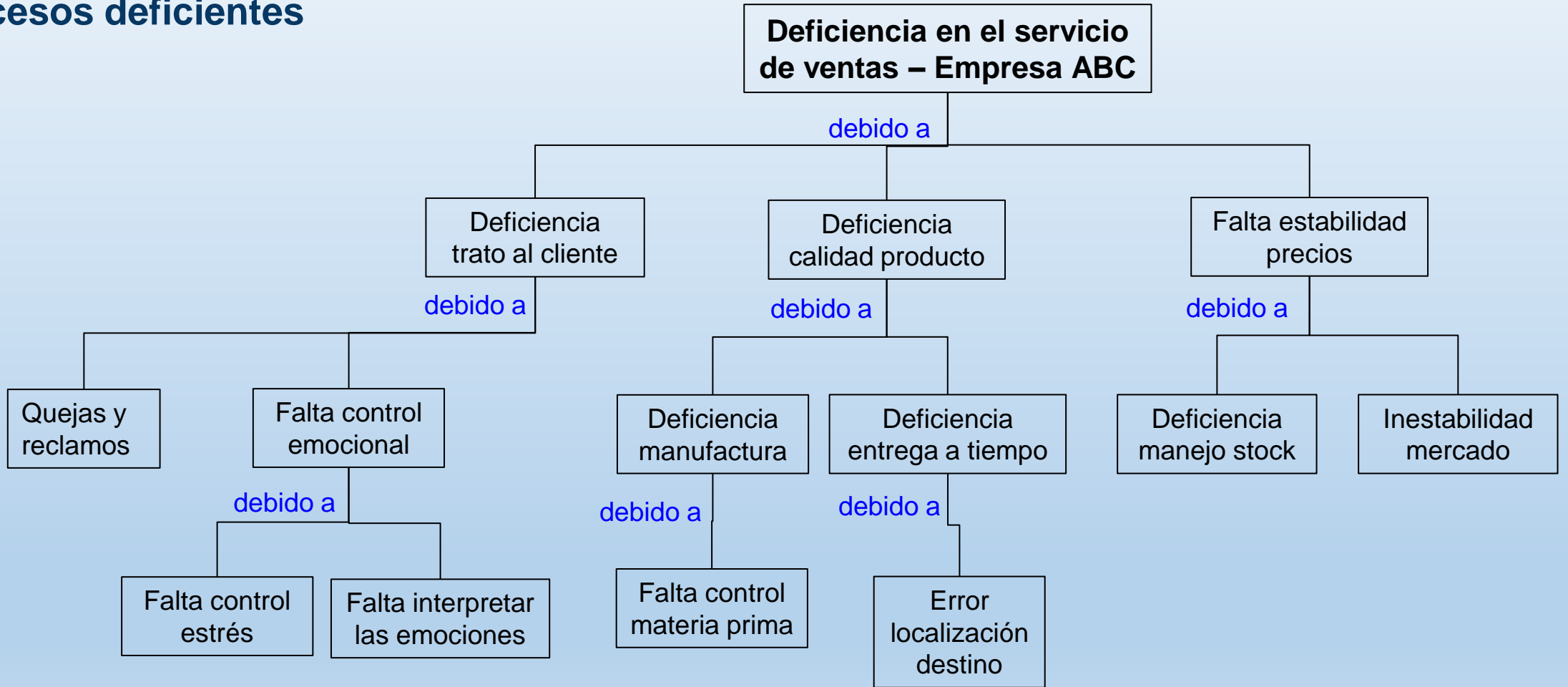


Guía para la redacción de la problemática en una investigación

**César Eduardo Jiménez Calderón, PhD
Petronila Liliana Mairena Fox, DBA
Mauricio Eduardo Jiménez Mairena, BA**

Perú, 2021

Meta: construcción de la problemática basada en procesos deficientes



Meta: construcción del párrafo y del texto

Párrafo

Oración Principal

(contiene palabra clave 1 y necesita ser explicada mediante sus dimensiones)

Oración argumentativa

(contiene palabra clave 2, es una dimensión y explica la oración principal)

Oración argumentativa

(contiene palabra clave 3, es una dimensión y explica la oración principal)

Oración argumentativa

(contiene palabra clave 4, es una dimensión y explica la oración principal)

Oración concluyente

(consolida los conceptos de los argumentos)

Texto

Párrafo Principal

(llamado párrafo tesis por argumentar)

