

**UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE
DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**



TESIS

**“Relación Entre Gestión Empresarial y Competitividad en la
Asociación de Productores Agropecuarios de Agua
Blanca – Madre de Dios 2023”**

PRESENTADO POR:

Bachiller: FLORES FERRO, Luis Enrique

Bachiller: CCORIMANYA CHAIÑA, Edith
Martha

PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES.

ASESOR:

Dr. ROMANI CLAROS, Alfonso

PUERTO MALDONADO, MARZO 2023

**UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE
DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES**



TESIS

**“Relación Entre Gestión Empresarial y Competitividad en la
Asociación de Productores Agropecuarios de Agua
Blanca – Madre de Dios 2023”**

PRESENTADO POR:

Bachiller: FLORES FERRO, Luis Enrique

Bachiller: CCORIMANYA CHAIÑA, Edith
Martha

PARA OPTAR AL TÍTULO PROFESIONAL DE:

LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN Y
NEGOCIOS INTERNACIONALES.

ASESOR:

Dr. ROMANI CLAROS, Alfonso

PUERTO MALDONADO, MARZO 2023

TURNITIN_LUIS FLORES Y EDITH CCORIMANYA

INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

18%

FUENTES DE INTERNET

5%

PUBLICACIONES

9%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	repositorio.ucv.edu.pe	2%
	Fuente de Internet	
2	hdl.handle.net	2%
	Fuente de Internet	
3	repositorio.untrm.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
4	repositorio.unamad.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
5	renati.sunedu.gob.pe	1%
	Fuente de Internet	
6	repositorio.une.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
7	Submitted to Universidad Privada del Norte	1%
	Trabajo del estudiante	
8	repositorio.uct.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	
9	Submitted to Universidad Cesar Vallejo	1%
	Trabajo del estudiante	

PRESENTACIÓN

SEÑORA DECANO DE LA FACULTAD DE ECOTURISMO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE DE DIOS.

SEÑORES MIEMBROS DEL JURADO:

De conformidad con el reglamento general de grados y títulos de la Universidad Nacional de la Madre de Dios aprobado por Resolución de Consejo Universitario N° 288-2022-UNAMAD-CU del 31 de mayo de 2022. La presente investigación es para optar el título profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales en la Carrera profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios; se ponen a su disposición la investigación titulada: “RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023”. El presente estudio ha tomado como base los conocimientos que durante la formación académica profesional se adquirió, a través de consultas de investigaciones de campo y las consultas bibliográficas de diferentes autores. Asimismo, el desarrollo del presente estudio, se optó por utilizar el Método de Investigación Descriptivo – correlacional de corte transversal, con el objetivo de precisar, observar y determinar la relación que existe entre la gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de agua blanca - Madre de Dios 2023.

RESUMEN

El estudio de investigación lleva como título: **“RELACION ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023”** Tiene el objetivo de determinar la relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios 2023. El estudio es de tipo básico, no experimental, correlacional y transversal. Para obtener información, se utilizó un método de encuesta y un cuestionario conformado por 26 ítems clasificados en una escala de Likert de 5 puntos (nunca, casi nunca, a veces, casi siempre, siempre). Validado con una confiabilidad alfa de Cronbach y opinión favorable de juicios de especialistas de la variable asociatividad se obtuvo un resultado de ,790 de la cual se consideró como un instrumento aceptable y valido para su aplicación y de la variable competitividad la cual se obtuvo un resultado de ,730 por lo que se consideró como un instrumento aceptable y valido para su aplicación. La población y muestra estuvo conformada por un total de 27 socios, los datos se procesaron en software SPSS V. 27. Por lo que los resultados concluyen que, si existe relación positiva alta entre las variables de estudio Gestión Empresarial y Competitividad, siendo coeficiente de correlación $r=0.727$, $p<0.05$. Este valor indica una correlación positiva alta entre las variables estudiadas Gestión Empresarial y Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios 2023. Asimismo, el coeficiente de determinación de 0.5285 indica que la Gestión Empresarial incide en un 52.85% en la Competitividad.

Palabras claves

Gestión empresarial, Competitividad, Desarrollo organizacional, Proceso Administrativo, Dirección estratégica, Desarrollo tecnológico, Estrategia de mercado y Cultura organizacional.

ABSTRACT

The research study is entitled: **"RELATIONSHIP BETWEEN BUSINESS MANAGEMENT AND COMPETITIVENESS IN THE ASSOCIATION OF AGRICULTURAL PRODUCERS OF AGUA BLANCA - MADRE DE DIOS 2023"** It has the objective of determining the relationship between Business Management and Competitiveness in the Association of Agricultural Producers de Agua Blanca - Madre de Dios 2023. The study is of a basic type, which design is non-experimental, correlational, cross-sectional. For the collection of information, the survey technique was applied and as an instrument the questionnaire made up of 26 items in a 5-point Likert scale (never, almost never, sometimes, almost always and always). Validated with a favorable opinion of specialist judgment and a reliability of Cronbach's alpha for the associativity variable, a result of ,790 was obtained, which was considered an acceptable and valid instrument for its application and for the competitiveness variable, which obtained a result of ,730 for what was considered as an acceptable and valid instrument for its application. The population and sample consisted of a total of 27 partners, the data was processed in SPSS V. 27 software. Therefore, the results conclude that, if there is a high positive relationship between the study variables Business Management and Competitiveness, with a coefficient of correlation $r=0.727$, $p<0.05$. This value indicates a high positive correlation between the variables studied business management and competitiveness in the Agua Blanca Association of Agricultural Producers - Madre de Dios 2023. Likewise, the determination coefficient of 0.5285 indicates that business management affects 52.85% of competitiveness.

Keywords:

Business Management, Competitiveness, Organizational development, Administrative Process, Strategic direction, Technological Development, and Organizational Culture.

INTRODUCCIÓN

En un entorno empresarial que se caracteriza por su dinamismo y globalización, el éxito y la permanencia de las organizaciones dependen crucialmente de su habilidad para manejar con eficacia sus recursos, adaptarse a las fluctuaciones del mercado y sostener una ventaja competitiva. La continua innovación tecnológica ha hecho que esta capacidad de adaptación sea aún más vital.

En este sentido, la asociación de productores se configura como una estrategia fundamental dentro de las organizaciones populares. No solo es un medio para unificar esfuerzos y compartir propósitos, sino que también es un medio para alcanzar respuestas colectivas. La gestión empresarial permitiría el desarrollo de un nivel de competitividad adecuado. Además, dicho enfoque busca generar un aumento sostenido en el bienestar de la población a lo largo del tiempo.

La Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca está localizada en el centro poblado homónimo de Agua Blanca, perteneciente al Distrito Laberinto, Provincia de Tambopata, en el Departamento de Madre de Dios. Su ubicación es a 7 kilómetros de Florida Baja y a unos 50 minutos en coche de Puerto Maldonado. Esta entidad se dedica a la gestión de actividades empresariales y patronales, habiendo sido establecida y registrada oficialmente el 12 de febrero de 2021 como una asociación dentro del marco de comercio y sociedades mercantiles.

Es importante señalar que, en la región de Madre de Dios, la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca enfrenta desafíos en la gestión empresarial, lo que resulta en un nivel de competitividad reducido en comparación con otras organizaciones similares.

Por consiguiente, el objetivo principal de este estudio investigativo es establecer la correlación existente entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios para el año 2023. La intención es analizar y

entender el impacto que las prácticas y estrategias de gestión tienen en la habilidad competitiva de la organización dentro de su industria.

Finalmente, el proyecto de investigación consta de tres capítulos. Estos capítulos se definen de la siguiente manera:

En el Capítulo uno La pregunta principal de nuestra investigación fue: "¿Cuál es la relación entre la gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca?" Además, se abordaron las variables, hipótesis, justificación y consideraciones éticas pertinentes, así como los objetivos generales y específicos del estudio.

En el Capítulo dos del estudio, Los antecedentes del estudio se fundamentan y se desarrolla el marco conceptual de varios autores que ofrecen definiciones o conceptos relacionados con las variables objeto de estudio, así como sus dimensiones e indicadores correspondientes. Se creó también un cuadro de operacionalización que explica cómo se medirán y operarán esas variables.

En el Capítulo tres, explica el proceso de investigación, el tipo, el diseño, la población, la muestra y los procedimientos e instrumentos utilizados para recopilar, procesar y analizar la información.

En el capítulo cuatro, se muestra los todos los resultados estadísticos, conclusiones y sugerencias

Por último, se incluyen los anexos, tales como la matriz de consistencia, el cuestionario, solicitud de autorización de estudio, fichas de validaciones y consentimiento informado para la recolección de datos. Estos anexos son fundamentales para respaldar y corroborar las hipótesis planteadas en el estudio.

ÍNDICE

CAPITULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1. Descripción del problema.....	1
1.1 Formulación del problema.....	4
1.1.1 Problema General.....	4
1.1.2 Problemas Específicos	4
1.2 Objetivos.....	4
1.2.1 Objetivo General.....	4
1.2.2 Objetivos Específicos	4
1.3 Variables	5
1.4 Operacionalización de Variables.....	6
1.5 Hipótesis.....	8
1.5.1 Hipótesis General	8
1.5.2 Hipótesis Específicas.....	8
1.6 Justificación	9
1.7 Consideraciones Éticas.....	9
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	11
2. Antecedentes de Estudio.....	11
2.1 Antecedentes Internacionales	11
2.2 Antecedentes Nacionales	14
2.3 Antecedentes Regionales o Locales.....	17
2.4 Marco Teórico.....	19
2.5 Definición de términos.....	34
CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN	38
3. Tipo de estudio	38
3.1 Diseño de estudio	39
3.3 Métodos y Técnicas.....	41
3.4 Tratamiento de Datos	44
CAPÍTULO IV: RESULTADOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN.....	45
CONCLUSIONES	63
SUGERENCIAS.....	65

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	67
Anexo 1: Operacionalización de Variable	73
Anexo 2: Matriz de Consistencia	75
Anexo 3: Instrumento	77
Anexo 4: Carta de aceptación del asesor	81
Anexo 5: Solicitud de autorización para realización de estudio.....	82
Anexo 6: Solicitud de validación de instrumento	83
Anexo 7: Ficha de validación.....	86
Anexo 8: Consentimiento informado	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Distribución de los miembros socios de la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca.....	41
Tabla 2 Validez por jueces expertos.....	42
Tabla 3 Resultado de fiabilidad del instrumento gestión empresarial.....	43
Tabla 4 Resultado de fiabilidad de la Competitividad	43
Tabla 5 Descripción de frecuencias y porcentajes de la variable gestión Empresarial.....	45
Tabla 6 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Proceso Administrativo	46
Tabla 7 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Desarrollo Organizacional.....	47
Tabla 8 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Dirección Estratégica de la variable gestión empresarial.....	48
Tabla 9 Descripción de frecuencias y porcentajes de la Competitividad	49
Tabla 10 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Actividad Productiva.....	50
Tabla 11 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Desarrollo Tecnológico.....	51
Tabla 12 Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Estrategias de Mercado.....	52
Tabla 13 Prueba de Normalidad.....	54
Tabla 14 Correlación entre las variables Gestión Empresarial y Competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios.	55
Tabla 15 Correlación entre la dimensión proceso Administrativo y la variable Competitividad.....	57
Tabla 16 Correlación entre la dimensión Desarrollo Organizacional y la variable Competitividad.....	59
Tabla 17 Correlación entre la dimensión Dirección Estratégica y la variable Competitividad.....	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Representación en medidas porcentuales de la variable gestión empresarial	46
Figura 2 Representación en medidas porcentuales de la dimensión proceso administrativo de la variable gestión empresarial	47
Figura 3 Representación en medidas porcentuales de la dimensión desarrollo organizacional de la variable gestión empresarial.....	48
Figura 4 Representación en medidas porcentuales de la dimensión dirección estratégica de la variable Gestión Empresarial.....	49
Figura 5 Representación en medidas porcentuales de la competitividad ...	50
Figura 6 Representación en medidas porcentuales de la dimensión Actividad Productiva	51
Figura 7 Representación en medidas porcentuales de la dimensión desarrollo tecnológico	52
Figura 8 Representaciones en medidas porcentuales de la dimensión estrategias de mercado	53
Figura 9 Gráfico de dispersión de la variable gestión empresarial y competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios	56
Figura 10 Gráfico de dispersión de la dimensión proceso administrativo y la variable competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca.....	58
Figura 11 Gráfico de dispersión de la dimensión desarrollo organizacional y la variable competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca.....	60
Figura 12 Gráfico de dispersión de la dimensión Dirección Estratégica y la variable Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca.....	62

CAPITULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Descripción del problema

Después de la crisis económica de la década de 1970, los empresarios se dieron cuenta de que no bastaba con encontrar formas de aumentar los recursos económicos, sino también buscar otros objetivos, como la expansión del mercado, la diversificación de productos, la tendencia, la personalización y la competitividad (Trujillo Arias, 2012).

Actualmente, el crecimiento y la competitividad de cualquier organización dependen de la gestión empresarial. Según Erico Barros (2020), la pandemia ha dado lugar a diversas complicaciones. Por esta razón, las organizaciones han experimentado un crecimiento rápido y desordenado, lo cual dificulta la detección de errores y fallos en su desarrollo. Como resultado, los gestores se han convertido en apagafuegos, sin disponer de tiempo suficiente para mejorar e innovar los procesos.

En tal sentido, La gestión empresarial ayuda a reducir la improvisación en el desarrollo, con el objetivo principal de llevar a cabo un proceso completamente planificado en el que se conoce el curso de acción en condiciones normales de operación o óptimas. Además, se indican las acciones a tomar en caso de no cumplir con los requisitos. Además, la gestión empresarial brinda una oportunidad importante para la planificación y la creación de estrategias de mejora.

En el mundo entero, según determinó Michael Suarez (2018) la gestión empresarial debe constituir un elemento fundamental en el ámbito empresarial. Se subraya su carácter esencial para el progreso económico de la entidad, dado que este enfoque asegurará que la oferta satisfaga la demanda en diversos procedimientos productivos, generando una reducción en los costos y brindando beneficios al consumidor en simultáneo.

En ese mismo contexto, la gestión en el entorno empresarial representa un instrumento esencial para el progreso, no solo de la entidad que adopta su estructura de gestión, sino también para el ámbito de su industria o nación correspondiente. (Bañeras, 2014).

En general, en América Latina no existe un claro reconocimiento por parte de las clases dominantes del valor y la importancia de los vínculos y la proximidad entre la gestión empresarial y el desarrollo competitivo. Esto se aplica tanto desde el punto de vista social como desde la perspectiva del consumidor, quien paga impuestos directos e indirectos y brinda servicios personales mientras realiza constantemente transacciones en pequeños negocios personales y en el mercado doméstico. La estructura de actividad en la región juega un papel fundamental en la continuidad del éxito de cualquier organización, ya sea pequeña, mediana o grande, establecida en todo el continente latinoamericano (Guevara, 2012).

En el Perú, diversas organizaciones han tomado un papel protagónico en su camino hacia el progreso diario. La gestión empresarial resulta esencial en cualquier clase de entidades, independientemente de su tamaño, ya sea grande, mediano o pequeño, ya que son esenciales para el progreso social y económico. Actualmente, una nueva generación de empresas busca expandirse y volverse cada vez más competitivas, lo que ayudará a impulsar nuestra economía.

Asimismo, Méndez (2018) sostiene que es importante tener una gestión empresarial sólida en Perú para lograr un desarrollo eficiente de las entidades, ya sean grandes, medianas o pequeñas.

En contraste con lo mencionado anteriormente, el Perú se encuentra entre los doce países considerados como altamente diversificados, con una biodiversidad estimada del 60 % al 70 %. Esto ha llevado a un crecimiento de la economía agropecuaria, a una gestión empresarial más sólida y a un aumento en la productividad.

A nivel local, la asociación de productores agropecuarios de agua blanca se encuentra ubicada en el centro poblado Aguas Blancas, en el Distrito

Laberinto de la Provincia Tambopata, en el Departamento de Madre de Dios. Está situada exactamente a 7 kilómetros del centro poblado Florida Baja y a 50 minutos de la ciudad de Puerto Maldonado. Esta organización se especializa en actividades empresariales y patronales. Fue creada e incorporada el 12/02/2021 y se encuentra registrada como asociación en comercio y sociedades mercantiles. Actualmente, enfrenta una deficiencia en la gestión empresarial, lo cual provoca un bajo nivel de competitividad frente a otras organizaciones.

Ademas, la asociación de productores agropecuarios de Aguas Blancas enfrenta desafíos en su proceso administrativo, lo que se refleja en una falta de organización, planificación, dirección y control en relación a sus objetivos como organización. Además, muestra una carencia en el desarrollo organizacional, lo cual se atribuye a la falta de integración, capacidad de colaboración y una cultura organizacional deficiente entre los socios. Es posible que esto sea resultado de una mala orientación proporcionada por sus líderes, lo que demuestra una falta de enfoque estratégico en la asociación. En otras palabras, no se toman decisiones apropiadas frente a las dificultades que enfrenta la asociación, lo cual les impide alcanzar sus metas.

Es debido a todo lo expuesto anteriormente que surge la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuál es la relación que existe entre la gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios 2023?

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema General

¿Cuál es la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023?

1.2.2 Problemas Específicos

P.E.1 ¿Cuál es la relación que existe entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023?

P.E.2 ¿Cuál es la relación que existe entre el Desarrollo Organizacional y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023?

P.E.3 ¿Cuál es la relación que existe entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023?

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Determinar la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

1.3.2 Objetivos Específicos

O.E.1 Determinar la relación que existe entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023

O.E.2 Determinar la relación que existe entre el Desarrollo Organizacional y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023

O.E.3 Determinar la relación que existe entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023

1.4 Variables de la investigación

Variable 1

Variable I	Definición Conceptual
Gestión empresarial (V.1)	Como afirma Visser (2018) la gestión empresarial se refiere a la habilidad de dirigir una organización para establecer objetivos tanto cortos como largos, y ayudar a la organización a desarrollar una dirección estrategia para lograr estos objetivos.

Variable 2

Variable II	Definición Conceptual
Competitividad (V.2)	Mora et al. (2015) señalan que la competitividad se refiere a la competencia tecnológica de una entidad para elevar o preservar su cuota en el mercado a través de nuevas tácticas comerciales, habilidades interempresariales, constante mejora de la eficiencia productiva y la capacidad de involucrarse en acuerdos con diversas instituciones y otras entidades dentro de su contexto.

1.5 Operacionalización de Variables

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS	ESCALA DE MEDICIÓN
V 1 Gestión empresarial	La variable1 establecerá mediciones en base a los instrumentos. Tipo cuestionario con tres dimensiones y de 14 ítems, cuyas opciones de respuestas tipo LIKERT: (5, 4, 3, 2 y 1) 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca	Proceso Administrativo	Planificación	1,2,3	Cuestionario	Escala ordinal Tipo Likert Opciones de respuesta: 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca Niveles de Escala: Muy deficiente Deficiente Regular Bueno Muy bueno
			Organización	4,5		
			Dirección	6,7		
			Control	8		
		Desarrollo Organizacional	Integración	9		
			Capacidad de colaboración	10		
			Cultura organizacional	11		
		Dirección Estratégica	Toma de decisión	12		
			Estrategia organizacional	13		
			Metas	14		

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS	ESCALA DE MEDICIÓN
V2 Competitividad	La variable 2 establecerá mediciones en base a los instrumentos. Tipo cuestionario con tres dimensiones y de 12 ítems, cuyas opciones de respuesta tipo LIKERT: (4, 3, 2, 1 y 0) 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca	Actividad Productiva	Recepción de materia prima	15	Cuestionario	Escala ordinal Tipo Likert Opciones de respuesta: 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca Niveles de Escala: Muy deficiente Deficiente Regular Bueno Muy bueno
			Producción	16		
		Desarrollo tecnológico	Innovación	17,18		
			Productividad	19,20		
			Eficiencia en actividades	21,22		
		Estrategias de Mercado	Precio	23		
			Promoción	24		
			Distribución	25,26		

1.6 Hipótesis

1.6.1 Hipótesis General

Hg: Existe relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios.

