relación entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Existe relación significativa entre la inversión en equipamiento de oficinas y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Equipamiento (oficinas) Unidades vehiculares Equipos diversos	
¿Cuál es la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?	Determinar la relación entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Existe relación significativa entre la inversión en unidades vehiculares y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Variable 02 Competitividad Empresarial	Población Los empleados de la Grupo Tunqui E.I.R.L Muestra 30 empleados de la empresa Grupo Tunqui EIRL
¿Cuál es la relación entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023?	Determinar la relación entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Existe relación significativa entre la inversión en equipos diversos y la competitividad comercial de la empresa de transporte Grupo Tunqui EIRL del distrito de San Jerónimo - Cusco, 2023.	Dimensiones Calidad de servicios Estrategias de mercado Costos	6. Técnica Encuesta 7. Instrumento Cuestionario 8. Análisis de datos Spss v27 – Excel

Anexo II: Matriz operacional

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

Variable 01: Inversión		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional	Equipamiento (oficinas)	Implementación
López (2019) La inversión consiste en ofrecer recursos con el fin de obtener beneficios económicos de cualquier índole. Los costos están relacionados con los recursos que vendrían hacer el trabajo, tiempo y capital, al hacer uso de estos tres recursos se obtendrán beneficios a lo que se denominara como una inversión.	Peumans (2017) La inversión se refiere al uso de recursos financieros para adquirir bienes duraderos o activos que la empresa utilizará durante un largo periodo de tiempo con el objetivo de cumplir con sus metas y mejorar su funcionamiento. Estos activos pueden incluir equipamiento de oficinas, unidades vehiculares y equipos diversos, los cuales son esenciales para las operaciones diarias de la empresa.		Mejoras
			Adquisición
		Unidades vehiculares	Renovación
			Mantenimiento
			Reparación
		Equipos diversos	Accesorios
			Sistema de monitoreo
Variable 02: Competitividad comercial		Dimensiones	Indicadores
Definición conceptual	Definición operacional	Calidad de servicios	Puntualidad
Clavijo (2023) la competitividad comercial se define como "la capacidad que tiene una empresa para generar valor y, por lo tanto, atraer y mantener clientes". Esta definición enfatiza la importancia de crear valor como elemento central para mantenerse competitivo en el mercado.	Medeiros y Goncalves (2019) La competitividad comercial es la capacidad de una empresa para ofrecer más valor a sus clientes de manera más eficiente que sus competidores. Esto se logra mediante una alta calidad de servicios, el desarrollo de estrategias de mercado efectivas y una gestión de costos que permita mantener precios competitivos sin sacrificar la calidad. Así, la empresa puede destacarse y mantenerse relevante en un mercado dinámico.		Seguridad
			Seguimiento
		Estrategias de mercado	Posicionamiento
			Oferta de servicios
			Fidelización de clientes
		Costos	Costo de servicios
			Costos operativos

Nota: el cuadro presenta la matriz operacional

Anexo III: Matriz instrumental de inversión

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

Variable 01	Dimensiones	Indicadores	N°	Ítems
Inversión	Equipamiento (oficinas)	Implementación	1	¿Se considera la implementación de sistemas modernos en las oficinas como una prioridad para la empresa?
		Mejoras	2	¿La empresa destina recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento de oficina?
		Adquisición	3	¿Se compra equipamiento de oficina con frecuencia para reemplazar equipos obsoletos?
	Unidades vehiculares	Renovación	4	¿La empresa renueva sus unidades vehiculares de forma periódica?
			5	¿La empresa planifica la renovación de vehículos antes de que estos lleguen al final de su vida útil?
		Mantenimiento	6	¿Se realiza mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares regularmente?
			7	¿Las reparaciones de las unidades vehiculares se realizan de manera oportuna?
	Equipos diversos	Accesorios	8	¿La empresa invierte en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos?
			9	¿La empresa utiliza sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos?
		Sistema de monitoreo	10	¿Los sistemas de monitoreo se actualizan regularmente para mantenerse al día con las nuevas tecnologías?