Párrafo argumentativo

Párrafo argumentativo

Párrafo argumentativo

Párrafo concluyente

(Agrupa las conclusiones de los párrafos)

Meta: uso de conectores
para la construcción del
párrafo y del texto

TRANSICIÓN

- Por otro lado,
- En relación con
- Con respecto a

COMPARACIÓN

- Del mismo modo
- De forma similar
- De igual manera

INTRODUCCIÓN

- Para comenzar,
- Ante todo,
- Inicialmente,

ADICIÓN

- Además,
- En suma,
- También,

OPOSICIÓN

- No obstante,
- Sin embargo,
- A pesar de

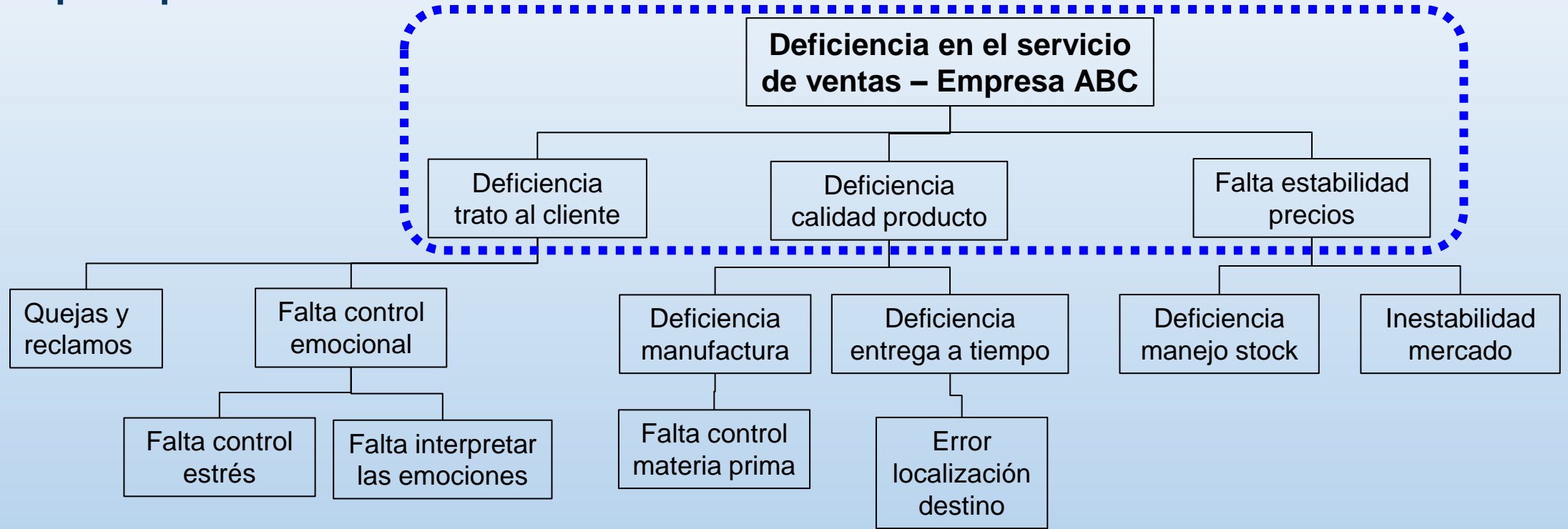
CAUSA - EFECTO

- Por consiguiente,
- En consecuencia,
- Por lo tanto,

EXPLICACIÓN

- Es decir,
- Esto es,