Hipótesis Nula

Ho: No existe relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios.

Hipótesis Alterna

Ha: Existe relación significativa entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

1.6.2 Hipótesis Específicas

Ha1: Existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

Ho1: No existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

Ha2: Existe relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

Ho2: No existe relación significativa entre el desarrollo Organizacional y la competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

Ha3: Existe relación significativa entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

Ho3: No existe relación significativa entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.

1.7 Justificación

Un tema de gran importancia a investigar es la gestión empresarial, debido a que diversos investigadores han aportado teorías al respecto. El presente estudio de investigación cuenta con una justificación teórica, ya que resume los aportes teóricos de los autores más relevantes que hacen referencia a las variables de estudio. Además, contribuye al entendimiento de la gestión empresarial como una actividad en la cual un grupo de personas competentes busca generar cambios efectivos mediante métodos que permitan alcanzar ventajas competitivas. En conclusión, la relación entre la gestión empresarial y la competitividad presenta un desafío significativo para las asociaciones Agropecuarias en Madre de Dios, las cuales contribuyen a la economía de la región y fortalecen los eslabones de las cadenas productivas. Esto destaca la importancia de una justificación teórica sólida. Además, se propone una reflexión sobre las variables mencionadas o establecidas, lo cual nos permitirá contar con un adecuado proceso administrativo, considerando el desarrollo organizacional, para proporcionar una dirección estratégica efectiva. Por lo tanto, la actividad productiva, el desarrollo tecnológico y las estrategias de mercado permitirán que la organización sea más competitiva en su sector.

1.8 Consideraciones Éticas

Conforme a los principios establecidos en Reglamento de Grados y Títulos de nuestra facultad de ecoturismo aprobado por resolución de Consejo Universitario N°288-2022-UNAMAD-CU del 31 de mayo de 2022 y en cumplimiento de los aspectos antes mencionados, este estudio se realizará de acuerdo con los siguientes criterios:

- Optimizar y explicar específicamente la investigación
- Establecer la investigación en estudio.

Este estudio está dirigido bajo los principios de ética y transparencia ya que los datos obtenidos son verídicos y no serán alterados durante el proceso de análisis estadístico, así mismo se respetará la confidencialidad de los encuestados para evitar expuestos negativos a los trabajadores, por lo cual este trabajo de investigación tiene intenciones únicamente académicas.

Por lo tanto, durante la realización de la investigación se considerarán las pautas éticas que respaldan y otorgan validez al proceso investigativo. A continuación, se expondrán en detalle:

Conducta ética: La postura ha sido imparcial y objetiva en relación a la problemática estudiada, y la información ha sido transparentada en todo el proceso.

Anonimato: Para garantizar que todas las respuestas sean imparciales y pertinentes a los resultados de la investigación, se tratará la información recopilada de manera confidencial sin mencionar a los participantes.

Reconocimiento de la propiedad intelectual: Se han tomado en cuenta las referencias de todos los autores que han participado en la investigación desde teorías, investigaciones, publicaciones, etc.

Confidencialidad: Las fuentes de información, así como una variedad de datos derivados de la investigación, se han protegido.

Honestidad: Debido a que los datos no se han alterado ni utilizado de otra manera, la información es precisa.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de Estudio

2.1.1 Antecedentes Internacionales

- Padilla (2021) realizó un estudio **titulado**: “La gestión de las empresas familiares en la segunda generación como factor determinante para el crecimiento y sostenibilidad en las empresas artesanales de calzado, Ecuador”. La zapatería artesanal familiar de segunda generación en la economía ecuatoriana juega un papel importante en la promoción del comercio, la producción y el dinamismo del mercado. Suelen ser administrados por miembros de la familia que decisiones y uno de los mayores desafíos es la supervivencia. después de la segunda generación debido a los cambios en el entorno. El **objetivo** del trabajo de investigación se centra en la dirección de la investigación de la productividad y la competitividad empresarial, centrándose en el análisis para crear planes y modelos que garanticen el progreso de sus empresas en Ambato, provincia de Tungurahua. La **Metodología** era descriptiva se encarga de determinar de manera ordenada y sistemática las principales características, **hallazgos y resultados** de una investigación cuantitativa específica. Se utilizó la encuesta como herramienta de investigación. (cuestionario). realización de una **muestra** por conveniencia, por lo que se llevó a cabo una encuesta de 20 preguntas cerradas a 50 fabricantes de calzado. La mayoría de estas empresas carecen de un modelo de gestión basado en la confiabilidad, y el mayor inconveniente para su crecimiento y desarrollo sostenible es la falta de herencia y formación de los recursos humanos. Como alternativa, Shahryari y Godwin propusieron un modelo de gestión empresarial familiar que consta de

cinco pasos: compromiso de la dirección general y preparación formulación e implementación de la estrategia, rediseño organizacional, modificación del modelo de gestión empresarial, implementación y determinación de los indicadores de gestión.

- Margarita (2021) realizó un estudio **titulado**: “Determinación de la competitividad de la Cámara de la Pequeña Industria de Chimborazo, en la ciudad de Riobamba, Ecuador”. El **objetivo** es explicar el nivel de competitividad de los sectores económicos según el mapa de competitividad del BID, estableciendo la relación entre la dimensión estratégica relacional y la competitividad. Así mismo, La **metodología** era descriptiva, no experimental, de corte transversal, y se realizó entre los miembros, que actualmente está conformada por 113 empresas. se realizó como **instrumento** una encuesta de 102 ítems entre directivos de MIPYMES afiliadas a CAPICH. Por condiciones geográficas y de comunicación se logró encuestar a una **muestra** de 102 MIPYMES que le permite comprender el estado actual de su competitividad y, por lo tanto, encontrar áreas de mejora. Por lo tanto, se creó un modelo de competitividad sistémica a escala micro y se llevó a cabo una encuesta de 102 preguntas entre los líderes de MIPYMES afiliadas a CAPICH. El análisis factorial confirmatorio y exploratorio se utilizó para validar los instrumentos. Según los principales **hallazgos**, La competitividad en las MIPYMES suele ser moderada. Los recursos humanos, el sistema de información y la gestión ambiental, la producción y la gestión, la planificación estratégica, la contabilidad y el marketing financiero son las variables independientes y el nivel de competitividad es la variable dependiente. La conclusión del análisis econométrico, que se basa, es que existe una correlación positiva significativa. Las dimensiones más grandes son 0,470 en contabilidad y finanzas, 0,245 en producción y operación, 0,200 en planificación estratégica y 0,207 en sistemas de recursos humanos e información.

- Oyaque (2022) realizó un estudio **titulado**: “La competitividad en las Pymes del sector manufacturero de Tungurahua: enfoque en la planificación estratégica a nivel micro”. En la ciudad de Ambato, Ecuador. El **objetivo** de este estudio de investigación fue Analizar la competitividad. La **metodología** fue de enfoque cuantitativos, bibliográficos, no experimentales, cuyo propósito es obtener los datos necesarios para establecer y La interacción de las dos variables objeto de estudio establece la relación adecuada El principal desafío del estudio es tomar en uno de los actores económicos más importantes, particularmente el sector manufacturero, como un grupo de estudio o una muestra. El nivel de competencia de las pequeñas y medianas empresas de Tungurawa en la industria manufacturera fue medido mediante el método conocido como "Mapa de competencia IDB", que se describió en el método principal de medición. Como apoyo al **instrumento**, además de servir como base técnica de los resultados del instrumento, se llevó a cabo un análisis adicional para establecer una diferencia, en el cual se evaluará la competitividad del grupo utilizando estadísticas. El análisis factorial y ecuaciones estructurales (SEM), especialmente en lo que respecta a la planificación estratégica. La presentación de los **resultados** obtenidos en las interpretaciones anteriores, encaminadas al cumplimiento de los objetivos planteados en esta encuesta, concluirá con la publicación de las correspondientes generado en esta encuesta. La prueba se basó en la población total del estudio. y tuvo una confiabilidad de los resultados de 0,989, por lo que se asume que el instrumento se considera altamente confiable según los criterios de esta prueba. Se utiliza una técnica científica llamada Delphi. para calcular el nivel de competitividad de las Pymes de la industria manufacturera de Tungurahua, mediante modelos factoriales y SEM, nos aseguran que en general la competitividad es de 70.45%, considerando el método La escala de medida utilizada en, que consideramos que está en el rango superior. Finalmente, en cuanto al último objetivo planteado por este estudio: determinar el impacto y la importancia de los factores de la planificación estratégica en la competitividad. Los resultados muestran que el coeficiente de correlación de los factores o dimensiones de la planificación estratégica es de 0.88, indicando su impacto significativo en la Competitividad

tiene un impacto promedio alto, solo superado por los factores Marketing en 0.93, Aseguramiento de Calidad en 0.91, y Contabilidad y Finanzas en 0.89; además de ser uno de los factores de concentración, también tiene un nivel “alto” de competitividad. vital para la competitividad.

2.1.2 Antecedentes Nacionales

- Caverro (2021) realizó un estudio **titulado**: “La gestión empresarial y la sostenibilidad de la empresa Las Águilas S. R. L. Cajamarca, 2020”. El **objetivo** general de esta investigación es determinar la relación entre la gestión empresarial y el desarrollo sostenible de las empresas Las Águilas SRL en Cajamarca 2020. A nivel **metodológico**, se empleó un diseño cuantitativo no experimental. Después, se seleccionó una muestra de nueve empleados de la empresa con una gama adecuada. Una encuesta de escala Likert de 21 ítems se utilizó como herramienta. con las primeras 12 preguntas sobre la variable de gestión empresarial. Después, se analizó la segunda variable (sostenibilidad), utilizando tres dimensiones, cada una de las cuales era relevante para la variable. En esta dimensión, hay tres preguntas: aspectos económicos, sociales y ambientales. Por otro lado, para **resultados**, Para su interpretación, se utilizan tablas y figuras estadísticas, además de verificar la normalidad de los datos. La prueba de Shapiro muestra una secuencia lógica y normal que conduce al examen del coeficiente de correlación de Pearson. Se encontró una correlación positiva elevada entre las dos variables (gestión empresarial y sustentabilidad) de Las Águilas SRL 2020, con $R = .983$. La conclusión de esto es que la buena gestión de los ejecutivos permite que las empresas sigan funcionando de manera eficiente.
- Marrueros (2021) realizó un estudio **titulado**: “Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector panadería en el distrito de Rupa Rupa”. El análisis se ha realizado en el distrito de Rupa, las provincias de Leoncio Para establecer como **objetivo** la conexión (vínculo) entre la gestión empresarial y la competencia, se empleó un instrumento llamado encuesta, una escala de Likert de 32 ítems, en Prado y Huánuco. **Metodológicamente**, El análisis se ajusta al tipo de investigación aplicada en términos de relevancia y tiene un diseño transversal. La investigación empleó estadísticas

descriptivas. También se utilizan las estadísticas inferitivas de Spearman Rho (r_s) para disminuir la hipótesis. Los **resultados** nos permiten explicar estadísticamente la relación significativa (P -value; $0.00 < 0.05$) entre la competitividad y la gestión empresarial de la industria de la panadería. Además, existe una correspondencia significativa entre la competitividad y la planificación en la Hipótesis 1 (P -valor; $0,00 < 0,05$) y una relación de alto nivel ($r_s = 0,775$). Al evaluar la hipótesis específica 2, se encontró una relación significativa entre la competitividad y la organización (P .Valor; $0.00 > 0.05$) y un valor de relación alto ($r_s = 0.786$). Del mismo modo, al evaluar la hipótesis específica 3, se encontró una relación significativa entre la competitividad y el control empresarial, Se encontró que había una correlación significativa con el negocio y la competencia moderada ($r_s = 0,632$), una correlación significativa con el negocio (P . Valor; $0.00 > 0.05$), y una correlación significativa con la competencia alta ($r_s = 0,815$).

- Meneses (2022) realizó un estudio **titulado**: “Gestión empresarial y competitividad en el sector Mype del rubro textil de Lima Metropolitana 2021” de la Universidad Tecnológica del Perú. La actual investigación, Gestión empresarial y competencia de las mypes textiles en Lima Metropolitana 2021. El objetivo es evaluar el impacto de la dirección empresarial en la competencia de la industria textil Mypes en el centro comercial Gamarra. La **metodología** del estudio es descriptivo cuantitativo, diseño relacional, encuesta no experimental. Para efectos de la encuesta la población fue de 32.000 Mypes, y por **muestreo** no probabilístico se trabajaron solo 100 Mypes hiladoras machos y hembras. Para recopilar datos, se utilizó una encuesta de 24 preguntas con escala Likert. Sin embargo, los datos obtenidos se organizaron en programa estadístico spss-27 se utilizó para analizar. Los **resultados** obtenidos a través de la investigación son favorables. Cuando se trata de planificación, el 76 por ciento hace trabajo en equipo y gestión de recursos humanos. Asimismo, el 56 por ciento de las organizaciones son responsables de la gestión y capacitación del clima laboral. Además, el 90 por ciento de la gerencia se enfoca en el trabajo en equipo y el 73 por ciento se preocupa por cumplir con los plazos establecidos. Se ha llegado a la conclusión de que las

variables de gestión empresarial y competitividad tienen una correlación de 0.719, y el coeficiente de correlación de Pearson es positivo. Por lo que se reitera que se debe capacitar al personal para que sea plenamente funcional en las actividades a fin de lograr las metas de mediano plazo.

- Castro (2022) realizó un estudio **titulado**: “Competitividad en una empresa de servicio agrícola – Ferreñafe 2019” de la Universidad Señor de Sipán. El presente trabajo de investigación se realiza en una empresa de servicios agropecuarios – Ferreñafe. La **metodología** fue un estudio descriptivo y de diseño no experimental, el **objetivo** general es determinar el nivel de competitividad de la empresa de servicios agropecuarios – Ferreñafe 2019, comparado con la dimensión de competitividad por referencia. Evaluar: calidad del servicio, productividad, ventaja competitiva. Para la obtención de la información se ajustaron técnicas de encuesta, a través de un **instrumento** denominado cuestionario, compuesto por 10 ítems, aplicadas a la **muestra** mediante una escala tipo Likert (muy de acuerdo, de acuerdo, no me importa, en desacuerdo y muy en desacuerdo). Empresa de servicios agrícolas de 12 empleados. – Ferreñafe. De igual forma, la confiabilidad de la escala de competitividad es de 0.651, lo que demuestra la confiabilidad de la escala a través del coeficiente Alfa de Cronbach. Asimismo, a través del análisis de la variable **resultados**, se concluyó que la competitividad es baja en un 41,7%, lo que indica que los colaboradores tienen buenas intenciones de comprometerse con el desarrollo de la organización, pero no podrán desempeñarse a cabalidad sin facilitar el desarrollo de las tareas las funciones que se les asignen.
- Ramos (2019) realizó un estudio **titulado**: “La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018”. Tenemos un plan, que es crucial porque establece los principales objetivos para determinar la estrategia a seguir. La organización es otra dimensión; ahora nos concentramos en que se está implementando y también se verifica que la comunicación es más efectiva, lo que se traduce en

empleados más motivados, la competitividad, utilizamos la calidad del servicio como un punto, junto con otros criterios de calidad, para verificar que los comerciantes de hardware, se preocupan por ofrecer un servicio de primer nivel a sus clientes. La productividad es un indicador adicional. Analizar la asociación Gestión empresarial y competitividad fue nuestro objetivo principal para nuestro estudio. Se encontró un total de 113 trabajadores que eran propietarios de ferretería. La tienda se encuentra en el cerco de Arequipa. Utilizamos un cuestionario, que es una herramienta muy útil y efectiva, con 40 ítems y se mide con la escala de Likert, que es una escala que muchos investigadores conocen. En cuanto a la escala, a juicio de los tres expertos en la materia, se considera aplicable, y se utiliza el coeficiente de Cron-Bach para comprobar si el cuestionario es fiable. La dimensión de la gestión empresarial se basa en los 4 puntos principales de la gestión administrativa, como la planificación, la organización, la dirección y el control. La calidad del servicio, la productividad y la ventaja competitiva se tomaron en cuenta para determinar las dimensiones de la competitividad. La **metodología** del estudio fue de tipo correlacional, y los datos de las variables se recopilaron y analizaron utilizando estadística descriptiva. Se busca relacionar estas dos variables utilizando los datos previos para determinar si la variable de gestión empresarial tiene una, se utilizó un modelo de diseño no experimental. Creemos que nuestra investigación es importante, por lo que, en base a los **resultados** Se descubrió que ambas variables tienen una correlación positiva moderada de 0,654. El cuadro de valores de Pearson indica que la correlación es directa. Se descubrió que la correlación va de -1 a 1, lo que indica una correlación negativa, mientras que 0 indica la ausencia de correlación. Como resultado, Como resultado, vemos que, al mejorar la gestión comercial, la competitividad de las Mypes ferreteras del mercado de Arequipa y viceversa aumenta. Además, aceptamos la hipótesis alternativa y rechazamos la hipótesis nula. La hipótesis alternativa pregunta si existe una relación significativa entre la competitividad de Mypes Rail y la gestión comercial. La significancia es menor a 0,05.

2.1.3 Antecedentes Regionales o Locales

- Gonzales (2020) realizó un estudio **titulado**: “La gestión empresarial de la Asociación de Ganaderos de la provincia del Tahuamanu”. El presente estudio examina la gestión empresarial. La **metodología**. El método cuantitativo no experimentado se utilizó, el nivel de investigación es descriptivo y no se empleó una fórmula matemática. También se utilizó una encuesta (instrumento). Como resultado, se utilizó una muestra no probabilística para calcular la muestra, la **muestra** 28 socios ganaderos de la provincia de Tahuamanu fueron seleccionados. para describir la gestión empresarial y determinar la eficacia del contenido de la herramienta. Como resultado, se obtienen los siguientes **resultados**: En cuanto a La variable de gestión comercial tiene un valor medio de 3,23, lo que indica que es "regular", y la dimensión de productividad tiene el valor medio más bajo de 3,23 y se encuentra en esta fila. La dimensión de eficiencia tiene un promedio de 3.15, y el nivel "general" muestra las fallas y debilidades en las actividades que realiza la asociación. También puede encontrar debilidades en el nivel "general", especialmente en términos de ventas de productos, VC. Los hallazgos confirman que la gestión empresarial está en un nivel normal, pero con tendencia negativa, y es necesario que la organización tome las medidas necesarias para mejorar la situación.
- Aguilar (2020) realizó un estudio **titulado**: “Gestión empresarial y su relación con la competitividad en la asociación de castañeros de la Reserva de Tambopata – Ascart – Distrito las Piedras – Madre de Dios 2020”. Tuvo como objetivo general determinar la relación entre las variables establecidas La **metodología** del estudio modelo básico, cuyo diseño es relacional, transversal y no experimental. Para obtener información, se utilizaron métodos de encuesta y como herramienta Veintidós ítems en el cuestionario fueron clasificados en una escala Likert de cinco puntos: nunca, casi nunca, a veces y casi siempre. La confiabilidad del alfa de Cronbach 0,885 y la opinión favorable de los expertos Tanto la muestra como la población incluyeron un total de 24 socios. Los datos se procesaron con un software estadístico. Por lo tanto, los **resultados** Según este estudio, la variable competitividad

pertenece a la categoría a veces (rutinaria) (45,8%) y la gestión empresarial pertenece a la categoría a veces (rutinaria) (41,7%). Se concluye que en la Reserva de Tambopata La competitividad y la gestión empresarial están fuertemente relacionadas entre las asociaciones de castañeros. ($r=0,808$; $p = 0,055$).