Anexo IV: Matriz instrumental de competitividad comercial

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

Variable 02	Dimensiones	Indicadores	Nº	Ítems
Competitividad comercial	Calidad de servicios	Puntualidad	1	¿Se implementan medidas para mejorar la puntualidad de los servicios?
		Seguridad	2	¿Se siguen protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías?
			3	¿La empresa proporciona servicios de seguimiento de las cargas a los clientes?
		Atención al cliente	4	¿Los trabajadores están capacitados para ofrecer un buen servicio al cliente?
	Estrategias de mercado	Posicionamiento	5	¿Se realizan esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa?
		Oferta de servicios	6	¿Los servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes?
		Fidelización de clientes	7	¿La empresa realiza un seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización?
	Costos	Costo de servicios	8	¿La empresa mantiene los costos de sus servicios competitivos en el mercado?
		Costos operativos	9	¿Se implementan medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio?
			10	¿Se realiza un seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora?

Anexo V: Instrumento de recolección de datos tipo encuesta

La presente encuesta tiene como finalidad obtener información referida a la **Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023**, para lo cual se le solicita responder con la mayor sinceridad del caso.

Escala Valorativa				
1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

N°	Ítems	Escala				
1	¿Se considera la implementación de sistemas modernos en las oficinas como una prioridad para la empresa?	1	2	3	4	5
2	¿La empresa destina recursos para mejorar el mobiliario y el equipamiento de oficina?	1	2	3	4	5
3	¿Se compra equipamiento de oficina con frecuencia para reemplazar equipos obsoletos?	1	2	3	4	5
4	¿La empresa renueva sus unidades vehiculares de forma periódica?	1	2	3	4	5
5	¿La empresa planifica la renovación de vehículos antes de que estos lleguen al final de su vida útil?	1	2	3	4	5
6	¿Se realiza mantenimiento preventivo de las unidades vehiculares regularmente?	1	2	3	4	5
7	¿Las reparaciones de las unidades vehiculares se realizan de manera oportuna?	1	2	3	4	5
8	¿La empresa invierte en accesorios adicionales para mejorar la funcionalidad de los vehículos?	1	2	3	4	5
9	¿La empresa utiliza sistemas de monitoreo para seguir el rendimiento de los vehículos?	1	2	3	4	5
10	¿Los sistemas de monitoreo se actualizan regularmente para mantenerse al día con las nuevas tecnologías?	1	2	3	4	5
11	¿Se implementan medidas para mejorar la puntualidad de los servicios?	1	2	3	4	5
12	¿Se siguen protocolos de seguridad estrictos para proteger las mercancías?	1	2	3	4	5
13	¿La empresa proporciona servicios de seguimiento de las cargas a los clientes?	1	2	3	4	5
14	¿Los trabajadores están capacitados para ofrecer un buen servicio al cliente?	1	2	3	4	5
15	¿Se realizan esfuerzos de marketing para mejorar el posicionamiento de la empresa?	1	2	3	4	5
16	¿Los servicios ofrecidos por la empresa se adaptan a las necesidades de los clientes?	1	2	3	4	5

17	¿La empresa realiza un seguimiento de la satisfacción del cliente para mejorar la fidelización?	1	2	3	4	5
18	¿La empresa mantiene los costos de sus servicios competitivos en el mercado?	1	2	3	4	5
19	¿Se implementan medidas para reducir los costos operativos sin afectar la calidad del servicio?	1	2	3	4	5
20	¿Se realiza un seguimiento regular de los costos operativos para identificar áreas de mejora?	1	2	3	4	5