- En efecto,

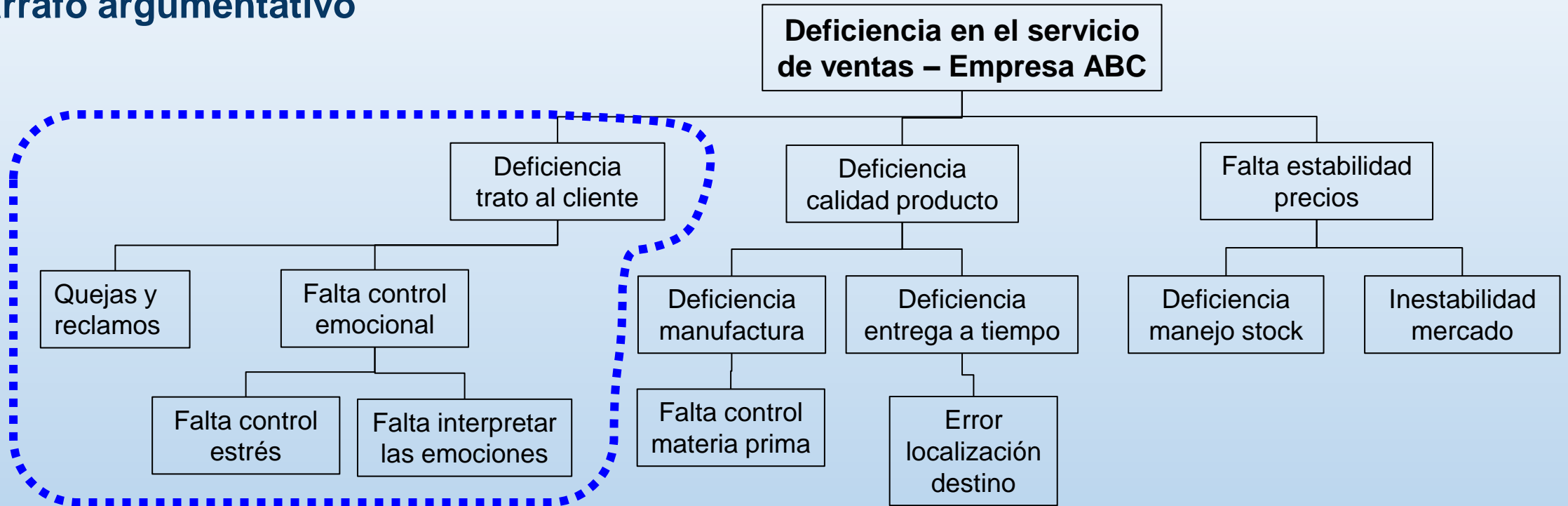
Meta: Redacción del párrafo principal



Existe deficiencias en el servicio de ventas de la Empresa ABC. Primero, el trato al cliente constituye una de las deficiencias más notorias. Segundo, la calidad del producto es observado como deficiente por algunos clientes. Por último, los precios son percibidos como inestables en el establecimiento comercial. En conclusión, el trato al cliente, la calidad del producto y la estabilidad de los precios afectan las operaciones del servicio de ventas de la Empresa ABC.

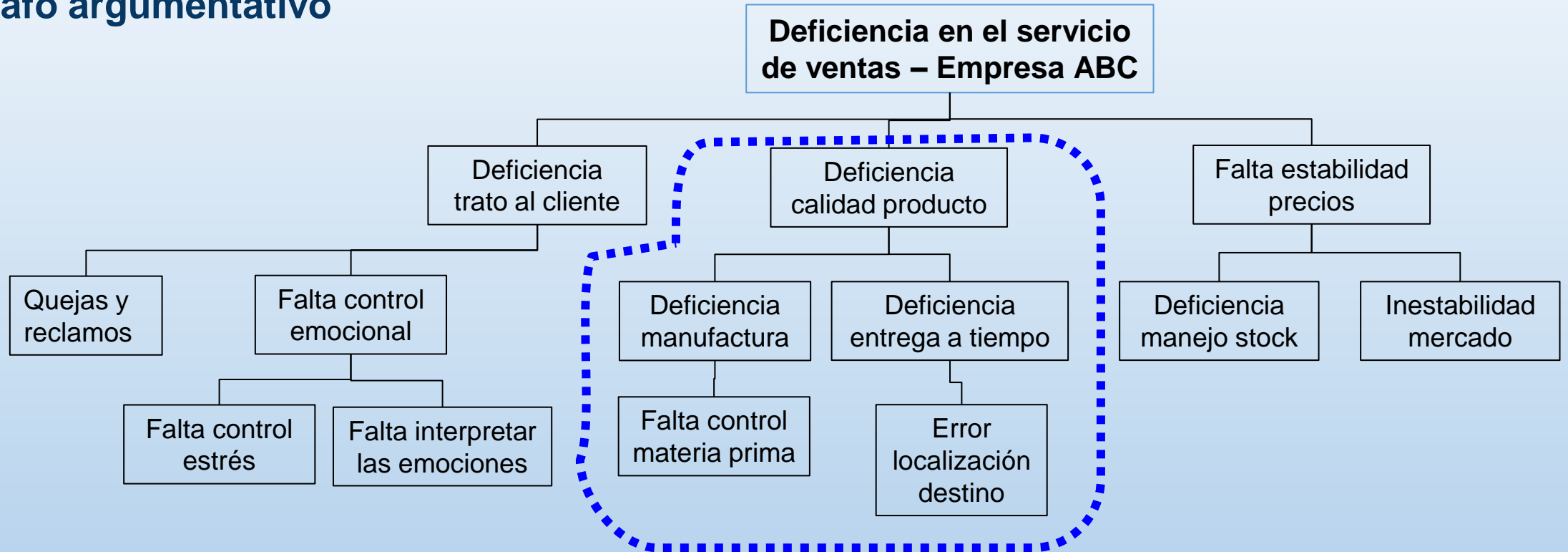
Meta: Redacción del párrafo argumentativo