2.2 Marco Teórico

2.2.1. Variable 1. Gestión Empresarial

De acuerdo con Castillo (2015) manifiesta que la gestión empresarial es administrar los recursos y proporcionar servicios para lograr los objetivos y metas de la organización, así como proporcionar información valiosa que ayuda a tomar buenas decisiones tomando en cuenta la planificación, organización, dirección y control. Finalmente, pero no menos importante, es la supervisión del control de ingresos para mejorar la producción, la competitividad y la sostenibilidad a largo plazo de la empresa.

En contraste, Cannice et al. (2016) definen la gestión empresarial como el proceso de establecer un entorno que pueda ayudar a lograr los objetivos. Sin embargo, las jerarquías más altas son responsables de planear, organizar, innovar, fusionar capital humano, dirigir y controlar, y cada área de la empresa tiene un administrador, teniendo en cuenta que el valor agregado debe ser el objetivo principal del administrador.

Para Chiavenato (2013) La gestión empresarial es el proceso de planificar, organizar, integrar, dirigir y controlar los recursos (intelectuales, humanos, materiales, financieros, etc.) de una organización para maximizar el beneficio o lograr sus objetivos.

Según Estrada (2015) El liderazgo, la estructuración, la planificación y el control se vuelven esenciales para integrar a las personas, las tecnologías y los procesos en los planes estratégicos, según la gestión empresarial. Esto no solo busca el éxito, sino también la generación de dinamismo que garantice la supervivencia de la empresa en su entorno y permita la consecución de

beneficios que minimicen los costos, fomenten la sostenibilidad y permitan alcanzar grandes márgenes de ganancias.

Desde el punto de vista Hernández (2011) sostiene al término gestión empresarial como una empresa intelectual que sustenta y faculta a sujetos debidamente formados en habilidades laborales y gerenciales para dirigir entidades sociales productivas en ambientes de cambios repentinos y presencia de otras entidades, actuando como guía y constructor de políticas y estrategias.

Asimismo, Koontz, et al. (2012) explican que la gestión empresarial consiste en dirigir la organización correctamente para aumentar la productividad y por lo tanto, la competitividad.

Por último, Bolaños (2017) señala que la gestión empresarial tiene como objetivo proporcionar los medios y herramientas necesarios para lograr los objetivos y metas. También busca capacitar constantemente los procesos y mejorar los instrumentos, inspeccionar los ingresos y egresos de recursos y acelerar el proceso de adaptación a los cambios ambientales. Para identificar y corregir los errores lo antes posible, esta inspección es crucial.

Dimensiones:

- Proceso administrativo
- Desarrollo organizacional
- Dirección estratégica

2.2.1.1. Dimensión 1: Proceso administrativo

Un proceso se refiere a una secuencia de acciones o fases necesarias para completar una tarea específica. En el ámbito administrativo, un proceso administrativo se caracteriza por ser una concatenación de etapas secuenciales y mutuamente relacionadas, a través de las cuales el liderazgo se desarrolla. Este proceso administrativo es una secuencia continua o serie de actividades reguladas por un conjunto de reglas, políticas y/o acciones que se han establecido dentro de una empresa u organización para mejorar la

eficiencia, uniformidad y gestión de los recursos humanos, técnicos y materiales.

De acuerdo a Moratto (2007) menciona que, el proceso administrativo es una actividad que consta de pasos que crean un proceso distinto y organizado que incluye funciones de organización, ejecución, control y interconexión de funciones.

Así mismo, Bernal (2007) Indica que, el proceso administrativo tiene que ser dirigido y orientado a los recursos primarios para el logro de sus objetivos organizacionales, es por ello que considera como base para el logro de los objetivos la planificación, estrategias para establecer acciones que ayuden a la integración y coordinación.

Por consiguiente, O'Donnell (2013) señala que, los temas de organización, gestión y control se incluyen en el proceso administrativo, que es un conjunto de pasos a seguir para solucionar un problema administrativo.

Fayol (2013) menciona también que El proceso administrativo comprende las actividades autónomas que involucran la planificación, organización, dirección y control. La organización establece estos pasos para alcanzar las metas u objetivos de la organización, teniendo en cuenta que este es esencial para el buen funcionamiento de la administración de la organización.

En ese mismo contexto, entendemos que el proceso administrativo es el recurso central utilizado por los directivos en el desempeño de sus funciones en una entidad. Como resultado de su integración, los niveles tácticos y estratégicos de la organización pueden llevar a cabo las etapas de planificación, organización, dirección y control en el entorno empresarial de manera efectiva.

En el ámbito de la administración como el enfoque de negocios, así como su perspectiva global y el entorno organizacional. El conjunto de pasos o etapas que se requieren para completar una tarea se denomina proceso. El proceso administrativo es el conjunto de pasos o etapas sucesivas e interconectadas que realiza la gestión (Urbina, 2014)

Basándose en (O'Donnell, 2013) argumenta que Un proceso administrativo se refiere a una secuencia de acciones interrelacionadas, reguladas por un marco de normativas, políticas y procedimientos instituidos dentro de una organización. Este proceso está orientado a optimizar la eficacia, uniformidad y responsabilidad en la gestión de los recursos humanos, técnicos y materiales de la entidad.

Finalmente, Blandez (2014) manifiesta que la principal herramienta del administrador de una organización es el proceso administrativo. Los componentes principales permiten que los niveles estratégicos y tácticos de la entidad lleven a cabo los procedimientos de planificación, organización, dirección y control en el contexto de la empresa. Debido a que se organizan una serie de acciones esenciales para alcanzar los objetivos de las organizaciones, se denomina "proceso administrativo". El proceso comienza con el establecimiento de objetivos, se determinan los recursos necesarios, se coordinan las acciones y se culmina con la evaluación del logro de los objetivos.

Indicadores

- Planificación
- Organización
- Dirección
- Control

2.2.1.1.1. Planificación

La planificación su objetivo se basa en establecer de antemano la organización, determinando el tiempo y los recursos necesarios para alcanzarlos. En este sentido, existen documentos de gestión que establecen los objetivos, las políticas, las directrices, los programas, los procedimientos, los métodos y las normas de la organización. Por lo tanto, la planificación establece el objetivo, las acciones necesarias y cuándo, cómo y en qué orden se deben llevar a cabo (Chiavenato, 2019).

De manera similar, Bateman (2005) destaca la planificación como el proceso de elección de la dirección de la asociación. Se establecen los objetivos futuros y se dibujan los caminos para lograr los objetivos.

Por último, García (2012) sostiene que la planificación es la acción y el efecto de la planificación; sin la administración previa de actividades, no habría nada que organizar, dirigir o controlar. Es necesario crear planes basados en hechos que anticipen y estructuren las acciones necesarias para lograr una gestión competente.

2.2.1.1.2. Organización

Después de planificar los objetivos y las actividades a realizar para alcanzarlos, el siguiente paso es asignar cada actividad a los diferentes grupos de trabajo de la organización.

Según Stoner (1995) sostiene que la organización es el proceso de dividir trabajo, autoridad y recursos entre los miembros de una organización para que puedan lograr sus objetivos.

Como afirma Morales (2000) una organización se configura como un sistema social con límites relativamente precisos, establecido de manera intencionada de forma duradera para alcanzar un propósito específico. Esta entidad fusiona recursos humanos y materiales y se fundamenta en la esencia de la división del trabajo y la coordinación. Como resultado, involucra una serie de procesos tanto internos como entre organizaciones, además de valores subyacentes que orientan su funcionamiento.

2.2.1.1.3. Dirección

Como afirma Tamarit (2010) la dirección es la habilidad de persuadir a las personas para que colaboren con los objetivos de la organización. Los empleados deben ser dirigidos, persuadidos y motivados para realizar tareas importantes.

La dirección depende de las relaciones y el tiempo; de hecho, la dirección depende de las relaciones de la dirección con sus colaboradores. Lidera

tratando de persuadir a los demás de unirse para lograr los objetivos que surgen de los pasos de planificación y organización (Tamarit, 2010).

Por otra parte, Barrientos (2011) señala que la dirección es la parte principal y fundamental de la gestión empresarial, a la que deben subordinarse y ordenarse todas las demás partes. La ejecución se planifica, organiza, integra y controla adecuadamente. Cualquiera de las técnicas complejas de los otros cinco elementos no funciona sin una buena o correcta ejecución, que es inmediata y temporal.

2.2.1.1.4. Control

Para Flores (2015) El control es una tarea de gestión que calcula la productividad. El control es una parte importante del proceso de gestión e incluye todas las medidas tomadas para garantizar que las operaciones reales coincidan con las operaciones planificadas.

El control es un proceso que compara lo realizado con lo planificado para determinar si existen desviaciones y adoptar medidas que mantengan el desempeño dentro de los límites esperados (Pacheco et al., 2002).

2.2.1.2. Dimensión 2: Desarrollo Organizacional

De acuerdo con Bennis (1969) menciona que el desarrollo organizacional es una respuesta proactiva a la transformación, una estrategia de alto nivel destinada a modificar las concepciones, disposiciones, principios y configuración de una entidad, con el propósito de que esta pueda ajustarse de manera más efectiva a las nuevas tecnologías, mercados, desafíos y al constante y rápido ritmo de cambio que caracteriza a dichos entornos.

Por consiguiente, Gallegos (2003) afirma que el desarrollo organizacional es una estrategia que involucra a los miembros de la organización en todas sus etapas y acepta su cultura; implementa un plan de cambio basado en el diagnóstico de la organización para aumentar su eficiencia y efectividad.

Así mismo, Robbins (2013) sostiene que el desarrollo organizacional se describe como un conjunto de metodologías de cambio diseñadas para mejorar la eficiencia de una entidad y promover el bienestar de su personal.

Por otro lado, el desarrollo organizacional se enfoca en los aspectos humanos de una institución, en otras palabras, nos referimos o aseveramos a los principios fundamentales, las posturas, las conexiones y el ambiente interno de la organización, que se cimientan en los individuos en lugar de centrarse exclusivamente en los objetivos, las configuraciones o las herramientas tecnológicas empleadas (García, 2002).

Indicadores

- Integración
- Capacidad de colaboración
- Cultura organizacional

2.2.1.2.1. Integración

Según Chiavenato (2011) asevera que la integración representa el camino que conduce a las personas a la organización, es decir, es la puerta que se abre solo a los candidatos que se ajusten a las características y capacidades personales que prevalecen en la organización.

Castro (2008) la integración se refiere a la adquisición y elucidación de los elementos materiales y humanos necesarios para el buen funcionamiento de una representación organizativa y planificadora de un organismo social.

2.2.1.2.2. Capacidad de colaboración

De acuerdo con Hanson (2005) sostiene que la colaboración se concibe como un proceso interpersonal en constante evolución, en el cual dos o más individuos se comprometen en una interacción auténtica y constructiva, con el propósito de abordar desafíos, fomentar el aprendizaje mutuo y alcanzar metas previamente establecidas.

Pérez (2011) es el acto y efecto de la colaboración. Lo cual significa trabajar con otras personas para hacer un trabajo. Por lo tanto, es como ayudar, permitir que alguien logre algo que de otro modo no podría o costaría más.

2.2.1.2.3. Cultura Organizacional

Robbins (2015) La cultura organizacional se identifica como un conjunto de creencias y valores comunes entre los miembros de una entidad, lo que la diferencia de otras organizaciones. Una vez evaluado, este sistema de valores compartidos se reconoce como un grupo de atributos significativos y estimados dentro de la organización.

Como afirma Cameron (1999) se refiere al hecho de que las diferentes partes de una organización reflejan su propia cultura incluso dentro de ella. Una vez más, estas diferencias culturales potenciales son un obstáculo para la composición y coordinación de estos dominios.

2.2.1.3. Dimensión 3: Dirección estratégica

Según Grant (2014) argumenta que la dirección estratégica se define como el conjunto de decisiones y acciones que se adoptan con el objetivo de formular e implementar estrategias que permitan a la empresa ajustarse de manera efectiva a su entorno competitivo y alcanzar sus metas establecidas.

Arano et. al (2011) señalan a la dirección estratégica como una serie de pactos, iniciativas y actos para que una empresa pueda diferenciarse de otras empresas y lograr mantenerse competitiva y rentable.

Torres (1999) señala que para las organizaciones actuales es imperativo desarrollar una actitud estratégica encaminada a tomar en cuenta los cambios externos y definir o establecer sistemas que de alguna manera permitan medir, comprender y gestionar el desempeño.

Thompson y Strickland (2004) señala que la dirección estratégica es el proceso para elaborar la visión estratégica, objetivos y técnicas, como actualizar y ejecutar sistemas, y luego realizar cambios restaurativos a la visión, metas, ejecución después de un período de tiempo. (pág.6)

Indicadores

- Toma de decisiones
- Estrategia organizacional
- Metas

2.2.1.3.1 Toma de decisiones

Para Kinicki (2003) indica que es un enfoque para alcanzar un objetivo. Consiste en buscar y elegir opciones para lograr el estado de cosas deseado. La secuencia de eventos comienza con un problema y termina con una solución.

Asimismo, Jennings (2002) Según el, la toma de decisiones es el proceso de elegir un curso de acción entre alternativas; es la estructura de la planificación, y es difícil imaginar un dominio más importante para la toma de decisiones humanas.

2.2.1.3.2. Estrategia Organizacional

Según Mintzberg (2008) la formulación de estrategias implica establecer las ambiciones y finalidades de una organización a futuro, identificar las iniciativas necesarias para su cumplimiento y distribuir de manera adecuada los recursos para lograr dichos fines.

Así mismo, Chiavenato (2009) afirma que: “El comportamiento de la empresa hacia su entorno es la estrategia organizacional, que busca aprovechar las oportunidades del entorno y detener las amenazas”. (pág. 76)

2.2.1.3.3. Metas

Edwin Locke (1968) afirma que la meta es como algo que una persona se esfuerza por lograr. Las metas son importantes para los humanos porque motivan y guían sus acciones.

Murayama (2008) Indica que tanto las metas cognitivas como las metas dinámicas se centran en la competencia, ya que cada una de ellas incorpora elementos de dos dimensiones de competencia que son independientes entre sí: el proceso de aprendizaje y el rendimiento.

2.2.2. Variable 2. Competitividad

De acuerdo con Müller (1995) sostiene que la competitividad engloba el conjunto de destrezas y circunstancias esenciales para la participación en competencias. No obstante, fue fundamental precisar la definición de

competitividad para subrayar que los elementos o habilidades deben inducir a un rendimiento superior en relación a otros contendientes. Indudablemente, la competitividad resultará en una entidad o individuo competitivo, otorgándoles una ventaja sobre sus equivalentes, y este predominio se traducirá en un rendimiento destacado en la competición.

Por consiguiente, Carrasco (2021) manifiesta que, la competitividad se define como la capacidad de una entidad para fabricar y poner en el mercado productos y servicios con ventajas competitivas en aspectos tales como el costo, la innovación del producto y la calidad, lo que habilita a la organización para prosperar exitosamente en comparación con sus competidores.

El concepto de competitividad es ampliamente utilizado en el ámbito empresarial y tiene un impacto en la planificación y desarrollo de cualquier plan de negocio, lo que sin duda provoca la evolución de los modelos de negocios y empresariales (Porter, 1991).

Por consiguiente, Mora et al. (2015) argumenta que la competitividad se refiere a la aptitud de una entidad u empresa para incrementar o conservar su cuota de mercado a través de la implementación de novedosas estrategias comerciales, el desarrollo de habilidades interempresariales, la mejora constante de la productividad y la colaboración en negociaciones con diversas organizaciones y otras entidades afines.

Asimismo, se determina que la competitividad empresarial permite asegurar que está relacionada con lo que sucede fuera de la instancia organizacional (Melgarejo, 2015).

Debido a que la globalización ha abierto mercados que requieren una mayor capacidad, flexibilidad y dinámica, toda organización debe concentrarse en la competitividad. lo que significa no solo contar con recursos sino también contar con personas calificadas y motivadas que puedan afrontar nuevas oportunidades, haciéndolo rentable y sostenible en el tiempo (Buendía, 2013).

Según Haidar (2012) se argumenta que la competitividad se define como la aptitud para elevar la satisfacción de la totalidad de los clientes, ya sea a través de la estrategia de fijación de precios o mediante la capacidad de proporcionar precios más reducidos sin comprometer la calidad específica.

Dimensiones

- Actividad productiva
- Desarrollo tecnológico
- Estrategias de mercado

2.2.2.1. Dimensión 1: Actividad Productiva

Según Francisco Alburquerque (2018) señala que la actividad productiva en un término que incluyen la idea o proyecto, el procesamiento de los insumos utilizados, las actividades de recepción, distribución y comercialización.

Por otra parte, Galafassi (1994) Las actividades productivas que históricamente han sido o son dominantes, como la producción de fruta y madera, implican que el productor gestione una serie de elementos que lo distinguen de las variables ambientales. La participación activa en las dinámicas del mercado conlleva una lógica productiva que busca maximizar la utilización del entorno natural.

Por lo tanto, se está interviniendo cada vez más en el trabajo, lo que requiere el uso de diversas técnicas productivas por parte de la organización. En las actividades productivas dominantes, el proceso de trabajo agrícola se complicaría. Esto facilita que las unidades familiares puedan llevar a cabo una planificación más precisa de sus metas y actividades a realizar. Aunque es necesario seguir directrices de comportamiento que se fundamentan en la lógica de la producción orientada al mercado, se debe tener en cuenta el entorno natural (Pascual, 1994).

Según Ramírez (2011) afirmó que la actividad productiva es el diseño y desarrollo de productos que tienden a buscar un alto nivel de eficiencia.

Indicadores:

- Recepción de materia prima
- Producción

2.2.2.1.1. Recepción de materia prima

Para Generalitat (2001) la recepción de materias primas es tan crucial como las operaciones subsiguientes, incluyendo la creación o el procesamiento del producto final, dependen en gran medida de la calidad de los alimentos adquiridos, ya que esta es un determinante clave en la salubridad de los productos terminados.

Por ello, es necesario tomar las medidas necesarias para asegurarse de que ningún producto defectuoso sea aceptado y utilizado, teniendo en cuenta la capacidad de almacenamiento y las temperaturas a las que deben mantenerse.

Así mismo, Emmett (2005) las materias primas se definen como elementos extraídos de la naturaleza que, en el sector industrial, serán utilizados los recursos para la fabricación de mercancías mediante procesos de transformación.

Por último, Serrano A (2012) señala que la recepción de materias primas constituye uno de los Procesos de almacenes logísticos que reciben productos (materias primas, productos semielaborados o terminados) de la fábrica o incluso de otros almacenes. Por tanto, la aceptación es un proceso planificado de entrada, descarga y validación del producto.

2.2.2.1.2. Producción

La producción representa una labor llevada a cabo bajo la supervisión y la obligación de una entidad institucional, que emplea recursos como mano de obra, capital y productos para generar distintos bienes y servicios. Cabe mencionar que la noción de producción no comprende aquellos procesos estrictamente naturales que ocurren sin influencia o dirección humana. (VIGNATTI Magdalena: WEB, 2007, p. 1)

De igual forma, Aquilano (2004) señala que un proceso de producción actúa como un sistema que utiliza recursos para transformar una entrada y salida deseada. Las entradas pueden ser insumos, clientes o productos culminados de otro sistema.