Gracias

Anexo VI: Base de datos de la encuesta

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

V	Inversión										Competitividad comercial									
D	Equipamiento (oficinas)			Unidades vehiculares				Equipos diversos			Calidad de servicios				Estrategias de mercado			Costos		
Nº	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	15	15	16	17	18	19	20
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4
2	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3	5	4	2	4	4	3	2	2	3	5
3	5	5	4	5	5	5	5	3	2	3	5	4	5	5	5	3	3	3	3	5
4	5	5	4	5	5	5	2	3	2	3	5	3	3	5	5	3	3	3	3	3
5	2	5	4	4	4	4	3	3	2	3	2	4	4	2	2	3	3	3	3	3
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	2	2	3	3
7	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
9	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	5	4	4	4	3	3
10	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	5	3	4	4	4	4	4	3	4
11	3	4	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	4
12	3	4	3	4	2	5	2	2	3	3	2	2	2	5	5	3	2	2	2	4
13	3	4	3	4	4	2	4	2	3	3	2	3	2	5	5	3	2	2	3	2
14	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	5	5	3	2	2	3	2
15	2	5	4	4	4	4	2	2	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2
16	4	4	4	4	4	4	2	3	4	2	4	5	4	3	3	2	3	3	3	3
17	4	3	2	4	3	4	3	3	2	3	5	4	2	3	3	3	3	3	2	3
18	5	5	3	2	3	5	3	3	2	2	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3
19	5	5	3	2	3	5	3	5	2	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	2	5	3	2	3	4	3	2	3	3	2	4	4	2	2	5	3	3	2	2
21	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3
22	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	2	2	2	3
23	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
24	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2
25	2	2	2	3	3	2	3	2	4	3	2	4	3	2	2	3	2	2	3	2
26	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
28	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	5	4	4	4	3	3
29	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	5	3	4	4	4	4	4	3	4
30	3	4	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	4

Anexo VII: Reporte fotográfico del SPSS

“Inversión y competitividad comercial de la Empresa de transporte Grupo Tunqui E.I.R.L del Distrito de San Jerónimo - Cusco 2023”

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda																				
47 : P6																				
	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20
1	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	2	4
2	4	3	4	4	4	4	4	3	2	3	5	4	2	4	4	3	2	2	3	5
3	5	5	4	5	5	5	5	3	2	3	5	4	5	5	5	3	3	3	3	5
4	5	5	4	5	5	5	5	2	3	2	3	5	3	3	5	3	3	3	3	3
5	2	5	4	4	4	4	3	3	2	3	2	4	4	2	2	3	3	3	3	3
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	2	2	2	3	3
7	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
9	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	5	4	4	4	3	3
10	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	5	3	4	4	4	4	4	3	4
11	3	4	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	4
12	3	4	3	4	2	5	2	2	3	3	2	2	2	5	5	3	2	2	2	4
13	3	4	3	4	4	2	4	2	3	3	2	3	2	5	5	3	2	2	3	2
14	2	4	3	2	2	2	2	2	3	3	2	3	2	5	5	3	2	2	3	2
15	2	5	4	4	4	4	2	2	2	2	2	3	4	3	3	3	3	3	3	2
16	4	4	4	4	4	4	2	3	4	2	4	5	4	3	3	2	3	3	3	3
17	4	3	2	4	3	4	3	3	2	3	5	4	2	3	3	3	3	3	2	3
18	5	5	3	2	3	5	3	3	2	2	5	4	3	3	3	3	3	3	3	3
19	5	5	3	2	3	5	3	5	2	3	5	3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	2	5	3	2	3	4	3	2	3	3	2	4	4	2	2	5	3	3	2	2
21	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	2	2	3	3	3	3	3	2	3
22	4	3	4	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	2	2	2	2	3
23	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	3	3	3	3	3	4	3	3	3	3
24	2	2	2	2	2	2	3	2	3	3	2	2	3	2	2	3	2	2	3	2
25	2	2	2	3	3	2	3	2	4	3	2	4	3	2	2	3	2	2	3	2
26	4	4	4	4	4	3	3	3	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	2	2
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	4	4	3	3	3	3	3	4	4
28	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	5	5	4	4	4	3	3
29	3	2	2	3	3	2	2	2	3	3	2	5	3	4	4	4	4	4	3	4
30	3	4	2	4	2	2	2	2	3	3	2	2	3	3	3	2	4	4	3	4