1



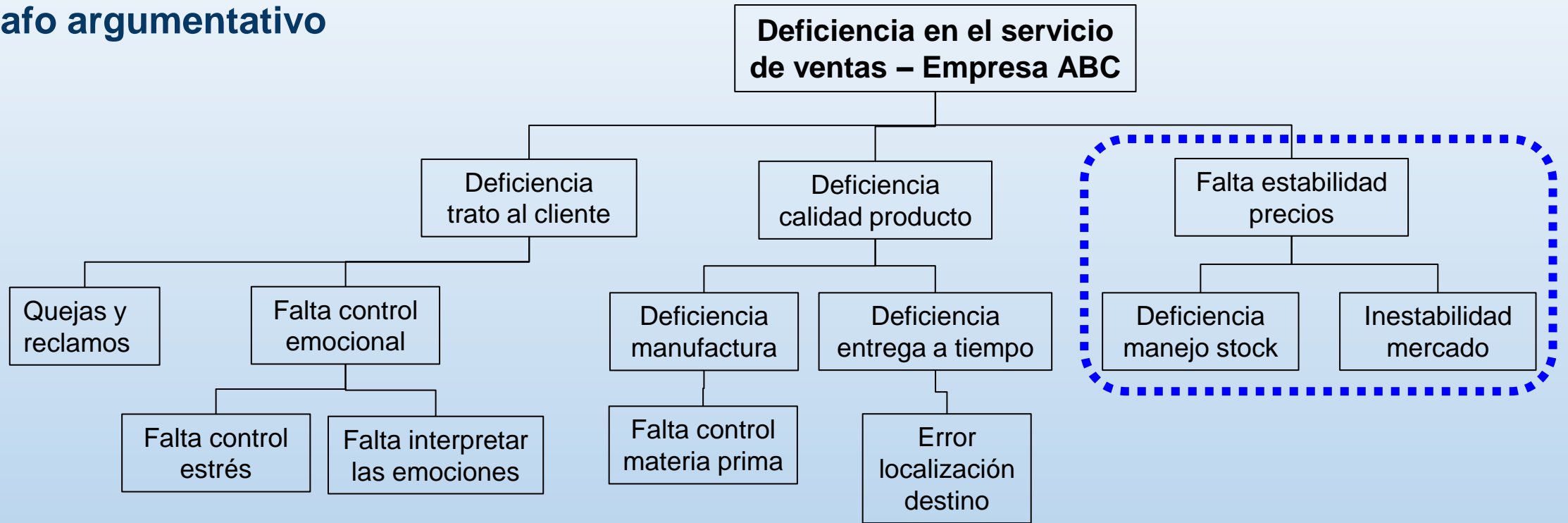
El trato al cliente constituye una de las deficiencias más notorias en la Empresa ABC. Es decir, las quejas y reclamos son frecuentes. Del mismo modo, la falta de control emocional de algunos empleados es percibido por los clientes. A veces, pocos empleados evidencian su falta de control sobre su propio estrés. También, el comportamiento de los empleados puede ser debido a la falta de interpretar sus emociones. En conclusión, los clientes perciben que no son tratados adecuadamente en la empresa.

Meta: Redacción del párrafo argumentativo
2



La calidad del producto es observado como deficiente por algunos clientes. Ocasionalmente la manufactura del producto presenta fallas que pueden ser debido a la falta de control sobre la materia prima. De otro lado, los clientes pueden asumir que la deficiencia en la entrega del producto a tiempo puede ser afectar la calidad. Sin embargo, la localización del destino puede generar malestar en los clientes. En conclusión, la calidad del producto puede verse afectado por la baja calidad de la materia prima o logística de servicio deficiente.