2.2.2.2. Dimensión 2: Desarrollo Tecnológico

Para Eustat (S.F.) afirma que el desarrollo tecnológico Incluye el uso del conocimiento científico existente para producir o mejorar sustancialmente nuevos materiales, dispositivos, productos, procedimientos, sistemas o servicios, incluidos los prototipos habilitadores y las instalaciones piloto.

Así mismo, Montoya (2013) el desarrollo tecnológico representa una mejora en la eficacia con la que se utilizan los recursos en la producción, posibilitando la generación de una mayor cantidad de bienes y servicios con igual o menor cantidad de insumos.

Por otro lado, Hernández et. al (2019) menciona que el desarrollo tecnológico afecta de alguna manera la excelencia de una empresa, ya sea que produzca bienes o proporcione servicios.

Indicadores

- Innovación
- Productividad
- Eficiencia en actividades

2.2.2.2.1. Innovación

De acuerdo con Collier & Evans (2019) la innovación es la habilidad de crear productos y servicios innovadores y exclusivos para satisfacer a los clientes y obtener una ventaja competitiva.

De igual forma Heinz Wehrich (2016) señala que La innovación se centra en mejorar los productos y servicios, así como en comercializarlos. Asimismo, Hellriegel (2021) indica que la innovación se refiere a descubrir, identificar y diagnosticar problemas inusuales y ambiguos y/o desarrollar soluciones únicas o creativas.

2.2.2.2.2. Productividad

Para Gutiérrez (2013) afirman La relación entre el producto producido y los medios utilizados para obtenerlo se conoce como productividad.

Robbins (2013) mencionan que la productividad es el nivel más alto del análisis del comportamiento organizacional. Convirtiendo los insumos en productos al menor costo, una empresa es productiva.

En consecuencia, la productividad demanda tanto eficacia como eficiencia. Una entidad demuestra eficacia cuando alcanza sus objetivos. Sin embargo, su nivel de productividad también está influido por la capacidad de alcanzar dichos objetivos de manera eficiente (Judge, 2013).

2.2.2.2.3. Eficiencia en Actividades

Andrade (2005) afirma que la eficiencia de la actividad es una expresión que se usa para evaluar el desempeño o la calidad de un sistema o agente económico para lograr un objetivo específico mientras se reduce el uso de recursos.

Como sostiene Gil (2011) se establece que la eficacia se evalúa a través del alcance de los objetivos organizacionales, y se destaca que para que estos objetivos se alcancen, es esencial que estén en línea con la visión establecida. Además, se argumenta que deben estar organizados en función de sus prioridades y relevancia para garantizar su cumplimiento, lo que permite la medición de las expectativas de los clientes con respecto a los productos y servicios ofrecidos.

2.2.2.3. Dimensión 3: Estrategias de Mercado

Según Schoell (1991) mencionan que el mercado objetivo se define como todos los compradores potenciales de la marca en la categoría de producto y, por lo tanto, se les brinda una mezcla de marketing por parte de un especialista en marketing que implementa una estrategia de mercado masivo.

Stanton et. al (2000) menciona que, utilizando esta estrategia, un vendedor considera su mercado en su conjunto como un solo segmento; en realidad, todos los miembros de un mercado se consideran iguales en términos de demanda de productos.

Por consiguiente, esta agregación es una estrategia orientada a la producción en la que una empresa desarrolla un producto único para una audiencia masiva, crea un plan promocional exclusivo para todo el mercado, establece precios y distribución (Stanton et. Al, 2000).

Finalmente, McCarthy y Perreault (1997) afirman que: "Es una estrategia para definir el mercado objetivo y la mezcla de marketing asociada a él. Es una visión general de cómo una empresa opera en el mercado". (pág. 47)

Indicadores

- Precio
- Promoción
- Distribución

2.2.2.3.1. Precio

De acuerdo con Moreno (2010) El precio se define como el costo percibido y el deseo del consumidor de comprar el producto que el mercado ofrece.

Para Kotler (2013) en su libro Fundamentos de Marketing argumenta que el precio es la cantidad de dinero que los consumidores deben pagar para obtener el producto.

2.2.2.3.2. Promoción

La promoción engloba un intrincado sistema de comunicación que abarca a intermediarios, consumidores y audiencias en general. Además, comprende un conjunto completo de estrategias comunicativas conocido como "mezcla de promoción", que se compone de una configuración específica de herramientas que incluyen publicidad, venta personal, promoción de ventas y relaciones públicas (Kotler y Armstrong, 1998).

Para Santesmases (2012) señala que la promoción es la transmisión de información de un vendedor a un comprador que se refiere a un producto la empresa que fabrica o vende ese producto.

2.2.2.3.3. Distribución

Como afirma Fischer (2004) sostienen que la distribución abarca la transferencia de productos y se encuentra vinculada con diversas funciones y procedimientos, englobando tanto las actividades físicas como los procesos relacionados. En esta etapa se evalúan variables como el transporte, el envasado y el almacenamiento de productos con el fin de llegar a los consumidores previamente definidos como objetivo.

Según Wiley (2013) la cadena de distribución se origina en el productor y se extiende hasta el consumidor. Las entidades o individuos que actúan en el espacio entre el origen y el destino final del producto son identificados como intermediarios. Por lo tanto, un canal de distribución se compone de diversos agentes comerciales, ya sean empresas o personas individuales, cuyo rol es esencial en la transferencia eficaz del producto acabado desde su punto de creación hasta el consumidor final, y es a estos agentes a quienes comúnmente se les denomina intermediarios.

2.3 Definición de términos

2.3.1 Proceso

Fernández de Velazco (2010) proporciona una definición simple del proceso señalando que es una secuencia ordenada de actividades repetidas cuyo producto tiene un valor intrínseco para sus usuarios o clientes.

Según Chang (1996) argumenta que el proceso es un conjunto de tareas que tienen un valor agregado y están conectadas entre sí para convertir un insumo en un producto, ya sea este producto un bien tangible o un servicio. Los procesos pueden incluir tareas cotidianas como preparar una taza de café o construir un automóvil.

2.3.2 Programa

De acuerdo con Riart (1996) un programa proporciona una descripción de la planificación y ejecución como procesos sistemáticos que se llevan a cabo en intervalos específicos. Estos procesos involucran la implementación de contenidos estratégicos diseñados para alcanzar metas predefinidas que surgen en respuesta a las demandas de individuos, grupos o entidades situados dentro de un marco espacial y temporal concreto.

Además, Koontz et al. (2012) determinan que el programa consiste en una agrupación de metas, directrices, metodologías, normativas, distribuciones de responsabilidades, secuencias operativas, medios disponibles y componentes adicionales requeridos para ejecutar una secuencia de acciones planificadas.

2.3.4 Rentabilidad

Pérez (2016) señala que la rentabilidad es un comportamiento económico que moviliza diversos medios, recursos materiales, mano de obra y recursos financieros con el fin de obtener diversos resultados, es decir, la rentabilidad no es más que la renta generada por una serie de capitales en un tiempo determinado.

2.3.5 Integración

Münch Galindo (2010) refiere que es la selección de personas competentes para los cargos de la organización mediante el entendimiento integrador, es el conjunto de todos los elementos materiales, económicos, tecnológicos y humanos necesarios para alcanzar las metas, y de estos cuatro elementos, el más variable, el más variable y el más variable. más difíciles de controlar son las personas.

2.3.6 Trabajo en Equipo

De acuerdo con Gutiérrez (2010) expone que el trabajo en equipo se define como un grupo de personas que trabajan juntos e interactúan para lograr objetivos compartidos, basados en la unidad de un propósito mediante la transferencia de conocimientos, habilidades y acciones de sus miembros.

2.3.7 Liderazgo

Según Gardner (1991) determina que el liderazgo es el proceso de persuasión o el ejemplo utilizado por una persona o equipo de liderazgo para persuadir al grupo a perseguir objetivos compartidos. El liderazgo es una de las funciones que desempeñan las personas en cualquier grupo establecido.

Phillips et. al (2006) señalan que el liderazgo puede hacer o deshacer una organización. Sin un liderazgo adecuado en toda la organización, los recursos pueden malgastarse o desperdiciarse, y se pueden perder grandes oportunidades. Claramente, la última medida del liderazgo es el éxito general de la organización.

2.3.8 Negocio

Desde el punto de vista de Markides (2000) sostiene que el producto, la función y el portafolio de capacidades básicas definen el negocio. De forma similar, Drucker (1984) argumenta que el negocio es una actividad económica que tiene como objetivo producir o intercambiar bienes o servicios para satisfacer las necesidades humanas.

2.3.9 Globalización

Como afirma Arellano (2002) La globalización engloba la propagación de un modelo emergente vinculado a múltiples facetas, el cual está destinado a transformar las estructuras, la administración y los mercados de las entidades productivas.

2.3.10 Mercado

Según Freire (2014) afirma que el mercado es donde se produce el intercambio. Además, según Mankiw (2012) sostiene que el mercado se compone de un grupo de personas que compran y venden una mercancía; los compradores deciden la demanda de un producto, mientras que los vendedores deciden la oferta.

2.3.11 Consumidor

De acuerdo a Solomon (2008) el comportamiento del consumidor corresponde el análisis de los procesos intermedios por los cuales las personas

seleccionan, compran, utilizan o descartan bienes, servicios, conceptos o experiencias para satisfacer sus necesidades y deseos.

2.3.12 Marketing

Según Fisher (2011) define al marketing o mercadotecnia como un conjunto de actividades que comprende la planificación, implementación y definición de estrategias en cuanto a precios, promoción y distribución de ideas, bienes y servicios. El propósito de estas actividades es facilitar un intercambio que satisfaga las metas tanto de individuos como de organizaciones.

2.3.13 Eficiencia

De acuerdo a Mochón (2014) nos proporciona la siguiente definición: La eficiencia es el término que se usa para describir cómo se logran los objetivos utilizando los medios disponibles. Enfatiza los medios que se utilizaron. Se cuestiona si la forma en que se están llevando a cabo las cosas es adecuada, si es posible mejorarlas y reducir los costos.

CAPITULO III: METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

3.1 Tipo de estudio

El tipo de investigación que sustenta el estudio es fundamental y se basa en el uso de herramientas epistemológicas para obtener nuevos conocimientos que sirven como base para los procesos de investigación posteriores y refuerzan el conocimiento ya existente. (Hernández, 2018).

3.1.1 Enfoque: cuantitativo

Hernández (2018) señala que es cuantitativo consiste en organizar y mejorar las ideas de investigación utilizando cinco elementos: justificación, objetivos, viabilidad, evaluación de fallas y preguntas. Esto conduce a una investigación específica y con la posibilidad de someterse a pruebas empíricas. A través de esto, resuelve las diversas preguntas a resolver.

En la presente investigación es de tipo cuantitativo, ya que se cuantificará los datos, en base al producto de la aplicación de los instrumentos de investigación que se realizará, referente a la relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios.

3.1.2 Descriptivo

Sabino (1997) La investigación de tipo descriptivo se concentra en los hechos reales y su función principal es dar una interpretación precisa. El objetivo principal de la investigación descriptiva es descubrir algunas características fundamentales de conjuntos de fenómenos homogéneos.

Asimismo, Fernández (2010) Indica que una investigación se considera de carácter descriptivo cuando su enfoque está dirigido exclusivamente a la descripción de fenómenos, situaciones, contextos y eventos. Es decir, su propósito es revelar en detalle las características y manifestaciones de estos elementos, concentrándose en medir o recolectar información de manera individual o conjunta sobre los conceptos o variables en cuestión.

3.1.3 Correlacional

Hernández et al. (2010) dice que es correlacional Cuando buscan conocer cómo o cuánto están relacionados dos o más conceptos, categorías o variables en un contexto específico, se utiliza el término correlativo.

3.2 Diseño de estudio

Según Carrasco (2013) expresa el diseño del estudio ostenta un papel de suma relevancia en la investigación, así como en la dirección metodológica del desarrollo del proceso investigativo. Esto posibilita la formulación adecuada del problema de investigación, la construcción de hipótesis pertinentes y la consecución exitosa de los objetivos propuestos.

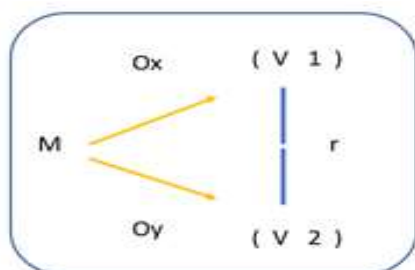
La investigación se desarrolló dentro de este marco, examinando la relación entre las variables (gestión empresarial y competitividad). Se recopilaron datos e información de la asociación objeto de estudio y se analizaron en un solo período, correspondiente al 2023.

3.2.1 No experimental

Debido a su naturaleza, esta investigación presenta un diseño transversal y no experimental. Por ello, Hernández (2018) confirman que el estudio no experimental se realiza sin controlar deliberadamente las variables y analiza solo las propiedades que se encuentran en su verdadero contexto; dada la forma en que recopila datos en un solo punto de tiempo y período, también es horizontal.

Es así que, el estudio se basó en un diseño no experimental, en el cual solo se puede analizar la gestión empresarial, como también la competitividad, sin realizar alguna modificación o manipulación, sino más bien está en interés por la observación y descripción de las variables.

El diseño no experimental se divide en: transversales y longitudinales, y este estudio solo se puede usar con el primero. Este diseño atribuye al siguiente esquema:



Denominación:

M = Muestra del estudio

Ox = Variable 1: (Gestión Empresarial)

Oy = Variable 2: (Competitividad)

R = Relación que existe entre ambas variables

De corte transversal

Según Baptista (2010) Define un diseño de estudio transversal para recopilar información en un momento dado a la vez. El objetivo es encontrar variables y evaluar su impacto e interrelaciones en momentos concretos, como fotografiar lo que está pasando.

3.2 Población y Muestra

Población

La población de estudio es el conjunto de cosas, personas o casos que se ajustan de manera equitativa a una casuística o especificación específica (Hernández et. al, 2010). Por ende, la población está compuesta por 27 colaboradores entre la mesa directiva de la asociación y socios.

Muestra

Según Arenal (2019) La muestra es un proceso donde, siempre y cuando sean seleccionados, se les da la oportunidad de participar. Los criterios de accesibilidad son normalmente elegidos por los investigadores, una decisión del investigador.

Es así que, la muestra estará constituida por toda la población es decir estará compuesta por 27 colaboradores entre la mesa directiva de la asociación y demás socios.

Tabla 1

Distribución de los miembros socios de la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca

Cargos	Cantidad
Presidente	1
Vice Presidente	1
Tesorero	1
Secretario	1
Vocal	1
Socios	22
Total	27

Nota: Mesa directiva de la asociación de productores agropecuarios – Agua blanca.

3.3 Métodos y Técnicas

Método

Se realizó un estudio bibliográfico, el cual es una herramienta importante en la investigación, ya que permite identificar y seleccionar la información relevante y actualizada sobre el tema de interés. Este proceso implica una revisión exhaustiva de la literatura disponible, que puede incluir libros, artículos científicos, informes y otras fuentes relevantes.

Por consiguiente, se utilizará esta técnica para analizar cada una de las variables de estudio a través del análisis de las teorías de la gestión empresarial y la competitividad. Esto nos permitirá operar las variables para lograr los objetivos y llegar a conclusiones.

Hipotético – Deductivo

Se usará con el fin de estudiar hipótesis que se plantean y como resultado de los análisis realizados, se rechazan o aceptan dichas hipótesis para luego sacar conclusiones.

Técnicas

Para Monroy et al. (2018) La recopilación, el procesamiento y el análisis de datos son posibles gracias a las técnicas de investigación. El objetivo de estas técnicas es organizar las etapas de la investigación, mantener el control sobre los datos y proporcionar orientación.

✓ **Instrumento**

Los cuestionarios se utilizan para evaluar el desempeño del gobierno, evaluar las necesidades de vivienda de los posibles compradores de vivienda y evaluar las opiniones sobre ciertos temas. Sin embargo, también se usan en otros lugares (Hernández, 2014).

✓ **Encuesta**

Baena (2017) detalló que, una encuesta es la aplicación de un cuestionario a un grupo representativo del universo que estamos estudiando. (pág. 82)

Tabla 2

Validez por jueces expertos

Expertos	Grado	Revisión
1. Néstor Gallegos Ramos	Doctor	Aplicable
2. Juan Daniel Quintana Portal	Magister	Aplicable
3. Carmen Luz Bustos Loayza	Magister	Aplicable

Nota: Elaboración propia

✓ **Confiabilidad**

Hernandez (2003) determina que la credibilidad de un instrumento de cálculo está definida por varias técnicas y se refiere al nivel en que su utilización recurrente mismo sujeto produce el mismo resultado.

✓ **Técnica del alfa de Cronbach**

Alfa de Cronbach es una medida de la consistencia interna de un instrumento de medida, es decir, de la correlación entre las puntuaciones de los ítems del instrumento. Un valor de alfa alto indica que los ítems del instrumento están correlacionados entre sí y miden el mismo constructo.

Análisis de fiabilidad del instrumento gestión empresarial

Tabla 3

Resultado de fiabilidad del instrumento Gestión Empresarial

Alfa de Cronbach	N de elementos
,790	14

Nota: SPSS V27

De acuerdo a la **tabla 3** que analizó la fiabilidad del instrumento cuestionario de la variable Gestión Empresarial se obtuvo un resultado de ,790 de la cual se consideró como un instrumento aceptable y valido para su aplicación.

Análisis de fiabilidad del instrumento competitividad

Tabla 4

Resultado de fiabilidad de la competitividad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,730	12

Nota: SPSS V27

De acuerdo a la **tabla 4** que analizó la fiabilidad del instrumento cuestionario de la variable competitividad la cual se obtuvo un resultado de ,730 por lo que se consideró como un instrumento aceptable y valido para su aplicación.

3.4 Tratamiento de Datos

Durante la investigación titulada: Relación entre Gestión Empresarial y Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios 2023. Aplicaremos el siguiente tratamiento de datos:

Evaluación situacional de relación entre gestión empresarial y competitividad en la asociación de productores agropecuarios de agua blanca. De esta manera se prosiguió por el planteamiento del problema, marco teórico y metodología, Preparación de encuesta y validación de encuesta. Así mismo, se utilizará el análisis cuantitativo de los datos con estadísticas descriptivas, como frecuencias y recuentos, es una técnica común en la investigación. Estas técnicas permitirán resumir y presentar los datos de manera clara y concisa, lo que facilita su interpretación y comprensión. El uso de software estadístico, como SPSS V27, puede facilitar el análisis y procesamiento de los datos de manera más eficiente y precisa. La edición y codificación de los datos son procesos importantes que garantizará la calidad y precisión de los resultados. La presentación de los datos en tablas completas, mostraran las respuestas de cada categoría de las variables, lo que permitirá una visualización rápida y clara de los resultados, facilitando su posterior análisis e interpretación.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

Se llevó a cabo un análisis estadístico de la aplicación de los instrumentos a la muestra previamente seleccionada, y los resultados han sido presentados a través de tablas y gráficos. Estos elementos gráficos presentan las frecuencias, proporciones y magnitudes de las variables, expresadas tanto en valores absolutos como en términos porcentuales.

Dentro de la investigación, el empleo de métodos estadísticos resulta de vital importancia, ya que posibilita un análisis de los datos de forma imparcial, permitiendo alcanzar conclusiones más exactas. La representación de los resultados mediante tablas y gráficos simplifica su interpretación y visualización, contribuyendo a la transmisión efectiva de la información de manera precisa y comprensible.

4.1 Resultados estadísticos de nivel descriptivo

Descripción de niveles de la variable gestión empresarial y sus dimensiones

Tabla 5

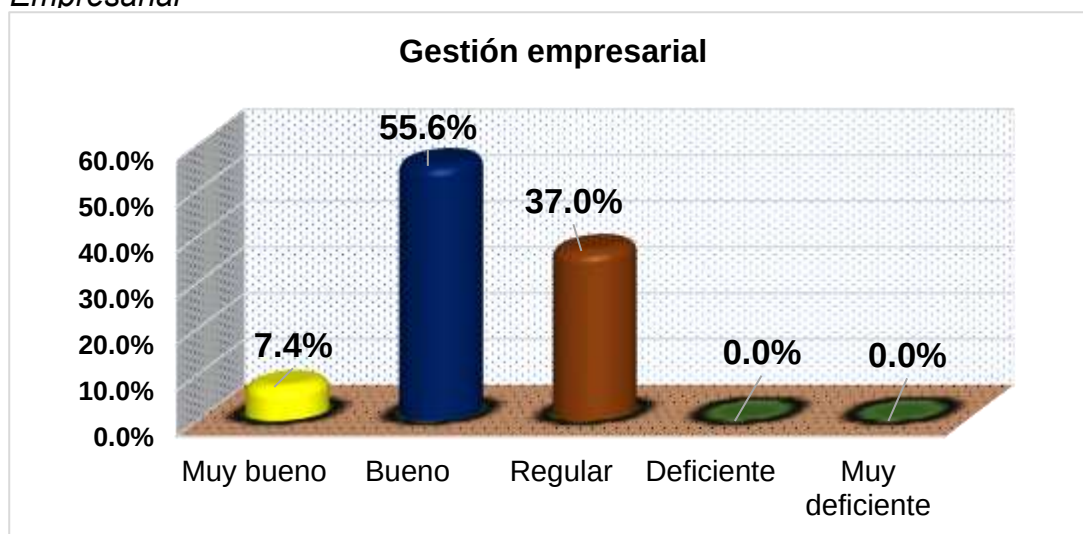
Descripción de frecuencias y porcentajes de la variable gestión empresarial

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	0	0%
Deficiente	0	0%
Regular	10	37.0%
Bueno	15	55.6%
Muy bueno	2	7.4%
Total	27	100.0%

Nota: SPSS v27

Figura 1

Representación en medidas porcentuales de la variable Gestión Empresarial



Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 5 al igual que la figura 1 demostraron que la variable gestión empresarial fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Bueno” presentando una frecuencia de 15 encuestados con representación porcentual del 55.6%. En segundo nivel se encontró al “Regular” con una frecuencia de 10 encuestados con representación porcentual del 37.0% y 7.4%, en tercer nivel a “Muy bueno” con una frecuencia de 2 encuestados y 0.0%, finalmente de ultimo nivel a “Muy deficiente” y deficiente con una frecuencia de 0 encuestado y representación porcentual del 0.0%.

Dimensión proceso administrativo de la variable gestión empresarial

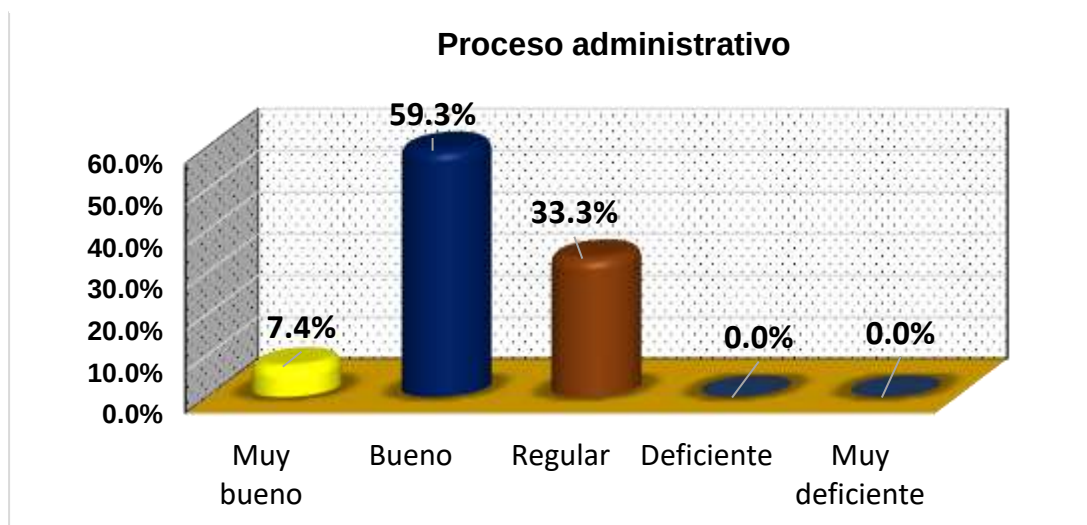
Tabla 6

Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión Proceso Administrativo

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	0	0.0%
Deficiente	0	0.0%
Regular	9	33.3%
Bueno	16	59.3%
Muy bueno	2	7.4%
Total	27	100.0%

Figura 2

Representación en medidas porcentuales de la dimensión proceso administrativo de la variable gestión empresarial



Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 6 al igual que la figura 2 demostraron que la dimensión proceso administrativo que es parte de la variable gestión empresarial fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Bueno” presentando una frecuencia de 16 encuestados con representación porcentual del 59.3%. En segundo nivel se encontró al “Regular” con una frecuencia de 9 encuestados representado en un 33.3%, en tercer nivel a “Muy bueno” con una frecuencia de 2 encuestados representado en un 7.4%, finalmente a nivel “Deficiente y Muy deficiente” con una frecuencia de 0 encuestados y representación porcentual de 0.0%.

Dimensión desarrollo organizacional de la variable gestión empresarial

Tabla 7

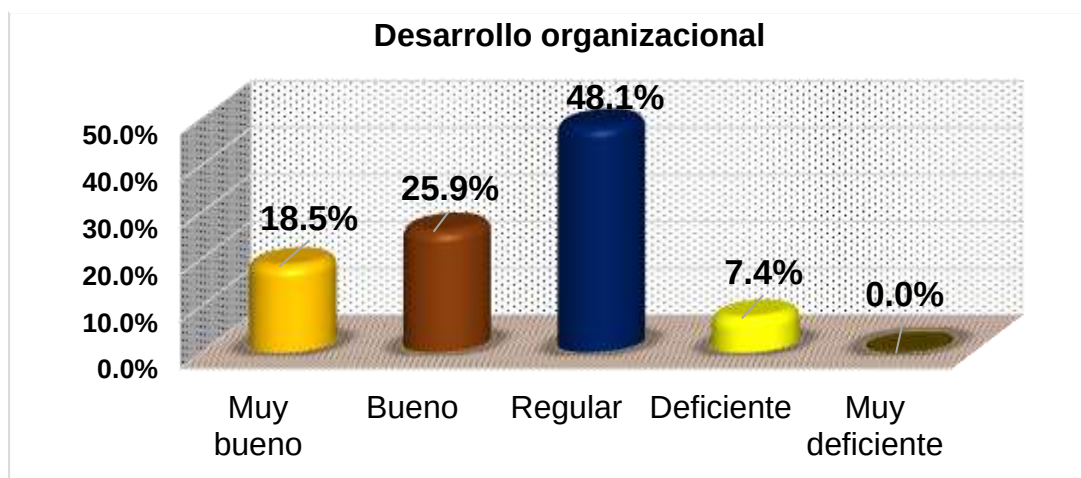
Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión desarrollo organizacional

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	0	0.0%
Deficiente	2	7.4%
Regular	13	48.1%
Bueno	7	25.9%
Muy bueno	5	18.5%
Total	27	100.0%

Nota: SPSS V27

Figura 3

Representación en medidas porcentuales de la dimensión desarrollo organizacional de la variable gestión empresarial



Se evidenció que la tabla 7 al igual que la figura 3 demostraron que la dimensión desarrollo organizacional que es parte de la variable gestión empresarial fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Regular” presentando una frecuencia de 13 encuestados con representación porcentual del 48.1%. En segundo nivel se encontró al “Bueno” con una frecuencia de 7 encuestados representado en un 25.9%, en tercer nivel a “Muy bueno” con una frecuencia de 5 encuestados representado en un 18.5%, siguiendo en el cuarto nivel “Deficiente” con una frecuencia de 2 encuestados y representación porcentual del 7.4% y “Muy deficiente” 0.0%.

Dimensión dirección estratégica de la variable gestión empresarial

Tabla 8

Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión dirección estratégica de la variable gestión empresarial

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	1	3.7%
Deficiente	2	7.4%
Regular	10	37.0%
Bueno	9	33.3%
Muy bueno	5	18.5%
Total	27	100.0%

Figura 4

Representación en medidas porcentuales de la dimensión dirección estratégica



Se evidenció que la tabla 8 al igual que la figura 4 demostraron que la dimensión dirección estratégica que es parte de la variable gestión empresarial fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Regular” presentando una frecuencia de 10 encuestados con representación porcentual del 37.0%. En segundo nivel se encontró al “Bueno” con una frecuencia de 9 encuestados representado en un 33.3%, en tercer nivel a “Muy bueno” con una frecuencia de 5 encuestados representado en 18.5%, en cuarto nivel “Deficiente” con una frecuencia de 2 encuestados y representación porcentual del 7.4% y finalmente al nivel “Muy deficiente” con una frecuencia y porcentaje de 1 encuestados y 3.7%.

Descripción de niveles de la variable y sus dimensiones

Tabla 9

Descripción de frecuencias y porcentajes de la competitividad

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	0	0.0%
Deficiente	2	7.4%
Regular	16	59.3%
Bueno	9	33.3%
Muy bueno	0	0.0%
Total	27	100.0%

Figura 5*Representación en medidas porcentuales de la competitividad*

Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 9 al igual que en la figura 5 demostraron que la variable competitividad fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Regular” presentando una frecuencia de 16 encuestados con representación porcentual del 59.3%. En segundo nivel se encontró al “Bueno” con una frecuencia de 9 encuestados y 33.3%, en tercer nivel a “Deficiente” con una frecuencia de 2 encuestados y 7.4%, finalmente los niveles “Muy bueno” y “Muy deficiente” representan el 0.0%.

Dimensión actividad productiva de la variable competitividad

Tabla 10

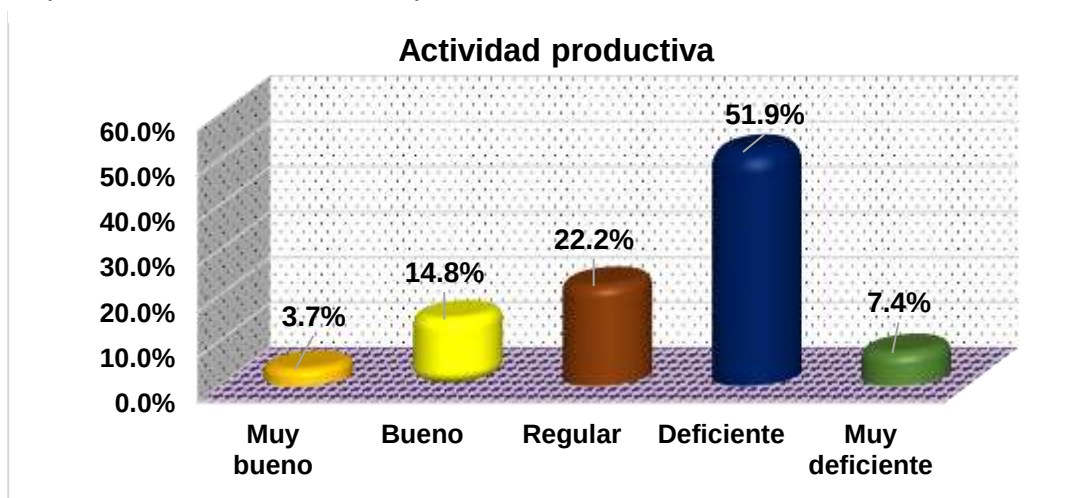
Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión actividad productiva

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	2	7.4%
Deficiente	14	51.9%
Regular	6	22.2%
Bueno	4	14.8%
Muy bueno	1	3.7%
Total	27	100.0%

Nota: SPSS V27

Figura 6

Representación en medidas porcentuales de la dimensión actividad



Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 10 al igual que la figura 6 demostraron que la dimensión actividad productiva que es parte de la variable competitiva fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Deficiente” presentando una frecuencia de 14 encuestados con representación porcentual del 51.9%. En segundo nivel se encontró al “Regular” con una frecuencia de 6 encuestados representado en un 22.2%, en tercer nivel a “Bueno” con una frecuencia de 4 encuestados y 14.8%, en cuarto nivel a “Muy deficiente” con una frecuencia de 2 encuestados y representación porcentual del 7.4%, finalmente del último nivel a “Muy bueno” con una frecuencia de 1 encuestado y representación porcentual de 3.7%.

Dimensión desarrollo tecnológico de la variable competitividad

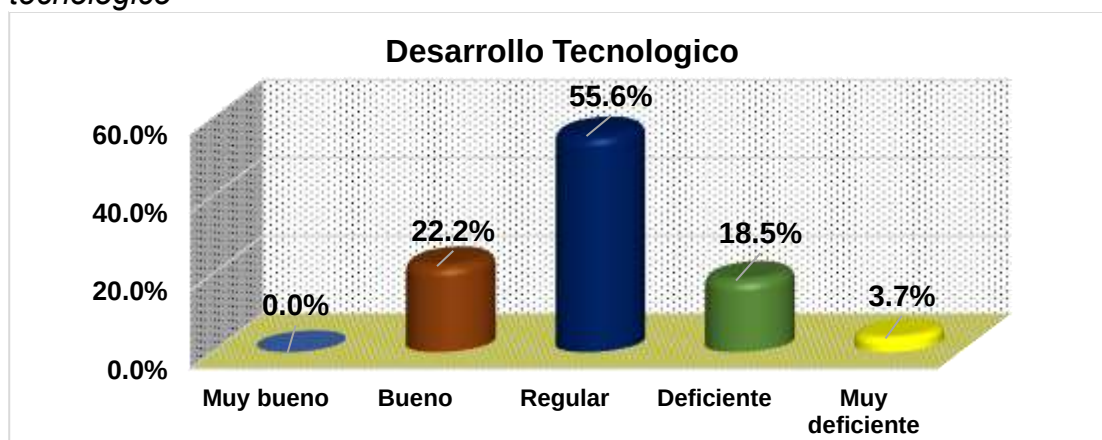
Tabla 11

Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión desarrollo tecnológico

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	1	3.7%
Deficiente	5	18.5%
Regular	15	55.6%
Bueno	6	22.2%
Muy bueno	0	0.0%
Total	27	100.0%

Figura 7

Representación en medidas porcentuales de la dimensión desarrollo tecnológico



Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 11 al igual que la figura 7 demostraron que la dimensión desarrollo tecnológico que es parte de la variable competitividad fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de "Regular" presentando una frecuencia de 15 encuestados con representación porcentual del 55.6%. En segundo nivel se encontró al "Bueno" con una frecuencia de 6 encuestados representado en un 22.2%, en tercer nivel a "Deficiente" con una frecuencia de 5 encuestados representado en un 18.5%, en cuarto nivel se encontró al "Muy deficiente" con una frecuencia de 1 encuestado representación porcentual de 3.7%, finalmente a nivel "Muy bueno" con una frecuencia de 0 encuestados y representación porcentual de 0.0%.

Dimensión Estrategias de Mercado de la variable competitividad

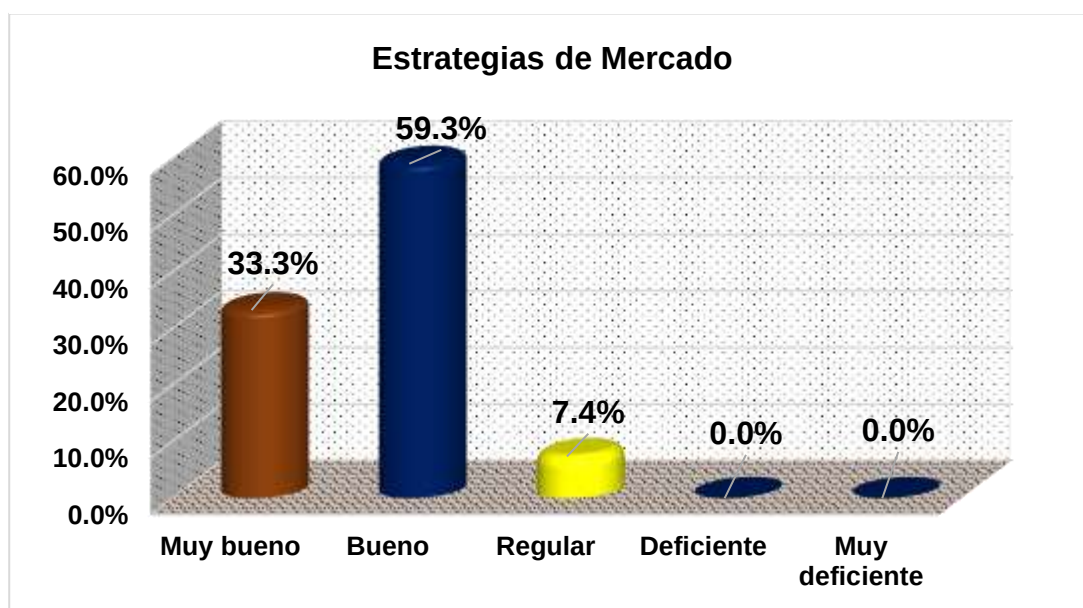
Tabla 12

Descripción de frecuencias y porcentajes de la dimensión estrategias de mercado

	Frecuencia	Porcentaje
Muy deficiente	0	0.0%
Deficiente	0	0.0%
Regular	2	7.4%
Bueno	16	59.3%
Muy bueno	9	33.3%
Total	27	100.0%

Figura 8

Representaciones en medidas porcentuales de la dimensión estrategias de mercado



Como interpretación se pudo evidenciar que la tabla 12 al igual que la figura 8 demostraron que la dimensión estrategias de mercado que es parte de la variable competitividad fue considerada por la muestra objeto de estudio en un nivel mayor de “Bueno” presentando una frecuencia de 16 encuestados con representación porcentual del 59.3%. En segundo nivel se encontró al “Muy bueno” con una frecuencia de 9 encuestados con representación porcentual del 33.3% y en tercer nivel a “Regular” con una frecuencia de 2 encuestados con representación porcentual de 7.4%, finalmente de ultimo nivel a “Muy deficiente” y Deficiente con una frecuencia de 0 encuestado y representación porcentual del 0.0%.

4.2 Análisis Inferencial

Tabla 13

Prueba de normalidad

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
Gestión empresarial	,969	27	,578
Competitividad	,945	27	,158

Nota: SPSS v27

Como el p valor es mayor al nivel de significancia en ambas variables, entonces el estadístico de prueba a utilizar será el estadístico de correlación r de Pearson. Considerando los resultados ($p > 0.05$), se concluye que las variables mencionadas deben ser analizadas utilizando estadísticos de correlación paramétricos, específicamente el coeficiente de correlación de Pearson. Esto sugiere que se utilizará esta medida para examinar la relación entre las variables "Gestión empresarial" y "Competitividad" de manera inferencial, es decir, para hacer inferencias o generalizaciones sobre la población a partir de la muestra.

4.2.1 Hipotesis general

1. Planteamiento de hipótesis:

H1: Existe relación entre la gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.

Ho: No existe relación entre la gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.

2. Nivel de significancia

Alfa = 0.05

3. Estadístico de prueba

Tabla 14

Correlación entre las variables Gestión Empresarial y Competitividad en la Asociación de productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios.