Meta: Redacción del párrafo argumentativo
3



Los precios de los productos son percibidos como inestables en el establecimiento comercial. El manejo del stock es deficiente en su tendencia al equilibrio. También, la inestabilidad de los precios en el mercado contribuyen a la percepción de deficiencia en el servicio de ventas de la Empresa ABC. En conclusión, no solo el ineficaz manejo del stock de los productos, sino también la inestabilidad de precios en el mercado contribuyen a la frecuencia de ventas deficiente de la Empresa ABC.

Meta: Redacción del párrafo concluyente del texto

En conclusión, el trato al cliente, la calidad del producto y la estabilidad de los precios afectan las operaciones del servicio de ventas de la Empresa ABC. **En conclusión**, los clientes perciben que no son tratados adecuadamente en la empresa. **En conclusión**, la calidad del producto puede verse afectado por la baja calidad de la materia prima o logística de servicio deficiente. **En conclusión**, no sólo el ineficaz manejo del stock de los productos, sino también la inestabilidad de precios en el mercado contribuyen a la frecuencia de ventas deficiente de la Empresa ABC.

En conclusión, el trato al cliente, la calidad del producto y la estabilidad de los precios afectan las operaciones del servicio de ventas de la Empresa ABC. Los clientes perciben que no son tratados adecuadamente en la empresa. La calidad del producto puede verse afectado por la baja calidad de la materia prima o logística de servicio deficiente. No sólo el ineficaz manejo del stock de los productos, sino también la inestabilidad de precios en el mercado contribuyen a la frecuencia de ventas deficiente de la Empresa ABC.

Meta: Redacción del texto completo

Existe deficiencias en el servicio de ventas de la Empresa ABC. Primero, el trato al cliente constituye una de las deficiencias más notorias. Segundo, la calidad del producto es observado como deficiente por algunos clientes. Por último, los precios son percibidos como inestables en el establecimiento comercial.

El trato al cliente constituye una de las deficiencias más notorias en la Empresa ABC. Es decir, las quejas y reclamos son frecuentes. Del mismo modo, la falta de control emocional de algunos empleados es percibido por los clientes. A veces, pocos empleados evidencian su falta de control sobre su propio estrés. También, el comportamiento de los empleados puede ser debido a la falta de interpretar sus emociones.

La calidad del producto es observado como deficiente por algunos clientes. Ocasionalmente la manufactura del producto presenta fallas que pueden ser debido a la falta de control sobre la materia prima. De otro lado, los clientes pueden asumir que la deficiencia en la entrega del producto a tiempo puede ser afectar la calidad. Sin embargo, la localización del destino puede generar malestar en los clientes.

Los precios de los productos son percibidos como inestables en el establecimiento comercial. El manejo del stock es deficiente en su tendencia al equilibrio. También, la inestabilidad de los precios en el mercado contribuyen a la percepción de deficiencia en el servicio de ventas de la Empresa ABC.

En conclusión, el trato al cliente, la calidad del producto y la estabilidad de los precios afectan las operaciones del servicio de ventas de la Empresa ABC. Los clientes perciben que no son tratados adecuadamente en la empresa. La calidad del producto puede verse afectado por la baja calidad de la materia prima o logística de servicio deficiente. No sólo el ineficaz manejo del stock de los productos, sino también la inestabilidad de precios en el mercado contribuyen a la frecuencia de ventas deficiente de la Empresa ABC.

Oración gramatical → Afirmación lógica

Meta:
**Transformación
del lenguaje
común hacia el
lenguaje científico**

EJEMPLO

Oración gramatical:

“He observado que la atención al cliente es deficiente en la Empresa ABC.”

1. Observación:
2. Proceso de verificación: H_0 , H_1
3. Prueba de significancia / validez:
4. Afirmación o conclusión lógica:
5. Marco teórico / conceptual de soporte:

Afirmación lógica:

El 36 por ciento de los encuestados percibió que la atención al cliente es deficiente en la Empresa ABC (Spearman = 0,6; p-value < 0,05). Según Horovitz (1990), la calidad del servicio “es el conjunto de prestaciones que el cliente espera, además del producto o servicio básico, como consecuencia del precio, la imagen y la reputación del mismo”.

César Eduardo Jiménez Calderón
cesarejimenez@gmail.com

Petronila Liliana Mairena Fox
pliliana.mairena.fox@gmail.com

Mauricio Eduardo Jiménez Mairena
mauricejimenezmairena@gmail.com