		Gestión empresarial	competitividad
Gestión empresarial	Correlación de Pearson	1	,727**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	27	27
Competitividad	Correlación de Pearson	,727**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	27	27

****.** La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación

Considerando el objetivo general, los resultados presentados en la Tabla 14, el coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue ($r= 0.727$; $p<0.05$). Este valor indica que existe una correlación positiva alta. Es así que rechazamos la hipótesis nula y la hipótesis alterna, lo que lleva a la conclusión de que las variables examinadas tienen una relación significativa entre sí. La gestión empresarial y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios. Además, según el coeficiente de determinación de 0,5285, la gestión empresarial tiene un impacto del 52,85% en la competitividad.

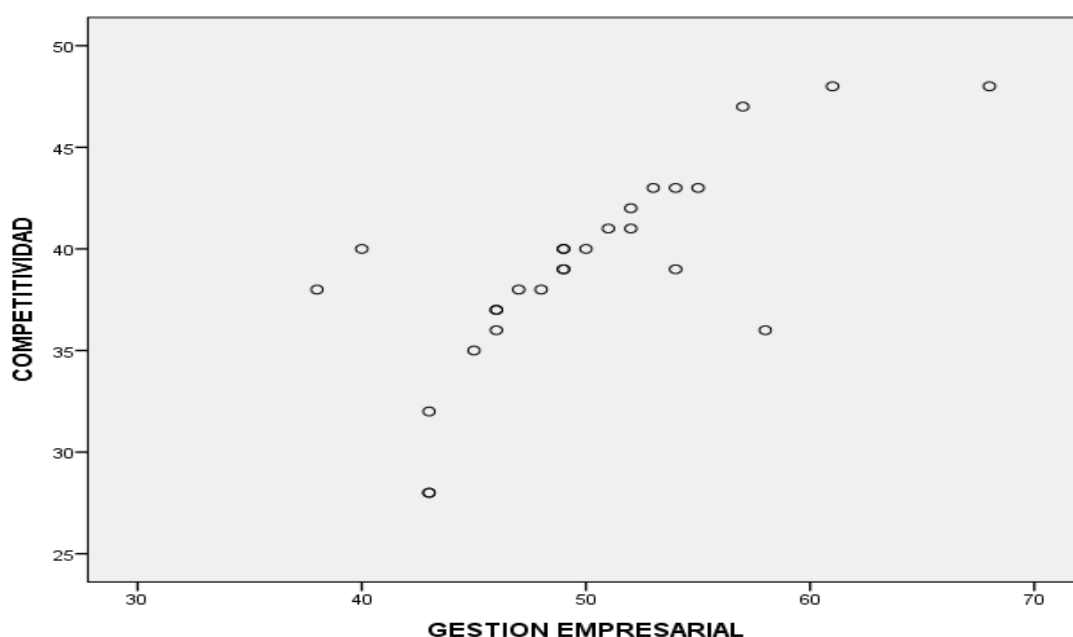
Discusión

Los hallazgos de la investigación permitieron afirmar que la gestión empresarial se relaciona con la competitividad. Siendo coeficiente de correlación ($r= 0.727$; $p<0.05$) significa que rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 ; denotando una correlación positiva alta, con un coeficiente de determinación de 0.5285 explicando que la gestión empresarial incide en un 52.85% con la competitividad, estos resultados coinciden de forma similar con **Cavero (2021)** en su trabajo de investigación titulado: “La gestión empresarial y la sostenibilidad de la empresa Las Águilas S. R. L. Cajamarca, 2020”. El

objetivo general de esta investigación es determinar la relación entre la gestión empresarial y el desarrollo sostenible se concluyó que las dimensiones mostraron una relación altamente directa, llegando a $R = .983$, identificándose una alta correlación positiva entre las dos variables. Este resultado permite inferir que la buena gestión de los ejecutivos permite que las empresas continúen operando de manera eficiente.

Figura 9

Gráfico de dispersión de la variable gestión empresarial y competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios



4.2.2 Hipotesis especifica 1

1. Planteamiento de hipótesis

Hi: Existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.

Ho: No existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.

2. Nivel de significancia

Alfa = 0.05

3. Estadística de prueba

Tabla 15

Correlación entre la dimensión proceso administrativo y la variable competitividad

		Proceso administrativo	Competitividad
Proceso administrativo	Correlación de Pearson	1	,680**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	27	27
Competitividad	Correlación de Pearson	,680**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	27	27

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación

Considerando el objetivo específico 1, los resultados presentados en la Tabla 15, el coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue ($r = 0.680$; $p < 0.05$). Este valor indica que existe una correlación positiva moderada. Es así que rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 por lo que se concluye que existe una relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios. Asimismo, el coeficiente de determinación de 0.4624 indica que el proceso administrativo incide en un 46.24% en la competitividad.

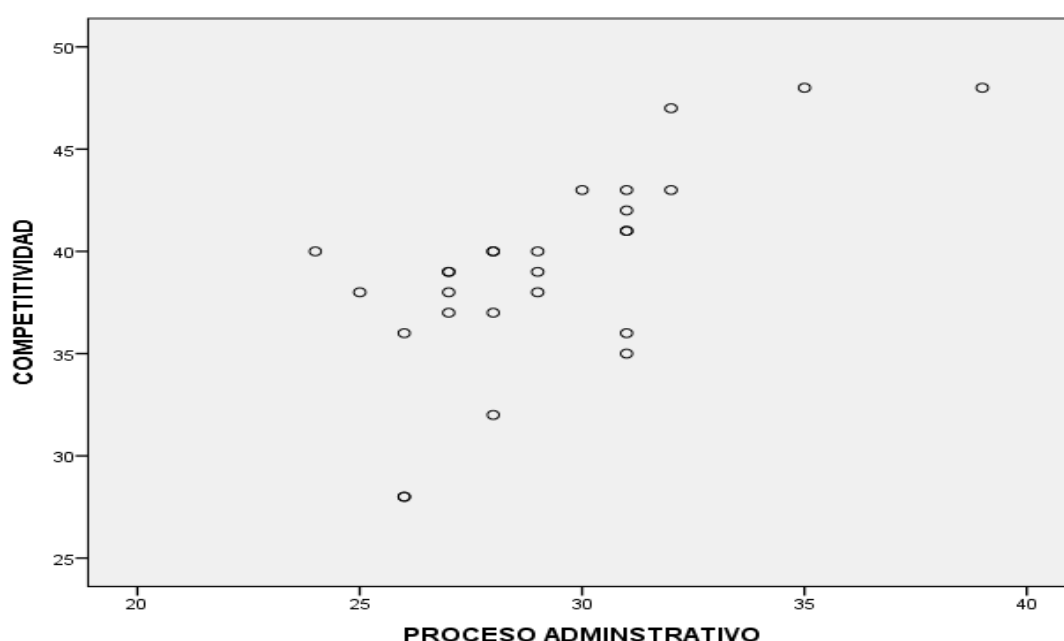
Discusión

Los hallazgos de la investigación permitieron concluir que el proceso administrativo está relacionado con la competitividad. Siendo coeficiente de correlación ($r = 0.680$; $p < 0.05$) significa que aceptamos H_1 y rechazamos H_0 , lo que indica una relación significativa que indica una correlación positiva moderada, con un coeficiente de determinación de 0.4624 explicando que el proceso administrativo incide en un 46.24% con la competitividad, estos resultados coinciden de forma similar con **Marruecos (2021)** en su estudio titulado: “Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector panadería en el distrito de Rupa Rupa”. Tuvo el objetivo de establecer una

relación entre la competitividad y la gestión empresarial en las mypes. Los hallazgos permiten explicar estadísticamente que existe una relación significativa (P-value; $0.00 < 0.05$) entre la competitividad y la gestión empresarial. Por lo tanto, existe una correspondencia significativa entre la planificación y la competitividad en la hipótesis específica 1.

Figura 10

Gráfico de dispersión de la dimensión proceso administrativo y la variable competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca



4.2.3 Hipotesis específica 2

1. Planteamiento de hipótesis

Hi: Existe relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.

Ho: No existe relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.

2. Nivel de significancia

Alfa = 0.05

3. Estadístico de prueba

Tabla 16

Correlación entre la dimensión desarrollo organizacional y la variable competitividad

		Desarrollo organizacional	Competitividad
Desarrollo organizacional	Correlación de Pearson	1	,650**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	27	27
Competitividad	Correlación de Pearson	,650**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	27	27

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación

Considerando el objetivo específico 2, los resultados presentados en la Tabla 16, el coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue ($r = 0.650$; $p < 0.05$). Este valor indica que existe una correlación positiva moderada. Por lo tanto, rechazamos la H_1 y rechazamos la H_0 , lo que indica que existe una relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios. Además, según el coeficiente de determinación de 0,4225, el desarrollo organizacional tiene un impacto del 42,25% en la competitividad.

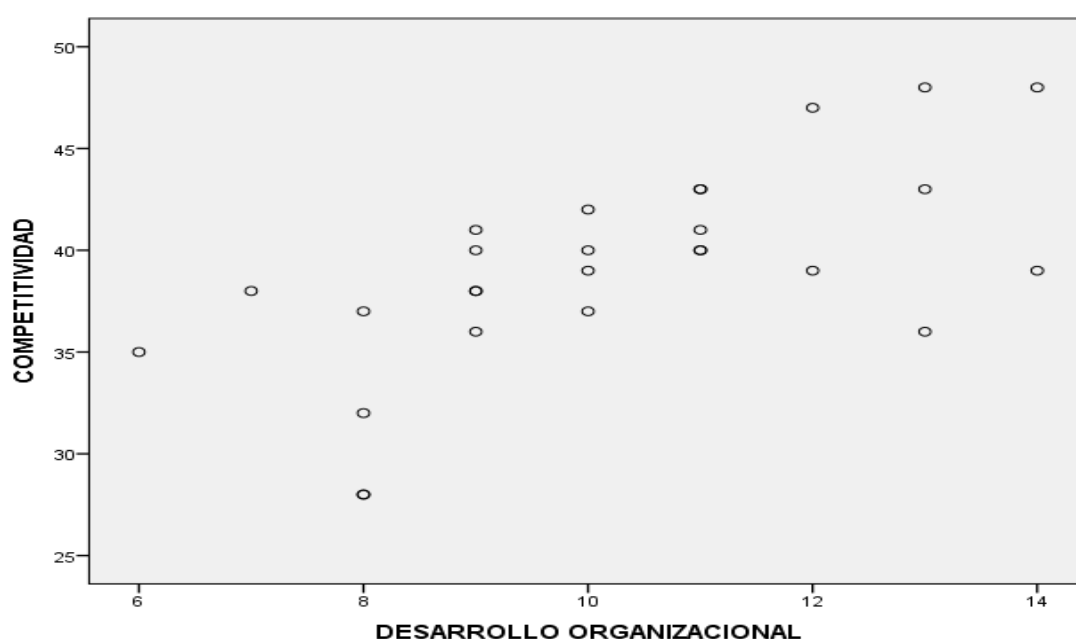
Discusion

Los hallazgos de la investigación permitieron concluir que el proceso administrativo está relacionado con la competitividad. Aceptamos H_1 y rechazamos H_0 , según el coeficiente de correlación ($r = 0.680$; $p < 0.05$). por lo que se concluye que existe relación significativa denotando una correlación positiva moderada, con un coeficiente de determinación de 0.4624 explicando que el proceso administrativo incide en un 46.24% con la competitividad, estos

resultados coinciden de forma similar con **Meneses (2022)** el cual realizo un estudio titulado: “Gestión empresarial y competitividad en el sector Mype del rubro textil de Lima Metropolitana 2021”. El objetivo fue determinar el impacto de la gestión empresarial en la competitividad. Se concluyo que existe una correlación de 0,719 existe una correlación positiva alta. entre las variables de gestión empresarial y la competitividad, y el coeficiente de correlación de

Figura 11

Gráfico de dispersión de la dimensión Desarrollo organizacional y la variable competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca



Pearson es positivo. Por lo que se reitera que se debe capacitar al personal para que sea plenamente funcional en las actividades a fin de lograr las metas de mediano plazo.

4.2.4 Hipotesis especifica 3

1. Planteamiento de hipótesis

Hi: Existe relación significativa entre La dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.

Ho: No existe relación significativa entre La dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios

2. Nivel de significancia

Alfa = 0.05

3. Estadístico de prueba

Tabla 17

Correlación entre la dimensión dirección estratégica y la variable competitividad

		Dirección estratégica	Competitividad
Dirección estratégica	Correlación de Pearson	1	,523**
	Sig. (bilateral)		,005
	N	27	27
Competitividad	Correlación de Pearson	,523**	1
	Sig. (bilateral)	,005	
	N	27	27

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Interpretación

Considerando el objetivo específico 3, los resultados presentados en la Tabla 17, el coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue ($r= 0.523$; $p<0.05$). Según este valor, existe una correlación positiva moderada. Por lo tanto, aceptamos la H_i y rechazamos la H_o , lo que indica que existe una relación significativa entre la dirección estratégica y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios. Además, según el coeficiente de determinación de 0,2735, la dirección estratégica tiene un impacto del 27,35% en la competitividad.

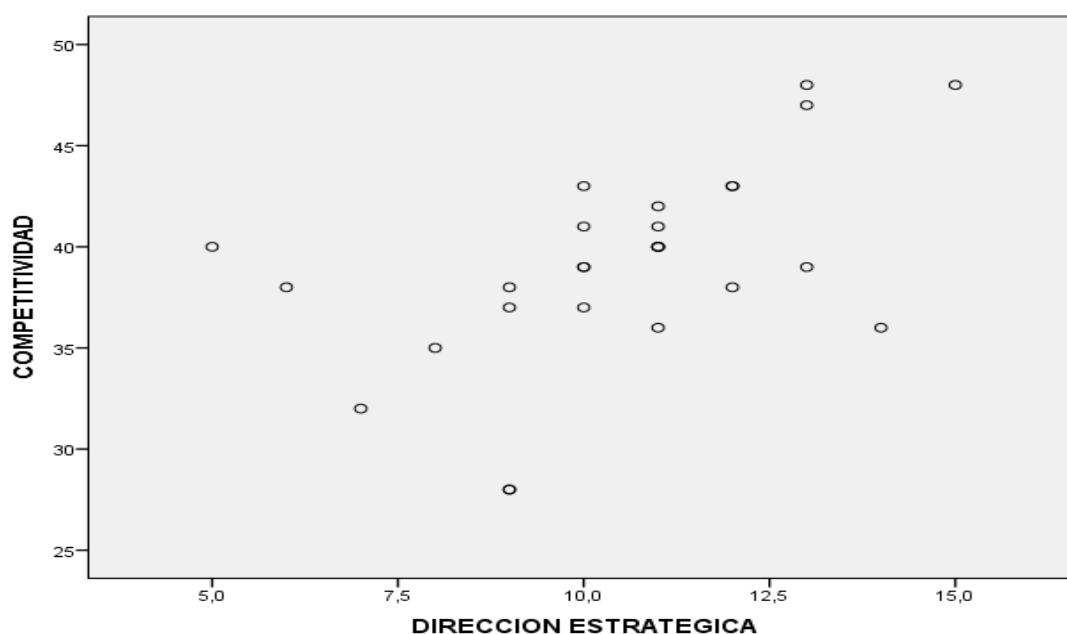
Discusion

Los resultados adquiridos en el trabajo de investigación se pudieron estatuir que el proceso administrativo se relaciona con la competitividad. Siendo

coeficiente de correlación ($r = 0.680$; $p < 0.05$) significa que rechazamos la H_0 y aceptamos la H_1 ; por lo que se concluye que existe relación significativa denotando una correlación positiva moderada, con un coeficiente de determinación de 0.4624 explicando que el proceso administrativo incide en un 46.24% con la competitividad, estos resultados coinciden de forma similar con **Ramos (2019)** realizó un estudio titulado: “La gestión empresarial y su relación con la competitividad de las Mypes ferreteras cercado Arequipa, 2018”. Se tuvo como muestra un total de 113 colaboradores correspondientes a propietarios ferreteros. Tienda ubicada dentro del cerco de Arequipa. Utilizó como instrumento un cuestionario, Esta herramienta, altamente eficiente y funcional, se compone de 40 elementos y su evaluación se realizó mediante una escala ampliamente reconocida en el ámbito de la investigación, conocida como la escala de Likert. Los hallazgos revelaron una asociación positiva y de magnitud moderada, con un coeficiente de correlación de 0.655 entre las variables estudiadas. Este resultado sugiere una relación directa, conforme a los valores de correlación de Pearson presentados.

Figura 12

Gráfico de dispersión de la dimensión Dirección Estratégica y la variable Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca



CONCLUSIONES

El estudio actual, titulado "Relación entre Gestión Empresarial y Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023", aporta al cuerpo de conocimiento existente mediante la descripción y análisis detallado de la literatura relevante, y la ejecución del procesamiento de datos para obtener una comprensión precisa de la situación actual. Los resultados de estos procesos se presentarán a continuación.

Respecto a la **primera conclusión**, se logró cumplir del objetivo general de estudio que fue planteado en determinar la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023. Siendo cumplido con la aceptación de la hipótesis general de estudio sustentado en el coeficiente de correlación de Pearson los resultados obtenidos arrojan un coeficiente de correlación (r) de 0.727 con una significancia estadística ($p < 0.05$), lo cual señala una correlación positiva y considerable entre las variables. Esto implica que hay una relación significativa entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca. En consecuencia, se puede concluir que una Gestión Empresarial eficaz dentro de una Asociación de Productores Agropecuarios tiene un impacto significativo en su Competitividad y viceversa.

Como **segunda conclusión**, se logró cumplir del objetivo específico I de estudio que fue planteado en determinar la relación que existe entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023. Siendo cumplido con la aceptación de la hipótesis específica I de estudio sustentado en El coeficiente de correlación de Pearson obtenido fue ($r = 0.680$; $p < 0.05$), lo cual indica una correlación positiva de grado moderado. Esto significa que hay una relación estadísticamente significativa entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua

Blanca. Por consiguiente, se deduce que, al perfeccionar el Proceso Administrativo, se potencia el nivel de Competitividad. Así, se demuestra que las asociaciones tienen un interés marcado en la mejora de sus procesos administrativos para elevar su capacidad competitiva.

Respecto a la **tercera conclusión**, se logró cumplir del objetivo específico II de estudio que fue planteado en determinar la relación que existe entre el Desarrollo Organizacional y la Competitividad en la asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023. Siendo cumplido con la aceptación de la hipótesis específica II de estudio sustentado en el coeficiente de correlación de Pearson resultó ser ($r = 0.650$; $p < 0.05$), lo que demuestra una correlación positiva de intensidad moderada. Esto sugiere la presencia de una conexión estadísticamente significativa entre el desarrollo organizacional de la Asociación de Productores de Agua Blanca y su competitividad. Por ende, se puede inferir que, al implementar mejoras en el Desarrollo Organizacional, se observará un incremento en la Competitividad de la mencionada Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca - Madre de Dios para el año 2023.

Respecto a la **cuarta conclusión**, se logró cumplir del objetivo específico III de estudio que fue planteado en determinar la relación que existe entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023. Siendo cumplido con la aceptación de la hipótesis específica III de estudio sustentado, el coeficiente de correlación de Pearson registrado fue ($r = 0.523$; $p < 0.05$), lo que señala una correlación positiva de nivel moderado. Esto implica que hay una conexión significativa entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca. Por consiguiente, se puede afirmar que la mejora en las prácticas de Dirección Estratégica es proporcional al incremento de la competitividad en dicha asociación para el año 2023 en Madre de Dios.

SUGERENCIAS

Respecto a la primera conclusión del trabajo de esta investigación se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca que concentre sus esfuerzos en reforzar las prácticas de gestión empresarial, capitalizando los lazos que estas tienen con la competitividad. Se propone la adopción de estrategias orientadas a la mejora continua de la administración, el ejercicio de una toma de decisiones basada en datos y la eficiente utilización de recursos. Es prudente también promover el desarrollo profesional y la capacitación de los asociados en competencias de gestión y negocios, con el objetivo de asegurar una dirección efectiva y sostenible. Este estudio proporciona una base robusta para continuar avanzando en el fortalecimiento de la competitividad de la Asociación, con un enfoque en la importancia de una gestión empresarial fortificada.

Respecto a la segunda conclusión el trabajo de investigación se sugiere a la asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca, focalizar los esfuerzos y fortalecer aún más los procesos administrativos dentro de la asociación. Esto puede lograrse mediante la implementación de enfoques y técnicas de gestión que promuevan la eficiencia, la optimización de recursos y la toma de decisiones fundamentadas. Así mismo, se sugiere también considerar, establecer sistemas de seguimiento y evaluación para medir el impacto directo de las mejoras administrativas en la competitividad de la asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca. Además, es recomendable fomentar la capacitación y formación continua de los miembros en áreas administrativas, brindándoles las herramientas necesarias para liderar y gestionar de manera efectiva los recursos y procesos internos. El énfasis en la mejora continua de los procesos administrativos contribuirá significativamente a elevar el nivel de competitividad de la asociación, permitiendo así su crecimiento sostenible y su posición ventajosa en el entorno agropecuario.

Respecto a la tercera conclusión del trabajo de investigación se sugiere a la asociación de productores agropecuarios de Agua Blanca, a enfocarse en el fortalecimiento del desarrollo organizacional dentro de la asociación. Esto puede lograrse a través de la implementación de estrategias que promuevan la mejora de la estructura organizativa, la comunicación interna y la cultura empresarial. Considerar la posibilidad de establecer un plan de desarrollo organizacional que identifique áreas de mejora específicas y establezca metas y plazos concretos para su implementación. Asimismo, se sugiere también involucrar activamente a los miembros de la asociación en el proceso de desarrollo organizacional. Fomentar la participación y la colaboración en la toma de decisiones, y promover la creación de espacios para la retroalimentación y la generación de ideas innovadoras. La inclusión de diversas perspectivas y experiencias contribuirá al enriquecimiento del desarrollo organizacional y a su impacto en la competitividad.

Respecto a la cuarta conclusión del trabajo de investigación, se recomienda a la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca que intensifique y perfeccione su dirección estratégica. Para lograr esto, es esencial adoptar un enfoque estratégico integral que aborde los factores internos y externos que impactan en la competitividad de la asociación. Esto incluye el análisis de oportunidades y riesgos del entorno, así como la evaluación y el aprovechamiento de los recursos y capacidades internas. Además, es crucial desarrollar y promulgar una visión y misión claras que sirvan de norte estratégico para todos los miembros y que ayuden a sincronizar sus esfuerzos hacia metas comunes. También es aconsejable establecer objetivos estratégicos concretos y cuantificables que estén en consonancia con la visión y misión propuestas. Dichos objetivos deben ser retadores, pero realizables y orientar las acciones y decisiones estratégicas de la asociación a largo plazo. Finalmente, se aconseja elaborar un plan de acción detallado que especifique las actividades y pasos necesarios para alcanzar los objetivos propuestos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Altamirano Herrera, L. d. S., Casco Chavarría, M. d. C., & López Landero, R. M. (2020). Aplicación de gestión empresarial en la Cooperativa de Servicios Múltiples Padre Odorico D Andrea en el municipio de La Concordia, I semestre del año 2019.
- Andrade Palacios, D. F. (2020). Plan de negocios para lograr mayor eficiencia en la gestión empresarial de la empresa Maderal de la ciudad de Riobamba, provincia de Chimborazo.
- Aguilar, R. H., & Econema, M. D. C. F. (2022). Gestión empresarial y su relación con la competitividad en la asociación de castañeros de la Reserva de Tambopata-ASCART-Distrito las Piedras-Madre de Dios, periodo 2020.
- Bateman y Snell. (2005). Administración un nuevo panorama competitivo. (6ª ed.). México: McGraw Hill.
- Bernal, C. (2006) Metodología de la investigación: Para administración, economía, humanidades y ciencias sociales. 2º Ed. Oaxaca: México. PEARSON EDUCACION.
- Blandez, M. (2014). Proceso Administrativo. México, DF. Grupo editorial patria s.a. de c.v.
- Bolaños R, R. (2017). "La importancia de planificar para lograr los objetivos". Obtenido de <https://universidad panamericana>
- Buendia, Z. (2013). La FIMPES y la mejora de la calidad de instituciones privadas. 68.
- Casanova Basto, A., Ramírez Partida, I., & Rios Valencia, S. (2019). Impacto de las Tics en la gestión empresarial del sector turístico en Norte de Santander.

- Castillo, M. y Torregroza E. (2013) Cultura de la investigación para los estudios urbanos, políticos e internacionales Cali: Colombia. Universidad del Rosario.
- Castro Paiva, C. E. (2022). Competitividad en una empresa de servicio agrícola–Ferreñafe 2019.
- Cavero Ramírez, A. J. (2022). La gestión empresarial y la sostenibilidad de la empresa Las Águilas SRL Cajamarca, 2020.
- Chiavenato, I. (2011). Introducción a la teoría general de la Administración. México DF: Mc Graw Hil Education.
- Corona, T. L. (2006). *Innovación y competitividad empresarial*. México, D.F., MX: Red Aportes. Cita en el texto: (Corona, 2006, Pág. 57).
- Cronbach, L. J. (1951). Coefficient alpha and the internal structure of tests. *Psychometrika*, 16(3), 297-334.
- Destino negocio. (2015). Valor agregado: Guía fácil para agregar valor a un producto. Recuperado de <https://destinonegocio.com/co/emprendimiento-co/valor-agregado-guia-facil/>
- Diego Carhuarupay, N., & Vargas Torres, L. M. (2019). Gestión empresarial y competitividad en las pequeñas empresas que fabrican prendas de vestir en el Emporio Comercial de Gamarra, La Victoria, 2019.
- Editorial Grudemi (2018). Desarrollo organizacional. Recuperado de Enciclopedia Económica (<https://enciclopediaeconomica.com/desarrollo-organizacional/>). Última actualización: mayo 2022.
- Elliot, A. J. y Murayama, K. (2008). On the measurement of achievement goals: Critique, illustration, and application. *Journal of Educational Psychology*, 100(3), 613. <http://dx.doi.org/10.1037/0022-0663.100.3.613>

- Espinoza Curmilluni, N. A., & Palma Leva, M. (2020). Impactos causados por el Covid-19 sobre la competitividad de la agroindustria aceitunera en Tacna, 2020.
- Eustat. (s.f.) Euskal Estatistika Erakundea Instituto Vasco de Estadística. [https://www.eustat.eus/documentos/opt_0/tema_179/elem_1698/definicion.html#:~:text=c\)%20Desarrollo%20tecnol%C3%B3gico%3A%20Consiste%20en,prototipos%20y%20de%20instalaciones%20piloto](https://www.eustat.eus/documentos/opt_0/tema_179/elem_1698/definicion.html#:~:text=c)%20Desarrollo%20tecnol%C3%B3gico%3A%20Consiste%20en,prototipos%20y%20de%20instalaciones%20piloto)
- Flores, S. (2015). Proceso administrativo y gestión empresarial en COPROABAS, Jinotega 2010-2013, (tesis para optar al título de Maestría en Gerencia empresarial).
- Flores, S. (2015). Procesos Administrativos y gestión empresarial en Coproabas, Jinotega 2010 - 2013. Matagalpa: Universidad Nacional Autónoma de Nicaragua, Managua Arano, Espinosa y Arroyo. (2011). El rol de la dirección estratégica en las empresas. Obtenido de: <https://www.uv.mx/iiesca/files/2012/11/005direccion2011-1.pdf>
- Galindo, J. (2000). La Utilización del Mercado Como una Herramienta Competitiva en la Pequeña y Mediana Empresa de Ferreterías de la Ciudad Capital. Guatemala: Tesis, Universidad Rafael Landivar. Guatemala.
- García, O. (23.06.2015). Competitividad, concepto e importancia. MILENIO. <https://www.milenio.com/opinion/varios-autores/universidad-tecnologica-del-valle-del-mezquital/competitividad-concepto-e-importancia>
- Gonzales Sota, H. (2020). La gestión empresarial de la Asociación de Ganaderos de la provincia del Tahuamanu 2018.
- Granizo Ulloa, I. J. (2022). La competitividad en las Pymes del sector manufacturero de Tungurahua: enfoque en la planificación estratégica a nivel micro (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ciencias Administrativas. Carrera de Organización de Empresas).

Guevara mena r 2012. La gestión empresarial y el desarrollo económico nacional. [consulta 11 enero 2017]. Disponible en: <https://www.erudit.org/revue/mi/2012/v16/n4/1013157ar.pdf>

Haidar Jamar Ibrahim. (2012). Impact of business regulatory reforms on economic growth. Journal Of the japonese and international economies.

Koontz y O'donnell, (2013). Gestión administrativa, recuperado de <http://www.gestiopolis.com/proceso-administrativo-planeacion-aplicacióndireccion-y-control/>

Koontz, H. y Weihrich, H. (2012). Administración. Una perspectiva global. (12ma. Ed.) México D.F., México. Mc Graw Hill

[Locke, E. A. \(1968\). Toward a theory of task motivation and incentives. Organizational Behavior & Human Performance, 3\(2\), 157-189.](#)

Luna, A. (2008). Proceso Administrativo. México, DF. Grupo editorial patria s.a. de c.v.

Maikari95. (febrero de 2012). www.buenastareas.com/ensayos/pasos-Del-proceso-Administrativopara-la/3480759-html. Recuperado el 13 de octubre de 2013

Margarita Valeria, R. G. (2021). Determinación de la competitividad de la Cámara de la Pequeña Industria de Chimborazo, período 2021 (Bachelor's thesis, Universidad Nacional de Chimborazo).

Marrueros Alvarado, B. F. (2021). Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector panadería en el distrito de Rupa Rupa.

Meneses Hinostroza, G. S., & Tineo Carrasco, A. (2022). Gestión empresarial y competitividad en el sector Mype del rubro textil de Lima Metropolitana 2021.

Miniguano Caisaguano, M. J. (2021). La gestión de las empresas familiares en la segunda generación como factor determinante para el crecimiento y sostenibilidad en las empresas artesanales de calzado de la ciudad

de Ambato (Bachelor's thesis, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Ciencias Administrativas. Carrera de Organización de Empresas).

Mochon, F., Mochon, M., Saez, M. (2014). Administración. Enfoque por competencias con casos Latinoamericanos. C.V. México.

Mora, E., Vera, M., & Melgarejo, Z. (2015). Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá. Estudios Gerenciales, 31(134), 79-87. Recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21233043009.pdf> [Consulta: 18 de julio de 2019].

Morales Gutierrez, Alfonso Carlos, 2000. Arquitectura de sistemas organizativos. Córdoba: ETEA.

Mora-Pisco, L. L., Duran-vasco, M. E., & Zambrano-Loor, J. G. (2016). Consideraciones actuales sobre gestión empresarial. Domino de las Ciencias, 2(4), 511-520.

Müller, G. (1995). Competitividad: Capacidad para conquistar, mantener y ampliar la participación en los mercados. Revista de la CEPAL, 56,137 -148.

Niebles, E., Oñoro, E., & Oñoro, R. (2006). Procesos desarrollados por gerentes sociales de ong's exitosas en el ámbito de la gestión del tercer sector en cartagena. Cartagena: <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/226/9.3.htm>. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/226/9.3.htm>

Pérez Porto, J., Merino, M. (15 de abril de 2011). *Definición de colaboración - Qué es, Significado y Concepto*. Definicion.de. Última actualización el 7 de abril de 2022. Recuperado el 17 de febrero de 2023 de <https://definicion.de/colaboracion/>

Porter, M. (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Traducción de Javier Vergara. Argentina: Editor SA, Bs.As.

- Quevedo-Barros, M. R., Vásquez-Lafebre, L. M., Quevedo-Vázquez, J. O., & Pinzon-Prado, L. T. (2020). COVID-19 y sus efectos en el comercio internacional. Caso Ecuador. *Domino de las Ciencias*, 6(3), 1006-1015.
- Rojas, P; Romero, S; Sepúlveda, S. 2000. Algunos ejemplos de cómo medir la competitividad. (Serie Cuadernos Técnicos / IICA; no. 14). San José, C.R. 49 p.
- Salvador, G. M. (2016). Agregado de valor: compartiendo conceptos.
- Stoner, F. y. (2012). Definición de control. En A. p. Martínez, *Gestión Empresarial* (pág. 240). Mexico: INTERAMERICANA EDITORES S.A.DE C.V.
- Thompson, A., y Strickland. (2004). Administración estratégica: textos y casos. (13 ed.). México: McGraw-Hill.
- Urbina, G. B., Perego, N. R., Espejel, A. A. P., Gallardo, A. M. P., González, I. A. R., García, J. M. R., ... & Cruz, G. B. (2014). Administración integral: hacia un enfoque de procesos. Grupo editorial Patria.
- Urbina Escalante, J. C., López Sevilla, H. O., & García Rivera, D. A. (2021). La incidencia de la atención al cliente en la competitividad del sector farmacéutico de la ciudad de Esteli-2020.
- Vega Salazar, SN (2022). Gestión empresarial del clúster textil y confecciones durante la época de pandemia en el periodo marzo 2020 a marzo 2021 (Tesis de licenciatura, Universidad Técnica de Ambato. Facultad de Diseño y Arquitectura. Carrera de Diseño Textil e Indumentaria.).

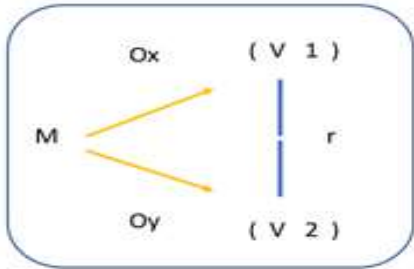
Anexo 1: Operacionalización de Variable

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable 1 Gestión empresarial	La variable1 establecerá mediciones en base a los instrumentos. Tipo cuestionario con tres dimensiones y de 14 ítems, cuyas opciones de respuestas tipo LIKERT: (5, 4, 3, 2 y 1) 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca	Proceso Administrativo	▪ Planificación	1,2,3	Cuestionario	Escala ordinal Tipo Likert Opciones de respuesta: 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca Niveles de Escala: Muy deficiente Deficiente Regular Bueno Muy bueno
			▪ Organización	4,5		
			▪ Dirección	6,7		
			▪ Control	8		
		Desarrollo Organizacional	▪ Integración	9		
			▪ Capacidad de colaboración	10		
			▪ Cultura organizacional	11		
		Dirección Estratégica	▪ Toma de decisión	12		
			▪ Estrategia organizacional	13		
			▪ Metas	14		

VARIABLE	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMS	INSTRUMENTOS	ESCALA DE MEDICIÓN
Variable 2 Competitividad	La variable 2 establecerá mediciones en base a los instrumentos. Tipo cuestionario con tres dimensiones y de 12 ítems, cuyas opciones de respuesta tipo LIKERT: (5, 4, 3, 2 y 1) 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca	Actividad Productiva	Recepción de materia prima	15	Cuestionario	Escala ordinal Tipo Likert Opciones de respuesta: 5. Siempre 4. Casi siempre 3. A veces 2. Casi nunca 1. Nunca Niveles de Escala: Muy deficiente Deficiente Regular Bueno Muy bueno
			Producción	16		
		Desarrollo Tecnológico	Innovación	17,18		
			Productividad	19,20		
			Eficiencia en actividades	21,22		
		Estrategias de Mercado	Precio	23		
			Promoción	24		
			Distribución	25, 26		

Anexo 2: Matriz de Consistencia

“RELACION ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023”										
Problema	Objetivos	Hipótesis	Variable, Dimensiones e indicadores			Método	Población y Muestra			
Problema General	Objetivo General	Hipótesis General	Variable 1 Gestión Empresarial			La presente investigación es hipotético - deductivo	27 socios			
¿Cuál es la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023?	Determinar la relación que existe entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.	Existe relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.	Ronald Visser (2018) Señala que la Gestión Empresarial se define como la capacidad de gestionar una organización para establecer una visión a corto y largo plazo, ayudando a la organización a desarrollar una dirección estratégica para lograr sus objetivos.					Enfoque		
		Hipótesis Alterna								
		Existe relación significativa entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de productores Agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios	Dimensiones	Proceso Administrativo	Indicadores	Cuantitativo	Técnicas			
		Hipótesis Nula								
		No existe relación entre la Gestión Empresarial y la Competitividad en la Asociación de Productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.								
Problema Especifico	Objetivo Especifico	Hipótesis Especifico	Desarrollo Organizacional					Capacidad de colaboración	Descriptivo - Correlacional	Cuestionario de 26 ítems.
P.E.1 ¿Cuál es la relación que existe entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en la Asociación de Productores agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios?	O.E.1 Determinar la relación que existe entre el Proceso Administrativo y la Competitividad en asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.	Ha1: Existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.								
		Ho1: No existe relación significativa entre el proceso administrativo y la competitividad en la								

		asociación de productores agropecuarios de Agua blanca – Madre de Dios.			Cultura organizacional	Diseño		
P.E.2 ¿Cuál es la relación que existe entre el Desarrollo Organizacional y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca -Madre de Dios 2023?	O.E.2 Determinar la relación que existe entre el Desarrollo Organizacional y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.	Ha2: Existe relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios. Ho2: No existe relación significativa entre el desarrollo organizacional y la competitividad en la Asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios.		Dirección Estratégica	Toma de decisiones	No experimental, la cual se divide en Transversal y Correlacional		
					Estrategia organizacional	 En el que: M = Muestra X = Variable 1 “Gestión Empresarial” Y = Variable 2 “Competitividad” R = Relación entre las 2 variables		
					Metas			
			Variable 2 Competitividad		Mora et al. (2015) señalan que la competitividad es la capacidad tecnológica que tiene una organización para incrementar o mantener su participación de mercado en base a nuevas estrategias de mercado, capacidades interempresariales, crecimiento continuo de la productividad, de participar en negociaciones con diversas instituciones y otras organizaciones de su entorno.			
P.E.3 ¿Cuál es la relación que existe entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios?	O.E.3 Determinar la relación que existe entre la Dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios 2023.	Ha3: Existe relación significativa entre La dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios Ho3: No existe relación significativa entre La dirección Estratégica y la Competitividad en la Asociación productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios	Dimensiones	Actividad Productiva	Indicadores			
					Recepción de materia prima			
				Desarrollo Tecnológico	Producción			
					Estrategia de Mercado	Innovación	categoría	
						Productividad	Nunca	1
				Eficiencia en actividades		Casi nunca	2	
				Precio	A veces	3		
				Promoción	Casi Siempre	4		
Distribución	Siempre	5						

Anexo 3: Instrumento

ENCUESTA

OBJETIVO: DETERMINAR LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023.

INSTRUCCIONES:

La presente técnica está dirigida a los miembros socios de la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca – Madre de Dios, mediante el cual se quiere medir la Gestión empresarial, por lo que se les exhorta que en las preguntas que a continuación se acompañan tengan a bien responder de la manera más objetiva posible, toda vez que los datos que mencione serán de gran interés para el presente trabajo. Esta técnica guardara confidencialidad, se agradece por su participación.

1. (Nunca)
2. (Casi nunca)
3. (A veces)
4. (Casi siempre)
5. (Siempre)

Contestar las preguntas lea el enunciado y escoja solo una respuesta marcando con una (X) sobre la opción que usted crea conveniente.

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
1	2	3	4	5	
N°	ÍTEMS			Escala ordinal de tipo Likert	
				1	2
				3	4
				5	
Variable 1: GESTIÓN EMPRESARIAL					
Dimensión 1: Proceso Administrativo					
Indicador: Planificación					
1	¿Los planes se comunican y comparten de manera efectiva entre los miembros de la asociación?				
2	¿Los miembros de la asociación están involucrados en la planificación de sus tareas?				
3	¿Se evalúa el progreso y los resultados de los planes de manera periódica?				
Indicador: Organización					
4	¿Existe una estructura organizativa formal y bien establecida en la asociación?				
5	¿Los roles y responsabilidades de cada miembro de la asociación están claramente definidos?				

Indicador: Dirección					
6	¿Los directivos de la asociación establecen metas claras y orientan las acciones de la organización?				
7	¿Considera usted que en la asociación desarrollan con ecuanimidad sus labores para alcanzar un propósito común?				
Indicador: Control					
8	¿Ha sentido usted que tiene control sobre las decisiones importantes en la asociación?				
Dimensión 2: Desarrollo organizacional					
Indicador: Integración					
9	¿Los directivos de la asociación inspiran, organizan e influyen en los socios para la realización de un trabajo integrado?				
Indicador: Capacidad de colaboración					
10	¿La asociación cuenta con capacidad de colaboración entre sus miembros socios, para la junta de proyectos o tareas colectivas?				
Indicador: Cultura organizacional					
11	¿Se promueven los valores y principios organizacionales en la asociación?				
Dimensión 3: Dirección estratégica					
Indicador: Toma de decisión					
12	¿Se evalúan los riesgos y beneficios antes de tomar decisiones importantes en la asociación?				
Indicador: Estrategia organizacional					
13	¿La asociación concentra sus fortalezas para que sus acciones estén debidamente coordinadas en la búsqueda de resultados?				
Indicador: Metas					
14	¿Se establecen metas desafiantes y realistas para la asociación?				

ENCUESTA

OBJETIVO: DETERMINAR LA RELACION QUE EXISTE ENTRE LA GESTIÓN EMPRESARIAL Y LA COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023.

INSTRUCCIONES:

La presente técnica está dirigida a los miembros socios de la asociación de productores agropecuarios de agua blanca – Madre de Dios, mediante el cual se quiere medir la Competitividad, por lo que se les exhorta que en las preguntas que a continuación se acompañan tengan a bien responder de la manera más objetiva posible, toda vez que los datos que mencione serán de gran interés para el presente trabajo. Esta técnica guardara confidencialidad, se agradece por su participación.

1. (Nunca)
2. (Casi nunca)
3. (A veces)
4. (Casi siempre)
5. (Siempre)

Contestar las preguntas lea el enunciado y escoja solo una respuesta marcando con una (X) sobre la opción que usted crea conveniente.

NUNCA	CASI NUNCA	A VECES	CASI SIEMPRE	SIEMPRE
1	2	3	4	5
N°	ÍTEMS			Escala ordinal de tipo Likert
Variable 2: COMPETITIVIDAD				
Dimensión 1: Actividad productiva				
Indicador: Recepción de materia prima				
15	¿La asociación realiza el adecuado mantenimiento de los espacios para la correcta recepción de materia prima?			
Indicador: Producción				
16	¿Considera usted que el procedimiento que se realiza en todo el ciclo productivo les ha permitido ser más competitivos?			
Dimensión 2: Desarrollo tecnológico				

Indicador: Innovación					
17	¿Considera usted que la organización introduce nuevas técnicas o establece ideas exitosas con el fin de crear un nuevo valor?				
18	¿Se asignan recursos específicos para promover la innovación en la asociación?				
Indicador: Productividad					
19	¿El procedimiento que se realiza en todo el ciclo productivo en la asociación les ha permitido ser más competitivos?				
20	¿Los miembros directivos proponen ideas o soluciones innovadoras para mejorar la productividad de la asociación?				
Indicador: Eficiencia en actividades					
21	¿Considera que la directiva de la asociación logra con eficiencia los objetivo y resultados propuestos?				
22	¿La asociación es eficiente en la utilización correcta de sus recursos disponibles?				
Dimensión 3: Estrategia de mercado					
Indicador: Precio					
23	¿Consideras que los precios de los productos que ofrecen son los adecuados para el mercado local?				
Indicador: Promoción					
24	¿La asociación de productores ofrece promociones atractivas y relevantes para sus productos.?				
Indicador: Distribución					
25	¿La asociación busca o cuenta con un canal de distribución adecuado?				
26	¿Los mayoristas y/o minoristas se sienten complacidos por los productos que ofrecen como asociación agropecuaria?				

Anexo 4: Carta de aceptación del asesor

"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"
"MADRE DE DIOS CAPITAL DE LA BIODIVERSIDAD DEL PERÚ"

CARTA DE ACEPTACIÓN PARA ASESOR DE TESIS PREGRADO

Puerto Maldonado, 7 de febrero del 2023

DRA. MIRELLA GAVIDIA CANAQUIRI

DECANA DE LA FACULTAD DE ECOTURISMO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA
DE MADRE DE DIOS

Presente:

Previo un cordial saludo, por medio del presente yo Dr. Alfonso Romani Claros, docente de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios, aceptó y me comprometo a ser asesor de la Tesis cuyo título tiene como: **"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023"**. *Presentado por los bachilleres: FLORES FERRO LUIS ENRRIQUE Y CCORIMANYA CHAÑA EDITH MARTHA* de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para manifestarle mis consideraciones y respeto personal.

Atentamente,



Dr. Alfonso Romani Claros

Asesor

Anexo 5: Solicitud de autorización para realización de estudio



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZÓNICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



Puerto Maldonado, 14 de febrero del 2023

CARTA N° 002 – 2023 - LEFF/EMCC

Señor.

Armado Alberto Quispe Anahua

Presidente de la: "Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca"

Presente:

Asunto: **SOLICITO AUTORIZACIÓN PARA LA REALIZACIÓN DE ESTUDIO Y APLICACIÓN DE ENCUESTA A LOS SOCIOS.**

Es muy grato dirigirnos a Ud. Para saludarlo cordialmente y a la vez expresarle que en condición de egresados de la Facultad de Ecoturismo y de la Escuela Profesional de Administración y Negocios Internacionales de la Universidad Nacional Amazónica de Madre de Dios, nos encontramos realizando el trabajo de investigación con fines académicos cuyo título es: **"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA - MADRE DE DIOS 2023"**

Por tal razón, solicitamos mediante el presente documento, nos de la autorización para realizar la aplicación de nuestro instrumento y realizar el estudio de investigación en la asociación para poder proseguir con la presente investigación, los resultados serán de confidencialidad y con fines netamente académicos.

Agradecemos por anticipado a la presente, quedando de Ud. Muy gratificado y mostrándole nuestros buenos deseos.

Atentamente,


.....
Bach. Luis Enrique flores ferro
DNI: 76505405


.....
Bach. Edith Martha Ccorimanya Chalifa
DNI: 70234609

ASOC. DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
AGUA BLANCA


.....
Armando Alberto Quispe Anahua
DNI: 29584770
PRESIDENTE

Anexo 6: Solicitud de validación de instrumento



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



Puerto Maldonado, 20 de febrero del 2023

CARTA N°003 – 2023 – LERFF/EMCC

SEÑOR (A):

Dr. Néstor Gallegos Ramos

ASUNTO. SOLICITO OPINIÓN PARA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., con la finalidad de solicitar su importante colaboración en la validación de contenido de las preguntas que conforman el instrumento que se utilizara para recabar la información necesaria y requerida en nuestro trabajo de investigación titulada: "RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023".

Su valiosa ayuda profesional consistirá en la evaluación de la pertinencia de cada una de las preguntas con sus objetivos, variables, dimensiones, indicadores y la redacción de las mismas. Para mejorar la versión final del trabajo de investigación.

Se agradece de antemano su valioso apoyo y necesaria colaboración.

Atentamente,

Bach. Luis Enrique Flores Ferro
DNI: 76505405

Bach. Edith Martha Ccorimanya Chalifa
DNI: 70234609

FIRMA

DNI: 01235884



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



Puerto Maldonado, 22 de febrero del 2023

CARTA N°004 – 2023 – LEFF/EMCC

SEÑOR (A):

Mgt. Juan Daniel Quintana Portal

ASUNTO. SOLICITO OPINIÓN PARA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., con la finalidad de solicitar su importante colaboración en la validación de contenido de las preguntas que conforman el instrumento que se utilizara para recabar la información necesaria y requerida en nuestro trabajo de investigación titulada: **"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES Y AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023"**.

Su valiosa ayuda profesional consistirá en la evaluación de la pertinencia de cada una de las preguntas con sus objetivos, variables, dimensiones, indicadores y la redacción de las mismas. Para mejorar la versión final del trabajo de investigación.

Se agradece de antemano su valioso apoyo y necesaria colaboración.

Atentamente,

Bach. Luis Enrique Flores Ferro.
DNI: 76505405

Bach. Edith Martha Ccorimanya Chaiña.
DNI: 70234609

Mgt. Juan Daniel Quintana Portal
DNI: 08849565



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



Puerto Maldonado, 24 de febrero del 2023

CARTA N°005 – 2023 – LERFF/EMCC

SEÑOR (A):

Mag. Carmen Luz Bustos Loayza

ASUNTO. SOLICITO OPINIÓN PARA VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS DE INVESTIGACIÓN

Tengo el agrado de dirigirme a Ud., con la finalidad de solicitar su importante colaboración en la validación de contenido de las preguntas que conforman el instrumento que se utilizara para recabar la información necesaria y requerida en nuestro trabajo de investigación titulada: **"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023"**.

Su valiosa ayuda profesional consistirá en la evaluación de la pertinencia de cada una de las preguntas con sus objetivos, variables, dimensiones, indicadores y la redacción de las mismas. Para mejorar la versión final del trabajo de investigación.

Se agradece de antemano su valioso apoyo y necesaria colaboración.

Atentamente,

Bach. Luis Enrique Flores Ferro

DNI: 76505405

Bach. Edith Martha Coorimanya Chaiña

DNI: 70234609

Mag. Carmen Luz Bustos Loayza

DNI: 23878756

Anexo 7: Ficha de validación



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

TÍTULO DE INVESTIGACIÓN:

"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023".

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario.

INVESTIGADORES: Bach. Luis Enrique Flores Ferro

Bach. Edith Martha Coorimanya Chaíña

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Néstor Gallegos Ramos
Grado:	Doctor
Institución /Empresa:	Catedrático - UNAMAD

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 20% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 21 y 40% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Bueno (Entre el 41 y 60% del total de ítems cumple con el indicador)
4. Muy bueno (Entre el 61 y 80% del total de ítems cumple con el indicador)
5. Excelente (Más del 81% del total de ítems cumple con el indicador)

II. VALIDACION DEL INSTRUMENTO

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO			1	2	3	4	5	SUGERENCIA
CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20%	REGULAR 21-40%	BUENO 41-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%	
FORMA	1.Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.			X			
	2.Clareza	Está elaborado con un lenguaje apropiado.			X			
	3.Objetividad	Está expresado en						

		conductas observables.						X	
CONTENIDO	4.Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.						X	
	5.Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.						X	
	6.Intencionalidad	El instrumento mide en forma pertinente el comportamiento de las variables de investigación.				X			
	7.Organización	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos la investigación.				X			
ESTRUCTURA	8.Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.				X			
	9.Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.			X				
	10.Metodología	La estrategia de investigación responde al propósito del diagnóstico.			X				
CONTEO TOTAL					12	12	15	39	
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador			E	C	A	B	D	TOTAL	

Coefficiente de validez:

$$\text{TOTAL} = \frac{A+B+C+D+E}{50}$$

$$= \frac{39}{50} = 0,78$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el resultado

0,78 = Validez Aceptable

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

Puerto Maldonado, 25 de abril del 2023

III. REVISADO DEL INSTRUMENTO

Aplicabilidad del Instrumento (SI)

Aplicabilidad del Instrumento (NO)



Dr. Néstor Gallegos Ramos

DNI: 01235884

FIRMA



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

TÍTULO DE INVESTIGACIÓN:

"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA - MADRE DE DIOS 2023".

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario.

INVESTIGADORES: Bach. Luis Enrique Flores Ferro

Bach. Edith Martha Ccorimanya Chaiña

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Juan Daniel Quintana Portal
Grado:	Magister
Institución /Empresa:	Catedrático - UPN

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 20% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 21 y 40% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Bueno (Entre el 41 y 60% del total de ítems cumple con el indicador)
4. Muy bueno (Entre el 61 y 80% del total de ítems cumple con el indicador)
5. Excelente (Más del 81% del total de ítems cumple con el indicador)

II. VALIDACION DEL INSTRUMENTO

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO			1	2	3	4	5	SUGERENCIA
CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20%	REGULAR 21-40%	BUENO 41-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%	
FORMA	1.Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.			X			
	2.Claridad	Está elaborado con un lenguaje apropiado.				X		
	3.Objetividad	Está expresado en						

		conductas observables.						X	
CONTENIDO	4.Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.						X	
	5.Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.						X	
	6.Intencionalidad	El instrumento mide en forma pertinente el comportamiento de las variables de investigación.				X			
ESTRUCTURA	7.Organización	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos la investigación.				X			
	8.Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.				X			
	9.Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.			X				
	10.Metodología	La estrategia de investigación responde al propósito del diagnóstico.			X				
CONTEO TOTAL					9	16	15		40
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador			E	C	A	B	D		TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\text{TOTAL} = \frac{A+B+C+D+E}{50} = \frac{40}{50} = 0,80$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el resultado

0,80 = Validez Buena

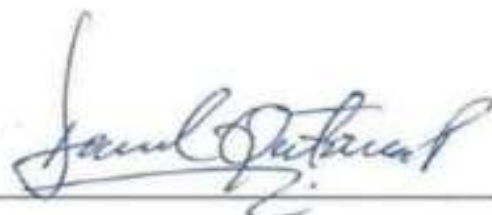
Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

Puerto Maldonado, 25 de abril del 2023

III. REVISADO DEL INSTRUMENTO

Aplicabilidad del Instrumento (SI)

Aplicabilidad del Instrumento (NO)



Mgt. Juan Daniel Quintana Portal
DNI: 08849585



UNIVERSIDAD NACIONAL AMAZONICA DE MADRE DE DIOS
FACULTAD DE ECOTURISMO
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN Y NEGOCIOS INTERNACIONALES
"AÑO DE LA UNIDAD, LA PAZ Y EL DESARROLLO"



FICHA DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

TÍTULO DE INVESTIGACIÓN:

"RELACIÓN ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DIOS 2023".

NOMBRE DEL INSTRUMENTO: cuestionario.

INVESTIGADORES: Bach. Luis Enrique Flores Ferro

Bach. Edith Martha Ccorimanya Chaiña

PERFIL DEL EXPERTO	
Nombre y apellidos:	Carmen Luz Bustos Loaysa
Grado:	Magister
Institución /Empresa:	Consultoría legal y Financiera

ASPECTOS DE VALIDACIÓN

Revisar cada uno de los ítems del instrumento y marcar con una "X" dentro del recuadro, según la calificación que asigne a cada indicador:

1. Deficiente (Menos del 20% del total de ítems cumple con el indicador)
2. Regular (Entre el 21 y 40% del total de ítems cumple con el indicador)
3. Bueno (Entre el 41 y 60% del total de ítems cumple con el indicador)
4. Muy bueno (Entre el 61 y 80% del total de ítems cumple con el indicador)
5. Excelente (Más del 81% del total de ítems cumple con el indicador)

II. VALIDACION DEL INSTRUMENTO

ASPECTOS DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO			1	2	3	4	5	SUGERENCIA
CRITERIO	INDICADORES	CRITERIOS	DEFICIENTE 0-20%	REGULAR 21-40%	BUENO 41-60%	MUY BUENO 61-80%	EXCELENTE 81-100%	
FORMA	1.Redacción	Los indicadores e ítems están redactados considerando los elementos necesarios.					X	
	2.Clareidad	Está elaborado con un lenguaje apropiado.					X	
	3.Objetividad	Está expresado en						

		conductas observables.						
CONTENIDO	4.Actualidad	Es adecuado al avance de la ciencia y la tecnología.					X	
	5.Suficiencia	Los ítems son adecuados en cantidad y profundidad.					X	
	6.Intencionalidad	El instrumento mide en forma pertinente el comportamiento de las variables de investigación.					X	
	7.Organización	Existe una organización lógica entre todos los elementos básicos la investigación.					X	
ESTRUCTURA	8.Consistencia	Se basa en aspectos teóricos científicos de la investigación.					X	
	9.Coherencia	Existe coherencia entre los ítems, indicadores, dimensiones y variables.					X	
	10.Metodología	La estrategia de investigación responde al propósito del diagnóstico.					-	X
CONTEO TOTAL							28	15
Realizar el conteo de acuerdo a puntuaciones asignadas a cada indicador								43
			E	C	A	B	D	TOTAL

Coefficiente de validez:

$$\text{TOTAL} = \frac{A+B+C+D+E}{50} = \frac{43}{50} = 0,86$$

CALIFICACIÓN GLOBAL

Ubicar el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y escriba sobre el resultado

0,86 = Validez Buena

Intervalos	Resultado
0,00 - 0,49	Validez nula
0,50 - 0,59	Validez muy baja
0,60 - 0,69	Validez baja
0,70 - 0,79	Validez aceptable
0,80 - 0,89	Validez buena
0,90 - 1,00	Validez muy buena

Puerto Maldonado, 25 de abril del 2023

III. REVISADO DEL INSTRUMENTO

Aplicabilidad del Instrumento (SI)

Aplicabilidad del Instrumento (NO)


FIRMA
DNI: 23878756

Anexo 8: Consentimiento informado

ASOCIACION DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA



Puerto Maldonado, 16 de febrero del 2023.

CARTA N° 001 – 2023 – ADPAAB/LBTO

SEÑOR:

Bach. Luis Enrique Flores Ferro
Bach. Edith Martha Ccorimanya Chaiña

PRESENTE.

Asunto: Autorización para la realización de estudio y la
Aplicación de Encuesta a los socios.

REF. : CARTA N° 002 – 2023 – LEFF/EMCC

Reciba un afectuoso saludo por parte de la Asociación de Productores Agropecuarios de Agua Blanca. El motivo de la presente es de saludarlo y a la vez dar atención a su solicitud sobre realizar un estudio y aplicación de encuesta en nuestra asociación y por medio del presente se autoriza llevar a cabo el trabajo de estudio que desean desarrollar el cual tiene como denominación: **"RELACION ENTRE GESTIÓN EMPRESARIAL Y COMPETITIVIDAD EN LA ASOCIACIÓN DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS DE AGUA BLANCA – MADRE DE DISO 2023"**, autorizando que se realice en nuestra Asociación, a su vez estaremos gustosos de otorgarles lo necesario para que lleven a cabo la extracción de información a través de la aplicación de una encuesta.

Consideramos que esta es una oportunidad para que la asociación de productores agropecuarios de agua blanca, tome en cuenta las sugerencias que se generara al final del mismo.

Sin otro en particular me despido de ustedes deseándoles éxitos en su trabajo de estudio.

Atentamente,

ASOC. DE PRODUCTORES AGROPECUARIOS
AGUA BLANCA

Armando Alberto Quispe Anahua
Armando Alberto Quispe Anahua
DNI: 27584770
PRESIDENTE